



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

“EL PROCESO DE LICITACIONES Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE
CORPORACIÓN TECNO MARKET S.A. SAN
MIGUEL, 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

Autores:

Mieriella de Fatima Anapan Quispe
Hugo Elvis Mantilla Reyes

Asesor:

Mg. Hugo Gallegos Montalvo
<https://orcid.org/0000-0002-3659-9970>

Lima - Perú

2023

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Jorge Luis Morales Santivañez	19809242
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	Luis Eduardo Oblitas Jaeger	40246103
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Gilmer Chuquiruna Chavez	42168515
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

INFORME DE SIMILITUD

Proceso de licitaciones

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	6%
2	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	5%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3%
4	repository.uniminuto.edu Fuente de Internet	1%
5	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	dspace.cordillera.edu.ec Fuente de Internet	<1%
7	vinv.ucr.ac.cr Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.untels.edu.pe Fuente de Internet	<1%
9	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	<1%

DEDICATORIA

La presente investigación se lo dedicamos a Dios por permitirnos llegar a la etapa final de nuestra carrera universitaria.

A nuestros padres por su amor, cariño, comprensión y empuje hacia nosotros para poder llegar a la meta profesional deseada.

A nuestros queridos profesores quienes con sus enseñanzas con inculcaron el amor hacia nuestra carrera.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a nuestros padres: Rossana y Héctor; y, Rubela y Leoncio quienes nos motivaron en esta carrera y en todos nuestros sueños anhelados.

Agradecemos a los que con su apoyo nos brindaron la ayuda necesaria para el logro de nuestros objetivos.

Tabla de contenido

JURADO EVALUADOR	2
INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	10
1.1. Realidad problemática	10
1.2. Formulación del problema	25
1.3. Objetivos	25
1.4. Justificación	26
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	28
2.1. Tipo de investigación	28
2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)	29
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	30
2.4. Procedimiento y obtención de datos	32
2.5. Procedimiento de análisis de datos	32
2.6. Aspectos éticos	32
CAPÍTULO III: RESULTADOS	36
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	61
REFERENCIAS	69
ANEXOS	75

Índice de tablas

Tabla 1: Matriz de operacionalización.....	34
Tabla 2: Matriz de operacionalización.....	35
Tabla 3: Análisis de las ratios de liquidez	36
Tabla 4: Análisis vertical del EESS.....	36
Tabla 5: Análisis vertical EEGyPP.....	38
Tabla 6: Análisis de los datos obtenidos en la entrevista	39
Tabla 7: Pregunta - 1	43
Tabla 8: Pregunta - 2	44
Tabla 9: Pregunta - 3	45
Tabla 10: Pregunta - 4	46
Tabla 11: Pregunta 5.....	47
Tabla 12: Pregunta 6.....	47
Tabla 13: Pregunta 7.....	48
Tabla 14: Pregunta 8.....	49
Tabla 15: Pregunta 9.....	50
Tabla 16: Pregunta 10.....	51
Tabla 17: Pregunta 11	52
Tabla 18: Pregunta 12.....	53
Tabla 19: Pregunta 13.....	54
Tabla 20: Pregunta 14.....	55
Tabla 21: Pregunta 15.....	56
Tabla 22: Pregunta 16.....	57
Tabla 23: Pregunta 17.....	58
Tabla 24: Pregunta 18.....	59

Índice de figuras

Figura 1: Valoración porcentual-pregunta 1.....	43
Figura 2: Valoración porcentual - pregunta 2.....	44
Figura 3: Valoración porcentual - pregunta 3.....	45
Figura 4: Valoración porcentual - pregunta 4.....	46
Figura 5: Valoración porcentual - pregunta 5.....	47
Figura 6: Valoración porcentual - pregunta 6.....	48
Figura 7: Valoración porcentual - pregunta 7.....	49
Figura 8: Valoración porcentual - pregunta 8.....	50
Figura 9: Valoración porcentual - pregunta 9.....	51
Figura 10: Valoración porcentual - pregunta 10.....	52
Figura 11: Valoración porcentual - pregunta 11.....	53
Figura 12: Valoración porcentual - pregunta 12.....	54
Figura 13: Valoración porcentual - pregunta 13.....	55
Figura 14: Valoración porcentual - pregunta 14.....	56
Figura 15: Valoración porcentual - pregunta 15.....	57
Figura 16: Valoración porcentual - pregunta 16.....	58
Figura 17: valoración porcentual - pregunta 17.....	59
Figura 18: Valoración porcentual - pregunta 18.....	60

RESUMEN

La presente tesis desarrollada, tiene como objetivo determinar de qué manera incide el proceso de licitaciones en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A. La investigación es de metodología cualitativa, de tipo no experimental, de nivel descriptivo- correlacional, ya que describe el proceso desde las oficinas de Corporación Market S.A., la población está conformada por el gerente y el responsable del área de licitaciones, las técnicas aplicadas fueron la observación y el análisis documental, se recolectó información mediante los instrumentos lista de cotejo y guía de observación. Los resultados para Corporación Tecno Market en el año 2019 confirman que la empresa maneja de manera adecuada el proceso de licitaciones y cuenta con los procesos adecuados para la elección del personal, sin embargo, los recursos con los que disponía en el periodo anterior al del estudio no eran suficientes para hacer frente a una nueva adjudicación. Se concluye que el proceso de licitación en Corporación Tecno Market, ha representado hasta la fecha una incidencia positiva en la liquidez de la entidad y que en situaciones de falta de recursos cuentan con la facilidad de contar con ingresos de terceros para cumplir con los objetivos de cada adjudicación según lo requiera.

PALABRAS CLAVES: adjudicación, recursos.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La contratación pública en el marco internacional representa la importancia de las compras gubernamentales, puesto que inciden de forma valiosa en el sector económico de los países, es así que la OMC (Organización Mundial del Comercio), indica que el 10 y 15 por ciento del PBI son representadas por las compras realizadas por el estado (Rozemberg y Gayá, 2012).

En el Perú, la gestión pública implica varios procesos, con la finalidad de que el máximo beneficio sea hacia la ciudadanía reflejados en los bienes y servicios que el mismo ofrece, para hacer posible ello, se vale de los instrumentos de gestión de los mismos entre los que involucra el plan operativo, de gestión, de desarrollo de capacidades como también el PAC (plan anual de contrataciones), etc. El organismo encargado de supervisar las contrataciones del estado es la OSCE (Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado), cuya finalidad es fomentar el cumplimiento de las normas de contrataciones del estado peruano que programa de forma idónea y ordenada los procesos de selección que una empresa llevará a cabo en un periodo fiscal correspondiente con la normativa de contrataciones del estado (Hegel, 2019).

La Junta Consultiva de Contratación pública del Estado aprobó un informe (Expediente 42/18) respecto de la interpretación del art.100 de la LCSP (Ley de contratos del sector público), indicando que aquellos contratos de suministros y servicios cuya base de licitación es el art.100.2 de la LCSP, precisando que el desglose del presupuesto debe contener todos los costes y gastos que intervienen en el desarrollo del servicio que se prestará según el objeto del contrato y cuya estimación debe ser considerando el precio de mercado.

Es importante tener en cuenta todos los costos asociados a la ejecución del servicio o bien que serán aplicados en una adjudicación aprobada (impuestos, transporte, planilla del personal, etc.), una vez presentado deberá cumplirse según las condiciones que se han planteado sin opción a corrección, de caer en la falta de algún componente que no fue considerado al inicio, se deberá cumplir con los costos asociados a garantías que permitan cumplir y cubrir con los riesgos asociados a la seriedad según oferta (Huidobro, et al. 2009).

Por otro lado, la estimación de los costos presupuestales debe realizarse con sumo cuidado y con antelación a una presentación de licitación, ya que la empresa destina recursos de diversas áreas al momento de adjudicar el contrato para su posterior ejecución. Es por ello la importancia del aporte en análisis de cada uno de los departamentos involucrados en la ejecución de la posible obra o servicio y evaluar si resulta conveniente o no la participación en una licitación con el objetivo de obtener margen de utilidad y control de los costos, evitando perjudicar a la empresa frente a sus competidores (López, et al. 2019).

De la misma manera en que una entidad prepara todos sus recursos para iniciar una licitación proyectando la buena pro y firmar el contrato para iniciar la adjudicación, también existen situaciones y causales que pueden generar la pérdida de una adjudicación, estas se presentan en cualquiera de las fases de una licitación cómo pueden ser la ausencia de registro de los participantes, ausencia de postores, las propuestas no fueron admitidas o no se realizó la firma de contrato y la presencia de corrupción y colusión entre las instituciones públicas y/o privadas (MEF- Ministerio de Economía y Finanzas, 2011).

Es por ello, que distintas empresas de diversos rubros concursan para poder ofrecer sus bienes y servicios al Estado, así como la compañía Corporación Tecno Market S.A.C. que se dedica a realizar mantenimientos de servicios de bombas de agua y sistemas contra incendio para diferentes entidades estatales, la ventaja que tiene la entidad al contratar con

el estado es el de asegurar el aumento de volumen de trabajo y contar con un cliente confiable como lo es el Estado.

Antecedentes

Variable Independiente- Proceso de Licitaciones

Galdames (2015), en su tesis de maestría *“Análisis econométrico del abastecimiento de medicamentos en el mercado público vía licitaciones, convenios Marco y CenaBast”*, su objetivo principal fue analizar el mercado de medicamentos en el ámbito público reconociendo las mejoras que les permita incrementar su eficiencia. Concluye que es muy importante la influencia de los productos que provienen de un programa ministerial y la influencia del monopolio en el mercado para dicha medicina. Las compras realizadas con este programa vía licitación representan entre un 105% y 132% de precios más elevados a diferencia de CENABAST (Central de abastecimiento del sistema nacional de servicios de salud), el autor acepta que se trata de una concentración de mercado moderada.

Navas (2016), en su artículo científico *“Las contrataciones públicas: su trascendencia y desarrollo en el marco del comercio internacional y del TLC suscrito con Estados Unidos”*. Concluyó que los procesos de licitación que constituyen las contrataciones permiten guiar la intervención de los operadores económicos mediante el progreso de los mercados, aumento de la mano de obra y de la producción nacional con la finalidad de mejorar las inversiones provenientes del extranjero como las nacionales. Es importante que las contrataciones sean cada vez mejoradas para el cumplimiento cabal de sus fines, muestren eficacia y transparencia cuya finalidad sea direccionada al beneficio de las empresas de estado y del interés común.

Fernández (2015), en su tesis profesional *“El contrato administrativo y la licitación pública”*. Concluye que la licitación pública es importante para hacer posible la adjudicación de los contratos, añadiendo que la misma tiene sus excepciones como la licitación cerrada

haciendo posible la adjudicación directa. La ausencia de licitación, crea una corrupción en la administración pública, la misma que se enquistada en las áreas que tienen a su cargo, observándose la escasez e ineficiencia de control, el autor añade también que al no requerir garantías y existir excesiva “discrecionalidad”, los resultados no serían los más confiables.

Caicedo, Calderón, Ramirez & Rodriguez (2017), en su tesis profesional “*Contratación pública ¿en punto de ruptura financiera?*”. Concluye que, en los procesos de contratación realizados, se utilizaron índices financieros que solo abarcan el balance general, por lo tanto, el análisis obtenido es restringido contablemente y no se aproxima a la realidad financiera de la entidad. Se deben analizar los principales estados financieros (de situación, de resultado y flujo de efectivo), obteniendo así un resultado más completo y minucioso de la situación financiera de la empresa.

Betancourt (2018) en su investigación “El fenómeno de la corrupción en los procesos de licitación pública en contratación en Colombia”, Concluye que para disminuir los hechos de corrupción es importante efectuar un apropiado análisis en cuanto a la distribución de los riesgos. El contratista no incurrirá en un exceso de gastos, esto gracias a que se tomará en cuenta las previsiones respectivas, dentro de ellas se encuentra el hecho de no modificar el contrato, porque esto podría significar un acto de corrupción pactado entre ambas partes.

Lozano y Muñoz (2019) en su tesis de licenciatura “*El principio de planeación en el contrato de obra pública*”. Concluye que la ausencia del principio de planeación en las contrataciones públicas genera sobrecostos, demora en la entrega de las obras o servicios, así como la nulidad o declarado desierto el contrato. El principio de planeación deberá desenvolverse bajo un marco de teoría de valores tomando en cuenta la importancia del manejo de recursos del erario público cuya finalidad es el cumplimiento cabal de los propósitos del estado.

Cruz y Soberón (2015), en su tesis de licenciatura *“Responsive web de asignación de proyectos de licitaciones públicas a trabajadores de la empresa Red Itt SAC utilizando HTML5 y la metodología OOWS”*, se concluye que el apoyo con gráfico a los trabajadores fue de mucha ayuda proponiendo la solución de designación de los proyectos de licitación optimizando resultados a un 90%. Las encuestas fueron herramientas necesarias para el análisis de los proyectos de licitación, de la misma manera otra herramienta necesaria fue la de navegación en web. La ejecución de la Responsive Web y su acceso desde cualquier aplicativo, mejorando las gestiones y disposiciones de los procesos de licitación.

Gutiérrez (2016), en su tesis de licenciatura *“Plan de negocio para la creación de una empresa del rubro eléctrico-civil y su participación en licitaciones públicas, Chiclayo-Lambayeque”*. Se concluye que la existencia de una empresa que logre licitar con entidades del estado y privadas, representan alta rentabilidad, ya que el margen de utilidad que posee es alto, debido a la ejecución de las obras de trascendencia. El correcto uso de los recursos tangibles e intangibles fortalece el perfecto desarrollo de la entidad, en el ámbito financiero demuestra que la rentabilidad por licitar en comparación a los por cumplimiento de obra es bastante atractiva.

Bardales (2019), en su tesis de grado *“Contrataciones públicas y su influencia en la gestión administrativa de la zona registral IV-Sede Iquitos, 2018”*. Concluye que el 73% de colaboradores administrativos no fue capacitado para la gestionar las contrataciones. La creación y ejecución del PAC (plan anual de contrataciones) tuvo un resultado positivo en la gestión dentro de la entidad, aplicando los conocimientos en el correcto uso de recursos, gestión, plan de contratación y destino de los bienes y servicios. Resulta positivo la correcta gestión en la entidad, teniendo en cuenta un adecuado conocimiento referente a gestión administrativa, demostrando así los óptimos resultados en la misma.

Calixto (2020), en su artículo científico “Las contrataciones del estado en los tiempos del Covid-19”. Concluyó que en situaciones de catástrofe que representan un riesgo a la ciudadanía, el estado cumple a cabalidad de lo estipulado en la carta magna protegiendo a los ciudadanos con la compra de suministros necesarios. Sin embargo, también se ha observado a través de medios de comunicación que existe irregularidades respecto del uso de recursos del estado, la exageración en compras y acciones que llegan a ser materia de investigación.

Salazar (2020), en su tesis de licenciatura “*Factores predominantes que afectan los proyectos ejecutados por contrata en el distrito de los Baños de Inca, en los años 2014-2017*”. Concluye que es importante realizar un estudio meticuloso al momento de realizar los expedientes para materia de contratación y lo importante que es tener en cuenta el costo, metraje de cada obra a ejecutar y a su vez la capacitación en cuanto a leyes de contratación del estado se refiere, ya que de esta manera se aseguran los resultados óptimos en cada requisito correspondiente.

Nieves (2017), en su artículo científico “*El principio de selección objetiva en la licitación pública: Análisis desde la etapa precontractual*”. Concluyó que existen ciertos inconvenientes que a grandes rasgos se dan a conocer durante una selección o fases de las contrataciones públicas, siendo los actos de corrupción y la colusión las figuras más conocidas y que atentan contra la veracidad al momento de elegir a los proponentes. Ante este desconocimiento por parte de la administración, corresponde aprobar medidas que permitan erradicar las prácticas colusivas que hacen de lado las leyes de selección de manera objetiva hacia la selección de los proponentes.

Liquidez

Chilón y Alcántara (2019), en su tesis de licenciatura “*Factores económico-financieros que influyen en la liquidez de la empresa RICSAM INGENIEROS S.R.L., durante*

los ejercicios económicos 2015-2016". Concluyeron que, el factor principal que incide en la liquidez de la empresa es la ausencia de responsabilidad de pago por parte de los clientes. Tener un control en cuanto a la rotación de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar es de suma importancia. Finalmente, al aplicar los índices de liquidez respectivos, arrojan un resultado aparentemente positivo, pero que en comparación con el año anterior no cubre las necesidades de la empresa, por ende, necesita de una mejor gestión financiera y control interno.

Chaves y Solano (2018), en su tesis de grado "*La utilización de ingresos estatales como garantía de liquidez para el financiamiento de obras de infraestructuras públicas: El caso de la ampliación y de la modernización de la refinería en Moín*". Concluye que la nueva forma de gestión pública para concretar obras y servicios públicos, fomenta la integración de sujetos de derecho privado, añade además que esto beneficia a los pueblos de varios países. Algunos de los factores que facilitan la formación de las alianzas estratégicas es la introducción de las nuevas tecnologías y estándares de gestión, además de la transferencia del know-how.

Gómez, Prieto y Parra (2019), en su tesis de grado "*Modelo de contratación entre la sociedad de oftalmología y cirugía plástica de Cúcuta SA y las empresas promotoras de salud para mejorar su liquidez*", Concluyen que la sociedad oftalmológica y de cirugía al tener el 51% de los activos como cuentas por cobrar y no observar una recuperación oportuna de su cartera, su liquidez se ve perjudicada. Al encontrar los tres modelos de contrato permitió redefinir el modelo de contrato de la Sociedad de oftalmología y cirugía plástica, permitiéndole la recuperación de la cartera de periodos señalados (2013-2017), a la vez se determinó que los modelos antes mencionados no son los más coherentes para el cumplimiento del objetivo principal que es optimizar la liquidez de la entidad en el menor tiempo. Finalmente, el modelo más adecuado de contratación es por capitación, ya que hace

que la recuperación de cartera sea más óptimo y que al elegirlo se deben reevaluar los costos o tasas acordadas y a su vez requerir de un control que permita la buena pro del contrato entre las dos entidades.

