

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**



ESCUELA DE POSGRADO

TESIS

**PLAN ESTRATÉGICO PARA EL SISTEMA DE
CONTRATACIÓN PÚBLICA EN LA UNIVERSIDAD
NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

PRESENTADO POR:

Jorge Luis Junco Romero

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

ASESOR:

TEODORICO JAMANCA ALBERTO

HUACHO - 2018

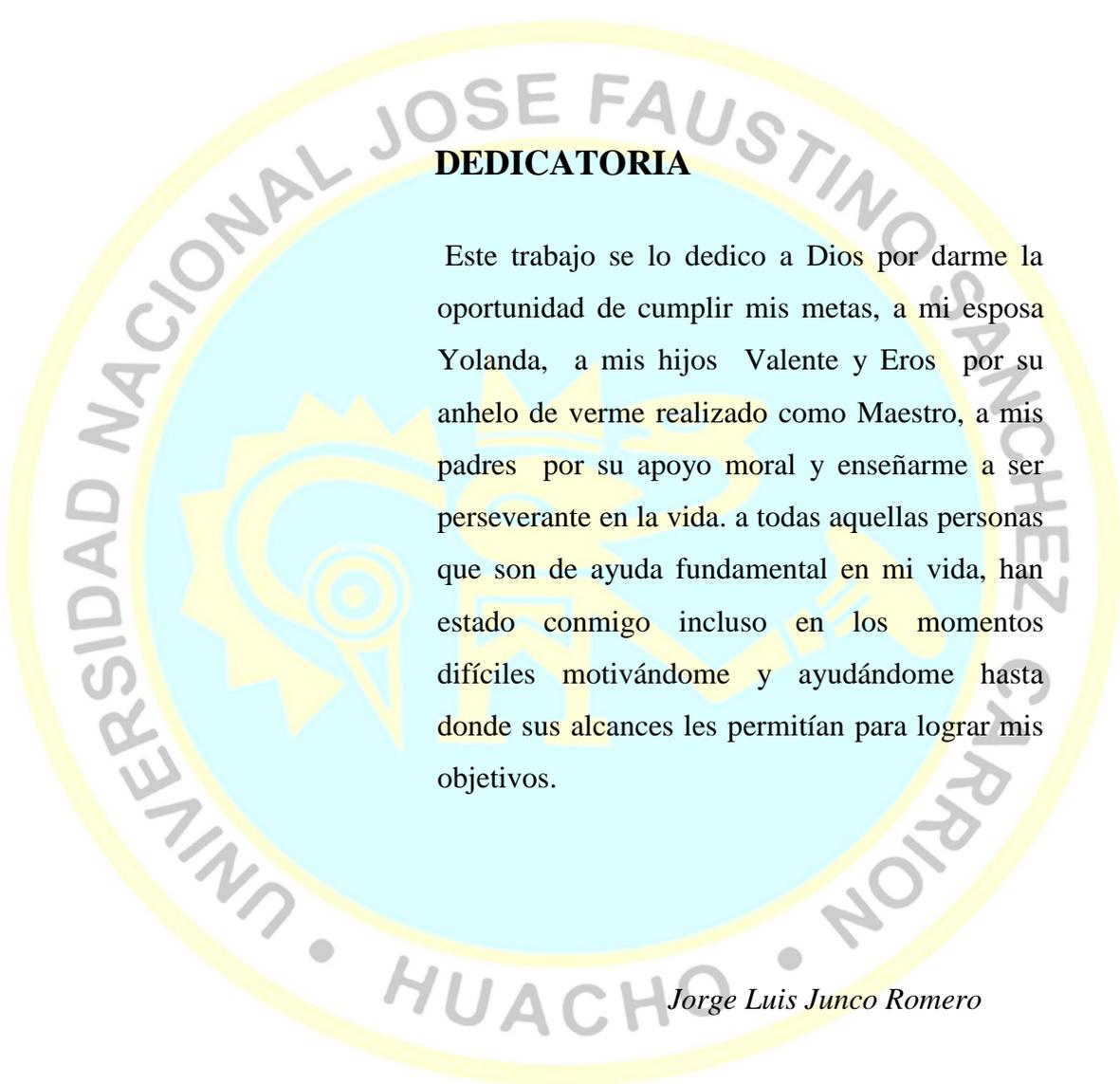
**PLAN ESTRATÉGICO PARA EL SISTEMA DE CONTRATACIÓN
PÚBLICA EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO
SÁNCHEZ CARRIÓN**

Jorge Luis Junco Romero

TESIS DE MAESTRÍA

ASESOR: [Jamanca Alberto Teodorico]

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA
HUACHO
2018**



DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a Dios por darme la oportunidad de cumplir mis metas, a mi esposa Yolanda, a mis hijos Valente y Eros por su anhelo de verme realizado como Maestro, a mis padres por su apoyo moral y enseñarme a ser perseverante en la vida. a todas aquellas personas que son de ayuda fundamental en mi vida, han estado conmigo incluso en los momentos difíciles motivándome y ayudándome hasta donde sus alcances les permitían para lograr mis objetivos.

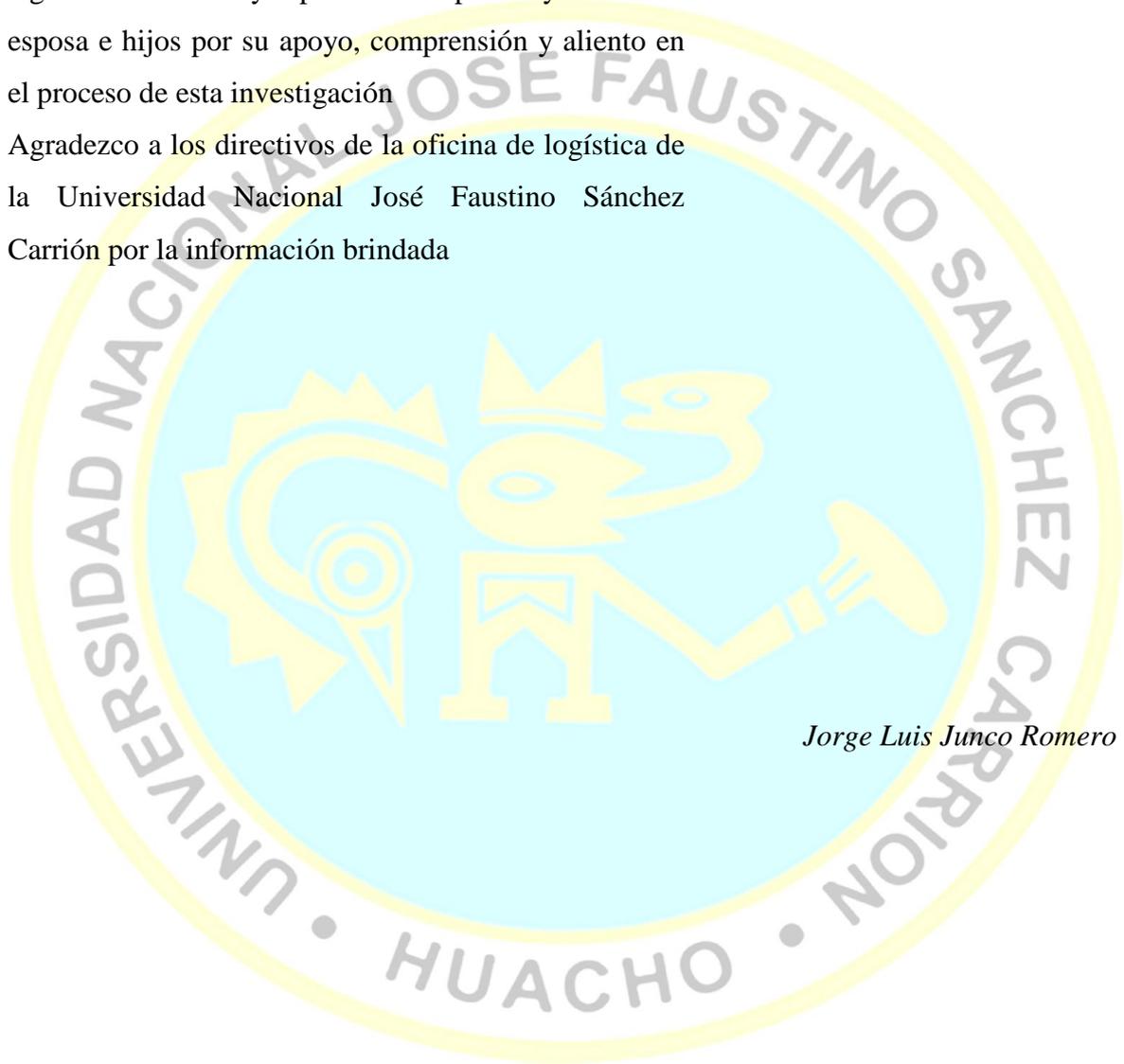
Jorge Luis Junco Romero

AGRADECIMIENTO

Agradezco a dios por darme la oportunidad de llegar a cumplir mis metas y por las personas que me ha permitido conocer y compartir en esta investigación.

Agradecimiento muy especial a mis padres y hermanos esposa e hijos por su apoyo, comprensión y aliento en el proceso de esta investigación

Agradezco a los directivos de la oficina de logística de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión por la información brindada