González y Cruz (2020) en su artículo científico “*Contraloría financiera en la contratación pública. Una revisión de los contratos de obras públicas del estado venezolano*”. Concluyó que existe una relación directa y proporcional con la adjudicación a contratistas y la presentación de la información de los estados financieros que demostraban una situación financiera favorable según los resultados brindados por Servicio nacional de contrataciones. Es de suma importancia revisar los hechos históricos plasmados en los estados financieros de los contratistas y así determinar el nivel de liquidez y solvencia real de los mismos, de iniciar la obra con un contratista cuya información no haya sido verás, se verá involucrado en una falta de solvencia durante la ejecución de la obra, dejando al descubierto la falta de capacidad y rescindiendo contratos o terminados de forma insatisfactoria.

Gallardo (2019), en su tesis de licenciatura “*La negociación de títulos de valores en el sistema financiero ecuatoriano y su incidencia en las reservas mínimas de Liquidez*”. Concluyó que la negociación de títulos valores, es un tema de escaso conocimiento, ya que las entidades reguladoras no emiten la información de manera clara ni completa, considerando que este tipo de negociación juega un rol importante en el progreso financiero y económico. La relación entre las negociaciones con títulos de valor y gestión de liquidez del sistema financiero, indican qué considerando solo la primera variable, en los meses de octubre y noviembre 2018, los activos externos disminuyeron, sin embargo, en diciembre 2018 los activos externos aumentaron debido a la importancia de negociar con inversiones del sistema financiero, ya que estos representan los activos líquidos.

Arrunategui (2017), en su tesis de maestría “*El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la sociedad de Beneficencia pública del Callao – Perú 2012-2014*”. Concluyó que el grado de la razón corriente incide en la ejecución de metas y objetivos dentro de la entidad, ya que la gestión de la misma depende de este indicador. Los desembolsos relacionados al área administrativa influyen en la capacidad de competencia en cuanto a la gestión de la Beneficencia se refiere. Al darle el sentido social a las dificultades de liquidez y rentabilidad, tienen incidencia en la gestión administrativa de la entidad, por lo que es necesario contar con los recursos económicos para poder cumplir con los objetivos de la Beneficencia.

Marco teórico

Rodríguez (2017), explica que los términos de referencia en las contrataciones del estado, conocidos como especificaciones técnicas (EETT), son aquellas que incluyen las condiciones y características del bien o servicio que será ejecutado y donde se contemplan las condiciones, garantías, plazos de entrega y ejecución, modalidades de pago, etc.

También el Reglamento de la ley de Contrataciones del estado (2017), indica que es “la descripción de las características técnicas y las condiciones en que se ejecuta la contratación de servicios en general.”

Para Mendoza et al. (2018), las licitaciones deben ser planificadas de forma cualitativa, económicas y sistemáticas, teniendo como premisa la competitividad y considerando temas sociales y ambientales. En la misma línea, Zambrano et al. (2018), las mediciones de condiciones instauran requisitos como capacidad jurídica, experiencia organizacional y el factor económico; se atribuyen puntajes a cada ítem mediante un análisis de las fórmulas para finalmente seleccionar al contratista.

Según Custodio y De Oliveira (2016), explican que una licitación es un procedimiento sostenible para la adjudicación de proyectos de gran tamaño en empresas

públicas, es importante tener en consideración el marco legal y técnico para ofrecer un servicio sostenible. Finalmente, la OSCE (Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (2017), indica que es el conjunto de convocatorias, procesos y herramientas que permite a las instituciones del estado adquirir bienes, obras y/o servicios.

Para la ley de contrataciones del estado N°30225 (2019), establece las normas guiadas a optimizar el valor de los recursos públicos que se emplean y promueven la actuación y direccionados a gestionar en base a resultados por cada contratación de bienes, servicios y obras, realizadas de manera oportuna y tomando en cuenta los mejores precios y calidad.

El proceso de licitación según Ballesteros et al. (2016), es aquel que se lleva a cabo de manera pública y busca en principio: “la libertad de acceso, publicidad y transparencia, igualdad de trato hacia los postores, uso eficiente de los recursos del estado y la decisión de optar por la mejor propuesta (más ventajosa en calidad y precio).”

Las dimensiones abordadas en la presente tesis son: la ley de contrataciones del estado y su reglamento- Ley N° 30225 y capacitación del personal en el área de licitaciones.

La primera dimensión: Ley n°30225, ley de contrataciones del estado D.S.082 (2019), es la norma cuya finalidad es potenciar el valor de los recursos del estado que son invertidos y utilizados en cada gestión según las contrataciones de bienes, servicios y obras según normas establecidas. El cambio que se dio en la presente ley fue el incremento del importe mínimo para hacer efectiva una contratación, la misma que pasó de 3 Unidades Impositivas Tributarias a 8 UIT, permitiendo la celeridad de las adquisiciones y demostrando eficacia en la economía peruana. La norma sobre contrataciones que se infunden en la presente ley son de índole nacional, cuya autoridad exclusiva es el ministerio de economía y finanzas, ya sea en el diseño y regulación de la misma (Ley de contrataciones del estado, ley 30225- N°350-2015). Los indicadores para esta dimensión son: Inscripción en la RNP

(Registro Nacional de Proveedores), plazos de procesos de adjudicación simplificada, plazos de procesos de concursos públicos y plazos de proceso de licitación pública.

La ley 30225 (2019), en el título cuatro, art.46-Registro nacional de proveedores, explica que es el sistema que tiene como objetivo registrar y mantener la información actualizada de aquellos proveedores que decidan participar en las contrataciones que realiza el estado, la inscripción en el RNP no tiene vigencia y está sujeto a actualización de información según como señala el reglamento.

Pasos para la inscripción en el registro nacional de proveedores:

- Cumplir con los requisitos según señala los procedimientos 4 o 5 de TUPA del OSCE, se puede ingresar a la página de texto único de procedimientos administrativos de la OSCE.
- Se debe realizar el pago de la tasa en cualquier institución financiera autorizada y la habilitación del formulario de manera electrónica.
- Una vez habilitado el formulario, se ingresa a la página web de la OSCE, eligiendo la opción “inscribirte en el RNP”, se presenta el trámite en el numeral 3, “trámites ante el RNP”, digitar el número de ruc y la clave rnp.
- Seguir los pasos según indica la página de preguntas frecuentes: <https://www.gob.pe/institucion/osce/informes-publicaciones/1134646-preguntas-frecuentes-sobre-procedimientos-ante-el-registro-nacional-de-proveedores-rnp>
- La tasa a pagar será según el tipo persona a inscribir: de ser una persona natural o extranjera domiciliada, la tasa es de S/80.00 y para persona jurídica es de S/99.00.

Las empresas concursantes como Corporación Tecno Market S.A, atraviesan por las siguientes fases: convocatoria, consignación de participantes, planteamiento y corrección de

consultas y observaciones, descripción de la oferta, concesión de aprobación y una vez se encuentre aprobado por los participantes, se continua con la firma del contrato.

- Plazos de proceso de proceso de adjudicación simplificada; es aplicada en la contratación de bienes y servicios y en la ejecución de obras que solicite el estado, exceptuando la contratación de servicios brindados por consultores individuales. Para ejecutar las obras por medio de la contratación, se debe manejar un valor referencial respetando los límites señalados en la ley de presupuesto (Rojas et al, 2020). La ley N°30225 (2014), establece que el valor referencial o estimado será mayor a 35,200 soles y menor a 400,000 soles, de esta manera, la empresa dispone de un número de días específicos para determinar la aprobación del cronograma de ejecución de la obra y la respuesta de interrogantes de ocurrencias en obra.
- Plazos de proceso de concursos públicos; es aquel que permite la contratación de servicios (servicios generales, de consultoría en general o solo de consultoría), cuyo valor es mayor o igual a 400,000 soles (Rojas et al., 2020).
- Plazos de proceso de licitación pública; permite la contratación de bienes cuyo valor es mayor o igual a 400,000 soles y de obras cuyo valor es mayor o igual a 1'800,000 soles (Rojas et al., 2020).

Para la segunda dimensión: capacitación del personal en el área de licitaciones, sus indicadores son los siguientes:

La OSCE (2017), recomienda y exige que:

- Las empresas contraten personal calificado en temas de contrataciones públicas, ya que es muy importante el aporte de estos y los resultados se verán reflejados de manera constante no solo en la liquidez, sino también en la rentabilidad de la empresa y esta sea eficaz.

- Los profesionales deben cumplir con una serie de competencias amplias, encerrando también temas de negociación y diligencias de proyectos y riesgos, es por ello que con el personal adecuado y teniendo la certeza de sus capacidades sobre las licitaciones públicas, permitirá el desarrollo de manera exitosa de todas las partes que intervienen en la ejecución de la obra o servicio.
- Las empresas deben asegurar que la capacitación del personal debe referirse no solo en formas sino también en todos los procedimientos que maneja el Estado sobre las compras que realiza, finalmente el conocimiento de manera amplia sobre la Normativa en temas de contratación de bienes y servicios dando hincapié a casos prácticos.

Errores Comunes que representan propuestas no admitidas

En el área de licitaciones de las entidades existe ineficiencia del personal hace que el problema se agrave cuando se trata de gestionar una licitación, dando como resultado una propuesta denegada debido a que se presencia la lentitud del personal, errores sobre el manejo de la documentación, haciendo que cada colaborador interprete y ejecute a su entendimiento la información de la entidad, resultando en una desorganización y repetición de informes, haciendo que la carga laboral sea más complicada al final. Estos errores se describen a continuación:

- Diversas equivocaciones en los formatos realizados para licitaciones.
- Demora en la exposición de las ofertas.
- Tardanza en la preparación del formato de licitación.
- Escasez en cuanto al uso de herramientas tecnológicas.
- Tener de manera física los currículos vitae.
- No tener un orden en el archivamiento de información.
- Existe duplicado de información.

- Ausencia de personal idóneo en el área.
- No mantener actualizadas las cartas de compromiso de los profesionales.
- Ausencia de control e inspección a los archivos físicos o digitales antes de realizar la presentación.

Niveles de capacitación de personal:

- a) **Nivel Básico;** se aplica al personal que está empezando a ejercer una función u ocupación en cierta área de la empresa, su objetivo principal es brindar las herramientas intelectuales principales para una buena ejecución de las mismas en el área.
- b) **Nivel Intermedio;** se aplica a todo aquel personal que necesita optimizar sus conocimientos y estudios sobre una labor específica o cierto punto de vista de la misma, tiene como objetivo principal desarrollar y pulir las capacidades referentes a los requerimientos de especialización y mejor performance en el cargo.
- c) **Nivel Avanzado;** aplica a aquel personal que precisa de una perspectiva global y trascendente acerca del área, su actividad y rama que lleva relación con la misma, tiene por objetivo diseñar organigramas según ocupación que determinan las labores de exigencia máxima de deberes de manera interna en la entidad.

Se aborda la segunda variable:

La liquidez, según (González, 2011), define liquidez como la habilidad de pactar el número de activos, sin poner en riesgo su precio. Para Chiriguaya y Chiriguaya (2015), indican que es de principal importancia la adecuada gestión de la información financiera de una entidad, ya que define la situación verídica y económica de la empresa y que estas malas gestiones influyen en la liquidez de la misma. De igual manera Andrade (2017), define

liquidez como la facultad obtenida por la empresa para hacer frente a sus obligaciones en un año o antes de dicho periodo. Las dimensiones para esta variable son: ratios de liquidez y estados financieros.

Los ratios de liquidez, para Andrade (2017), exponen la facultad económica que tiene la entidad para hacer frente a sus deudas a corto plazo y para un mejor análisis se toma como apoyo la información plasmada en los EEEF. Sus indicadores son:

- La ratio de liquidez corriente, relaciona el total de las cuentas de activo corriente y el pasivo corriente. La fórmula es: $\text{Activo corriente} / \text{pasivo corriente}$.
- La prueba ácida, muestra la relación entre las cuentas del activo corriente y el pasivo corriente, excluyendo las existencias. Su fórmula es: $\text{Activo corriente} - \text{existencias} / \text{pasivo corriente}$.
- La razón de capital de trabajo, esta ratio muestra relación entre el saldo con el que cuenta la empresa luego de asumir con sus obligaciones menores a 1 año y sus ingresos. Su fórmula es: $\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente} / \text{ventas}$.

Los estados financieros plasman las operaciones económico financieras que realiza una entidad de forma diaria según sus actividades, su presentación se resume en una estructura que se muestra como estados financieros y la información mostrada proviene de los libros contables y se muestran de manera mensual, trimestral, semestral o anual (Elizalde, 2019). (Sáenz y Sáenz, 2019), explican que los estados financieros constituyen un instrumento que permite evaluar la situación económica y operativa actual de una entidad y su análisis se realiza mediante aplicación de técnicas analíticas y herramientas que muestran medidas significativas para la toma de decisiones. Los indicadores para esta dimensión son: estado de situación financiera y estado de resultados.

- El estado de situación financiera; “conocido como balance general, certifica la información concerniente a una fecha determinada sobre los recursos y

obligaciones financieras de la empresa, estructurado en activos, pasivos y patrimonio” (Román, 2017).

- El estado de resultados; para Román (2017), “ estado de actividades que expone la información referente al resultado de sus operaciones en un ejercicio y por ende de los ingresos, gastos; así como de la utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable.”

A partir de los antecedentes y marco teórico, se formulan las siguientes preguntas como:

1.2. Formulación del problema

Problema general: ¿De qué manera el proceso de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?

Problemas específicos

- ¿De qué manera la ley de contrataciones del estado y su reglamento N°30225 incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?
- ¿De qué manera la capacitación del personal en el área de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?
- ¿De qué manera el proceso de licitaciones incide en los ratios financieros de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?
- ¿De qué manera el proceso de licitaciones incide en los estados financieros de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?

1.3. Objetivos

Objetivo general

- Determinar de qué manera el proceso de licitaciones incide en liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.

Objetivos específicos

- Determinar de qué manera la ley de contrataciones del estado y su reglamento N°30225 incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.
- Determinar de qué manera la capacitación del personal en el área de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.
- Determinar de qué manera el proceso de licitaciones incide en las ratios financieros de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.
- Determinar de qué manera el proceso de licitaciones incide en los estados financieros de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.

1.4. Justificación

La justificación teórica se estableció debido a que la información presentada es de bases científicas fiables, confiable y veraz, siendo de utilidad a siguientes investigadores que aborden el tema de estudio.

La justificación a nivel práctico establece la importancia de las variables abordadas en la presente tesis y a su vez a ayudar al personal de Corporación Tecno Market SA, a mejorar en las gestiones del área de licitaciones, apoyándolos en el entendimiento de los procesos que implica una licitación mediante herramientas tecnológicas y capacitaciones constantes.

La justificación metodológica se presenta mediante la metodología, enfoque, diseño y tipo de investigación a desarrollar tomando como base teórica fuentes confiables de autores

cuyos estudios provienen de fuentes indexadas y confiables, permitiendo argumentar la pregunta de investigación formulada con antelación.

Se justifica la presente tesis con la importancia de que la información plasmada puede ser de uso futuro para colegas que se encuentren realizando una investigación relacionada con las variables de estudio, pudiendo reforzar los objetivos planteados y/o mejorar la información, según el contexto y necesidades.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

La tesis presentada tiene una metodología aplicada; según Rodríguez (2005), explica que es una forma de investigación que se encuentra ligada a otra forma. Es la investigación básica, porque depende de sus hallazgos y participación teórica, es denominada investigación dinámica o activa, se orienta hacia una utilización próxima y no a la explicación de la teoría. De la misma manera Ramírez et al. (2019), es aquella que permite al investigador organizar la información con la que cuenta y a su vez darles las posibles soluciones a los problemas planteados, su objetivo principal es producir el conocimiento.

Enfoque

El enfoque es cualitativo; es aquella que indica que es un tipo de investigación que tiene como cometido recoger y estudiar toda la información en toda su estructura posible, menos la numérica (Niño, 2011). Es así que para Hernández, Fernández y Baptista (2014), es el desarrollo que necesita la correlación de la información sin necesidad de ser medidos numéricamente. Por otro lado, Otero (2018), precisa que este tipo de enfoque, permite que los estudios no sean probados con hipótesis, estas van apareciendo a medida que se va desarrollando el estudio y se van puliendo conforme se reúne mayor información.

Modelo

Tiene un modelo descriptivo; porque este tipo de investigación muestra la información de la realidad de una manera exacta de cómo se observa, la acción consiste en observar y registrar o cuestionar y registrar, detalla el fenómeno sin alterarlo, considerando las siguientes preguntas: ¿Qué es?, ¿Cómo es?, ¿Dónde está?, ¿Cuándo pasa?, entre otras. (Rojas 2015). Al igual que Sampieri (2018), indica que este modelo especifica cualidades del objeto de estudio (persona, cosa, lugares, entre otros).

Diseño

De diseño no experimental; para Sousa, Driessnack y Costa (2007), explican que el investigador analiza los acontecimientos de manera natural, sin participar de ninguna manera. De igual manera Hernández et al. (2014), explican que este tipo de investigación se da cuando el investigador no manipula las variables, solo se observa el objeto a estudiar en su hábitat natural, se consiguen los datos de forma directa y posteriormente son analizados. A su vez es de tipo transversal, puesto que la información recogida se hizo en un solo momento y tiempo cuya finalidad es describir y analizar las variables abordadas y su incidencia (Hernández et al, 2014).

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

La población, para Arias, Villasís y Miranda (2016), es un conglomerado de situaciones, los mismos que servirán como relación para escoger la muestra, cumpliendo ciertos criterios preestablecidos. Añaden también que es importante explicar que la población de estudio, no necesariamente se refiere a personas o individuos, sino a todo aquello que ocupa un lugar en el espacio.

La población de la presente investigación está conformada por los colaboradores del área de licitaciones y contabilidad de Tecno Market SA.

La muestra, según López (2004), es la parte de un todo en el cual se llevará a cabo el análisis de la investigación, existen métodos para conseguir la cantidad de los elementos de la muestra, ya sean fórmulas, lógica, entre otros, por lo tanto, la muestra es parte fundamental de la población. También Ventura (2017), indica que existe una coincidencia razonable entre la población y la muestra, puesto que la primea es considerada como el universo de los elementos con características que brindan el interés de querer ser analizados por el investigador y la muestra sería es subconjunto o parte de la población y es importante que esta sea representativa para así lograr resultados relevantes.

Muestra Censal

La investigación tuvo como muestra un total de 15 colaboradores (7 del área de licitaciones, 7 del área contable y gerente). Por lo tanto, el tipo de muestra es censal. Tal como indican Salazar y Del Castillo (2017), puesto que se incluyen todos los individuos que conforman la población. De igual manera López y Fachelli (2015), explican que el número de la muestra es igual a la población, de tal manera que este tipo de muestra es utilizada al tratarse de una pequeña población.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Las técnicas de investigación según Caro (2019), son los recursos que nos permite reunir y analizar información de una forma ordenada, con un objetivo establecido. Para Campos (2017), son herramientas aplicadas en una investigación cuya finalidad es conseguir la información que necesita el investigador y a su vez le permita analizarla.

Las técnicas utilizadas en la presente tesis son la observación, el análisis documental y la entrevista.

La Observación, es la técnica en la que intervienen todos los sentidos, no cuenta con un diseño propio, solo con la deliberación y juicio del investigador (Piza, Amaiquema y Beltrán, 2019). Sin embargo, para Hernández et al. (2010), la observación cualitativa no se trata de una simple contemplación, “es profundizar en las situaciones sociales y conservar un papel activo y una deliberación permanente. El investigador recolecta la información evitando que estas se sientan “observadas” y puedan desenvolverse de forma natural (Piza, Amaiquema y Beltrán, 2019).

El análisis documental, permite analizar los datos de información plasmada en documentos ya existentes (actas, registros, informes, entre otros), es importante que el investigador analice por cuenta propia la información recabada puesto que puede carecer de

información o estar errada por lo que es importante sustentar dicha información con nueva información y que sea veráz (Caro, 2019).

La entrevista, para Hernández et al. (2010), “es más reservada, manejable y abierta, es considerada como una reunión que permite intercambiar información entre el investigador y el entrevistado y/o entrevistados”. Según Folgueiras (2016), expresa que su principal objetivo es la obtención de la información mediante experiencias, opiniones y acontecimientos de otras personas, pueden participar dos personas o más de dos, una de ellas en calidad de entrevistador. Se clasifican en: entrevista estructurada, semi estructurada y abierta (Hernández et al. 2010).

Los instrumentos, según Hernández & Avila (2020), están abocados a establecer las condiciones para la evaluación y que estos a su vez deben ser confiables y valederos, sí alguno no cumpliera con dicha característica, no servirán, por lo tanto, los resultados no serán fidedignos. Los instrumentos utilizados en la presente tesis fueron la lista de cotejo y la guía de entrevista.

La lista de Cotejo, para Arias (2020), es un instrumento que se encuentra ligado a la técnica de la observación, permite reunir los datos obtenidos de la fuente de origen, esta lista se elabora teniendo en cuenta la información que deseamos obtener para la investigación, quiere decir que no hay un modelo permanente.

La guía de entrevista, es el instrumento que contiene las interrogantes plasmadas por el entrevistador según el tema a tratar y aspectos a analizar (Ortiz, 2015). Para Tejero (2020), es el listado preparado por el entrevistador en el que plasma las interrogantes para cuestionar al entrevistado.

2.4. Procedimiento y obtención de datos

El procedimiento de recolección de datos inició principalmente con la aceptación del gerente general de Corporación Tecno Market S.A. Para hacer posible la entrevista a su persona y colaboradores del área contable y de licitaciones se requirió los reportes necesarios para el análisis de la información como reportes de licitaciones concursadas y ganadas y reporte de los clientes más relevantes con los que se ha realizado operaciones durante el ejercicio 2019. La guía de observación permitió recabar la información detallada referente de las gestiones realizadas por el personal del área de licitaciones como del área contable, aseverar si contaban con un sistema integral o comercial que les permita ingresar la información y a su vez procesarla según las necesidades de cada área para su posterior descargo y análisis.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

El análisis documental permitió contar con algunos reportes proporcionados por el área de licitaciones como del área contable para el posterior análisis por parte de los tesisistas, que mediante los conocimientos profesionales y sin aplicar juicios de valor permitió determinar la incidencia del proceso de licitación en el índice financiero denominado liquidez, para ello se solicitó el estado situación, así como de ganancias y pérdidas del año 2019. Finalmente, la guía de entrevista se realizó a los gerentes y colaboradores de ambas empresas compuesta por 19 preguntas, las mismas que abordan las variables principales y sus respectivas dimensiones, las mismas preguntas fueron dirigidas para todos los colaboradores.

2.6. Aspectos éticos

Los aspectos éticos para la investigación se basan en la autenticidad de los documentos proporcionados por los colaboradores del área y la gestión expuesta por

gerencia, así también la ética profesional de los investigadores para cotejar la información, observando de manera minuciosa la labor de los involucrados, con el fin de garantizar la fehaciencia de los resultados al momento del análisis.

Operacionalización de las variables

Tabla 1: *Matriz de operacionalización*

Variable Independiente: Proceso de Licitación					
Título: “El proceso de licitación y su incidencia en la liquidez de CORPORACIÓN TECNO MARKET SA, San Miguel, 2019”					
Variable Nominal	Definición Conceptual	Definición Operacional	Categorías	Subcategorías	Ítems
Proceso de Licitaciones	Proceso que permite la participación de varios proveedores mediante un concurso, permitiendo que sus bienes o servicios sean contratados para empresas del estado.	Es un proceso que se encuentra regulado por el organismo público, permitiendo a entidades privadas y pública ejecutar obras o servicios.	Ley de contrataciones del estado y su reglamento Ley N° 30225.	Inscripción en la RNP.	1
					2
				Plazos de proceso de adjudicación simplificada	3
					4
					5
				Plazos de proceso de concurso público.	6
					7
				Plazos de proceso de licitación pública.	8
					9
				Recomendaciones de la OSCE para contratación de personal.	10
				Capacitación del personal en el área de licitaciones	11
				Errores que representan propuestas no admitidas.	12
				Niveles de capacitación del personal.	13
	14				

Tabla 2: *Matriz de operacionalización*

Variable Dependiente: Liquidez					
Título: “El proceso de licitación y su incidencia en la liquidez de CORPORACIÓN TECNO MARKET SA, San Miguel, 2019”					
Variable Nominal	Definición Conceptual	Definición Operacional	Categorías	Subcategorías	Ítems
				Liquidez o razón circulante	15
Liquidez	“Es la capacidad con la que cuenta una persona o empresa, para hacer frente a sus obligaciones financieras”.	Es la capacidad con la que cuenta una persona o empresa para transformar en dinero sus posesiones.	Ratios Financieros de liquidez	Prueba ácida	16
				Capital de trabajo	17
			Estados Financieros	EESSFF	18
				EEGPP	

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Análisis documental

Tabla 3: Análisis de las ratios de liquidez

Ratios de Liquidez	Índice	Año
Liquidez corriente	2.08	
Prueba ácida	1.70	2019
Prueba defensiva	0.012	

Fuente: elaboración propia

Interpretación:

La tabla 3, muestra los resultados de cada ratio aplicado en el estado de situación financiera; la ratio de liquidez corriente indica que por cada S/ 1.00 de pasivo corriente, la empresa cuenta con 2.08 soles de respaldo en el activo corriente.

-La ratio de prueba ácida indica un índice de 1.70 para el año 2019; este resultado permite deducir que por cada S/ 1.00 que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con S/ 1.70 para su cancelación.

-La ratio prueba defensiva, muestra que en el año 2019 la empresa no tiene la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones de forma inmediata, esto se da porque el resultado es menor a 1.

Tabla 4: *Análisis vertical del EESS*

Análisis vertical Estado de situación Financiera al 31/12/2019	%
Efectivo y equivalente de efectivo	50
Cuentas por cobrar comerciales	44
Cuentas por cobrar accionistas, socios, direct. y gerentes.	13
Inventarios	15
Otros activos corrientes	12
Propiedad planta y equipo	15
TOTAL ACTIVOS	100
Tributos y aportac. Sist.pens. y salud por pagar	4
Obligaciones financieras	37
TOTAL PASIVO	
Capital	24
Reserva legal	0
Resultados acumulados	26

Utilidad del ejercicio	9
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100

Fuente: Dpto. contabilidad de Tecno Market SA

Interpretación:

La tabla 4, muestra el porcentaje del análisis vertical del estado de situación financiera correspondiente al ejercicio 2019. Se tomarán las cuentas más representativas del balance:

- **Cuentas por Cobrar Comerciales**, con un 44% frente al total de Activos, esto indica que es un rubro que ha sido manejable durante el ejercicio.
- **Mercadería**; representa un 15.40% frente al activo, demuestra la optimización en cuanto a la adquisición de los suministros en la empresa, para continuar con el funcionamiento del servicio.
- **Cuentas por Cobrar Personal, Acc. Soc.Direct.**, representado por un 13.09% en el 2019, demuestra la falta de gestión en cuanto a la recuperación del dinero desde el año anterior, se debería considerar una mayor atención en cuanto a la mejora de la gestión de cobro, para seguir optimizando la disposición de recursos en la empresa.
- **Obligaciones Financieras** frente al total Pasivo, representan un 37% en el 2019, esto demuestra que se ha podido hacer frente a las obligaciones con las entidades financieras, permitiendo responder sobre las deudas que ya se venía arrastrando y también generar nuevos compromisos de deuda.

Tabla 5: *Análisis vertical EEGyPP*

Análisis vertical Estado de Resultados al 31/12/2023	%
Ventas	100
(-) costo de ventas	51
Utilidad bruta	49
(-) Gastos de ventas	11
(-) Gastos administrativos	16
Utilidad Operativa	22
(-) Gastos financieros	4
(-) Costo devaluación de bienes	5
Utilidad Neta	13

Fuente: Dpto. contabilidad de Tecno Market SA

Interpretación:

La tabla 5, muestra el porcentaje de cada rubro del estado de ganancias y pérdidas. En general los porcentajes indican que Tecno Market SA ha sufrido una disminución porcentual ligera, demostrando que la gestión ha continuado su curso sin problemas en general.

Tabla 6: *Análisis de los datos obtenidos en la entrevista*

N°	Pregunta	Análisis e interpretación	Conclusión
1	¿Es importante que una empresa privada dedicada al rubro de servicios tenga en claro el objetivo del RNP?	Las respuestas de los colaboradores coinciden en que la empresa privada para lograr una adjudicación, debe tener conocimientos sobre el registro nacional de proveedores, requerimientos y objetivos.	El 100% de los colaboradores están de acuerdo con que Tecno Market SA tenga claro el objetivo del RNP.
2	¿El RNP brinda beneficios a entidades públicas, así como a diversos proveedores del sector privado?	De los entrevistados se obtuvo que los jefes de área y asistentes (11) consideran que para una empresa privada que únicamente se dedica a licitar, el RNP si brinda beneficios. Sin embargo, los practicantes indicaron que la empresa también debería enfocarse en realizar trabajos con empresas privadas que requieran los servicios que Tecno Market ofrece, así obtendrían mayor beneficio económico.	El 73% de colaboradores indican que el RNP si brinda beneficios, el 27% precisó que la empresa no solo se debe enfocar en licitar.
3	¿Es necesario que la adjudicación simplificada sea trabajada dentro de la empresa según ley N°30225 de contrataciones del estado?	De los entrevistados, la mayoría coincide en que una adjudicación simplificada debe tener los lineamientos según la ley de contrataciones, ya que mediante la OSCE permite a la empresa poder participar en las licitaciones.	El 100% de colaboradores coincide con que la adjudicación simplificada si sea trabajada según la ley de contrataciones.
4	¿Es importante planificar la aprobación de cronogramas de ejecución de obras?	De los entrevistados, un grupo de colaboradores (7) manifiesta que la aprobación de cronogramas ayuda a tener un mejor panorama y planificación del tipo de servicio que se va a realizar; otros colaboradores (8) indicaron que esperar la aprobación del cronograma en ocasiones hace que se tenga el tiempo justo para poder realizar el trabajo encomendado.	47% de los trabajadores indican que es importante la aprobación de cronogramas para ejecución de obra, sin embargo, un 53% indica lo contrario.
5	¿Referente al proceso de ejecución de obras, es importante la coordinación con el proyectista, la respuesta según consultas y observaciones de obra?	Los colaboradores concuerdan en sus respuestas que la coordinación no solo deberá ser con el proyectista, sino también con los profesionales que se encuentran ligados en la ejecución del servicio que se brindará.	El 100% de trabajadores precisó que la coordinación deberá ser con el proyectista y todos los profesionales involucrados en la ejecución del servicio.

6	¿Es importante trabajar el concurso público de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado?	Los colaboradores (15) coinciden en sus respuestas en que la empresa debe respetar y cumplir según lo estipulado por la ley para el concurso público.	El 100% indica que el concurso público debe trabajarse según lo indica la ley de contrataciones del estado.
7	¿Es importante considerar los plazos que dispone la ley N°30225 para aprobación de expedientes adicionales de obra?	De los colaboradores entrevistados, (7) indicaron que si es importante tomar en cuenta los plazos que indica la ley para adicionales de obra. Sin embargo (8) de los trabajadores precisaron que en ocasiones el tiempo estimado no es suficiente para poder tomar las medidas necesarias.	El 47% precisa que si se debe considerar los plazos para la aprobación de expedientes adicionales. Sin embargo, el 53% indicó que el tiempo estimado no es suficiente.
8	¿Es importante que la licitación pública se gestione de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado?	Los colaboradores entrevistados coinciden con sus respuestas indicando que la ley de contrataciones debe ser aplicada para las licitaciones que realiza la empresa.	El 100% de colaboradores indicó que se debe gestionar la licitación según el marco de la ley de contrataciones.
9	¿Es importante que el plazo de respuesta durante la ejecución de obra sea el adecuado?	Todos los entrevistados coinciden con que el plazo debe ser el más preciso para que la empresa pueda proyectar sus gastos.	El 100% de trabajadores concluyó que el plazo de respuesta sea el adecuado para la ejecución de obra.
10	¿Es importante que el personal del área de licitaciones de Tecno Market SA, adjunte certificación de la OSCE al momento de postular al área?	De los entrevistados, (10) colaboradores coinciden con que es importante la presentación de certificación de la OSCE para postular al área de licitaciones, sin embargo (5) colaboradores precisaron que para el caso de practicantes en el área no se debería exigir dicha certificación.	El 67% de colaboradores precisa sobre la importancia de presentación de certificado de la OSCE para el área. El 33% indicó que no es importante presentar el certificado.
11	¿Es importante mitigar los problemas de retrasos en el proceso de atención de solicitudes dentro del área?	Todos los entrevistados coinciden con que se debe mitigar los problemas de retraso, puesto que de ello depende que la empresa obtenga las adjudicaciones.	El 100% indicó estar de acuerdo con la importancia de mitigar problemas de retraso en cuanto a la atención de solicitudes.
12	¿El proceso de preparación del formato de licitación en el área correspondiente deberá ser realizado a tiempo?	Todos los colaboradores coinciden en sus respuestas indicando que la preparación del formato es importante, ya que se resume en ingreso de dinero luego de ejecutar el servicio y de la reputación de la propia empresa para seguir licitando.	El 100% de trabajadores precisó que es importante que el formato de licitación sea realizado a tiempo.
13	¿Es importante priorizar la capacitación del personal con mayor experiencia en el	De los entrevistados, (7) de ellos precisaron que solo se debe capacitar al personal que ya viene con experiencia en el área y así ser quienes	El 47% de colaboradores precisó sobre la importancia de capacitar al personal con

	<p>área dentro de Tecno Market SA?</p>	<p>representen a la empresa ante cualquier diligencia de licitación. Por otro lado (8) de ellos, precisaron que la capacitación debe ser para todos sin importar el nivel de experiencia, ya que todos pertenecen a una misma organización y pueden ser de apoyo ante cualquier diligencia de licitación.</p>	<p>experiencia. El 53% indicó no estar de acuerdo con ello.</p>
14	<p>¿Es necesario considerar el nivel de preparación del personal para delegar sus labores dentro del área?</p>	<p>Todos los entrevistados coinciden con que si se debe tener en cuenta el nivel de preparación para evitar errores que puedan poner en riesgo a la empresa en cuanto a información relevante.</p>	<p>El 100% de trabajadores precisó la importancia de considerar el nivel de preparación del personal para delegar en el área de licitación.</p>
15	<p>¿Es necesario tener claro el objetivo del RNP referente al financiamiento que debe de tener la empresa para poder licitar?</p>	<p>Todos los entrevistados precisaron que es importante tener claro el objetivo del RNP, puesto que de ello se basa la empresa para tener claro su capacidad de poder ejecutar o no un servicio ante una entidad pública y no caer en sobregiros.</p>	<p>El 100% de colaboradores concluyó con la importancia de tener en claro el objetivo del RNP respecto del financiamiento de la empresa.</p>
16	<p>¿Es importante conocer el nivel de financiamiento de Tecno Market SA durante el ejercicio 2019?</p>	<p>De los entrevistados (8) de los colaboradores indicaron que, si es importante saber del nivel de financiamiento, permitiéndoles hacer frente a futuros trabajos para ejecutar o ante necesidades internas de la propia empresa. (7) de ellos no consideran que sea importante saber el nivel de financiamiento de la empresa.</p>	<p>El 53% de trabajadores precisó sobre la importancia de saber el nivel de financiamiento de la empresa. El 47% indicó no estar de acuerdo con conocer el nivel de financiamiento de Tecno Market.</p>
17	<p>¿Es necesario conocer la capacidad de los activos disponibles de Tecno Market SA?</p>	<p>De los entrevistados, (8) precisaron que, si es importante conocer la capacidad de los activos de la empresa, por otro lado (7) de los colaboradores indicaron que no es necesario saber sobre la capacidad de activos con los que cuenta la empresa.</p>	<p>El 53% de trabajadores precisó estar de acuerdo con conocer la capacidad de activos que tiene la empresa. El 47% indicó no ser necesario conocer este tipo de información.</p>
18	<p>¿Es necesario que Tecno Market SA presente sus estados financieros de manera periódica para llevar un mejor control de la situación económico-financiera?</p>	<p>(8) de los colaboradores indicaron que si es necesaria esta información para la toma futura de decisiones y tener claro la capacidad de la empresa a nivel económico. (7) de los colaboradores indicaron que no es necesario presentar los EEFF de manera periódica.</p>	<p>El 53% de trabajadores precisó la necesidad de presentar los EEFF de manera periódica. El 47% indicó que esto no es necesario.</p>

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La tabla 6, muestra el análisis de las respuestas obtenidas en la guía de entrevista a cada uno de los colaboradores que accedieron a responder el instrumento. Las opiniones en su mayoría coinciden entre los entrevistados (100%), observándose también opiniones divididas (47%- 53%-67%).