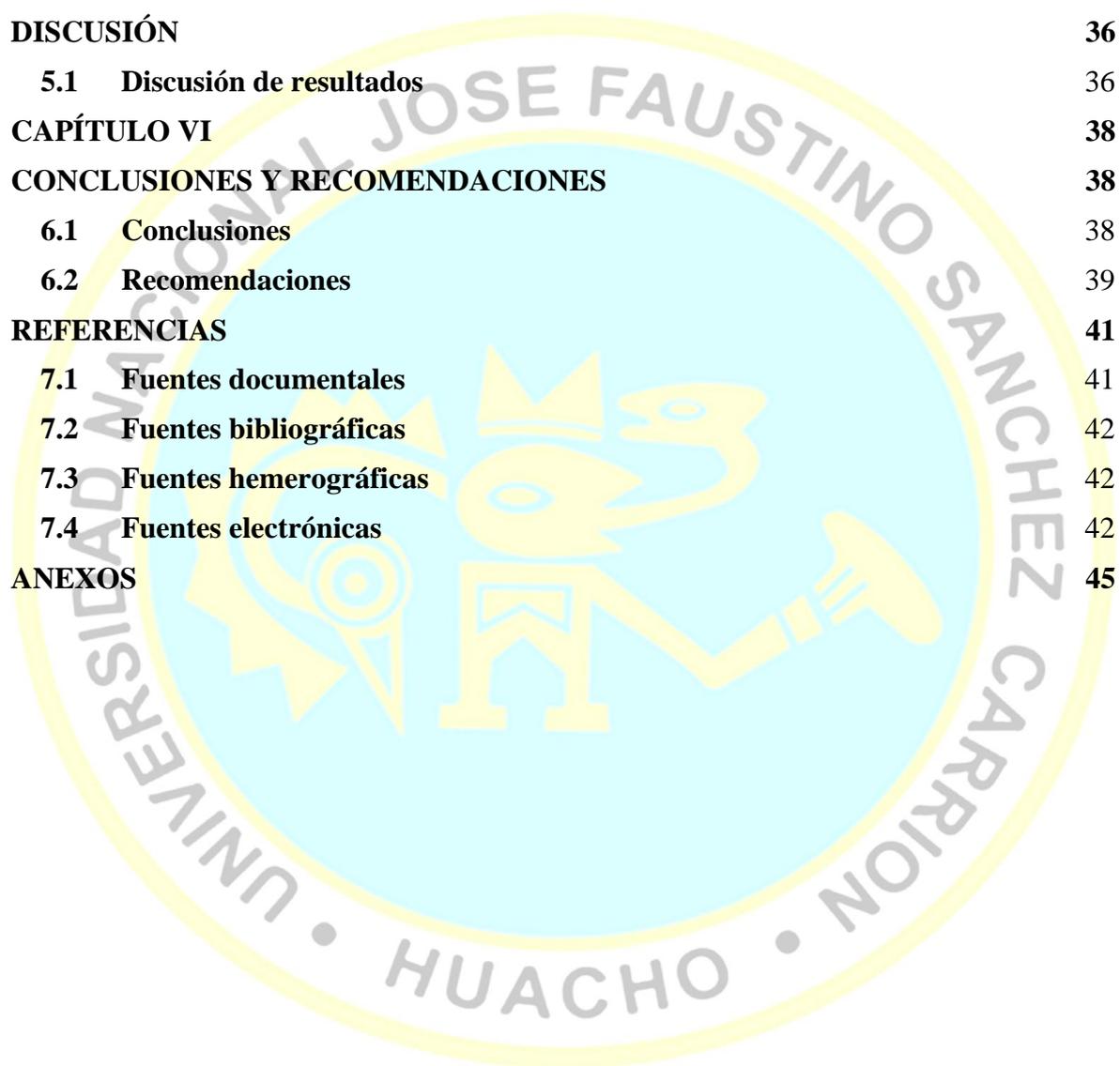


Jorge Luis Junco Romero

ÍNDICE

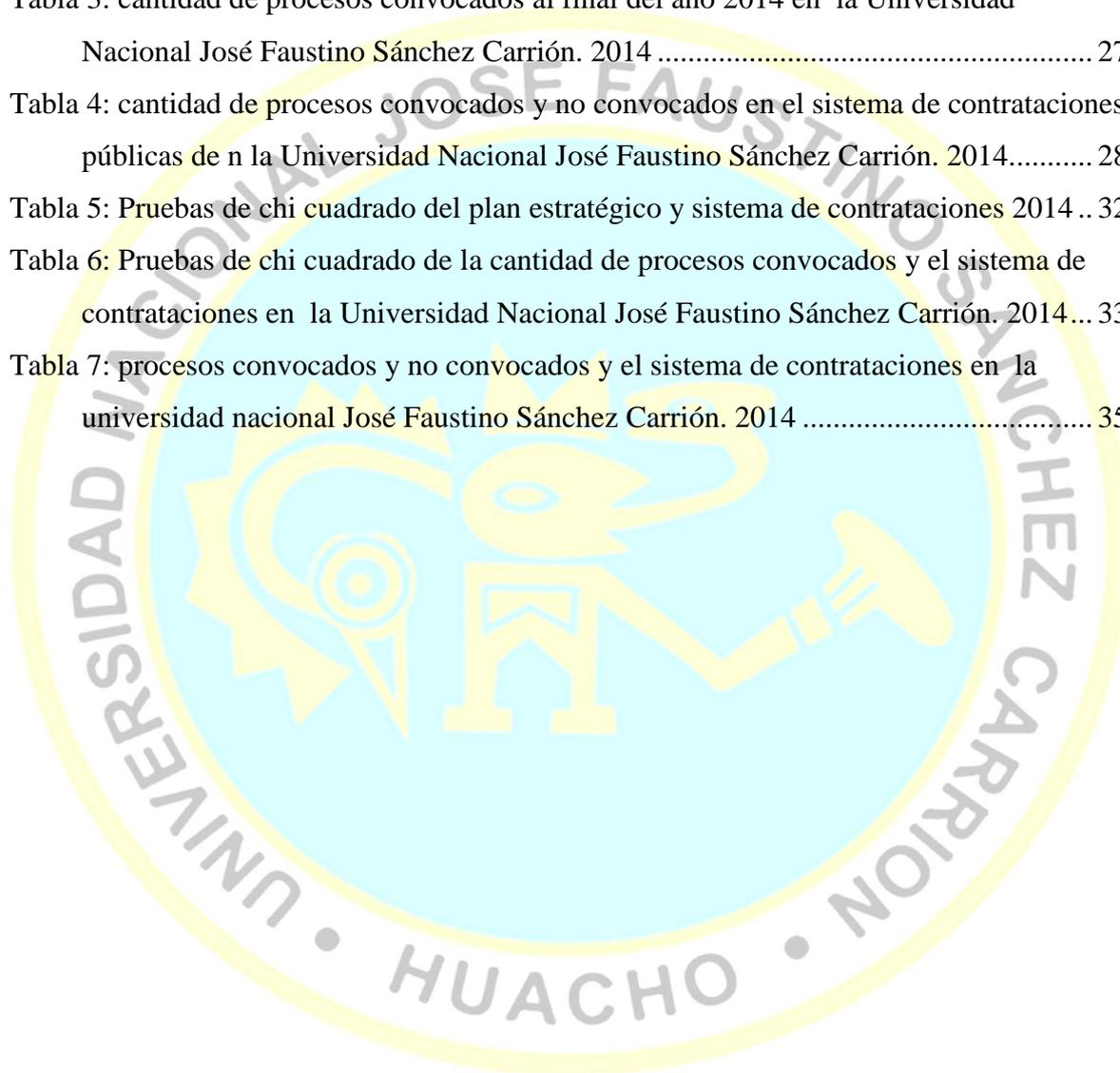
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	2
1.2.1 Problema general	2
1.2.2 Problemas específicos	2
1.3 Objetivos de la investigación	2
1.3.1 Objetivo general	2
1.3.2 Objetivos específicos	3
1.4 Justificación de la investigación	3
1.5 Delimitaciones del estudio	3
1.6 Viabilidad del estudio	4
CAPÍTULO II	5
MARCO TEÓRICO	5
2.1 Antecedentes de la investigación	5
2.1.1 Investigaciones internacionales	5
2.1.2 Investigaciones nacionales	6
2.2 Bases teóricas	7
2.3 Definición de términos básicos	18
2.4 Hipótesis de investigación	19
2.4.1 Hipótesis general	19
2.4.2 Hipótesis específicas	19
2.5 Operacionalización de las variables	19
CAPÍTULO III	21
METODOLOGÍA	21
3.1 Diseño metodológico	21
3.2 Población y muestra	22
3.2.1 Población	22
3.2.2 Muestra	22

3.3	Técnicas de recolección de datos	22
3.4	Técnicas para el procesamiento de la información	22
CAPÍTULO IV		25
RESULTADOS		25
4.1	Análisis de resultados	25
4.2	Contrastación de hipótesis	30
CAPÍTULO V		36
DISCUSIÓN		36
5.1	Discusión de resultados	36
CAPÍTULO VI		38
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		38
6.1	Conclusiones	38
6.2	Recomendaciones	39
REFERENCIAS		41
7.1	Fuentes documentales	41
7.2	Fuentes bibliográficas	42
7.3	Fuentes hemerográficas	42
7.4	Fuentes electrónicas	42
ANEXOS		45



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Plan estratégico y su relación con el sistema de contrataciones públicas en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014	25
Tabla 2: Cantidad de procesos convocados al inicio del año 2014, n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014	26
Tabla 3: cantidad de procesos convocados al final del año 2014 en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014	27
Tabla 4: cantidad de procesos convocados y no convocados en el sistema de contrataciones públicas de n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014.....	28
Tabla 5: Pruebas de chi cuadrado del plan estratégico y sistema de contrataciones 2014..	32
Tabla 6: Pruebas de chi cuadrado de la cantidad de procesos convocados y el sistema de contrataciones en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014...	33
Tabla 7: procesos convocados y no convocados y el sistema de contrataciones en la universidad nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014	35



ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1: Cantidad de procesos convocados al inicio del año 2014, n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014	27
Grafico 2: cantidad de procesos convocados y no convocados en el sistema de contrataciones públicas de n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014.....	29



RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado **“Plan estratégico para el sistema de contratación pública en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión”** cuyo problema general fue ¿Como el plan estratégico influye significativamente en las contrataciones públicas en el soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014?, el o objetivo general fue Describir el plan estratégico y su relación con las contrataciones públicas como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 y tienen como hipótesis general El plan estratégico en las contrataciones públicas influye significativamente como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.la metodología es de Diseño transversal y de tipo descriptivo con una población de 61 procesos convocados donde se concluye: El plan estratégico en las contrataciones públicas influye significativamente en el sistema de contrataciones como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014. Lo que se ha demostrado al aceptar la hipótesis de investigación. La variable plan estratégico de la universidad se diagnostica predominante. También el sistema de contrataciones se diagnostica predominante según la información del CEPLAN año 2014.

Palabras clave: Contrataciones, Sistema, Procesos

ABSTRACT

The present research work entitled "Strategic plan for the public procurement system at the José Faustino Sánchez Carrion National University" whose general problem was how strategic plan significantly influence recruitment do public in support of the development of good governance in the José National University Faustino Sánchez Carrión - in the 2014?, or general objective was to describe the strategic plan and its relationship with the procurement as a support for the development of good governance of the José National University Faustino Sánchez Carrión - in the 2014 and have the general assumptions the strategic plan in public procurement influences significantly as a support for the development of good governance in the National University José Faustino Sánchez Carrion - 2014. la methodology is cross design and descriptive, with a population of 61 summoned processes where it is concluded: the strategic plan in public procurement influences

Keywords: Engagements, system and processes

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se realizó en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión el año 2014 y está estructurado de la siguiente forma:

El CAPITULO I, en el cual tenemos El “problema de investigación” de acuerdo con sus respectivos componentes: Planteamiento del Problema, Formulación del Problema, justificación, limitaciones, antecedentes y los objetivos.

El CAPITULO II, se menciona las Bases Teóricas donde se describe cada variable de la investigación

El CAPITULO III, trata sobre El marco metodológico con sus respectivos componentes, hipótesis, tipo de estudio, diseño de estudio, población y muestra, método de investigación, técnica e instrumentos de recolección de datos y método de análisis de datos.

El CAPÍTULO IV, Tenemos en cuenta los resultados y procesamiento de datos.

CAPÍTULO V, Discusión de la investigación

CAPÍTULO VI, Cuenta con las conclusiones y recomendaciones

Las referencias bibliográficas por fuentes primarias como son las enciclopedias, textos, revistas, etc., secundarias como tesis monográficas, artículos científicos, fuentes terciarias como fuente electrónicas.

Los anexos consideramos la matriz de consistencia, matriz de datos, instrumento de recolección de datos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

La universidad nacional José Faustino Sánchez Carrión ha tomado una senda de crecimiento económico alto y sostenido, a la vez que está logrando mejores condiciones de bienestar para la comunidad universitaria. Ambos procesos requieren de un sistema de contrataciones públicas altamente eficiente, que facilite las inversiones requeridas por el crecimiento y entregue oportunamente los bienes, las obras civiles y los servicios demandados por la comunidad universitaria. La comunidad universitaria exige, con plena razón, que ese sistema sea, además, transparente y libre de corrupción.

La universidad José Faustino Sánchez Carrión está además empeñado en un proceso de descentralización política y administrativa que logre acercar la universidad a la comunidad y le retorne a ésta la capacidad de su control. Una de las condiciones para el éxito de la descentralización es disponer de herramientas que faciliten a la universidad y sus facultades la contratación pública para que puedan cumplir eficazmente su misión, tengan el mínimo riesgo de corrupción y a la vez puedan ser total y permanentemente vigiladas por la comunidad universitaria.

La modernización de las contrataciones públicas en la dirección planteada requiere una orientación estratégica que sea guía de una reforma profunda de todo el sistema.

Este trabajo de investigación contiene el Plan Estratégico para la construcción de un sistema de contrataciones públicas eficiente, transparente, libre de corrupción y promotor del desarrollo

El Plan estratégico se basa en los principios medulares internacionalmente reconocidos para las contrataciones públicas: eficiencia, transparencia y

control del riesgo de corrupción, competencia y uso óptimo de recursos para lograr el mayor valor por inversión. Este Plan Estratégico toma en cuenta también las bases que han sido construidas en los años recientes en materia de reformas legislativas y creación de un nuevo contexto institucional. Estos desarrollos son los primeros pasos de un proceso que comienza a abordar ahora los retos más profundos realizados en favor de la comunidad universitaria.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Como el plan estratégico influye significativamente en las contrataciones públicas en el soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Como la cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 influye en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho?
- b) ¿Como los procesos convocados y no convocados influye en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Describir el plan estratégico y su relación con las contrataciones públicas como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Describir la cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho.
- b) Describir los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho.