TENDENCIAS DE LA APLICACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

1.- ¿Es importante que una empresa privada dedicada al rubro de servicios tenga en claro el objetivo del RNP?

Tabla 7: Pregunta - 1

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		100%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

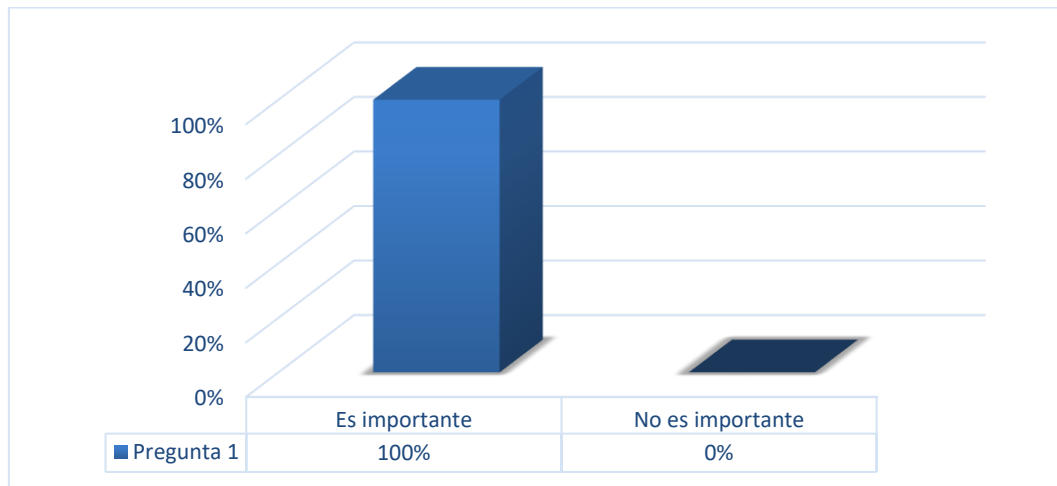


Figura 1: Valoración porcentual-pregunta 1.

Interpretación:

La tabla 7 y figura 1, muestran la valoración acerca de la importancia de tener claro el objetivo del RNP para una empresa privada, donde se obtuvo que el 100% de colaboradores coinciden con sus respuestas brindadas y todos consideran que es importante que una empresa privada conozca sobre los objetivos del RNP.

2.- ¿El RNP brinda beneficios a entidades públicas, así como a diversos proveedores del sector privado?

Tabla 8: Pregunta - 2

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		73%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4		X	27%
Practicantes Licitación	4		X	

Fuente: Elaboración propia

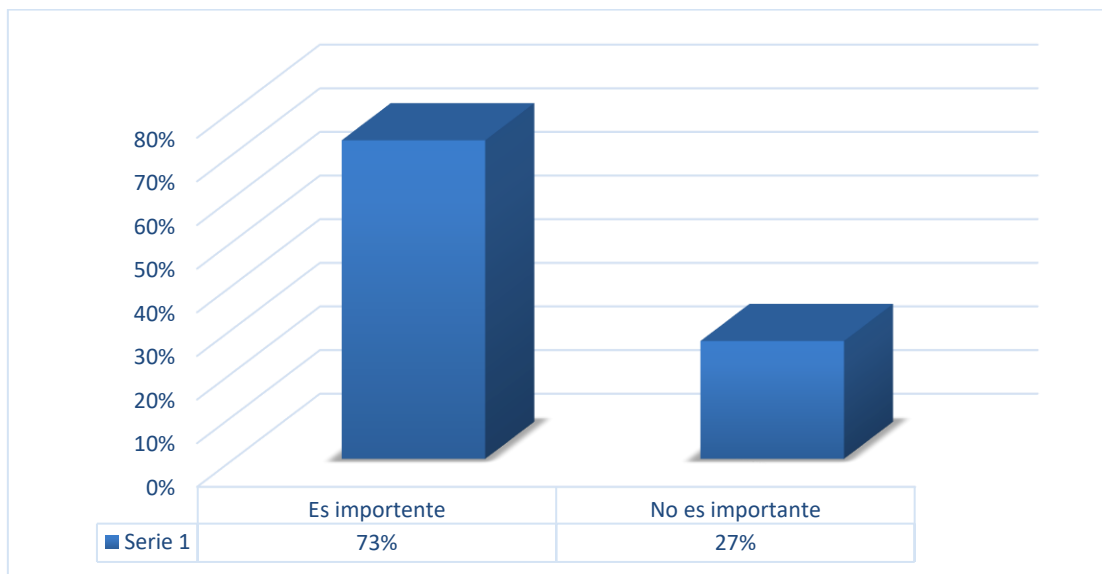


Figura 2: Valoración porcentual - pregunta 2

Interpretación:

La tabla 8 y figura 2, muestran la valoración acerca de los beneficios que brinda el RNP a las entidades privadas o públicas que licitan con el estado. De la entrevista se obtuvo que el 73% de entrevistados considera que, si brinda beneficios, por otro lado, el 27% precisó que la empresa no solo debería enfocarse en licitar, ya que los beneficios aumentarían al ofrecer sus servicios también a otras empresas del sector privado.

3.- ¿Es necesario que la adjudicación simplificada sea trabajada dentro de la empresa según ley N°30225 de contrataciones del estado?

Tabla 9: Pregunta - 3

Cargo del personal	N° de personal	Es necesario	No es necesario	Porcentaje
Gerente	1	X		100%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

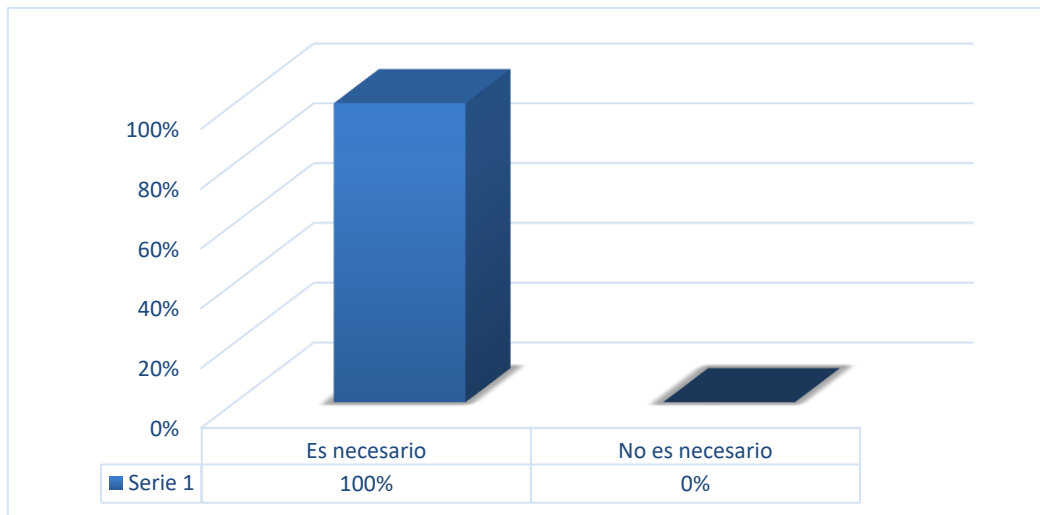


Figura 3: Valoración porcentual - pregunta 3

Interpretación:

La tabla 9 y figura 3, muestran la valoración respecto de la necesidad que la adjudicación simplificada se trabaje conforme la ley de contrataciones N° 30225. De la entrevista se obtuvo que el 100% de colaboradores considera que se debe realizar bajo las disposiciones que indica la ley de contrataciones del estado.

4.- ¿Es importante planificar la aprobación de cronogramas de ejecución de obras?

Tabla 10: *Pregunta - 4*

Cargo del personal	Nº de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		73%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4		X	27%
Practicantes Licitación	4		X	

Fuente: Elaboración propia

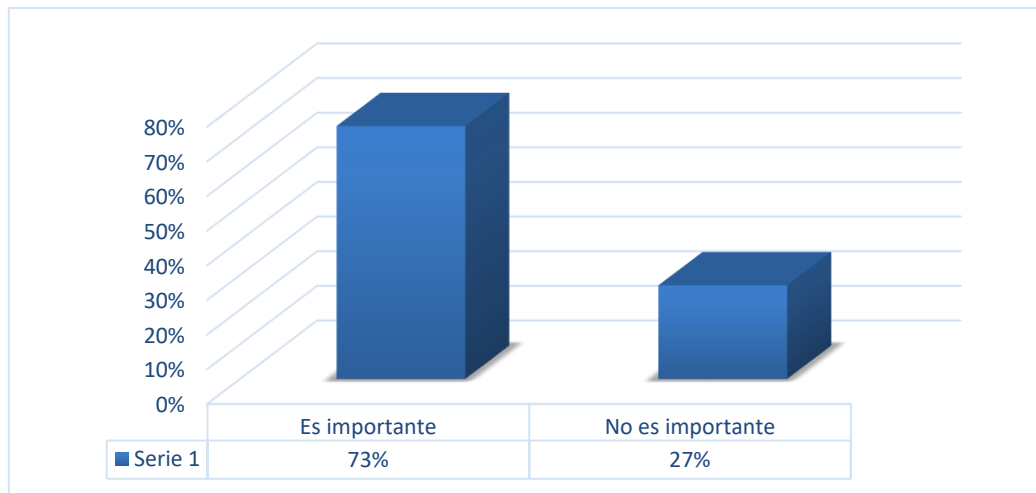


Figura 4: Valoración porcentual - pregunta 4

Interpretación:

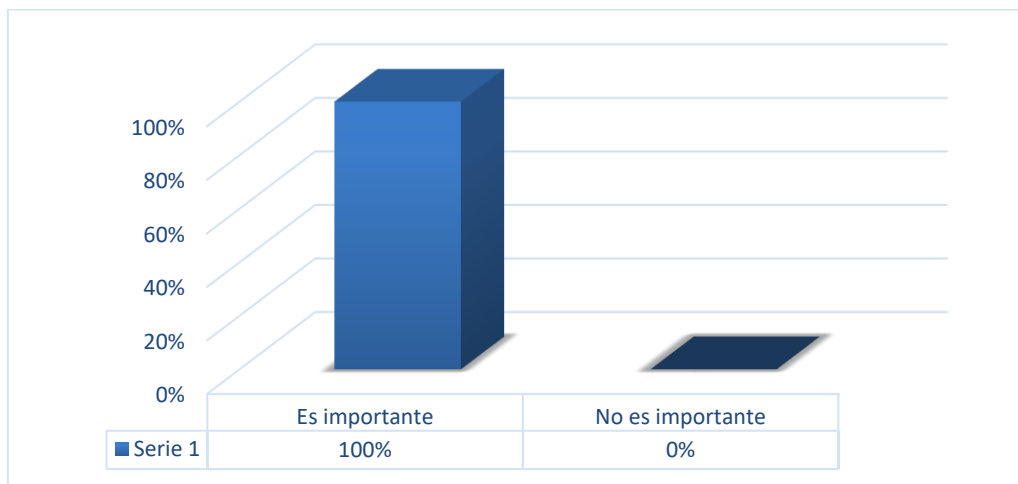
La tabla 10 y figura 4. Muestran el resultado sobre la importancia de planificar la aprobación de cronogramas de ejecución de obras. Se obtuvo que el 73% de los entrevistados coinciden con que, si es importante esta planificación, a diferencia del 27% que considera todo lo contrario.

5.- ¿Referente al proceso de ejecución de obras, es importante la coordinación con el proyectista, la respuesta según consultas y observaciones de obra?

Tabla 11: Pregunta 5

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		100%
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia


Figura 5: Valoración porcentual - pregunta 5
Interpretación:

La tabla 11 y figura 5, muestran el resultado porcentual sobre la importancia de coordinar con el proyectista las respuestas y consultas acerca de las observaciones de obra. Se obtuvo según la entrevista que el 100% de los colaboradores considera importante esta coordinación, a su vez con la intervención de los profesionales involucrados en la ejecución del servicio.

6.- ¿Es importante trabajar el concurso público de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado?

Tabla 12: Pregunta 6

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		

Asistentes contables	2	X	100%
Asistentes de licitación	2	X	
Practicantes Contabilidad	4	X	
Practicantes Licitación	4	X	

Fuente: Elaboración propia

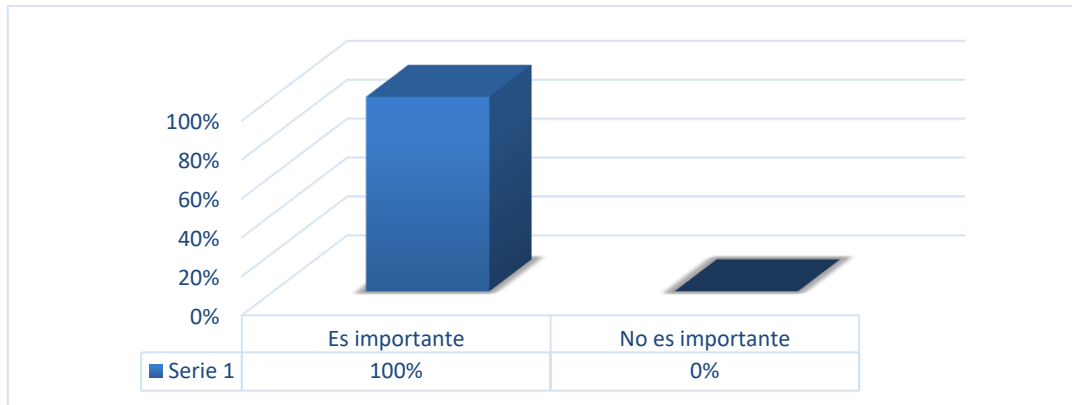


Figura 6: Valoración porcentual - pregunta 6

Interpretación:

La tabla 12 y figura 6, muestran la valoración acerca de trabajar el concurso público según la ley n° 30225. De la entrevista se obtuvo que, el total de entrevistados concuerda con sus respuestas al considerar la importancia de que el concurso público se realice respetando los lineamientos de la ley de contrataciones con el estado.

7.- ¿Es importante considerar los plazos que dispone la ley N°30225 para aprobación de expedientes adicionales de obra?

Tabla 13: Pregunta 7

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		47%
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4		X	
Practicantes Licitación	4		X	53%

Fuente: Elaboración propia

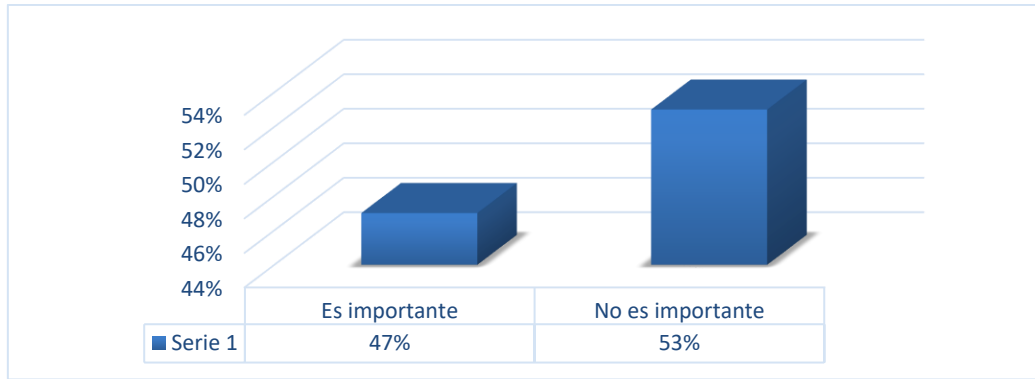


Figura 7: Valoración porcentual - pregunta 7

Interpretación:

La tabla 13 y figura 7, muestran el valor porcentual acerca de considerar los plazos que dispone la ley de contrataciones para aprobar los expedientes adicionales de obra. De la entrevista se obtuvo que el 53% de entrevistados indicaron que no es importante considerar estos plazos, ya que en ocasiones este tiempo no es el más prudente para tomar medidas necesarias, por otro lado, el 47% indicó que el tiempo que establece la ley si es necesario para aprobar los expedientes adicionales.

8.- ¿Es importante que la licitación pública se gestione de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado?