1.4 Justificación de la investigación

La investigación se justifica para el interés de la administración, para recuperar su imagen de fortalecimiento que garantice que los presupuestos de las entidades sean efectuados correctamente, de acuerdo con proyectos, programas y plazos establecidos en la normativa de contrataciones cuyo objeto final es lograr que el presupuesto público se transforme más rápido en el menor tiempo y al menor costo en bienes y servicios para la comunidad y que el proceso sea confiable, justo y todas sus decisiones y resultados estén en la vista de la comunidad universitaria.

1.5 Delimitaciones del estudio

1.5.1. Delimitación del contenido

- Campo: social empresarial
- Área: planeamiento empresarial
- Aspecto: planes con estrategias
- Tema: planeamiento estratégico

1.5.2. Delimitación espacial

La presente investigación se desarrollara en la universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

1.5.3. Delimitación temporal

La investigación se desarrollara en año 2014.

1.6 Viabilidad del estudio

Con respecto a las posibilidades de poner en práctica el presente proceso de investigación monográfica en el corto plazo en la empresa, después de efectuar coordinaciones y consultas previas, está dentro del plan de desarrollo del presente año el dar solución inmediata a esta problemática por lo que se cuenta con el presupuesto necesario para su implementación.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Investigaciones internacionales

Sercop (2014), realizó un trabajo sobre el Plan Estratégico del Servicio Nacional de Contratación Pública de Ecuador para el período 2014 – 2017. El objetivo fue diseñar el Plan Estratégico de Contrataciones Públicas de la República del Ecuador para el período 2013–2016. El tipo de investigación fue Descriptivo. La conclusión más importante fue que finalmente cabe destacar que los sistemas de vanguardia en adquisiciones se caracterizan también por haber adoptado modalidades de control inteligente orientado a prevenir los riesgos de corrupción, estimular la eficiencia y vigilar los resultados, por la integración entre los procesos de presupuesto y adquisiciones y por su férrea defensa de medidas destinadas a promover el respeto de los derechos humanos y la Sostenibilidad ambiental.

Congreso de la Republica de Colombia (2007), emitió la Ley 1150 de 2007, sobre la contratación con recursos públicos. El objetivo fue, prestar servicios de apoyo a la gestión para la mesa de servicio de Colombia Compra Eficiente con el fin de mantener la atención y asesoría telefónica de los ciudadanos y los actores que intervienen en la compra pública, así como la recepción de las solicitudes, quejas y/o reclamos.

Ministerio de Hacienda de Chile (2013), formulo el Plan Estratégico 2013–2015 sobre Compras. En su conclusión más importante se menciona que uno de los

mayores logros en los 10 años de vida de la Dirección Chile Compra ha sido consolidar el portal www.mercadopublico.cl como la plataforma de comercio electrónico más grande del país. El nivel de transacción ha pasado desde algo más de US\$1.000 millones en el año 2003 a más de US\$9.100 millones en el 2012, Si bien alcanzar este nivel de transacción ha sido producto de un trabajo permanente con una visión de largo plazo, otro gran logro ha sido que el Sistema de Compras Públicas genere un volumen de ahorro que ha ascendido constantemente en estos 10 años y que el año 2012 alcanzó los US\$ 649 millones, cifra que, a modo de ilustración, permitiría la construcción de aproximadamente 42.000 viviendas sociales. Al respecto, cabe destacar que estos ahorros en los precios dentro del mercado público son producto de la mayor competencia en el mercado público y del incremento en la eficiencia de los procesos administrativos del Estado.

2.1.2 Investigaciones nacionales

Ministerio de Hacienda de Costa Rica (2010), formulo el Plan Estratégico para la Modernización de las Compras Públicas. El objetivo fue determinar nueve estrategias para mejorar el impacto del estado en el bienestar de la comunidad y en el crecimiento económico. El Tipo y diseño del trabajo es Descriptivo. En su conclusión más importante se manifiesta que este plan estratégico, por tanto, no se orienta al objetivo administrativo de mejorar algunas áreas de la gestión de las adquisiciones. Está comprometido con el objetivo político, económico y social de elevar la oportunidad, la calidad e integridad con la que el Estado Costarricense atiende los derechos de los ciudadanos y los requerimientos del crecimiento económico.

Ministerio de Economía del Perú, Osce (2009), formulo el Plan Estratégico de Contrataciones Públicas para el Estado Peruano. El objetivo fue desarrollar un Sistema de Contrataciones Públicas Eficiente, Libre de Corrupción y Promotor del Desarrollo. El trabajo fue de Tipo y Diseño Descriptivo. Se tomaron una muestra de 20 contrataciones. En su conclusión más importante se establece que la visión del Gobierno es disponer de un sistema de

contrataciones públicas que no sólo proporcione a la comunidad beneficios de alta calidad, sino que también garantice la confianza de la comunidad con la integridad ética y la imparcialidad.

2.2 Bases teóricas

PLAN ESTRATEGICO

El plan estratégico es un documento en el que los responsables de una organización (empresarial, institucional, no gubernamental, deportiva,...) reflejan cual será la estrategia a seguir por su compañía en el medio plazo. Por ello, un plan estratégico se establece generalmente con una vigencia que oscila entre 1 y 5 años (por lo general, 3 años) (Pacuri, 2018, párr.1).

Aunque en muchos contextos se suelen utilizar indistintamente los conceptos de plan director y plan estratégico, la definición estricta de plan estratégico indica que éste debe marcar las directrices y el comportamiento para que una organización alcance las aspiraciones que ha plasmado en su plan director (Pacuri, 2018, párr.2).

Por tanto, y en contraposición al plan director, un plan estratégico es cuantitativo, manifiesto y temporal. Es cuantitativo porque indica los objetivos numéricos de la compañía. Es manifiesto porque especifica unas políticas y unas líneas de actuación para conseguir esos objetivos. Finalmente, es temporal porque establece unos intervalos de tiempo, concretos y explícitos, que deben ser cumplidos por la organización para que la puesta en práctica del plan sea exitosa (Pacuri, 2018, párr.3).

En el caso concreto de una empresa comercial, el plan estratégico debe definir al menos tres puntos principales (Pacuri, 2018, párr.4):

- Objetivos numéricos y temporales, no son válidos los objetivos del tipo "Maximizar las ventas de este año", ya que estos no especifican una cifra y una fecha. Lo correcto sería, por ejemplo, un objetivo del tipo: "Conseguir que las ventas asciendan a 100.000 € antes de diciembre del presente ejercicio".
- Políticas y conductas internas, son variables sobre las que la empresa puede influir directamente para favorecer la consecución de sus objetivos. Por ejemplo:

"Establecer una política de tesorería que implique una liquidez mínima del 15% sobre el activo fijo".

- Relación de acciones finalistas, son hechos concretos, dependientes de la empresa, y que están encaminados a solucionar una casuística específica de la misma. Por ejemplo: "Iniciar una campaña de publicidad en diversos medios: TV, radio, prensa, para apoyar la promoción de un nuevo producto".

Suele ser común, en el ámbito de los negocios, complementar un plan estratégico empresarial con uno o varios planes operativos. También en el ámbito de la administración de empresas es posible referirse a la "consistencia estratégica". De acuerdo con Arieu (2007), "existe consistencia estratégica cuando las acciones de una organización son coherentes con las expectativas de la Dirección, y éstas a su vez lo son con el mercado y su entorno"(Pacuri, 2018, párr.5).

ETAPAS DE UN PLAN ESTRATEGICO

Pacuri (2018, párr.6), sostiene que un plan estratégico se compone en general de varias etapas:

Etapa 1: Análisis de la situación.

Permite conocer la realidad en la cual opera la organización.

Etapa 2: Diagnóstico de la situación.

Permite conocer las condiciones actuales en las que desempeña la organización, para ello es necesario entender la actual situación (tanto dentro como fuera de la empresa).

Etapa 3: Declaración de objetivos estratégicos.

Los Objetivos estratégicos son los puntos futuros debidamente cuantificables, medibles y reales; puestos que luego han de ser medidos.

Etapa 4: Estrategias corporativas.

Las estrategias corporativas responden a la necesidad de las empresas e instituciones para responder a las necesidades del mercado (interno y externo), para

poder "jugar" adecuadamente, mediante "fichas" y "jugadas" correctas, en los tiempos y condiciones correctas.

Etapa 5: Planes de actuación.

La pauta o plan que integra los objetivos, las políticas y la secuencia de acciones principales de una organización en todo coherente.1

Etapa 6: Seguimiento.

El Seguimiento permite "controlar" la evolución de la aplicación de las estrategias corporativas en las Empresas u organizaciones; es decir, el seguimiento permite conocer la manera en que se viene aplicando y desarrollando las estrategias y actuaciones de la empresa; para evitar sorpresas finales, que puedan difícilmente ser resarcidas.

Etapa 7: Evaluación.

La evaluación es el proceso que permite medir los resultados, y ver como estos van cumpliendo los objetivos planteados. La evaluación permite hacer un "corte" en un cierto tiempo y comparar el objetivo planteado con la realidad. Existe para ello una amplia variedad de herramientas. Y es posible confundirlo con otros términos como el de organizar, elaborar proyecto etc.

CONSULTORIAS DE ESTRATEGIAS

Los Planes Estratégicos suelen ser implementados mediante los aportes de las Consultorías de Estrategia (Brenda, 2018, p.3).

En este sentido hay dos categorías de prestadores de estos servicios:

1- Profesionales Independientes: Suelen ser graduados de carreras vinculadas a la Administración, los cuales asisten a las empresas para el desarrollo de los mismos.

El principal beneficio es la agilidad para desarrollarlo, el coste en general más reducido y la necesaria implicación de un consultor "senior". El principal inconveniente es la falta de estructura de estos profesionales para hacer frente a las necesidades complejas de un proceso de este tipo. Por esto esta alternativa suele ser tomada por empresas de menor tamaño.

2- **Firmas de Consultoría:** Son organizaciones especializadas en el tema, y dentro de sus tareas se encuentra el diseño y puesta en marcha de estos planes.

El principal beneficio es aprovechar la experiencia y los modelos de trabajo ya probados, así como garantizarse una continuidad gracias a contar con una estructura. Los principales inconvenientes son el elevado coste (derivado de la mayor infraestructura), que en ocasiones las grandes consultoras aprovechan las metodologías probadas para dejar la elaboración del plan estratégico en manos de consultores "junior", y que la mayoría no se involucra directamente en el logro de los resultados sino en el diseño de estos planes solamente (no todas las firmas actúan así, pero sí la mayoría). Esta alternativa suele ser tomada por organizaciones y empresas de mediano y gran tamaño (Brenda, 2018, p.4).

CONTRATO PÚBLICO

El contrato público es un tipo de contrato en el que al menos una de las partes es una Administración pública cuando actúa como tal, y en el que está sometida a un régimen jurídico que coloca al contratante en una situación de subordinación jurídica frente a la Administración (Farinango, 2012, párr.11).

El concepto de contrato público, a primera vista, no difiere del concepto de contrato en el Derecho privado, pero al ser el Estado (o una de sus Administraciones) una de las partes del mismo, tiene características propias. Puede definirse el contrato administrativo como aquel en que la Administración ejerce determinadas prerrogativas en cuanto a su interpretación, ejecución y extinción, cuidando de no alterar la ecuación financiera del mismo (Farinango, 2012, párr.12).

El objeto de este contrato se rige, en consecuencia, por el Derecho público. En todo contrato administrativo tiene que participar por lo menos un órgano estatal en ejercicio de función administrativa. Ahora bien, es la Ley la que define qué se entiende propiamente por órgano estatal, que en determinadas circunstancias puede incluir entes no estatales de Derecho público interno (Farinango, 2012, párr.13).

Una causa adicional de la trascendencia del contrato administrativo, proviene de la idea de la colaboración de los sujetos privados con la Administración, en donde el particular no se comporta como un contratista ordinario. El contrato administrativo es entonces una de las técnicas de colaboración de los administrados con la

administración. El contratista, no obstante que pretende un beneficio económico, obtiene dicho beneficio cumpliendo con la tarea de coadyuvar al cumplimiento de cometidos públicos por parte del Estado (Farinango, 2012, párr.14).

REGULACION POR LOS PAISES Y CONTINENTES

Según Wikipedia (2018, párr.4), estos son:

Europa

En Europa se aplica el Reglamento (CE) n° 2195/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de noviembre de 2002, por el que se aprueba el Vocabulario común de contratos públicos (CPV).¹ y distintas Directivas sectoriales, una para obras, suministros y servicios y otra para los sectores del agua, la energía, los transportes y las telecomunicaciones, echándose en falta la no existencia de una Directiva o Reglamento Marco para toda la contratación pública (Wikipedia, 2018, párr.4).