Tabla 14: Pregunta 8

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		100%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

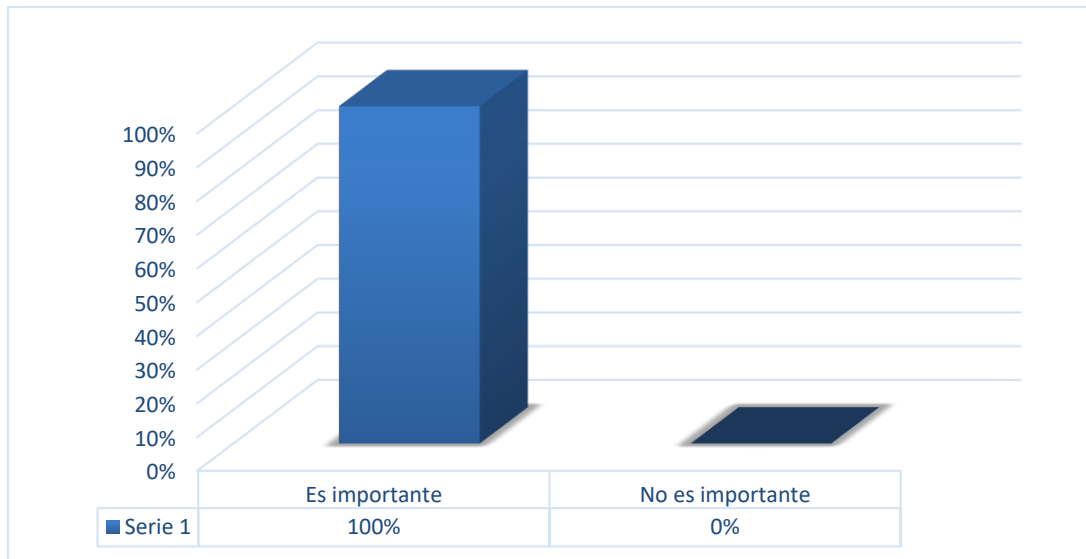


Figura 8: Valoración porcentual - pregunta 8

Interpretación:

La tabla 14 y figura 8, muestran el valor porcentual sobre la importancia de que a licitación pública sea gestionada según la ley n° 30225. Se obtuvo según entrevista que el 100% de colaboradores considera importante que una licitación pública sea gestionada respetando los lineamientos según ley de contrataciones del estado.

9.- ¿Es importante que el plazo de respuesta durante la ejecución de obra sea el adecuado?

Tabla 15: Pregunta 9

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		100%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

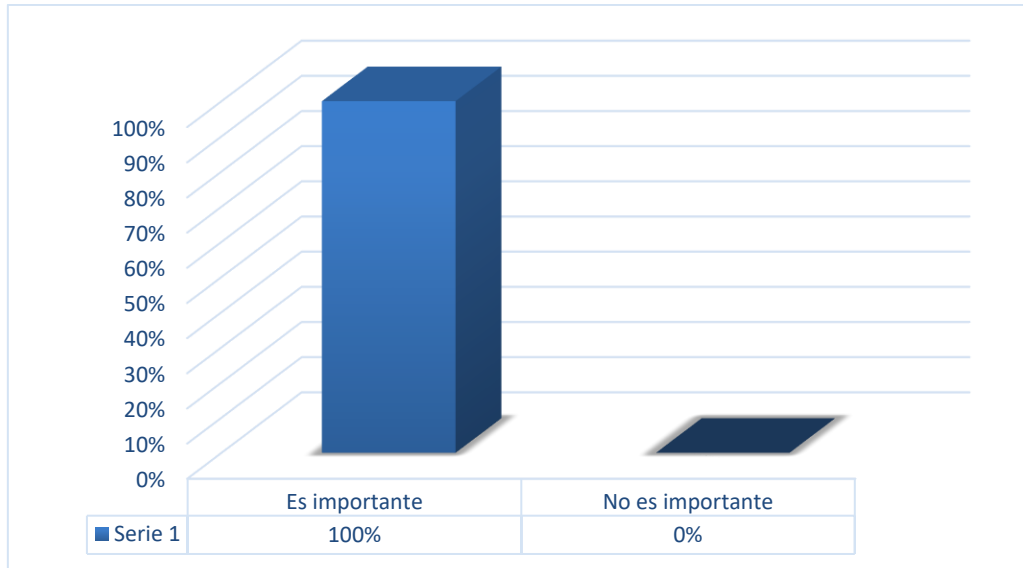


Figura 9: Valoración porcentual - pregunta 9

Interpretación:

La tabla 15 y figura 9, muestran el resultado sobre el plazo de respuesta durante la ejecución de obra o servicio. Se obtuvo de la entrevista, que el 100% de los colaboradores consideran que es importante que el plazo establecido sea el más adecuado y oportuno, para proyectar los gastos de la empresa con una mejor manera.

10.- ¿Es importante que el personal del área de licitaciones de Tecno Market SA, adjunte certificación de la OSCE al momento de postular al área?

Tabla 16: Pregunta 10

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		67%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X	X	33%
Practicantes Licitación	4	X	X	

Fuente: Elaboración propia

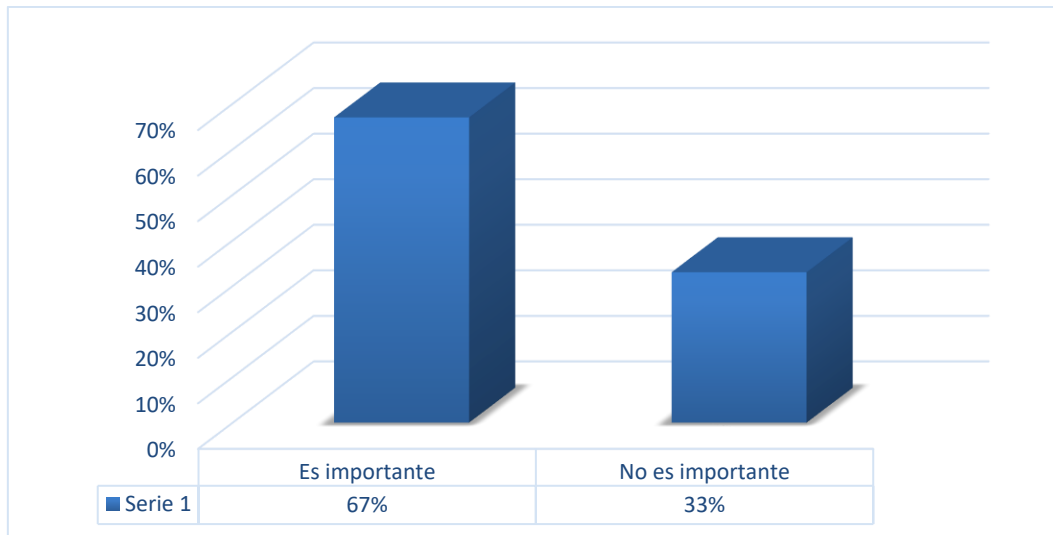


Figura 10: Valoración porcentual - pregunta 10

Interpretación:

La tabla 16 y figura 10, muestran el resultado sobre la importancia de adjuntar la certificación brindada por la OSCE al momento de postular al área de licitación. Se obtuvo que el 67% de colaboradores considera importante que el personal que postule a dicha área deba presentar el certificado otorgado por la OSCE. Por otro lado, el 33% precisó que este certificado no es necesario para el puesto de practicantes en el área de licitaciones.

11.- ¿Es importante mitigar los problemas de retrasos en el proceso de atención de solicitudes dentro del área?

Tabla 17: Pregunta 11

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		100%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

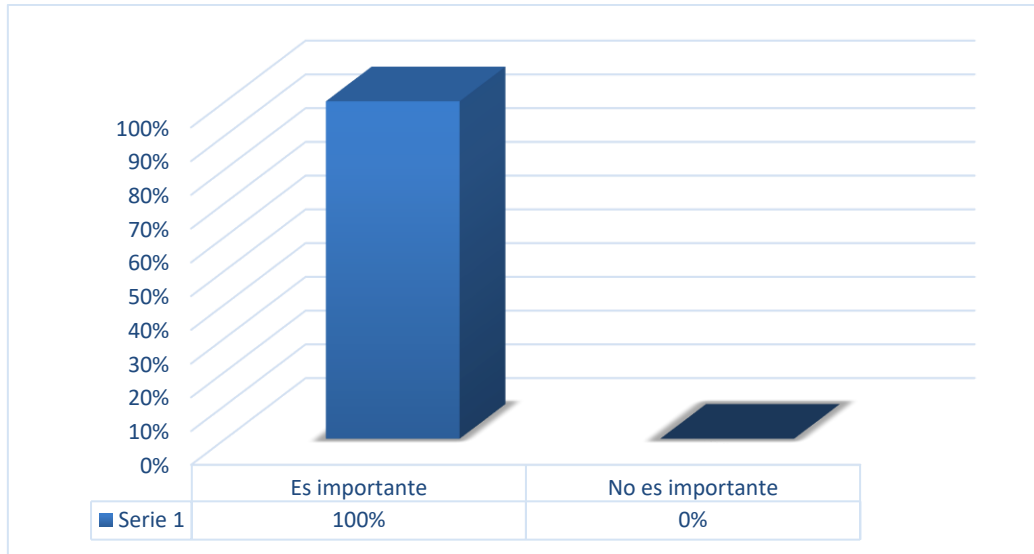


Figura 11: Valoración porcentual - pregunta 11

Interpretación:

La tabla 17 y figura 11, muestran el resultado porcentual sobre la importancia de mitigar los problemas en el retraso de proceso de atención de solicitudes en el área de licitación. Se obtuvo que el 100% de colaboradores coincide con que es importante que se deba mitigar el problema del retraso al momento de atender las solicitudes en el área de licitación.

12.- ¿El proceso de preparación del formato de licitación en el área correspondiente deberá ser realizado a tiempo?

Tabla 18: Pregunta 12

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		100%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

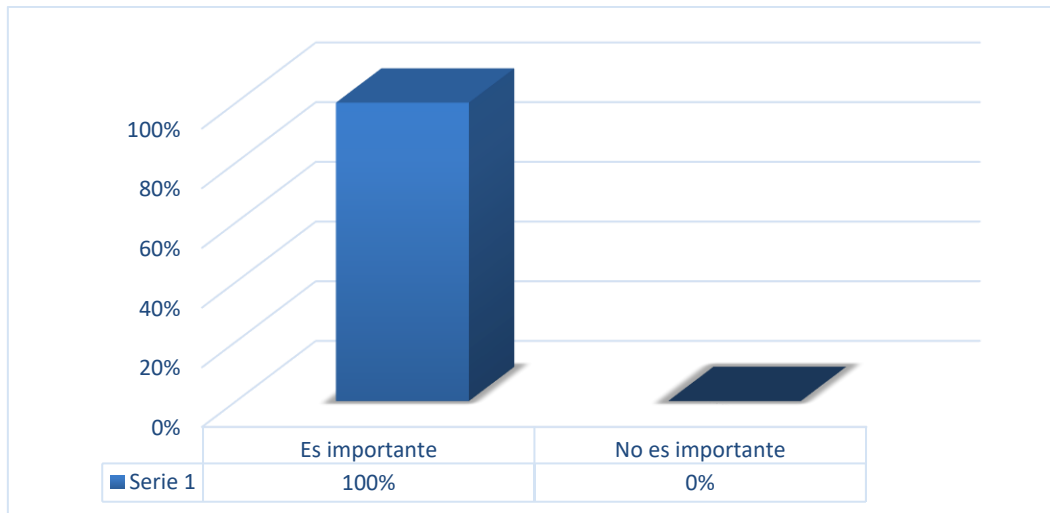


Figura 12: Valoración porcentual - pregunta 12

Interpretación:

La tabla 18 y figura 12, muestran la valoración porcentual sobre la importancia de preparar el formato de licitación a tiempo en el área. De la entrevista, se obtuvo que el 100% de los trabajadores entrevistados coinciden con que el proceso de preparación del formato es importante que se realice en un tiempo estimado, ya que ayuda a la reputación de la empresa y a seguir licitando.

13.- ¿Es importante priorizar la capacitación del personal con mayor experiencia en el área dentro de Tecno Market SA?

Tabla 19: Pregunta 13

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		47%
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X	X	
Practicantes Contabilidad	4		X	
Practicantes Licitación	4	X	X	53%

Fuente: Elaboración propia

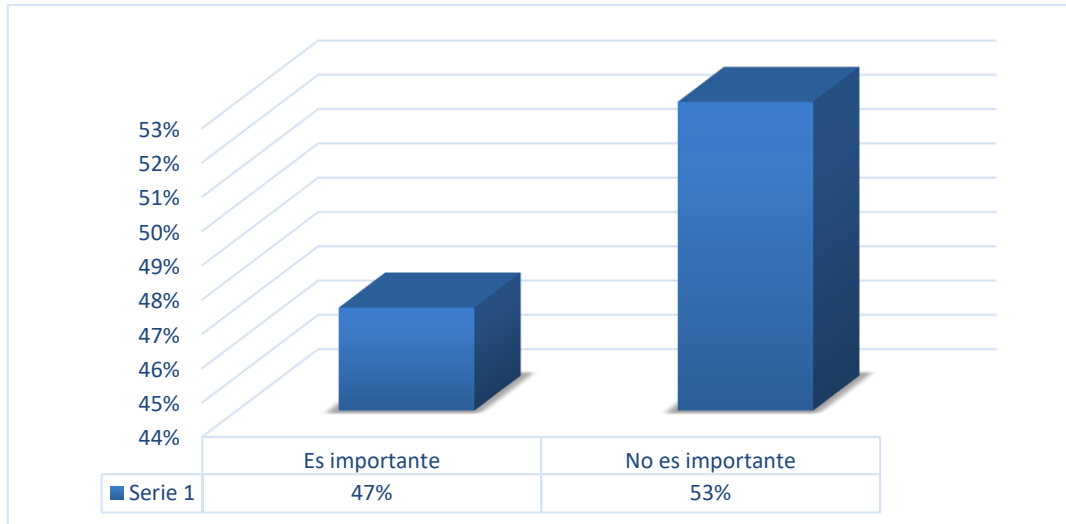


Figura 13: Valoración porcentual - pregunta 13

Interpretación:

La tabla 19 y figura 13, muestran el resultado porcentual sobre la importancia de priorizar la capacitación al personal con mayor experiencia en el área de licitaciones. De la entrevista, se obtuvo que el 47% de colaboradores coincide con que la capacitación deberá ser solamente al personal que cuente con mayor experiencia en licitación. Por otro lado, el 53% consideró que la capacitación debe ser para todo el personal de área sin excepción.

14.- ¿Es necesario considerar el nivel de preparación del personal para delegar sus labores dentro del área?

Tabla 20: Pregunta 14

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		100%
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

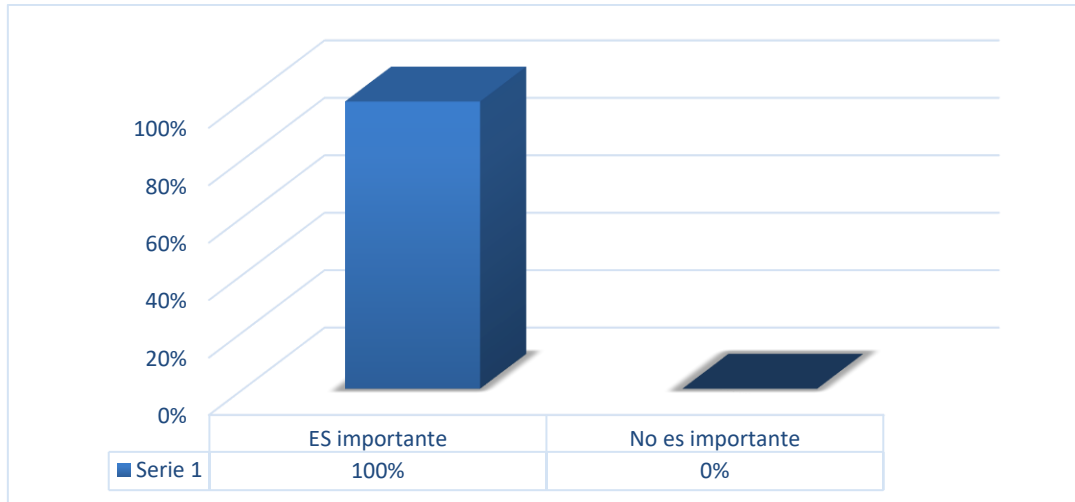


Figura 14: Valoración porcentual - pregunta 14

Interpretación:

La tabla 20 y figura 14, muestran el resultado porcentual a cerca de la necesidad de considerar el nivel de preparación del personal en el área de licitaciones para delegar labores. De la entrevista realizada, se obtuvo que el 100% de los entrevistados coinciden con la importancia de que el personal encargado de delegar funciones dentro del área de licitación deberá estar bien preparado para dichas funciones.

15.- ¿Es necesario tener claro el objetivo del RNP referente al financiamiento que debe de tener la empresa para poder licitar?

Tabla 21: Pregunta 15

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		100%
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X		
Practicantes Licitación	4	X		

Fuente: Elaboración propia

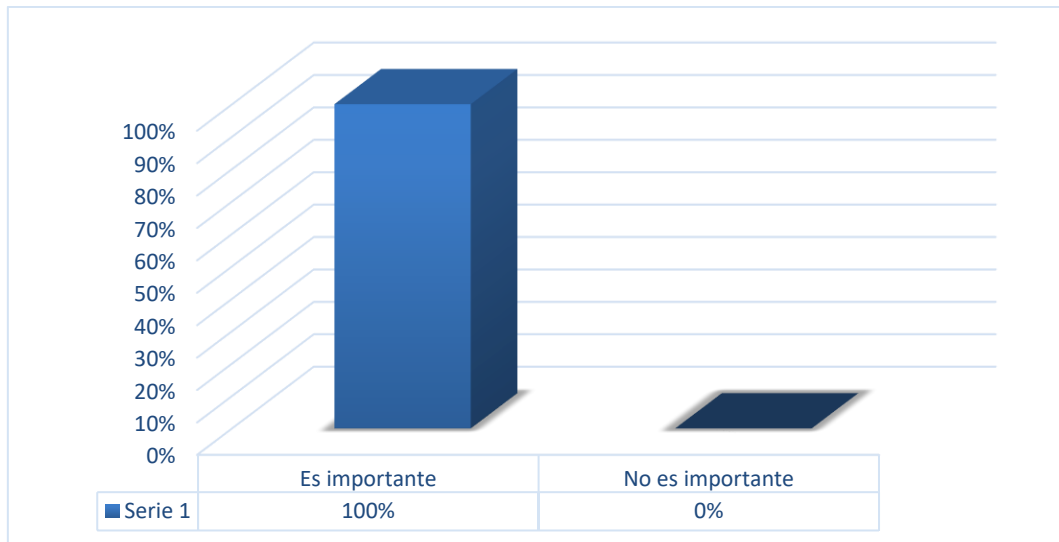


Figura 15: Valoración porcentual - pregunta 15

Interpretación:

La tabla 21 y figura 15, muestran el resultado porcentual a cerca de tener claro el objetivo del RNP frente al financiamiento de la empresa para poder licitar. Se obtuvo que el 100% de colaboradores coincide con que es necesario tener claro este objetivo, para así medir la capacidad de la empresa para hacer frente a siguientes adjudicaciones.

16.- ¿Es importante conocer el nivel de financiamiento de Tecno Market SA durante el ejercicio 2019?

Tabla 22: Pregunta 16

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		53%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X	X	47%
Practicantes Licitación	4	X	X	

Fuente: Elaboración propia

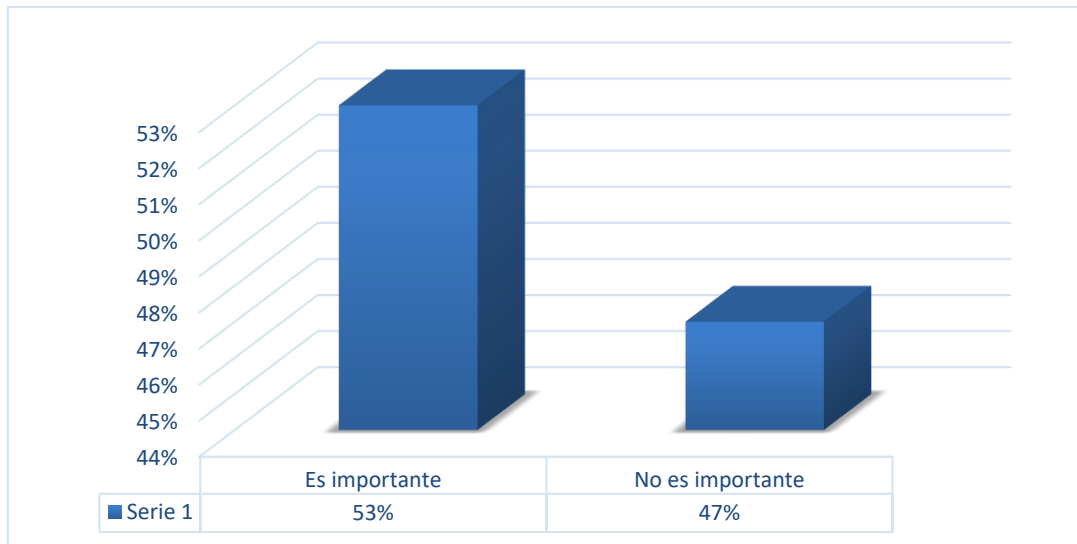


Figura 16: Valoración porcentual - pregunta 16

Interpretación:

La tabla 22 y figura 16, indican el resultado respecto de conocer el nivel de financiamiento con el que cuenta Tecno Market SA. De la entrevista, se obtuvo que el 53% coincide con que si es importante conocer el nivel de financiamiento con el que cuenta la empresa, permitiéndoles poder hacer frente a situaciones internas y de las ejecuciones de servicios a realizar. Sin embargo, el 47% precisó que no es importante conocer el nivel de financiamiento de la empresa.

17.- ¿Es necesario conocer la capacidad de los activos disponibles de Tecno Market SA?

Tabla 23: Pregunta 17

Cargo del personal	Nº de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		53%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X	X	47%
Practicantes Licitación	4	X	X	

Fuente: Elaboración propia

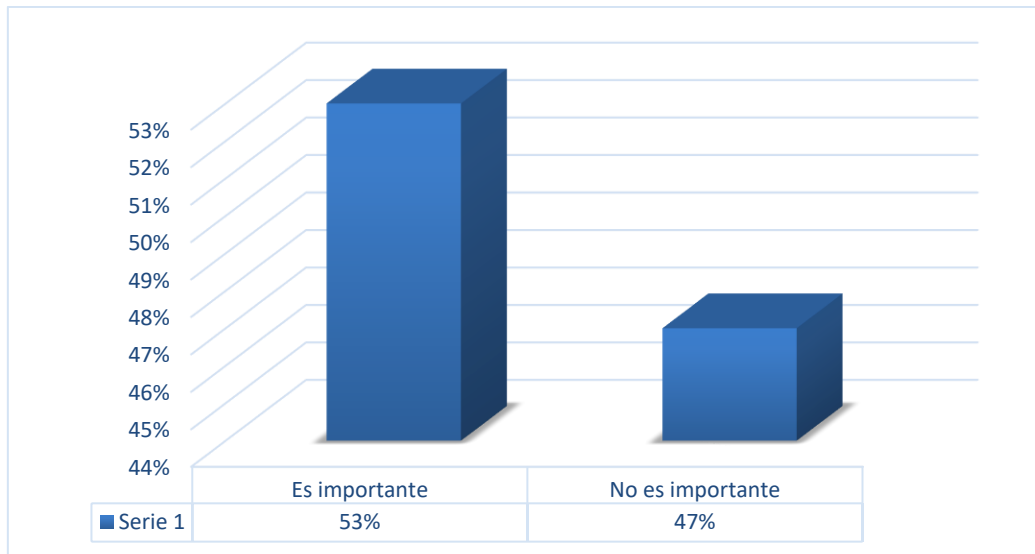


Figura 17: valoración porcentual - pregunta 17

Interpretación:

La tabla 23 y figura 17, muestran el resultado porcentual sobre la importancia de conocer la capacidad de los activos disponibles con los que cuenta Tecno Mrket SA. Se obtuvo luego de la entrevista, que el 53% de entrevistados concuerda con que si es importante tener conocimiento de la capacidad de los activos de la empresa. Sin embargo, el 47% de colaboradores precisó que este tipo de información es irrelevante.

18.- ¿Es necesario que Tecno Market SA presente sus estados financieros de manera periódica para llevar un mejor control de la situación económico-financiera?

Tabla 24: Pregunta 18

Cargo del personal	N° de personal	Es importante	No es importante	Porcentaje
Gerente	1	X		53%
Contador	1	X		
Jefe de licitaciones	1	X		
Asistentes contables	2	X		
Asistentes de licitación	2	X		
Practicantes Contabilidad	4	X	X	47%
Practicantes Licitación	4	X	X	

Fuente: Elaboración propia

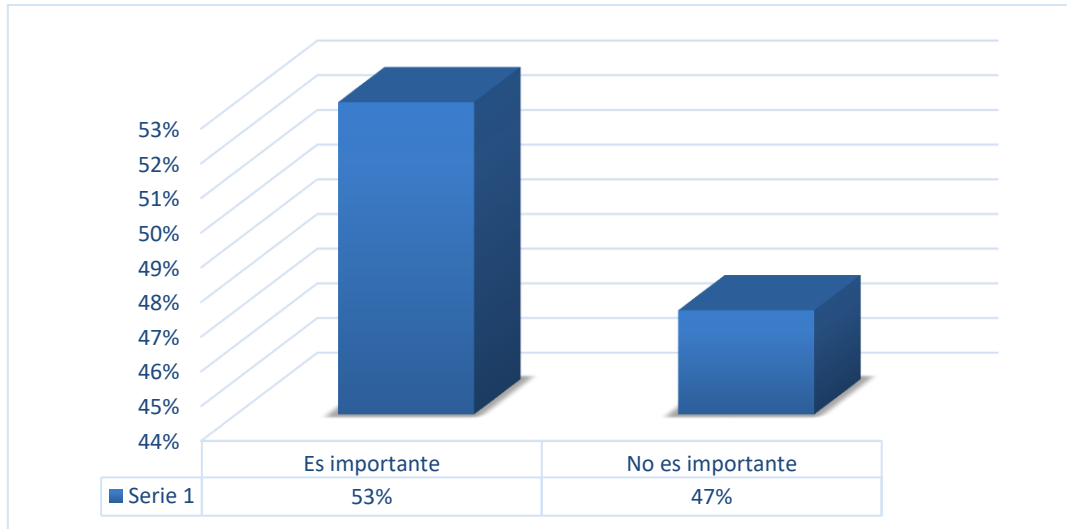


Figura 18: Valoración porcentual - pregunta 18

Interpretación:

La tabla 24 y figura 18, muestran el resultado porcentual respecto de presentar los estados financieros de manera periódica para un mejor control económico financiero de Tecno Market SA. De la guía de entrevista, se obtuvo que el 53% de colaboradores coincide con que es necesaria la presentación de dicha información para la futura toma de decisiones y mejora en la empresa. Por otro lado, el 47% precisó que la presentación de dicha información es irrelevante.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

A partir de los resultados obtenidos de la guía de entrevista aplicada en la presente tesis y tomando como base los antecedentes plasmados en el primer capítulo, se realiza la interpretación comparativa, indicando el objetivo general: **“determinar de qué manera el proceso de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market SA, 2019”**, donde luego de realizar la entrevista a los colaboradores de la empresa objeto de estudio, se determina que en Tecno Market es importante la incidencia del proceso de licitación en la liquidez de la entidad. Este resultado tiene coincidencia con lo expuesto por Navas (2016), quién en su estudio concluyó que los procesos de licitación en las empresas permiten un crecimiento y mejora en todos los ámbitos empresariales, desde los recursos económicos, humanos y de relación con mercados dentro y fuera del país. De esta manera es importante considerar mejoras y que se refleje transparencia en las contrataciones con la finalidad del bien común. Así mismo, Fernández (2015), precisó que una licitación pública permite la adjudicación de los contratos teniendo en cuentas sus excepciones puesto que la ausencia de esta estaría dejando espacio para prácticas de corrupción, observándose la ineficiencia de control y cuyos resultados no serían los más verídicos y confiables, estas apreciaciones según las **implicancias metodológicas**. De acuerdo con las **implicancias teóricas**, el estudio concuerda con lo indicado por Ballesteros et al. (2016), quién en su teoría precisó que la licitación tiene por objetivo tomar decisiones transparentes ante una licitación presentada, desde el acceso libre a la información, la publicidad, transparencia en información y uso de los recursos, como trato igualitario para los postores. Por otro lado, Gómez, Prieto y Parra (2019), concluyeron según su estudio, que no todos los modelos de contratación permitirán mejorar u optimizar la liquidez de una empresa en un tiempo corto, según los autores, en su estudio, se consideró el modelo de capitación, que les permitió recuperar la cartera vencida

en un tiempo considerable. Finalmente, tomando en cuenta las **implicancias prácticas**, el proceso de licitaciones en Tecno Market SA, es considerada importante para los colaboradores entrevistados, puesto que la mayoría precisó que la empresa obtiene beneficios económicos al licitar con entidades del estado. (tabla 5, preg.4, 5,9,16)

El objetivo específico 01, indica: **“determinar de qué manera la ley de contrataciones del estado y su reglamento Ley N° 30225, incide en la liquidez de Corporación Market SA, San Miguel, 2019”**, la **implicancia metodológica**, precisa que una vez aplicada la guía de entrevista, se obtuvo según las respuestas de los colaboradores, que la ley de contrataciones y su reglamento n° 30225 es importante para la participación en las licitaciones presentadas, así como el cumplimiento según cada uno de los lineamientos estipulados en la ley, de esta manera la empresa obtendría mejores resultados ante una posible adjudicación. Según la **implicancia teórica**, se contrasta con el estudio del autor Betancourt (2018), quién concluyó que es importante seguir los lineamientos de la ley de contrataciones para evitar caer en actos de corrupción, ya que el análisis de los riesgos en cada posible adjudicación deberá ser analizado a detalle. Por otro lado, Calixto (2020), indicó en su estudio que en época de emergencia provocado por la COVID-19, el cumplimiento de la ley a cabalidad permitió resguardar la integridad de muchos ciudadanos del país, como también se observaron casos de irregularidad en muchas gestiones de ejecución de servicios con entidades del estado. Referente a las **implicancias prácticas**, se determina que los colaboradores entrevistados consideran la importancia de tener en cuenta los lineamientos establecidos en la ley de contrataciones des estado para las licitaciones que realiza la empresa con alguna entidad pública, a pesar de que exista cierto porcentaje de colaboradores que precise que el plazo para la aprobación de adicionales de obra no siempre es suficiente. (preg.3,6.7,8)

El objetivo específico 02, indica: **“determinar de qué manera la capacitación de personal en el área de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Market SA, San Miguel, 2019”**, la **implicancia metodológica** se determina luego de aplicar la entrevista a los colaboradores, precisando que la capacitación en Tecno Market SA, en el área de licitaciones es importante puesto que la mayoría considera que el personal que delegue responsabilidades en el área de licitación será el que cuente con mayor experiencia, así como también la presentación del certificado otorgado por la OSCE al momento de pretender postular al área, sin embargo, solo un 33%, indicó que no era importante para el caso de los practicantes del área presentar dicho certificado. De acuerdo a la **implicancia teórica**, se contrasta el objetivo con el estudio realizado por Lozano y Muñoz (2019), quienes concluyeron que la falta de planeación en las contrataciones públicas, generará situaciones en las que la empresa deberá hacerse cargo de cubrir con sus propios recursos algunos gastos no contemplados, a su vez una posible nulidad de contrato o desierto del mismo. Siguiendo la misma línea, Cruz y Soberón (2015), indicaron en su estudio sobre la importancia de brindar herramientas de apoyo a los trabajadores del área de licitación para un mayor entendimiento y mejoras en el análisis de los proyectos de licitación, demostrando en un 90% las mejoras en los resultados. De la misma manera explicó Salazar (2020) en su estudio, asegurando que es importante estudiar de manera minuciosa los expedientes de contratación, a su vez de tener en cuenta la información detallada sobre costos, metrajes etc. Y el conocimiento por parte del personal del área en cuanto a las leyes de contratación, permitiendo así que la empresa obtenga una adjudicación de forma segura. Finalmente, las **implicancias prácticas**, indican que los colaboradores de Tecno Market SA, consideran que es importante la capacitación a todo el personal en el área de licitaciones, sin excepción alguna, resultado que difiere del estudio realizado por Bardales (2019), quién explicó que un

73% de colaboradores de una empresa en Iquitos no recibió una capacitación adecuada para el área de licitaciones y que para ello fue necesario la creación y puesta en marcha del PAC (Plan Anual de Contrataciones). (preg.10,11,12,13; tabla 4).

El objetivo específico 03, indica: **“Determinar de qué manera el proceso de licitación incide en las ratios financieras de Corporación Tecno Market SA, San Miguel, 2019”**, la **implicancia metodológica** se determinó luego de aplicar la guía de entrevista a los colaboradores, obteniendo que el proceso de licitación incide de manera importante en las ratios financieras de la empresa objeto de estudio. El 53% de colaboradores indicaron la importancia de conocer y aplicar las ratios en los análisis de los estados financieros de la empresa, a diferencia del 47% que consideró no es un tema relevante. Referente a las **implicancias teóricas**, el resultado porcentual difiere del estudio realizado por Caicedo, Calderón, Ramirez & Rodriguez (2017), puesto que la aplicación de índices financieros que solo abarcaron el balance general demuestra que se realizó un análisis limitado a nivel contable y no refleja la realidad financiera de la empresa. De la misma manera explicaron Chilón y Alcántara (2019) sobre la importancia de una buena aplicación de los índices de liquidez, puesto que, si una licitación se encuentra mal presupuestada, los resultados en cuanto a las ratios financieras no reflejarán un resultado positivo y no cubrirá las necesidades de la empresa. Finalmente, las **implicancias prácticas**, indican que los trabajadores de la empresa Tecno Market SA, están de acuerdo con que se debe mejorar el proceso de licitación en la empresa para así contar con información real y lo más exacta posible al momento de aplicar las ratios correspondientes. (tabla 5; preg.17)

El objetivo específico 04, indica: **“Determinar de qué manera el proceso de licitación incide en los estados financieros de Corporación Market SA, San Miguel, 2019”**, la implicancia metodológica se determinó mediante la aplicación de la entrevista a

los colaboradores de la empresa objeto de estudio, dónde se obtuvo que el 53% de los colaboradores considera importante la incidencia del proceso de licitaciones en los estados financieros de la empresa objeto de estudio. Sin embargo, un 47% de trabajadores precisó que el proceso de licitación no tiene importancia sobre los estados financieros de Tecno Market SA. De acuerdo a la **implicancia teórica**, estos valores porcentuales no tienen similitud con los estudios considerados como antecedentes, pero resultan similares, así como el estudio de Caicedo, Calderón, Ramirez & Rodriguez (2017), quienes concluyeron que es importante que el análisis minucioso de los principales estados financieros de toda empresa, para que el resultado sea el más real y completo. En la misma línea se encuentra el estudio realizado por Gonzáles y Cruz (2020), quienes explicaron que en el caso de contratistas que presentabas sus estados financieros cuyo resultado era favorable y verídico, la adjudicación serpia llevada a cabo sin problema alguno, ya que demostraba que contaba con liquidez para hacer frente a diversas situaciones, de lo contrario demostraría la falta de solvencia y se podría rescindir el contrato. Finalmente, las **implicancias prácticas**, indican que los colaboradores de Tecno Market SA, en su mayoría coinciden con la presentación periódica de los estados financieros, así como la importancia de entender el nivel financiero de la empresa y la capacidad de activos con los que cuenta la entidad. (preg.18)

Conclusiones

- Tomando en cuenta el objetivo general de la presente tesis: “determinar de qué manera el proceso de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market SA, 2019”. Se concluye que el proceso de licitaciones incide de manera importante en la liquidez de la entidad objeto de estudio, por lo tanto, el área de licitación deberá tomar mejores decisiones en cuanto a mejorar en tiempo y personal el proceso de licitar con entidades públicas para no cometer errores que perjudiquen una posible adjudicación.
- Referente al objetivo 01: “determinar de qué manera la ley de contrataciones del estado y su reglamento Ley N° 30225, incide en la liquidez de Corporación Market SA, San Miguel, 2019”. Se concluye que la ley de contrataciones del estado y su reglamento ley n° 30225 incide de forma importante en la liquidez de Corporación Market, puesto que en toda entidad privada dedicada a licitar se debe cumplir a cabalidad cada uno de los lineamientos estipulados en la ley de contrataciones según el tipo de contratación que realice. Por otro lado, tener en cuenta los objetivos e importancia de inscribirse ante el RNP, para así tener claro cada requisito y futuros beneficios para la empresa cuando se trata de realizar licitaciones.
- Referente al objetivo 02: “determinar de qué manera la capacitación de personal en el área de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Market SA, San Miguel, 2019”. Se concluye que es importante la incidencia que tiene la capacitación del personal en el área de licitaciones a la liquidez de Corporación Tecno Market. En el área de licitaciones de la empresa objeto de estudio, no solo cuentan con personal experimentado, sino también con principiantes (practicantes), a su vez consideran que la capacitación debe ser realizada a todo el personal sin excepción alguna.