Contratos Sujetos a Regulación Armonizada (SARA)

Es tal la importancia que la Unión Europea da a la actividad contractual de los Estados que hay una norma específica, que llamaremos Directiva Comunitaria de Contratos (Directiva 2004/18/CE), dedicada a regular esta materia. Ello se debe al empeño comunitario en conseguir una libertad de acceso a las licitaciones públicas y una verdadera competencia de mercado. Los contratos públicos sujetos a dicha norma se denominan contratos SARA. Sin embargo, no todos los contratos celebrados por el sector público se hallan sujetos a la misma. Hay requisitos subjetivos, de cuantía y objetivos (Wikipedia, 2018, párr.5).

Requisitos subjetivos

Sólo los contratos celebrados por los Poderes Adjudicadores, tal y como han quedado definidos más arriba, pueden ser contratos SARA. No importa que sean o no Administraciones Públicas, o contratos privados o administrativos. Lo importante es que sean Poderes Adjudicadores (Wikipedia, 2018, párr.6).

Requisitos objetivos

Sólo pueden ser contratos SARA los siguientes contratos regulados en el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSF) (Wikipedia, 2018, párr.7):

Los contratos de obras.

Los contratos de concesión de obras públicas.

Los contratos de suministro.

Los contratos de servicios.

Los contratos de colaboración entre el sector público y el sector privado.

Requisitos de cuantía

Para ser contratos SARA:(cuantías actualizadas 25/enero/2014) (Wikipedia, 2018, párr.8):

- El contrato de obras y el de concesión de obra pública debe tener un valor estimado igual o superior a 5.186.000 euros
- El contrato de suministro y el de servicios debe tener un valor estimado igual o superior a 134.000 euros si se trata del Sector Público Estatal o a 207.000 euros si se trata del Sector Público Autonómico o Local.
- El contrato de colaboración público privada es siempre un contrato SARA sea cual sea su cuantía.

España

Artículo principal: Contratación del sector público (España) (Wikipedia, 2018, párr.9):

Tras la entrada en vigor en 2007 de la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP), la definición tradicional queda relegada simplemente a los contratos públicos que celebren las Administraciones Públicas. Junto con ellos, hay otros contratos

públicos que, pese a ser celebrados por Entidades cuya titularidad es pública, tienen un régimen jurídico privado. Así pues, con más propiedad, hemos de hablar de "contratos del sector público" que pueden celebrarse por varios tipos de sujetos:

1. Sujetos considerados Poderes Adjudicadores por la LCSP
2. Sujetos que no son considerados Poderes Adjudicadores por la LCSP.

Los Poderes Adjudicadores son (Wikipedia, 2018, párr.10):

- a) Las Administraciones Públicas (territoriales y no territoriales)
- b) Entes, organismos o entidades con personalidad jurídica propia que cumplan los siguientes requisitos:
 - Haber sido creados para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil y
 - Que un Poder Adjudicador financie en más del 50 por ciento su actividad o controle su gestión o nombre a más de la mitad de los miembros de su órgano de administración, vigilancia o control.
- c) Asociaciones, de derecho privado, constituidas por los entes, organismos o entidades que son Poderes Adjudicadores

Sólo los poderes adjudicadores podrán realizar Contratos Sujetos a Regulación Armonizada (Contratos SARA), que son aquéllos a los que se les aplica la Directiva Comunitaria reguladora de los contratos públicos (Wikipedia, 2018, párr.11).

El resto de entes cuya titularidad es pública no podrán realizar contratos SARA.

Empresas

El artículo 70.2 del texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público² establece que para la conservación de la clasificación deberá justificarse anualmente el mantenimiento de la solvencia económica y financiera y, cada tres años, el de la solvencia técnica y profesional de la empresa (Wikipedia, 2018, párr.12).

Régimen jurídico de los contratos del sector público

El régimen jurídico de los contratos públicos. Para poder abordarlo, hay que distinguir entre contratos administrativos y contratos privados (Wikipedia, 2018, párr.13).

Contratos administrativos (Wikipedia, 2018, párr.14).

Son aquellos celebrados por una Administración Pública, con alguna especialidad, pues hay contratos celebrados por una Administración Pública que deben considerarse privados (como los de creación e interpretación artística, los de espectáculos o determinados servicios financieros).

Se rigen completamente por la Ley de Contratos del Sector Público (o, si se trata de un contrato administrativo especial no tipificado en la misma, por sus normas específicas), sus disposiciones de desarrollo y por el resto de normas de derecho administrativo. Sólo en caso de lagunas interpretativas se ha de acudir al derecho privado.

En tal sentido, optamos por definir el concepto contractual de la Administración Pública como el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial, el cual por lo menos una de las partes es una entidad de la Administración Pública.

Cabe precisar que, conforme a esta definición, queda claro que el elemento distintivo del contrato no es el hecho de que la entidad administrativa que celebra el contrato tenga prerrogativas especiales a su favor, pues puede tenerla o no incluso condicionar tal prerrogativa a determinadas circunstancias, sino que por lo menos una de las partes que celebran el contrato es una Administración Pública.

Características (Wikipedia, 2018, párr.18).

En principio, podría entenderse que es una declaración de voluntad común. En el sentido de que se requiere la voluntad concurrente del Estado o de otro ente en

ejercicio de la función administrativa, por una parte, y de un particular u otro ente público (estatal o no estatal) por otra. Es importante señalar que esta "voluntad del estado" en realidad no es precisamente una "voluntad", dado que el Estado está sometido a la regulación contemplada en la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.

Es un acto bilateral que emana de la manifestación de voluntad coincidente de las partes. En cuanto importa una concurrencia bilateral de voluntades y se distingue del acto administrativo, que por esencia es unilateral.

Productora de efectos jurídicos. El contrato de la Administración, determina recíprocamente atribuciones y obligaciones con efectos jurídicos propios, directos e inmediatos (a diferencia de los simples actos de la Administración) y de manera individual para cada una de las partes (por oposición a los reglamentos, que producen efectos jurídicos generales).

Formalismo. En los contratos administrativos se supedita su validez y eficacia al cumplimiento de las formalidades exigidas por las disposiciones vigentes en cuanto a la forma y procedimientos de contratación. Estas formalidades discurren a través de una serie de actos preparatorios del contrato.

Contratos privados (Wikipedia, 2018, párr.22).

Son contratos privados:

- Los celebrados por el resto de entes del Sector Público que no sean Administraciones Públicas.
- Los celebrados por Administraciones Públicas cuyo objeto sea la creación e interpretación artística, los espectáculos o determinados servicios financieros.

En este tipo de contratos privados es donde se ha diseñado la teoría de los actos separables, imprescindible para comprender su régimen jurídico. En virtud de la misma:

- Las fases de preparación y adjudicación del contrato se regirán por el derecho administrativo (LCSP y demás antes citadas).

- Las fases de ejecución y extinción se regirán por las normas de derecho privado.

Ello es importante puesto que el derecho administrativo concede a la Administración una serie de prerrogativas durante la ejecución contractual (interpretación unilateral, modificación unilateral, imposición de penalidades...) que dejan de existir en el contrato privado. Luego no puede definirse el contrato del sector público como un contrato donde una de las partes tiene unas facultades exorbitantes, ya que eso sólo se puede predicar del contrato administrativo que, como vemos, es un subtipo de contrato público (Wikipedia, 2018, párr.24).

CONTRATO

El contrato es un acuerdo de voluntades, verbal o escrito, manifestado en común entre dos o más personas con capacidad (partes del contrato), que se obligan en virtud del mismo, regulando sus relaciones relativas a una determinada finalidad o cosa, y a cuyo cumplimiento pueden compelerse de manera recíproca, si el contrato es bilateral, o compelerse una parte a la otra, si el contrato es unilateral (Wikipedia, 2018, párr.1).

Es el contrato, en suma, un acuerdo de voluntades que genera «derechos y obligaciones relativos», es decir, sólo para las partes contratantes y sus causahabientes. Pero, además del acuerdo de voluntades, algunos contratos exigen, para su perfección, otros hechos o actos de alcance jurídico, tales como efectuar una determinada entrega (contratos reales), o exigen ser formalizados en documento especial (contratos formales), de modo que, en esos casos especiales, no basta con la sola voluntad. De todos modos, el contrato, en general, tiene una connotación patrimonial, incluso parcialmente en aquellos celebrados en el marco del derecho de familia, y es parte de la categoría más amplia de los negocios jurídicos. Es función elemental del contrato originar efectos jurídicos (es decir, obligaciones exigibles), de modo que a aquella relación de sujetos que no derive en efectos jurídicos no se le puede atribuir cualidad contractual (Wikipedia, 2018, párr.1).

En cada país, o en cada estado, puede existir un sistema de requisitos contractuales diferente en lo superficial, pero el concepto y requisitos básicos del contrato son, en esencia, iguales. La divergencia de requisitos tiene que ver con la variedad de realidades socio-culturales y jurídicas de cada uno de los países (así, por ejemplo, existen ordenamientos en que el contrato no se limita al campo de los derechos patrimoniales, únicamente, sino que abarca también derechos personales y de familia como, por ejemplo, los países en los que el matrimonio es considerado un contrato) (Wikipedia, 2018, párr.2).

La mayoría de los Códigos civiles de los países cuyos ordenamientos jurídicos provienen históricamente del sistema romano-canónico y germánico, contienen definiciones aproximadas del contrato. La mayoría de ellos, siguen las directrices iniciadas por el Código civil francés, heredero del Código Napoleónico, cuyo artículo 1101 establece que el contrato es la convención por la cual una o más personas se obligan, con otra u otras, a dar, hacer, o no hacer alguna cosa (Wikipedia, 2018, párr.4).

El BGB, Código civil alemán prescribe por su parte que "para la formación de un negocio obligacional por actos jurídicos, como para toda modificación del contenido de un negocio obligacional, se exige un contrato celebrado entre las partes, salvo que la ley disponga de otro modo". Por su lado el Código civil suizo señala que "hay contrato si las partes manifiestan de una manera concordante su voluntad recíproca; esta manifestación puede ser expresa o tácita" (Wikipedia, 2018, párr.5).

El Código Civil de la antigua Unión Soviética solo expresaba que "los actos jurídicos, esto es, los actos que tienden a establecer, modificar o extinguir relaciones de Derecho Civil, pueden ser unilaterales o bilaterales (contratos)" (Wikipedia, 2018, párr.6).

El Código Civil español, en su art. 1254, como todos los de la Europa continental, sigue también el rastro marcado por el Código Napoleónico, de modo que deja establecido que "el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio."² El Código Civil argentino, en su art. 1137, establece que "hay contrato cuando varias

personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos." (Wikipedia, 2018, párr.7).

Conforme al Código Civil del Uruguay (art. 1247), "Contrato es una convención por la cual una parte se obliga para con la otra o ambas partes se obligan recíprocamente a una prestación cualquiera, esto es, a dar, hacer o no hacer alguna cosa" (Wikipedia, 2018, párr.8).

Influenciado por la evolución del derecho civil en Sur América, en la República del Ecuador en un similar sentido prescribe como contrato en el art. 1454 "Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada puede ser una o muchas personas" (Wikipedia, 2018, párr.9).

2.3 Definición de términos básicos

Planificar: Planificar no es adivinar el futuro, sino más bien, es tomar un conjunto de decisiones que llevadas a la práctica a través de la acción, nos permitan acercarnos a un determinado estado futuro deseable. En otras palabras, planificar es determinar con alguna probabilidad dónde vamos a estar en el futuro, en función de las decisiones que tomemos hoy (Monografías, 2018, párr.1).

Estrategia: El concepto de estrategia proviene del griego "estrategos" y significa ganar la guerra, es decir, está asociado al logro en sus inicios de objetivos militares. En el contexto de la planificación tradicional, la estrategia se entiende como el arte de lograr los objetivos trazados (Monografías, 2018, párr.4).