- Respecto del objetivo 03: “Determinar de qué manera el proceso de licitación incide en las ratios financieras de Corporación Tecno Market SA, San Miguel, 2019”. Se concluye que proceso de licitación incide de manera importante en las ratios financieros de Tecno Market SA. Las ratios en la empresa objeto de estudio han permitido que la empresa continúe sus operaciones durante el ejercicio, pero que no han sido lo suficientes para el cumplimiento de los trabajos a ejecutar, por lo que la empresa ha recurrido en financiamiento por parte de terceros.
- Referente al objetivo 04:” Determinar de qué manera el proceso de licitación incide en los estados financieros de Corporación Tecno Market SA. Se concluye que los estados financieros en la entidad no son presentados de manera periódica, por lo que es necesario llevar un mejor orden y análisis de la información en un tiempo prudencial, para tener como información a la mano la situación operativa y económica de Tecno Market SA, para ello es importante que luego de realizar una adjudicación, se actualice la información financiera del actual estado de la empresa, para una buena toma de decisiones.

Recomendaciones

- La empresa deberá tener en cuenta el llevado de una buena gestión de licitación dentro de la empresa, puesto que esto permite que la información basada en análisis económico se refleje en la liquidez de la empresa.
- La empresa deberá continuar respetando los lineamientos estipulados en la ley de contrataciones del estado y su reglamento con miras a mejorar y reducir el tiempo de errores que pueda cometer el personal o al realizar alguna gestión vinculada al área de licitación.
- La empresa deberá establecer mediante un manual de funciones las actividades a realizar de cada personal según el área al que corresponda. De tratarse del área de licitaciones específicamente, el jefe deberá hacerles llegar el MOF, previa evaluación de conocimientos para puesto que deleguen mayor responsabilidad.
- La empresa, en cuanto a las áreas involucradas para la presentación de información y análisis de la misma cuando se presenta una adjudicación, deberá asegurarse de que específicamente el área contable haya procesa toda la información referida de las demás áreas para poder aplicar de manera exacta y real las ratios financieras luego de la o las licitaciones ejecutadas por la empresa.
- El área contable, deberá procurar tener toda la información a tiempo luego de haber considerado todos los costos, gastos y aprobación de los presupuestos para ejecutar un servicio y presentar de forma periódica los estados financieros, de esta manera se estaría contando con la información real y en un lapso de tiempo considerable para la toma de decisiones.

Referencias

- Andrade, A. (2017). Interprete los ratios de liquidez. *Revista Contadores y EmpresaS*, D1- D4.
- Arias Gonzáles, J.L. (2019). Técnicas e instrumentos de investigación científica. Enfoques Consulting. Arequipa-Perú.
- Arrowsmith, S., (2019). Políticas horizontales en la contratación pública: una taxonomía. *Revista Digital de Derecho Administrativo*, (21), 223-261. Recuperado de <https://doi.org/10.18601/21452946.n21.11>
- Arrunategui Aguirre, J. (2017). *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la sociedad de Beneficencia pública del Callao – Perú 2012-2014*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado de <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/5854>
- Ballesteros-Pérez, P., Skitmore, M., Pellicer, E., & Zhang, X. (2016). Reglas de puntuación y comportamiento competitivo en las subastas de construcción de mejor valor. *Revista de ingeniería y gestión de la construcción*, 142, 04016035.
- Bardales Pezo, J. (2019). *Contrataciones públicas y su influencia en la gestión administrativa de la zona registral IV-Sede Iquitos, 2018*. (tesis de licenciatura). Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Recuperado de <https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/20.500.12737/6676>
- Betancourt-Cortés, J. S. (2018). *El fenómeno de la corrupción en los procesos de licitación pública en contratación estatal en Colombia*. (Trabajo de Grado). Universidad Católica de Colombia. Recuperado de <https://repository.ucatolica.edu.co/items/04170337-f65b-40ad-ad0a-e6eab240b164/full>
- Caicedo-Arévalo, S., Calderón-Aguirre, W., Ramírez-Jara, A. & Rodríguez-Reyes, A. (2017). *Contratación pública: ¿en punto de ruptura financiera?* (Trabajo de Grado). Universidad Católica de Colombia. Recuperado de <https://repository.ucatolica.edu.co/items/9cb27186-4161-4b33-a968-5fec2cc730a5>
- Calixto Gabriel, D. (2020). Las contrataciones del estado en los tiempos del Covid-19. *Revista Lumen*, 16(1), 137–144. Recuperado de <https://doi.org/10.33539/lumen.2020.v16n1.2290>
- Campos Ocampo, M. (2017). Métodos de investigación académica: Fundamentos de investigación bibliográfica.
- Caro, L. (s.f.). 7 técnicas e instrumentos para la recolección de datos. Recuperado de:

<https://www.lifeder.com/tecnicas-instrumentos-recoleccion-datos/>

Chaves Gonzáles, I. y Solano Coto, E. (2018). La utilización de ingresos estatales como garantía de liquidez para el financiamiento de obras de infraestructura públicas: el caso de la ampliación y de la modernización de la refinería en Moín. (Tesis de Licenciatura). Universidad Kérwá de Costa Rica. Recuperado de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/handle/123456789/5631>

Chilón Herrera, E. y Alcántara Gutiérrez, A. (2019), *Factores económico-financieros que influyen en la liquidez de la empresa RICSAM INGENIEROS S.R.L., durante los ejercicios económicos 2015-2016.* (tesis de licenciatura). Universidad Privada Antonio Guillermo Urreló. Recuperado de <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/971>

Chiriguaya, C., & Chiriguaya, G. (2015). *Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la COOPERATIVA de transporte de pasajeros Santa Lucía CIA. LTDA.* Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador.

Contrataciones (S.F). <https://www.gob.pe/institucion/osce/tema/contrataciones>

Cruz Torres C. y Soberón Flores L. (2015). *Responsive web de asignación de proyectos de licitaciones públicas a trabajadores de la empresa Red Itt SAC utilizando HTML5 y la metodología OOWS.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/2819>

CUAIEED. 2017. El Manual de Procedimientos. https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/1232/mod_resource/content/2/contenido/index.html

Custódio, M., & de Oliveira, M. (2016). ecoeficiencia en los procedimientos de licitación para la adquisición de insumos de uso cotidiano por la administración pública federal de brasil. *Revista de Direito Brasileira, 13(6), 19-38*

El peruano (2019). Reglamento de la ley N°30225, ley de contrataciones del estado. <https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0022/tuo-ley-30225.pdf>

Elizalde, Letty. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. 4 (5-1), pp (217-226). Revista 593 Digital Publisher. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144051>

Fernández Ruiz, J. (2015). El Contrato Administrativo y la Licitación Pública. *Revista Derecho & Sociedad, (44), 75-83.* Recuperado a partir de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechosociedad/article/view/14389>

- Folgueiras Bertomeu, P. (2016). Técnica de recogida de información: la entrevista. Informe. Recuperado de <http://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/99003>
- Galdames Paredes. F. (2015). Análisis econométrico del abastecimiento de medicamentos en el mercado público vía licitaciones, convenios Marco y Cenabast. (Tesis de Maestría). Universidad de Chile. 28 de enero del 2023. Recuperado de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/134123>
- Gallardo Riofrio G. (2019). *La negociación de títulos de valores en el sistema financiero ecuatoriano y su incidencia en las reservas mínimas de Liquidez*. (tesis de licenciatura). Universidad Técnica de Machala. Recuperado de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/14659>
- Gobierno del Perú. Legislación del OSCE. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/osce/colecciones/135-legislacion-del-osce>
- Gómez Ortega, M.; Prieto Delgado, K. y Parra Solano, J. (2019). *Modelo de contratación entre la sociedad de oftalmología y cirugía plástica de Cúcuta SA y las empresas promotoras de salud para mejorar su liquidez*. (tesis de grado). Universidad Libre de Cúcuta. Recuperado de <https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/15498>
- González Díaz, R, y Cruz- Ayala, K. (2020). Contraloría financiera en la contratación pública. Una revisión de los contratos de obras públicas del estado venezolano. *Revista Inquietud Empresarial*, 10 (1), pp (43-58) Recuperado de https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud_empresarial/article/view/9716
- González, A. (2011). *Liquidez, volatilidad estocástica y saltos*. Santander- España: Universidad de Cantabria.
- Gutiérrez García, S. (2016). Plan de negocio para la creación de una empresa del rubro eléctrico-civil y su participación en licitaciones públicas, Chiclayo-Lambayeque. (tesis de licenciatura). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrobojo. Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/handle/20.500.12423/679>
- Hernández, R., Fernández- Collado, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la Investigación. México DF, México: McGraw-Hilli / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Los siete tipos de contrataciones del Estado peruano. <https://hegel.edu.pe/blog/los-siete-tipos-decontrataciones-del-estado-peruano/> (21 MAYO 2021)

- Huidobro, J., Heredia, B., Salmona, M., & Alvarado, L. (2009). Inclusión en la gestión de riesgos en el estudio de ofertas para licitaciones de proyectos de construcción. *Revista de la Construcción*, 8(2), 27-37
- López P. & Fachelli S. (2015), Metodología de la investigación social cuantitativa, Recuperado de https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163564/metinvsocua_a2016_cap1-2.pdf
- López-Rodríguez, C., Cardozo, C., Monroy, L., & González, E. G. (2019). El impacto del valor económico agregado (EVA) en la valoración accionaria de las empresas colombianas entre los años 2015 al 2018. *Revista ESPACIOS*, 40(43).
- MEF- Ministerio de Economía y Finanzas (2011). ¿Por qué razones un proceso de selección queda desierto? Delimitación de causales https://www.mef.gob.pe/cont_estado/documentos/1_Estudio_desiertos.pdf
- Mendoza Rodríguez, M. (2018). *Diseño de manual de un manual de procedimientos del área de recursos humanos para mejorar la gestión administrativa de la empresa Leoncito S.R.L-2018*. (tesis de licenciatura). Universidad Señor de Sipán.
- Mendoza., Jiménez, J., Roman Cervantes, C., & Hernández., López., M. (2018). Los contratos reservados: una herramienta para el fortalecimiento de las entidades sociales. CIRIEC-España. *Revista jurídica de economía social y cooperativa*, (33), 295-332.
- Navas Rondón, C. (2016). Las contrataciones públicas: su trascendencia y desarrollo en el marco del comercio internacional y del TLC suscrito con Estados Unidos. *Revista Lex*, 14 (17), pp (261-275). Recuperado de <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/943/818>
- Nieves-López, J. (2017). El principio de selección objetiva en la licitación pública: Análisis desde la etapa precontractual. *Revista Verba Iuris*, 12(37), pp. 13-24. Recuperado de <https://revistas.unilivre.edu.co/index.php/verbaiuris/article/view/1020/790>
- Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), «OSCE,» [En línea]. Available: <https://portal.osce.gob.pe/osce/content/ley-de-contratacionesdel-estado-y-reglamento>. [Último acceso: 17 05 2020].
- Ortiz, Cruz, M. (2015). Guía de entrevista y de observación. Recuperado de https://prezi.com/ooatecj5_fgt/guia-de-entrevista-y-de-observacion/
- Otero Ortega, A. (2018). Enfoques de Investigación – Métodos para el diseño urbano.

- Piza Burgos, N. D., Amaiquema Marquez, F. A., & Beltrán Baquerizo, G. (2019). Métodos y técnicas en la investigación cualitativa. Algunas precisiones necesarias. *Revista Conrado*, 15(70), 455-459. Recuperado de <http://conrado.ucf.edu.cu/index.php/Conrado>
- Ramírez et. al (2019). Metodología de la investigación e investigación aplicada para ciencias económicas y administrativas. Recuperado de <https://jalfaroman.files.wordpress.com/2019/03/dosier-metodologia-e-investigacion-aplicada-2018.pdf>
- Reglamento de la ley de Contrataciones del estado (2017). Guía para elaborar especificaciones técnicas y términos de referencia para la contratación de bienes y servicios. Recuperado de <https://media.peru.info/promperu/Guia-para-elaborar-TDR-y-EETT.pdf>
- Rodríguez Masías, A. (2017). Especificaciones técnicas o términos de referencia en la contratación con el estado. <https://www.lumensoft.pe/peru-contrataciones/especificaciones-tecnicas-tdr/>
- Rojas, M., Torres, M., Flores, C., & Chocano, C. (2020). Cuadro Comparativo del Decreto Legislativo N° 1017, modificado por Ley N° 29873, y la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado. Lima: OSCE. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivosdescarga/Cuadro_Comparativo_Ley_30225.pdf
- [Román Fuentes, J. \(2017\). Estados financieros básicos 2017: Proceso de elaboración y reexpresión. Editorial ISEF Empresa Lider.](#)
- [Rozemberg R. y Gayá R. \(2012\). La dimensión Internacional de la contratación pública.](#) Recuperado de <https://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/ICT4GP/Doc17%20Compras-Dimension-Internacional.pdf>
- Sáenz, L. y Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Revista Orbis Cognita* 3(1). Pp (1-6). Recuperado de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/>
- Salazar, C. y Del Castillo, S. (2017). Fundamentos básicos de estadística. Universidad Central del Ecuador
- Salazar, M. (2020). *Factores predominantes que afectan los proyectos ejecutados por contrata en el distrito de los Baños del Inca en los años 2014-2017* (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11537/25378>
- Sanchez Pezo, E. (2019). *Implementación de la Nueva Ley 30225 Ley de Contrataciones del Estado – LCE y Cumplimiento de Funciones del Área Logística de EMAPA San Martin S.A.* (tesis

de maestría). Universidad Nacional de educación Enrique Guzmán y Valle.

Tejero Gonzáles, J. (2020). Técnicas de investigación cualitativa en los ámbitos sanitario y
socio sanitario. La Mancha- Cuenca.

Texto Único Ordenado de la ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado D.S.N°082-219-EF.

Recuperado de <https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0022/tuo-ley-30225.pdf>

Ventura-León, J.L. (2017). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Revista Cubana de
Salud Pública*, 43(4) Recuperado en 8 de mayo de 2022, de

[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S086434662017000400014&lng=es
&tlng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S086434662017000400014&lng=es&tlng=es)

Zambrano, N., Jaramillo, M., Pérez, D., & Serrano, M. (2018). Fórmulas de selección económica de
contratistas en adjudicación de obras de infraestructura vial: Estudio de caso Valle del Cauca,
Colombia. *Revista Entre Ciencia e Ingeniería*, 12(24), 60–67.

Anexos

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Variable Independiente: Procesos de licitación			
Título: “El proceso de licitación y su incidencia en la liquidez de CORPORACIÓN TECNO MARKET SA, San Miguel,2019”			
Problema General	Objetivo General	Categoría Independiente	
¿De qué manera el proceso de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market SA, San Miguel 2019?	Determinar de qué manera el proceso de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market SA, San Miguel 2019.	Proceso de Licitación	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Sub-Categorías	Items
¿De qué manera la ley de contrataciones y su reglamento N°30225 incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?	Determinar de qué manera la ley de contrataciones y su reglamento N°30225 incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.	Ley de contrataciones del estado y su reglamento N°30225	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Es importante que una empresa privada dedicada al rubro de servicios tenga en claro el objetivo del RNP? 2. ¿El RNP brinda beneficios a entidades públicas, así como a diversos proveedores del sector privado? 3. ¿Es necesario que la adjudicación simplificada sea trabajada dentro de la empresa según ley N°30225 de contrataciones del estado? 4. ¿Es importante planificar la aprobación de cronogramas de ejecución de obras? 5. ¿Referente al proceso de ejecución de obras, es importante la coordinación con el proyectista, la respuesta según consultas y observaciones de obra? 6. ¿Es importante trabajar el concurso público de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado? 7. ¿Es importante considerar los plazos que dispone la ley N°30225 para aprobación de expedientes adicionales de obra? 8. ¿Es importante que la licitación pública se gestione de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado? 9. ¿Es importante que el plazo de respuesta durante la ejecución de obra sea el adecuado?