Planificación estratégica: Nos referimos a planificación estratégica aludiendo a un proceso que apunta a la definición de la estrategia de una organización, junto con la definición de responsabilidades para la implementación de la misma (Monografías, 2018, párr.6).

Contrato: Es un acuerdo de dos o más voluntades con el fin de crear obligaciones entre las partes (Tebar, 2018, párr.1).

Entidades nacionales: Nación, regiones y departamentos, provincias, distritos capitales y distritos especiales, áreas metropolitanas, municipios y sus asociaciones, establecimientos públicos, empresas industriales y comerciales del estado,

sociedades de economía mixta en las que el Estado tenga participación, entidades descentralizadas y demás personas jurídicas en donde tenga participación mayoritaria el estado (Arroyave y Duque, 2018, párr.3).

Contratos estatales: Son actos jurídicos generadores de obligaciones que celebren las entidades estatales, previstos en el derecho privado o en normas de derecho público, como los que a título enunciativo se nombran a continuación: Contrato de obra, contrato de consultoría, contrato de prestación de servicios, contrato de concesión, encargos fiduciarios y de fiducia pública, entre otros (Arroyave y Duque, 2018, párr.5).

2.4 Hipótesis de investigación

2.4.1 Hipótesis general

El plan estratégico en las contrataciones públicas influye significativamente como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.

2.4.2 Hipótesis específicas

- a) La cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno d de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho.
- b) Los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho.

2.5 Operacionalización de las variables

Variable	Dimensiones	Indicadores
Variable :X Plan estratégico	X1:Cantidad de procesos de contratación	X1.1:Al inicio del año
		X1.2:Al final del año
	X2:Procesos convocados	X2.1:Convocados %

	y no convocados	X2.2:No convocados %
Variable :Y Sistema de contrataciones	Y1:Políticas nacionales	Y1.1:Marco normativo
	Y2:Políticas locales	Y2.1:Marco normativo



CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

Según (Ruiz 2012), El diseño aplicado es transeccional o transversal se recolecto información en un solo momento o tiempo único cuyo propósito es describir y analizar las características del plan estratégico y el sistema de contrataciones de la universidad nacional José Faustino Sánchez Carrión.

3.1.1. Tipo de diseño metodológico de investigación

3.1.1.1. Descriptiva

Según (Ruiz 2012), es de tipo descriptiva por que describió el fenómeno social o empresarial en una circunstancia temporal y geográfica determinada. Desde el punto de vista cognoscitivo, su finalidad es describir y desde el punto de vista estadístico, su propósito estimar parámetros. Se aprovechó esta investigación con el fin de conocer de manera detallada y concreta el problema del modelo de plan estratégico que existe en la universidad nacional José Faustino Sánchez Carrión y el sistema de contrataciones.

3.1.1.2. Correlacional

Para (Ruiz 2012), Tuvo como objetivo describir relaciones entre dos variables en un momento determinado, estudiar la variable plan estratégico de contrataciones y el sistema de contratación del estado

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Cantidad de procesos de contratación a inicio 19 y al cierre del año 61 proceso de contratación.

3.2.2 Muestra

La misma que la población.

3.3 Técnicas de recolección de datos

a) Técnicas

Las técnicas que se emplearon en la presente investigación fueron las siguientes:

- Fuentes documentales.

b. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Instrumentos:

Los instrumentos son los medios materiales que se emplearon para recoger y almacenar la información. Ejemplo: fichas, formatos de cuestionario, guías de entrevista, lista de cotejo, grabadores, escalas de actitudes u opinión, entre otros.

Tipos

Las técnicas de recolección de datos varían de acuerdo al tipo de investigación, pueden ser: Encuestas, observación, análisis documental, entre otras.

3.4 Técnicas para el procesamiento de la información

Estadística descriptiva para cada variable.

Distribución de frecuencias: relativa, absoluta y frecuencia acumulada. Empleamos este método con la finalidad de obtener un conjunto de puntuaciones (valores) ordenadas en sus respectivas categorías. A su vez, esta distribución nos permitió obtener otros valores para llegar a las medidas de variabilidad, a fin de demostrar nuestra hipótesis y el margen de error estándar (Uv, 2018, párr.1).

Las medidas de tendencia central:

“Las medidas de tendencia central también se llaman medidas de localización “centro”. Una medida de tendencia central implica el concepto de “promedio”. Son varias las medidas de tendencia central, nosotros nos limitaremos al empleo de tres de ellas, porque nos fue útil para contrastar nuestra hipótesis” (Quevedo, 2011, párr.2).

Las medidas de variabilidad: el rango, la desviación estándar y la varianza. El mismo autor menciona: “una medida de tendencia central sola no proporciona una descripción satisfactoria de un conjunto de datos. Quienes estamos interesados en los datos, deseamos con frecuencia tener también una medida de la manera en que los valores individuales se desvían del “promedio”. A esta clase de medidas se les conoce como medidas de variabilidad. La variabilidad tiene como sinónimo el de dispersión (Psikipedia, 2018, párr.1).

Para el Procesamiento de Datos

- a. Mediante la consistenciación. La utilización de este método nos va permitir, depurar los datos innecesarios o falsos proporcionados por algunos encuestados.
- b. Clasificación de la Información. Es una etapa básica en el tratamiento de datos. Se efectuó con la finalidad de agrupar datos mediante la distribución de frecuencias de las variables independientes y dependientes.
- c. Tabulación de datos. La tabulación manual se efectuó agrupando datos en categorías, es decir, anotaremos en una categoría o distribución el número de repeticiones hasta completar el total de la muestra. Al mismo tiempo, también se utilizó programas y/o paquetes estadísticos.

Para presentación de datos:

- a) Cuadros estadísticos bidimensionales. Con la finalidad de presentar datos ordenados y así facilitar su lectura y análisis, se construirán cuadros estadísticos de tipo bidimensional, es decir, de dos variables o de doble entrada porque en dichos cuadros, se van a distinguir dos variables de investigación.

b) Gráficos lineales o polígonos de frecuencia. Sirve para relacionar las puntuaciones con sus respectivas frecuencias. Es propio de un nivel de medición por intervalos.

c) Gráficos de superficie con barras rectangulares. Se elaboran cuando utilizamos las frecuencias relativas. Toda vez que es el más indicado y técnicamente comprensible.

Para el informe final:

a) La redacción científica, se llevó a cabo siguiendo las pautas internacionales que se encuentran en los tratados de investigación científica. Es decir, cumpliendo con un diseño o esquema del informe y para la redacción se tendrá en cuenta: el problema estudiado, los objetivos, hipótesis, los métodos y técnicas empleados, los resultados obtenidos, la contrastación de las hipótesis, las conclusiones y recomendaciones propuestas.

b) Asimismo, el informe se preparó utilizando distintos procesadores de textos, paquetes y programas, insertando gráficas y textos de un archivo a otro. Algunos de estos programas son:

- Word, Works (texto y dibujos)
- PageMaker, Power Point, Harvard Graphic, Publisher (textos y gráficos)
- SPSS (análisis estadístico y gráficos)

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 Análisis de resultados

Presentación y análisis de datos relacionado con cada objetivo de investigación

Objetivo general

Describir el plan estratégico y su relación con las contrataciones públicas como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.

Tabla 1. Plan estratégico y su relación con el sistema de contrataciones públicas en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014

PRESUPUESTARIA / ACC. INVERSIÓN / OBRA	METAFISICA/FF	TOTAL MONTO / META ANUAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5000276 - GESTIÓN DEL PROGRAMA														
001 - ACCIÓN	META AC	63	6	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	6
RECURSOS DIRECTAMENTE RECAUDADOS		755,523			247,891		5,925			247,891				253,816
RECURSOS ORDINARIOS		1,423,999			474,667				474,667			474,665		
17A0009485469 - MODERNIZAR LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE LA UNIVERSIDAD														
001 - ACCIÓN	META AC	4					2							2
RECURSOS ORDINARIOS	5-23	1,423,999			474,667				474,667			474,665		
RECURSOS DIRECTAMENTE RECAUDADOS	5-23	743,673			247,891					247,891				247,891
RECURSOS DIRECTAMENTE RECAUDADOS	6-26	11,850					5,925							5,925

El siguiente cuadro corresponde al Plan Operativo Institucional del Centro de Costo de la Oficina de Logística, el mismo que contiene las metas físicas, las genéricas del gasto de los bienes y servicios de la oficina, así como también el monto total por acciones comunes distribuidos en los doce meses del año fiscal correspondiente. En el Anexo N° 3, se ven las Metas y Presupuesto – UNJFSC.

Asimismo el “**Plan Operativo Institucional de la Oficina de Logística**”, es el Instrumento de Gestión de Corto Plazo que define la Acción de la Universidad a través de un Conjunto de Objetivos y Productos al cual se le asigna los recursos presupuestales necesarios para su ejecución, por lo tanto se encuentra debidamente articulado con el Presupuesto Institucional de Apertura de la Universidad.

Primer objetivo específico.

Describir la cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho.

Tabla 2: Cantidad de procesos convocados al inicio del año 2014, n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014

PROCESO DE SELECCION	BIENES		SERVICIOS		OBRAS		TOTAL	
	CANTIDAD	MONTO	CANTIDAD	MONTO	CANTIDAD	MONTO	CANTIDAD PROCESOS	MONTO
LICITACION PUBLICA	1	1,345,574.50					1	1,345,574.50
CONCURSO PUBLICO			1	1,900,000.00			1	1,900,000.00
ADJUDICACION DIRECTA PUBLICA	4	1,136,381.00					4	1,136,381.00
ADJUDICACION DIRECTA SELECTIVA	8	969,762.70	1	93,073.00			9	1,062,835.70
ADJUDICACION DE MENOR CUANTIA	2	27,285.00	2	33,380.00			4	60,665.00
CONTRATO INTERNACIONAL								
TOTAL PAC	15	3,479,003.20	4	2,026,453.00			19	5,505,456.20
%	78.95 %	63.19 %	21.05 %	36.81 %	0 %	0 %	100 %	100 %

El Plan Anual de Contrataciones de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, fue aprobado con Resolución Rectoral N° 0040-2014-UNJFSC, de fecha 13 de Enero de 2014; y publicado en el Portal del SEACE el 14 de Enero del 2014. El Plan Anual de Contrataciones de la Entidad se Aprobó inicialmente con 19 Procesos de Selección por un monto de S/. **5,505,456.20 (Cinco Millones Quinientos Cinco Mil Cuatrocientos Cincuenta y Seis con 20/100 nuevos soles).**

Grafico 1: Cantidad de procesos convocados al inicio del año 2014, n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014

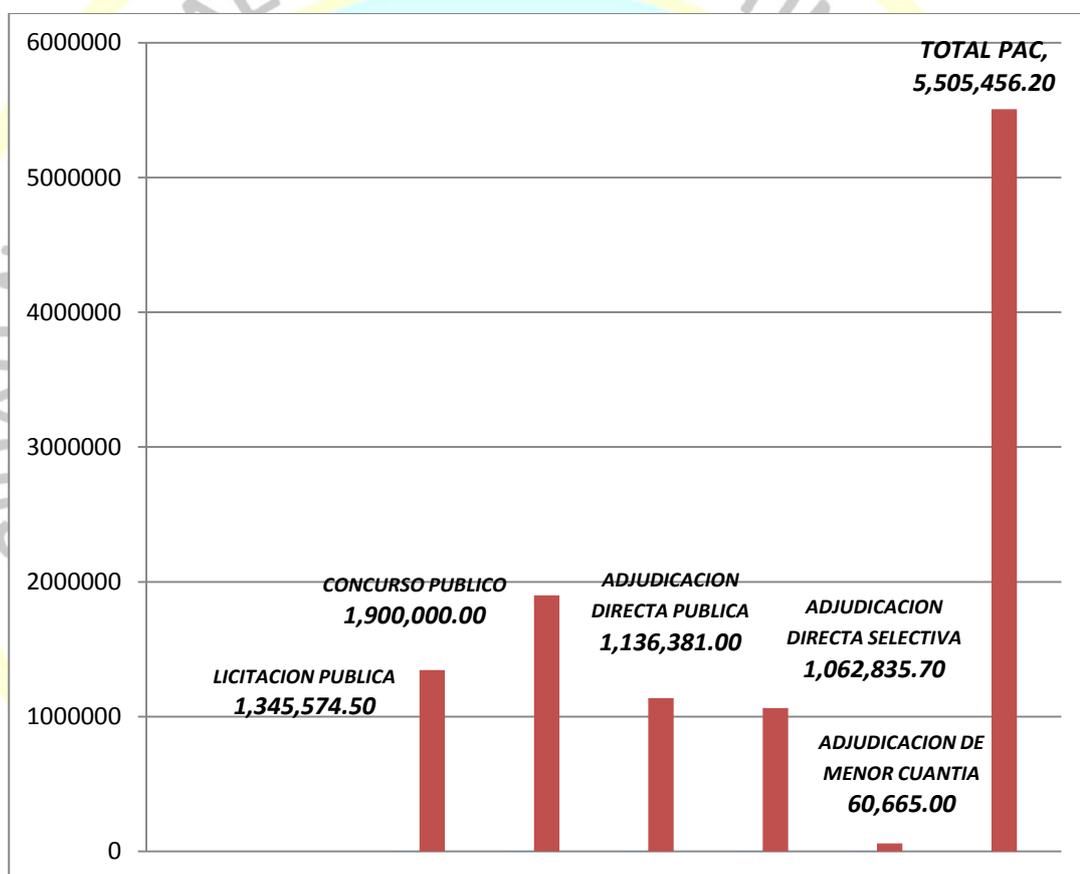


Tabla 3: cantidad de procesos convocados al final del año 2014 en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014

PROCESO DE SELECCION	BIENES		SERVICIOS		OBRAS		TOTAL	
	CANTIDAD	MONTO	CANTIDAD	MONTO	CANTIDAD	MONTO	CANTIDAD PROCESOS	MONTO

LICITACION PUBLICA	1	1,338,742.50			4	14,693,689.11	5	16,032,431.61
CONCURSO PUBLICO			1	2,259,200.00			1	2,259,200.00
ADJUDICACION DIRECTA PUBLICA	4	1,355,057	1	239,831.40	1	1,414,809.68	6	3,009,698.08
ADJUDICACION DIRECTA SELECTIVA	12	1,229,588.40	8	551,159.68	1	405,382.42	21	2,186,130.50
ADJUDICACION DE MENOR CUANTIA	25	686,301.32	3	93,609.00			28	779,910.32
CONVENIO MARCO	65	778,450.60					65	778,450.60
TOTAL PAC	107	5,388,139.82	13	3,143,800.08	6	16,513,881.21	126	25,045,821.11
%	84.92 %	21.51%	10.31 %	12.55 %	4.76%	65.94 %	100 %	100 %

El Plan Anual de Contrataciones de la Entidad para el año fiscal 2014 concluyo con 61 procesos de selección, con un monto total de S/. **24,267,370.51 (Veinticuatro millones doscientos sesenta y siete mil trescientos setenta Con 51/100 Nuevos Soles)**, y con 65 procesos por la modalidad de convenio marco, el cual asciende a la suma de S/. **778,450.60 (Setecientos setenta y ocho mil cuatrocientos cincuenta con 60/100 nuevos soles)**, el mismo que hace la suma total de S/. **25,045,821.11 Nuevos Soles.**

Segundo objetivo específico.

Describir los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho.

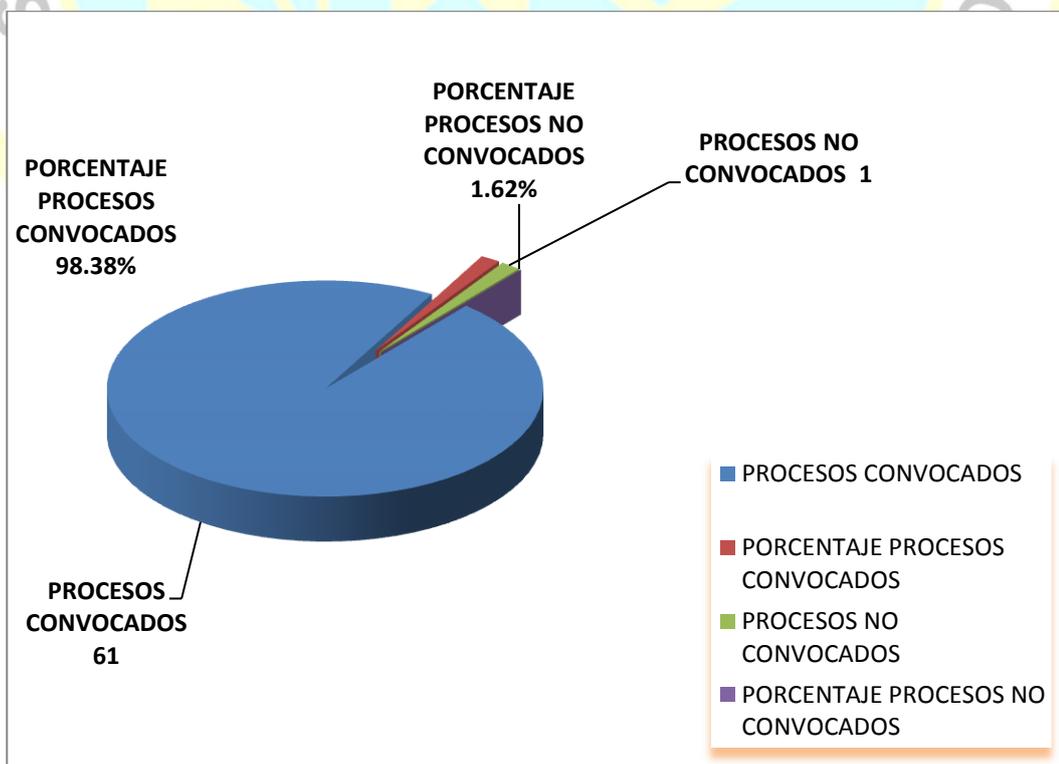
Tabla 4: cantidad de procesos convocados y no convocados en el sistema de contrataciones públicas de n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014.

TOTAL PROCESOS PAC	PORCENTAJE	PROCESOS CONVOCADOS	PORCENTAJE PROCESOS CONVOCADOS	PROCESOS NO CONVOCADOS	PORCENTAJE PROCESOS NO CONVOCADOS
---------------------------	-------------------	----------------------------	---------------------------------------	-------------------------------	--

62	100 %	61	98.38%	01	1.61%
----	-------	----	--------	----	-------

El porcentaje de procesos convocados y no convocados de la siguiente manera el 98.38% corresponde a procesos contratados y el 1.62% corresponde a procesos no convocados mediante **Resolución Rectoral N° 1735-2014-UNJFSC**, se **APRUEBA el ADICIONAL AL CONTRATO**, del Proceso de Selección, **LICITACIÓN PÚBLICA No 001-2014-UNJFSC. "ADQUISICIÓN DE CANASTA DE VÍVERES - VALE DE CONSUMO PARA EL PERSONAL DOCENTE Y ADMINISTRATIVO DE LA UNJFSC**, a través de Tarjetas Electrónicas para el personal de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, durante el mes de diciembre del 2014, y basado el **INFORME LEGAL N°147 -2012-SERVIR/GPGRH** , no se convocó el proceso denominado **ADQUISICION DE PRODUCTOS PARA LA CANASTA NAVIDEÑA -ADS-26-2013-CEP-UNJFSC**

Grafico 2: cantidad de procesos convocados y no convocados en el sistema de contrataciones públicas de n la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014.



Segundo objetivo específico.

Describir la cantidad de contrataciones cumplidas y su influencia en el sistema de contratación pública de la universidad

Tercer objetivo específico

Describir cómo se implementara el plan estratégico y su relación con el sistema de contratación pública en la universidad

4.2 Contrastación de hipótesis

Diseño de trabajo operacional estadístico y análisis de técnicas e instrumentos: encuesta

El trabajo de investigación para ser probado se ha tenido que diseñar 02 hipótesis específicas, y como consecuencia de ello se ha diseñado un modelo de encuesta, donde se tratara de probar cada una de las hipótesis, los cuales probaran la hipótesis principal: el plan estratégico y el sistema de contrataciones en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Estas hipótesis específicas que se plantearon en la investigación son las que se muestran:

Hipótesis General

Hipótesis de trabajo Ht: El plan estratégico en las contrataciones públicas influye significativamente como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.

Hipótesis de trabajo Ho: El plan estratégico en las contrataciones públicas no influye significativamente como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.

- a. Nivel de significación (α), para el caso del problema se asume el valor del 5%, este valor me determina el valor crítico, ubicado en la tabla Ji Cuadrado

$$(\chi^2_{(f-1)(c-1)gl}) = (\chi^2_{(3-1)(3-1)gl})$$

$$(\chi^2_{(4)gl}) = 9.488$$

- b. Nivel de significación (α), para el caso del problema se asume el valor del 5%, este valor me determina el valor crítico, ubicado en la tabla Ji Cuadrado

$$(\chi^2_{(f-1)(c-1)gl}) = (\chi^2_{(3-1)(3-1)gl})$$

$$(\chi^2_{(6)gl}) = 12.5916$$

- c. Calcular la prueba estadística chi cuadrado, cuya fórmula es la siguiente:

$$\chi^2 = \sum (oi - ei)^2 / ei = 30.265$$

O_i = Valor observado producto de las encuestas

e_i = Valor esperado en base a las encuestas

χ^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Chi Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c

$\chi^2_T(kn)$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad

- d. Toma de decisiones

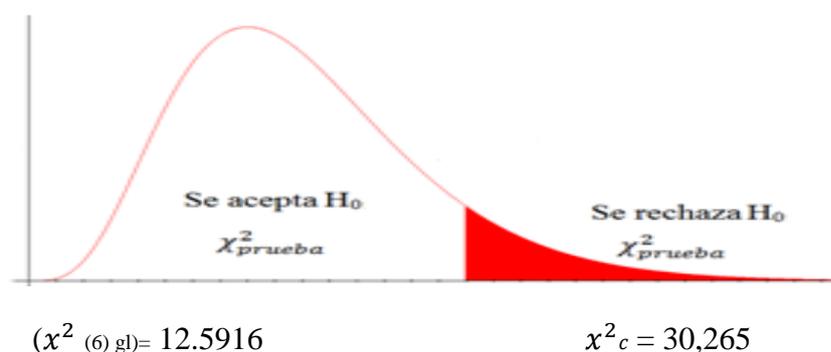


Tabla 5: Pruebas de chi cuadrado del plan estratégico y sistema de contrataciones 2014

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	30,265	6	,000
Razón de verosimilitudes	31,921	6	,000
Asociación lineal por lineal	,017	1	,896
N de casos válidos	38		

Según los resultados obtenidos: $\chi^2 = 30.265$, con 6 grados de libertad y $P = 0.000$ se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se acepta la hipótesis de investigación: El plan estratégico en las contrataciones públicas influye significativamente como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014. Lo cual ha sido contrastada mediante la Prueba Chi Cuadrado, utilizando el software estadístico SPSS, versión 21 de prueba, para lo cual se adjunta las evidencias conformadas por la Tabla de Contingencia N° y el resultado de la prueba Chi cuadrado.

Primera Hipótesis Específico.

Hipótesis de trabajo Ht: La cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno d de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho.

Hipótesis de trabajo Ho: La cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública no influye en el buen gobierno d de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho.