<p>¿De qué manera la capacitación del personal en el área de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?</p>	<p>Determinar de qué manera la capacitación del personal en el área de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.</p>	<p>Capacitación del personal en el área de licitaciones.</p>	<p>10. ¿Es importante que el personal del área de licitaciones de Tecno Market SA, adjunte certificación de la OSCE al momento de postular al área? 11. ¿Es importante mitigar los problemas de retrasos en el proceso de atención de solicitudes dentro del área? 12. ¿El proceso de preparación del formato de licitación en el área correspondiente deberá ser realizado a tiempo? 13. ¿Es importante priorizar la capacitación del personal con mayor experiencia en el área dentro de Tecno Market SA? 14. ¿Es necesario considerar el nivel de preparación del personal para delegar sus labores dentro del área?</p>
--	--	--	---

Variable Dependiente: Liquidez			
Título: “El proceso de licitación y su incidencia en la liquidez de CORPORACIÓN TECNO MARKET SA, San Miguel,2019”			
Problema General	Objetivo General	Categoría Independiente	
¿De qué manera el proceso de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market SA, San Miguel 2019?	Determinar de qué manera el proceso de licitaciones incide en la liquidez de Corporación Tecno Market SA, San Miguel 2019.	Liquidez	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Sub-Categorías	Items
¿De qué manera el proceso de licitación incide en las ratios financieras de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?	Determinar de qué el proceso de licitación incide en las ratios financieras de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.	Ratios Financieros de liquidez	15. ¿Es necesario tener claro el objetivo del RNP referente al financiamiento que debe de tener la empresa para poder licitar? 16. ¿Es importante conocer el nivel de financiamiento de Tecno Market SA durante el ejercicio 2019? 17. ¿Es necesario conocer la capacidad de los activos disponibles de Tecno Market SA?
¿De qué manera el proceso de licitación incide en los estados financieros de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019?	Determinar de qué manera el proceso de licitación incide en los estados financieros de Corporación Tecno Market S.A., San Miguel 2019.	Estados Financieros	18. ¿Es necesario que Tecno Market SA presente sus estados financieros de manera periódica para llevar un mejor control de la situación económico-financiera?

Anexo 2: Guía de entrevista

Guía de entrevista	
Fecha:	
Lugar:	
Entrevistadores:	
Hora:	
Introducción: La presente entrevista tiene como objetivo conocer sobre la adecuada gestión en el área de licitación de Corporación Tecno Market S.A, la aplicación de la ley N°30225, así como el nivel de capacitación y preparación de sus colaboradores.	
Características: <ul style="list-style-type: none">• La entrevista es de total confidencialidad.• Duración: máximo 25 minutos	
Preguntas para la inscripción en la RNP (Registro Nacional de Proveedores): <ul style="list-style-type: none">- ¿Es importante que una empresa privada dedicada al rubro de servicios tenga en claro el objetivo del RNP?- ¿El RNP brinda beneficios a entidades públicas, así como a diversos proveedores del sector privado?	
Preguntas para plazos de proceso de adjudicación simplificada: <ul style="list-style-type: none">- ¿Es necesario que la adjudicación simplificada sea trabajada dentro de la empresa según ley N°30225 de contrataciones del estado?- ¿Es importante planificar la aprobación de cronogramas de ejecución de obras?- ¿Referente al proceso de ejecución de obras, es importante la coordinación con el proyectista, la respuesta según consultas y observaciones de obra?	
Preguntas para plazos de proceso del concurso público: <ul style="list-style-type: none">- ¿Es importante trabajar el concurso público de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado?- ¿Es importante considerar los plazos que dispone la ley N°30225 para aprobación de expedientes adicionales de obra?	
Preguntas para plazos de proceso de licitación pública: <ul style="list-style-type: none">- ¿Es importante que la licitación pública se gestione de acuerdo a la ley N°30225 de contrataciones del estado?- ¿Es importante que el plazo de respuesta durante la ejecución de obra sea el adecuado?	
Preguntas para recomendaciones de la OSCE para contratación de personal: <ul style="list-style-type: none">- ¿Es importante que el personal del área de licitaciones de Tecno Market SA, adjunte certificación de la OSCE al momento de postular al área?	
Preguntas para errores que representan propuestas no admitidas: <ul style="list-style-type: none">- ¿Es importante mitigar los problemas de retrasos en el proceso de atención de solicitudes dentro del área?- ¿El proceso de preparación del formato de licitación en el área correspondiente deberá ser realizado a tiempo?	
Preguntas para niveles de capacitación de personal: <ul style="list-style-type: none">- ¿Es importante priorizar la capacitación del personal con mayor experiencia en el área dentro de Tecno Market SA?	

- ¿Es necesario considerar el nivel de preparación del personal para delegar sus labores dentro del área?

Preguntas para Ratios de liquidez:

- ¿Es necesario tener claro el objetivo del RNP referente al financiamiento que debe de tener la empresa para poder licitar?
- ¿Es importante conocer el nivel de financiamiento de Tecno Market SA durante el ejercicio 2019?
- ¿Es necesario conocer la capacidad de los activos disponibles de Tecno Market SA?

Preguntas para Estados Financieros:

- ¿Es necesario que Tecno Market SA presente sus estados financieros de manera periódica para llevar un mejor control de la situación económico financiera?

Anexo 3: *Lista de cotejo*

Sujeto de investigación	Corporación Tecno Market S.A.
Actividad Comercial de la empresa	Fabricación de otras bombas, compresores, grifos y válvulas.
Área de observación	Licitaciones y contabilidad
Tesistas	Anapán Quispe, Miriella y Mantilla Reyes, Hugo
Objetivo	Verificar la existencia de la documentación necesaria para su análisis.

N°	Documentos a analizar	SI	NO	Observaciones
La empresa cuenta con el documento				
1	Estados financieros del ejercicio 2019 (EESFFF/EEGGPP)	X		
2	Reporte de procesos concursados y adjudicados	X		
3	Reporte de observaciones de requerimientos	X		
4	Reporte de clientes más relevantes en el ejercicio 2019	X		

Fuente: Elaboración propia

Anexo 4: *Guía de Observación*

Sujeto de investigación	Corporación Tecno Market S. A
Actividad comercial	De Servicios y mantenimiento
Área de observación	Administrativa/ Licitaciones
Observadores (as)	Mieriella Anapan y Hugo Mantilla
Tiempo de observación	Cuatro horas diarias por 2 días

Objetivo: Observar los procedimientos de gestión en el área administrativa para Licitaciones

N°	ASPECTOS A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Existe un área específica para la gestión de las licitaciones públicas.	X		
2	El personal a cargo del área está capacitado para las operaciones designadas.		X	No todos están capacitados para gestionar una licitación o conocen de las normas.
3	La empresa cumple con los requisitos específicos para poder licitar	X		
4	El personal a ejecutar la obra cuenta con experiencia profesional según su área.		X	Se debería realizar el ingreso de la información en el momento que se requiere y no esperar hasta el momento de la adjudicación.
5	La empresa cuenta con los equipos necesarios para ejecutar el trabajo		X	Se debería realizar un inventario y de tener certeza de ser elegidos, analizar con antelación sobre las herramientas disponibles.
6	La empresa evalúa la reputación del cliente y su capacidad financiera para considerar participar en la convocatoria.		X	

Anexo 5: Estado de situación comparativo



Corporación
Tecno Market S.A.

CORPORACIÓN TECNO MARKET S.A.
Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2019-2018
(Expresado en Soles)

Activos	2019		2018	
Activos Corrientes	S/.	%	S/.	Dif.
Efectivo y equivalentes de efectivo	9,659.00	0.50%	5,648.00	4,011.00
Cuentas por cobrar comerciales	855,442.00	43.90%	699,587.00	155,855.00
Cuentas por cobrar acc, Soc. Dir y gerentes.	255,000.00	13.09%	165,000	90,000.00
Otras cuentas por cobrar	0.00		0.00	
Inventarios	300,000.00	15.40%	15,000.00	285,000.00
Otros Activos Corrientes	240,473.00	12.34%	240,473.00	0.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1,660,574.00	85.22%	1,125,708.00	534,866.00
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Propiedad Planta y Equipo	288,004.00	14.78%	134,832.00	153,172.00
Total Activos No Corrientes	288,004.00	14.78%	134,832.00	
TOTAL ACTIVOS	1,948,578.00	100%	1,260,540.00	688,038.00

PASIVOS	2019		2018	
Tributos y aportac. sist pens y salud p pagar	79,467.00	4.08%	6,248.00	73,219.00
Obligaciones Financieras	719,723.00	36.94%	484,351.00	235,372.00
TOTAL PASIVO	799,190.00	100%	490,599.00	308,591.00
PATRIMONIO				
Capital	457,700.00	23.49%	257,700.00	200,000.00
Reservas Legales	0.00		0.00	
Resultados Acumulados	512,241.00	26.29%	409,396.00	102,845.00
Utilidad del Ejercicio	179,447.00	9.21%	102,845.00	76,602.00
TOTAL PATRIMONIO	1,149,388.00	58.99%	769,941.00	379,447.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,948,578.00	100%	1,260,540.00	688,038.00

Fuente: Dpto. Contable Corporación Tecno Market S.A.

Anexo 6: Estado de resultados

 Corporación
 Tecno Market S.A.

CORPORACIÓN TECNO MARKET S.A.
 Estado de Resultados al 31 de diciembre de 2019-2018
 (Expresado en Soles)

	2019		2018	
	S/.	%	S/.	Dif.
Ventas	1,366,569.00	100%	1,488,016.00	-121,447.00
(-) Costos de Ventas	700,689.00	51.27%	907,065.00	-206,376.00
Utilidad Bruta	665,880.00	48.73%	580,951.00	84,929.00
(-) Gastos de Ventas	146,724.00	10.74%	162,812.00	-16,088.00
(-) Gastos de Administración	220,087.00	16.11%	244,219.00	-24,132.00
Utilidad Operativa	299,069.00	21.88%	173,920.00	125,149.00
(-) Gastos Financieros	48,547.00	3.55%	0.00	48,547.00
(-) Costo Devaluación de Bienes	71,075.00	5.20%	71,075.00	0.00
UTILIDAD NETA	179,447.00	13.13%	102,845.00	76,602.00

Anexo 7: Validación de instrumentos
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
FICHA DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombres y Apellidos:	HUGO GALLEGOS MONTALVO
Cargo:	
Institución/Empresa:	UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70 % del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de Validación del Instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	

Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL				X	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador				X	

Coeficiente de validez:

$A+B+C$
30

0,80

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 – 1,00	Validez muy buena

CALIFICACION GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el Intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

0.80

 FIRMA DEL VALIDADOR Nombre: Hugo Apellidos: Gallegos Montalvo DNI N°: 07817994

Lima, 17 de marzo del 2023

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombres y Apellidos:	Raúl Eduardo Rondón Grados
Cargo:	Coordinador (e) Carrera de Contabilidad y Finanzas
Institución/Empresa:	UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70 % del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de Validación del Instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			3	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			3	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			3	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			3	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables			3	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			3	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo dimensiones e indicadores.			3	

Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			3	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			3	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones. consignas y opciones de respuesta bien definidas.			3	
CONTEO TOTAL					
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador					

Coefficiente de validez:

$\frac{A+B+C}{30}$

10


Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 – 1,00	Validez muy buena

CALIFICACION GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el Intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 21 de marzo del 2023


FIRMA DEL VALIDADOR Nombre: Raúl Eduardo Apellidos: Rondón Grados DNI N°: 10500349

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombres y Apellidos:	RUPERTO HERNAN ARIAS FRATELLI
Cargo:	DTC
Institución/Empresa:	UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70 % del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de Validación del Instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo dimensiones e indicadores.			X	

Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones. consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL					
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador				X	

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30}$$

0.89

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 – 1,00	Validez muy buena

CALIFICACION GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el Intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez buena



FIRMA DEL VALIDADOR

Nombre: RUPERTO HERNAN

Apellidos: ARIAS FEATELLI

DNI N°: 08461397

Lima, 21 de marzo del 2023

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA
PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN, TESIS O INFORME DE
SUFICIENCIA PROFESIONAL**



Yo Marco Antonio Loza Allauca, identificado con DNI o CE N° 08714984, como representante legal de la empresa/institución: Corporación Tecno Market S.A., con R.U.C. N° 20457675748, ubicada en la ciudad de San Miguel - Lima.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN A:

- 1) Mieriella de Fatima Anapán Quispe, con DNI/CE 71337221
- 2) Hugo Elvis Mantilla Reyes, con DNI/CE 46876436

Egresado/s de la Carrera profesional o Programa de Posgrado de Contabilidad y Finanzas

para que utilice la siguiente información de la empresa: información del área de contabilidad, así como detalle de las licitaciones puestas en marcha en el año 2019

con la finalidad de que pueda desarrollar su Trabajo de Investigación, Tesis o Trabajo suficiencia profesional para optar al grado de Bachiller, Maestro, Doctor o Título Profesional. Para su validez tomar en cuenta los documentos que deberán adjuntar, según los siguientes casos:

- 1) Para el caso de empresas privadas y formalizadas, se deberá adjuntar:
 - La vigencia de Poder o la consulta RUC (con fecha no mayor a 90 días a partir de la fecha del acta de aprobación del asesor en el caso de Tesis y a partir de la solicitud de la carpeta en el caso de Suficiencia Profesional)
 - En el caso de presentar consulta RUC, adjuntar copia del DNI vigente o Ficha Reniec del Representante Legal.
- 2) Para el caso de entidades públicas u organizaciones sin fines de lucro (ONGs y similares), se deberá adjuntar:
 - Resolución u otro documento oficial que evidencie que la persona que autoriza es la autoridad competente en ejercicio.
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec del Representante Legal.
- 3) Para el caso de personas naturales, personas naturales con negocio, pequeñas y microempresas empresas, se deberá adjuntar:
 - Ficha RUC 10 o 15 o 17 de ser el caso (fuerzas armadas, extranjeros, etc.)
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec / Carnet de extranjería del representante Legal.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

- Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.



Firma del Representante Legal o Autoridad
DNI o CE:

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar



Firma del egresado (1)
DNI:



Firma del egresado (2)
DNI:

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	08	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	12/01/2023				



Toda copia descargada o impresa de este documento, que no tenga sello de copia controlada, será considerada como documento no controlado por el Sistema de Gestión Documental.



Reporte de Ficha RUC

Lima, 25/11/2021

CORPORACION TECNO MARKET S.A.
20457675748

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	26 SOCIEDAD ANONIMA
Fecha de Inscripción	17/11/1999
Fecha de Inicio de Actividades	18/11/1999
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	07/05/2018
Comprobantes electrónicos	FACTURA (desde 07/05/2018),BOLETA (desde 21/06/2021)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	8129 - OTRAS ACTIVIDADES DE LIMPIEZA DE EDIFICIOS Y DE INSTALACIONES INDUSTRIALES
Actividad Económica Secundaria 1	4220 - CONSTRUCCION DE PROYECTOS DE SERVICIO PÚBLICO
Actividad Económica Secundaria 2	2813 - FABRICACIÓN DE OTRAS BOMBAS, COMPRESORES, GRIFOS Y VÁLVULAS
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	IMPORTADOR
Número Fax	1 - 4265166
Teléfono Fijo 1	1 - 4265166
Teléfono Fijo 2	1 - 4269851
Teléfono Móvil 1	1 - 998323263
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	eaav22@hotmail.com
Correo Electrónico 2	mul@serviciosjugasac01@gmail.com

Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	8129 - OTRAS ACTIVIDADES DE LIMPIEZA DE EDIFICIOS Y DE INSTALACIONES INDUSTRIALES
Departamento	LIMA
Provincia	LIMA
Distrito	SAN MIGUEL
Tipo y Nombre Zona	-
Tipo y Nombre Vía	JR. INDEPENDENCIA
Nro	135

Página 1 de 3

www.sunat.gob.pe

Central de Consultas
Desde teléfonos fijos 0-801-12-100
Desde celulares (01)315-0730



Km	-
Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	-
Otras Referencias	ALTURA CDRA. 1 DE LA AV LA PAZ
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	ALQUILADO

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP	26/09/1999
Número de Partida Registral	-
Tomo/Ficha	11124645
Folio	-
Asiento	-
Origen de la Entidad	NACIONAL
Pais de Origen	-

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	18/11/1999	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2014	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/12/2010	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	22/04/2004	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	01/01/2017	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/06/2001	-	-	-
SNP - LEY 19990	01/05/2001	-	-	-
SENCICO	22/09/2021	-	-	-

Representantes Legales



Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD 00714904	LOZA ALLAUCA MARCO ANTONIO	GERENTE GENERAL	11/05/1965	29/09/2017	-
	Dirección		Ubigeo	Teléfono	Correo
	URB. LA MACARENA CAL. SEVILLA 245	LIMA LIMA SAN MIGUEL	15 996102191	mloza@tecnomarket-sa.com	

Dependencia SUNAT: INTENDENCIA LIMA

Fecha: 25/11/2021

Hora: 20:12

Página 3 de 3

Jefe del área de Servicios
SUNAT

Sr. Contribuyente, al solicitar el presente Reporte Electrónico, debe tener en cuenta lo siguiente:

- La información mostrada corresponde a lo registrado por usted a través de SUNAT Operaciones en Línea.
- El máximo de reportes a ser generados por día es TRES (03). A partir del 4to reporte, se toma el último reporte generado. La generación del reporte en el día siempre muestra los datos registrados hasta el día anterior.
- Es importante que, para efectos de mantenerlo informado sobre sus obligaciones y facilidades, actualice sus datos en el RUC, como correo electrónico, teléfono fijo y teléfono celular.
- Puede validar y visualizar el reporte electrónico generado a través del código QR ubicado en la parte inferior derecha del presente documento o colocando la siguiente dirección en la barra del navegador:

<https://www.sunat.gob.pe/cl-ti-itreporteec-visor/reporteeec/reportecertificado/download?doc=K5VtudqtrQeJIYvcQh4miVHe%2BTwYO11RY8Tn0eZSaMBRBzazUkEM7e2lsBcdPhzuMEPxCuPfdA64tDJMFv44db28glWtNEoZlQrS7k6lnl%3D>