- a. Nivel de significación (α), para el caso del problema se asume el valor del 5%, este valor me determina el valor crítico, ubicado en la tabla Ji Cuadrado

$$(\chi^2_{(f-1)(c-1) gl}) = (\chi^2_{(3-1)(3-1) gl})$$

$$(\chi^2_{(4) gl}) = 9.488$$

- b. Nivel de significación (α), para el caso del problema se asume el valor del 5%, este valor me determina el valor crítico, ubicado en la tabla Ji Cuadrado

$$(\chi^2_{(f-1)(c-1) gl}) = (\chi^2_{(3-1)(3-1) gl})$$

$$(\chi^2_{(6) gl}) = 12.5916$$

c. Calcular la prueba estadística chi cuadrado, cuya fórmula es la siguiente:

$$\chi^2 = \sum (oi - ei)^2 / ei = 16,927$$

Oí = Valor observado producto de las encuestas

ei = Valor esperado en base a las encuestas

χ^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Chi Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c

$\chi^2 T (kn)$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad

d. Toma de decisiones

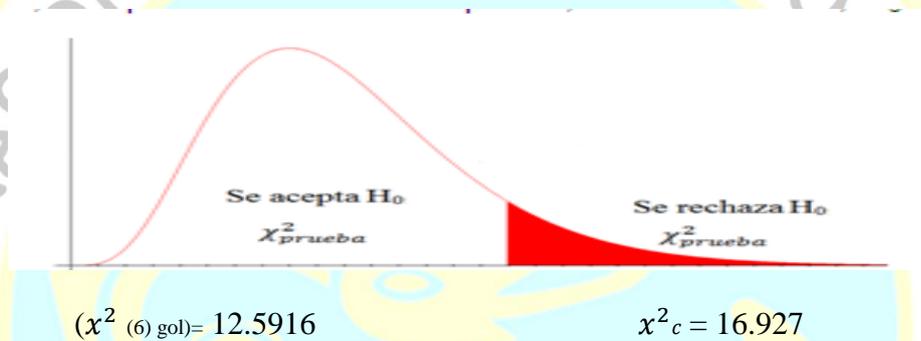


Tabla 6: Pruebas de chi cuadrado de la cantidad de procesos convocados y el sistema de contrataciones en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,927	6	,010
Razón de verosimilitudes	19,032	6	,004
Asociación lineal por lineal	1,678	1	,195
N de casos válidos	38		

Según los resultados obtenidos: $\chi^2 = 16.927$, con 6 grados de libertad y $P = 0.010$ se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se acepta la hipótesis de investigación: La cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho. lo cual ha sido contrastada mediante la Prueba Chi Cuadrado, utilizando el software estadístico

SPSS, versión 21 de prueba, para lo cual se adjunta las evidencias conformadas por la Tabla de Contingencia N° y el resultado de la prueba Chi cuadrado

Segunda Hipótesis Específico.

Hipótesis de trabajo Ht: Los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho.

Hipótesis de trabajo Ho: Los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública no influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho.

- a. Nivel de significación (α), para el caso del problema se asume el valor del 5%, este valor me determina el valor crítico, ubicado en la tabla Ji Cuadrado

$$(\chi^2_{(f-1)(c-1)gl}) = (\chi^2_{(3-1)(3-1)gl})$$

$$(\chi^2_{(6)gl}) = 12.5916$$

- b. Nivel de significación (α), para el caso del problema se asume el valor del 5%, este valor me determina el valor crítico, ubicado en la tabla Ji Cuadrado

$$(\chi^2_{(f-1)(c-1)gl}) = (\chi^2_{(3-1)(3-1)gl})$$

$$(\chi^2_{(6)gl}) = 12.5916$$

- c. Calcular la prueba estadística chi cuadrado, cuya fórmula es la siguiente:

$$\chi^2 = \sum (oi - ei)^2 / ei = 13,274$$

Oí = Valor observado producto de las encuestas

ei = Valor esperado en base a las encuestas

χ^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Chi Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c

$\chi^2_T(kn)$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad

- d. Toma de decisiones

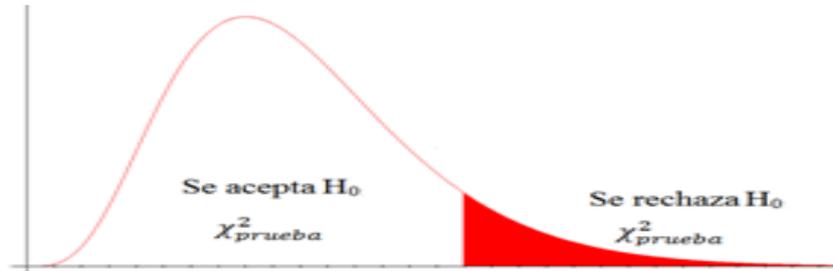


Tabla 7: procesos convocados y no convocados y el sistema de contrataciones en la universidad nacional José Faustino Sánchez Carrión. 2014

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,274	6	,039
Razón de verosimilitudes	17,413	6	,008
Asociación lineal por lineal	,083	1	,774
N de casos válidos	38		
	$(\chi^2_{(6)gl}) = 12.5916$		$\chi^2_c = 13.274$

Según los resultados obtenidos: $\chi^2 = 13.274$, con 6 grados de libertad y $P = 0.039$ se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se acepta la hipótesis de investigación: Los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho. lo cual ha sido contrastada mediante la Prueba Chi Cuadrado, utilizando el software estadístico SPSS, versión 21 de prueba, para lo cual se adjunta las evidencias conformadas por la Tabla de Contingencia N° y el resultado de la prueba Chi cuadrado.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados

Plan estratégico de contrataciones (X) y el sistema de contrataciones

El Plan Operativo Institucional del Centro de Costo de la Oficina de Logística, el mismo que contiene las metas físicas, las genéricas del gasto de los bienes y servicios de la oficina, así como también el monto total por acciones comunes distribuidos en los doce meses del año fiscal correspondiente.

Asimismo el “**Plan Operativo Institucional de la Oficina de Logística**”, es el Instrumento de Gestión de Corto Plazo que define la Acción de la Universidad a través de un Conjunto de Objetivos y Productos al cual se le asigna los recursos presupuestales necesarios para su ejecución, por lo tanto se encuentra debidamente articulado con el Presupuesto Institucional de Apertura de la Universidad.

La cantidad de procesos convocados (X1) y el sistema de contrataciones (Y)

Teóricamente el proceso de contratación es una serie de interacciones donde la negociación caracteriza todas las etapas de contratación.

En la realidad encontramos que El Plan Anual de Contrataciones de la Entidad se Aprobó inicialmente con 19 Procesos de Selección por un monto de **S/. 5,505,456.20 (Cinco Millones Quinientos Cinco Mil Cuatrocientos Cincuenta y Seis con 20/100 nuevos soles)**. Y para el año fiscal 2014 concluyo con 61 procesos de selección, con un monto total de **S/. 24,267,370.51 (Veinticuatro millones doscientos sesenta y siete mil trescientos setenta Con 51/100 Nuevos Soles)**, y con 65 procesos por la modalidad de convenio marco, el cual asciende a la suma de **S/. 778,450.60 (Setecientos setenta y ocho mil cuatrocientos cincuenta con**

60/100 nuevos soles), el mismo que hace la suma total de S/. 25,045,821.11 Nuevos Soles.

El problema más frecuente en la cantidad de procesos a convocar en la universidad es que no hay buena coordinación con las áreas usuarias, para la correcta definición de los términos de referencia para los bienes y las especificaciones técnicas para los servicios solicitados. También se evidencia problemas en la capacidad del personal que se desenvuelve en las áreas de Logística quienes deben de capacitarse Permanente en temas de Contrataciones con el Estado para el personal de la Entidad que, en razón de sus funciones intervienen directamente en alguna fase de la Contratación, en razón a los cambios y/o procedimientos de la normativa de contrataciones.

Los procesos convocados y no convocados (X2) y el sistema de contratación pública (Y)

El porcentaje de procesos convocados y no convocados de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión es de la siguiente manera el 98.38% corresponde a procesos convocados y el 1.62% corresponde a procesos no convocados mediante Resolución Rectoral N° 1735-2014-UNJFSC, se aprueba el adicional al contrato, del Proceso de Selección, LICITACIÓN PÚBLICA No 001-2014-UNJFSC. "ADQUISICIÓN DE CANASTA DE VÍVERES - VALE DE CONSUMO PARA EL PERSONAL DOCENTE Y ADMINISTRATIVO DE LA UNJFSC, a través de Tarjetas Electrónicas para el personal de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, durante el mes de diciembre del 2014, y basado el INFORME LEGAL N°147 -2012-SERVIR/GPGRH , no se convocó el proceso denominado ADQUISICION DE PRODUCTOS PARA LA CANASTA NAVIDEÑA -ADS-26-2013-CEP-UNJFSC , lo cual evidencia un margen de error de uno por ciento de acuerdo al plan anual de contrataciones , pero el problema se encuentra en que los consultores que elaboren los perfiles y expedientes técnicos, sean consultores capacitados y que los perfiles y expedientes técnicos sean razonables y congruentes y que estos estén enmarcados dentro de las normas del SNIP y la Normativa de Contrataciones con el Estado para la entregue oportunamente los bienes, las obras civiles y los servicios demandados por la Universidad.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Conclusión general

El plan estratégico en las contrataciones públicas influye significativamente en el sistema de contrataciones como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014. Lo que se ha demostrado al aceptar la hipótesis de investigación. La variable plan estratégico de la universidad se diagnostica predominante. También el sistema de contrataciones se diagnostica predominante según la información del CEPLAN año 2014.

Primera conclusión específica

La cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho. Lo que se ha demostrado al aceptar la hipótesis de investigación. La variable cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 de la universidad se diagnostica predominante. También el sistema de contrataciones se diagnostica predominante según la información del CEPLAN año 2014.

Segunda conclusión específica

Los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho. Lo que se ha demostrado al aceptar la hipótesis de investigación. La variable procesos convocados y no convocados de la universidad se diagnostica predominante. También el sistema de contrataciones se diagnostica predominante según la información del CEPLAN año 2014.

6.2 Recomendaciones

Recomendación general

A la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, al área de Logística y Planificación mejorar el plan estratégico de contrataciones en cuanto a su dimensión real mediante Capacitaciones y coordinaciones con las diferentes áreas de la universidad para El Estudio de las Posibilidades que Ofrece el Mercado para la obtención del valor referencial de los diversos procesos de selección, es una tarea con activa participación de terceros (Proveedores), lo que en diversas ocasiones impide que los procesos programados en el mes no se convoque esto en el más breve plazo. Respecto a la variable sistema de contrataciones mejorar con la finalidad de lograr la entrega oportuna de los bienes, las obras civiles y los servicios demandados por la universidad.

Primera recomendación específica

A la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, al área de Logística y Planificación mejorar la cantidad de procesos convocados al inicio y cierre en cuanto a su dimensión real mediante Capacitaciones y coordinaciones con las diferentes áreas de la universidad para Mayor coordinación con las áreas usuarias, para la correcta definición de los términos de referencia para los bienes y las especificaciones técnicas para los servicios solicitados y Capacitación Permanente en temas de Contrataciones con el Estado para el personal de la Entidad que, en razón de sus funciones intervienen directamente en alguna fase de la Contratación, en razón a los cambios y/o procedimientos de la normativa de contrataciones a la brevedad posible. Respecto a la variable sistema de contrataciones mejorar con la finalidad de lograr la entrega oportuna de los bienes, las obras civiles y los servicios demandados por la universidad.

Segunda recomendación específica

A la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, al área de Logística y Planificación mejorar los procesos convocados y no convocados en cuanto a su dimensión real mediante Capacitaciones y coordinaciones con las diferentes áreas de la universidad, Se sugiere que los consultores que elaboren los perfiles y

expedientes técnicos, sean consultores capacitados y que los perfiles y expedientes técnicos sean razonables y congruentes y que estos estén enmarcados dentro de las normas del SNIP y la Normativa de Contrataciones con el Estado. Respecto a la variable sistema de contrataciones mejorar con la finalidad de lograr la entrega oportuna de los bienes, las obras civiles y los servicios demandados por la universidad.



REFERENCIAS

7.1 Fuentes bibliograficas

Certo, S. (2000). *Administración Moderna. Octava edición*. México DF. Editorial Prentice-Hall.

Coulter, M.; Robbins, S. (2014). *Administración (12ª Ed.)*. México.:Pearson Educación

Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración (7ª Ed.)*. México: McGraw-Hill

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación (6ª Ed.)*. México, D.F., México: Mc Graw-Hill Interamericana.

Levin, R. y Rubin, S. (2004). *Estadística para Administración y Economía*. México D.F. Editorial Pearson Prentice Hall. .

Medina, R. (2010). *Diferenciarse no basta, cómo diseñar y activar propuestas de valor*, Lid, México. . ISBN 978-607-7610-13-7. Referencia

Trout, J., (1969). "*Positioning" is a game people play in today's me-too market place*", *Industrial Marketing*, Vol.54, No.6, (June 1969), pp.51-55.

Stoner, J.; Freeman, E.; Gilbert, Jr. (2010). *Administración (8ª Ed.)*. México: Prentice-Hall.

Ries, Al and Trout, J. (1981) *Positioning, The battle for your mind*, Warner Books - McGraw-Hill Inc., New York, 1981, ISBN 0-446-34794-9

Robbins, S. & Coulter, M. (2010). *Administración. Décima edición*. México, D.F. Editorial Pearson Educación.

Triola, M. (2004). *Elementary Statistics*. Mexico D.F. Published by Pearson Education Inc.

Trout, J. and Rivkin, S. (1996). *The New Positioning : The latest on the worlds #1 business strategy*, McGraw Hill, New York, 1996, ISBN 0-07-065291-0

Vega, A. (2003). *Algunos Instrumentos Básicos para Realizar Trabajos de Investigación Científica*. Lima, Perú. Editorial Universidad Garcilaso de la Vega.

7.2 Fuentes documentales

Peralba, Raúl (2012). *El Principio KICS (Keep It Competitive, Stupid)*, Editorial Urano-Empresa Activa, Barcelona España ISBN 978-84-92452-93-4

7.3 Fuentes hemerográficas

Osce (2017). Ley y Reglamento de Contrataciones del Estado N° 30225.

7.4 Fuentes electrónicas

Arroyave, J. y Duque, C. (2018). *Contratación Pública o Estatal*. Obtenido de:
http://bdigital.ces.edu.co:8080/repositorio/bitstream/10946/4658/1/ABCES_Contratacion_Publica_o_Estatal.pdf

Brenda (2018). *Fases de un Plan Estratégico*. Obtenido de:
http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIG/home_4/mod_virtuales/modulo5/9.2.pdf

Congreso de la Republica de Colombia (2007). *Ley 1150 de 2007*. Obtenido de:
<https://sintesis.colombiacompra.gov.co/normatividad/documento/14017>

Escolme (2018). *Generalidades de los Contratos*. Obtenido de:
http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/doc_comerciales/contenido_u3_3.pdf

Farinango, C. (2018). *Los Nuevos Procedimientos para la Contratación Pública*.

Obtenido de:

<http://carlosfarinangor.blogspot.com/>

Ministerio de Economía del Perú, Osce (2009). *Plan Estratégico de Contrataciones Públicas del Estado Peruano*. Obtenido de:

http://www.osce.gob.pe/consucode/userfiles/image/Plan_Estrategico_delas%20contrataciones%20publicas.pdf

Ministerio de Hacienda de Chile (2013). *Plan Estratégico 2013–2015*. Obtenido de:

<http://www.chilecompra.cl/wp-content/uploads/2016/11/plan-estrategico-direccion-chilecompra-2013-2015-3.pdf>

Ministerio de Hacienda de Costa Rica (2010). *Plan Estratégico para la Modernización de las Compras Públicas*. Obtenido de:

http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_cri_resp_soc_civ_ane1.pdf

Monografías (2018). *Planificación Estratégica en Turismo*. Obtenido de:

<https://www.monografias.com/trabajos-pdf4/lanificacion-estrategica-turismo-concepto-y-aspectos-basicos/lanificacion-estrategica-turismo-concepto-y-aspectos-basicos.pdf>

Pacuri, E. (2018). *El plan estratégico es un documento en el que los responsables de una organización*. Obtenido de:

<https://es.scribd.com/document/156293632/El-plan-estrategico-es-un-documento-en-el-que-los-responsables-de-una-organizacion>

Psikipedia (2018). *Medidas de Variabilidad*. Obtenido de:

<https://psikipedia.com/libro/analisis-de-datos/2474-medidas-de-variabilidad>

Quevedo, F. (2011). *Medidas de Tendencia Central y Dispersión*. Obtenido de:

<http://www.medwave.cl/link.cgi/Medwave/Series/MBE04/4934?ver=sindisen>

o

Scribd (2018). *El Plan Estratégico*. Obtenido de:
<https://es.scribd.com/document/156293632/El-plan-estrategico-es-un-documento-en-el-que-los-responsables-de-una-organizacion>

Sercop (2014). *Plan Estratégico del Servicio Nacional de Contratación Pública de Ecuador para el período 2014 – 2017*. Obtenido de:
<https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/downloads/2014/09/Plan-Estrat%C3%A9gico-del-SERCOP-2014-2017.pdf>

Tebar, V. (2018). *Contratación, Contrato*. Obtenido de:
<https://slideplayer.es/slide/10399634/>

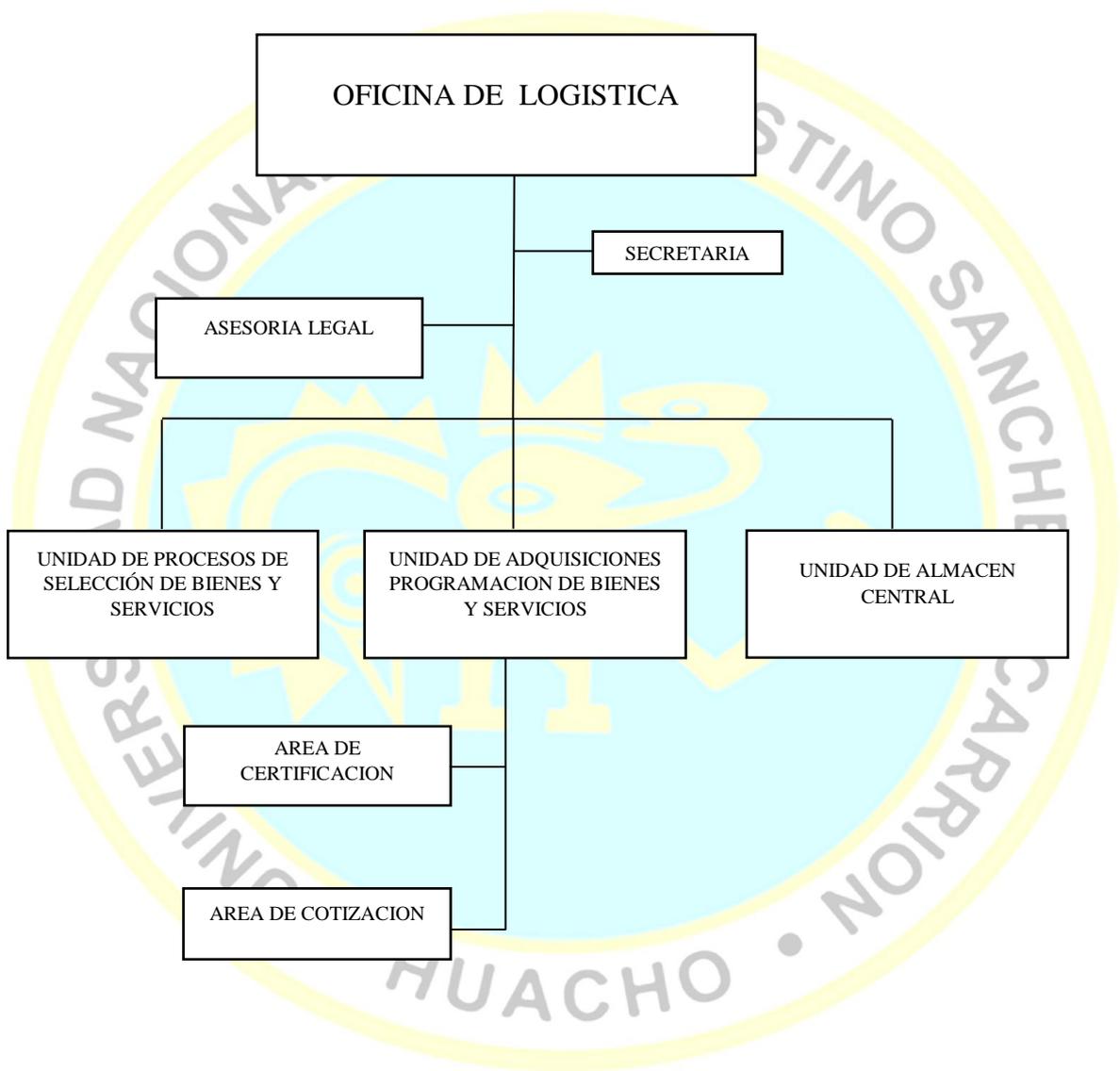
Uv (2018). *Distribución de Frecuencias*. Obtenido de:
https://www.uv.es/webgid/Descriptiva/3_distribucion_de_frecuencias.html

Wikipedia (2018). *Contrato Público*. Obtenido de:
https://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_p%C3%BAblico

Wikipedia (2018). *Contrato*. Obtenido de:
<https://es.m.wikipedia.org/wiki/Contrato>

ANEXOS

ANEXO N° 1: ORGANIGRAMA DE LA OFICINA DE LOGISTICA



ANEXO N° 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PLAN ESTRATÉGICO PARA EL SISTEMA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Dimensiones
¿Como el plan estratégico influye significativamente en las contrataciones públicas en el soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014?	Describir el plan estratégico y su relación con las contrataciones públicas como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.	El plan estratégico en las contrataciones públicas influye significativamente como soporte del desarrollo del buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014.	Variable :X Plan estratégico	X1:Cantidad de procesos de contratación X2:Procesos convocados y no convocados
Problema específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos		
<p>a) ¿Como la cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 influye en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho?</p> <p>b) ¿Como los procesos convocados y no convocados influye en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho?</p>	<p>a) Describir la cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho.</p> <p>b) Describir los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho.</p>	<p>a) La cantidad de procesos convocados al inicio y cierre del año 2014 en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno d de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho.</p> <p>b) Los procesos convocados y no convocados en el sistema de contratación pública influye en el buen gobierno de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – 2014 Huacho.</p>	Variable :Y Sistema de contrataciones	Y1:Políticas nacionales Y2:Políticas locales

ANEXO N° 3: CUADRO DE METAS Y PRESUPUESTO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

08/07/2017		CEPLAN - REPORTE														
CENTRO COSTO RESPONS.: 04 - DIRECCIÓN GENERAL DE ADMINISTRACIÓN																
CENTRO DE COSTO: 04.03 - OFICINA DE LOGÍSTICA																
OBJETIVO GENERAL:		OEI.04 - Mejorar la Gestión Institucional en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. AEI.04.01 - Modernizar los procesos administrativos para OPTIMIZAR la gestión de la universidad														
ACCIÓN ESTRATÉGICA:		universidad														
CATEGORIA PRESUPUESTAL :		PROGRAMAS PRESUPUESTALES					FUNCIÓN: 22 - EDUCACIÓN									
PROGRAMA PRESUPUESTAL :		0066 -FORMACIÓN UNIVERSITARIA DE PREGRADO					DIV. FUNCIONAL : 048 - EDUCACIÓN SUPERIOR									
PRODUCTO / PROYECTO :		3000001 - ACCIONES COMUNES					GRUPO FUNCIONAL : 0109 - EDUCACIÓN SUPERIOR UNIVERSITARIA									
ACTIVIDAD		PROGRAMACIÓN														
PRESUPUESTARIA / ACC. INVERSIÓN / OBRA	UNIDAD DE MEDIDA	META FISICA/FF	GENERICA G.	TOTAL MONTO / META ANUAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5000276 - GESTIÓN DEL PROGRAMA	001 - ACCIÓN	META AC		63	6	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	6
		RECURSOS DIRECTAMENTE RECAUDADOS		755,523			247,891		5,925			247,891				253,816
		RECURSOS ORDINARIOS		1,423,999			474,667				474,667			474,665		
17A0009485469 - MODERNIZAR LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE LA UNIVERSIDAD	001 - ACCIÓN	META AC		4					2							2
		RECURSOS ORDINARIOS	5-23	1,423,999			474,667				474,667			474,665		
		RECURSOS DIRECTAMENTE RECAUDADOS	5-23	743,673			247,891					247,891				247,891
		RECURSOS DIRECTAMENTE RECAUDADOS	6-26	11,850					5,925							5,925

Dr. TEODORICO JAMANCA ALBERTO
ASESOR

M(º) VICTOR FREDY ESPEZUA SERRANO
PRESIDENTE

Dr. FILMO EULOGIO RETUERTO BUSTAMANTE
SECRETARIO

Dr. ALCIBIADES FLAMENCIO SOSA PALOMINO
VOCAL

