



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**

Planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una
universidad pública de Guayaquil, 2023

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Administración de Negocios - MBA

AUTORA:

Arriaga Jimenez, Ingrid Cecilia (orcid.org/0000-0001-5147-0895)

ASESORAS:

Dra. Robladillo Bravo, Liz Maribel (orcid.org/0000-0002-8613-1882)

Dra. Melean Romero, Rosana Alejandra (orcid.org/0000-0001-8779-738X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gerencias Funcionales

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2024

Dedicatoria

A mi madre que me acompaña en cada paso que doy, aunque ya no está físicamente, sembró su fortaleza en mí para continuar y alcanzar las metas propuestas.

A mis hijos y esposo por la comprensión y apoyo en el cumplimiento de este logro.

A mi padre y hermanos por la motivación a seguir superándome.

Agradecimiento

A mi tutora por la dedicación y lo aprendido en este proceso enriquecedor del conocimiento.

A mis compañeras de trabajo que colaboraron en lo necesario para culminar mi trabajo.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023", cuyo autor es ARRIAGA JIMENEZ INGRID CECILIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 19 de Enero del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL DNI: 09217078 ORCID: 0000-0002-8613-1882	Firmado electrónicamente por: LROBLADILLOB el 19-01-2024 10:53:11

Código documento Trilce: TRI - 0734743



ESCUELA DE POSGRADO

**ESCUELA PROFESIONAL DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS -
MBA**

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, ARRIAGA JIMENEZ INGRID CECILIA estudiante de la ESCUELA DE POSGRADO de la escuela profesional de MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
ARRIAGA JIMENEZ INGRID CECILIA PASAPORTE: A4321296 ORCID: 0000-0001-5147-0895	Firmado electrónicamente por: IARRIAGAJ el 02-03- 2024 08:11:24

Código documento Trilce: INV - 1514979

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Pág.

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de Autenticidad del Asesor	iv
Declaratoria de Originalidad de la Autora	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGÍA	17
3.1 Tipo y diseño de investigación	17
3.2 Variables y operacionalización	18
3.3 Población, muestra y muestreo	19
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.5 Procedimientos.....	23
3.6 Método de análisis de datos.....	24
3.7 Aspectos éticos	24
IV. RESULTADOS	26
V. DISCUSIÓN	37
VI. CONCLUSIONES	41
VII. RECOMENDACIONES	43
REFERENCIAS	44
ANEXOS	54

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Juicio de los expertos	22
Tabla 2. Fiabilidad del factor planificación estratégica	23
Tabla 3. Frecuencias para los factores planificación estratégica y sus dimensiones	26
Tabla 4. Frecuencia para el factor gestión de adquisiciones y sus dimensiones.....	26
Tabla 5. Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y planificación estratégica	27
Tabla 6. Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y estrategias	28
Tabla 7. Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y el plan de acción	29
Tabla 8. Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y el seguimiento	30
Tabla 9. La planificación estratégica y su efecto	31
Tabla 10. R cuadrado del efecto de la planificación	32
Tabla 11. La significancia de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones	33
Tabla 12. La significancia de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones	34
Tabla 13. La significancia de la planificación estratégica en los procesos de adquisiciones ...	35
Tabla 14. La significancia de la planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones.....	36

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Esquema del diseño correlacional - causal	17

RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo determinar el efecto de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023, con una metodología de estudio tipo básica, de diseño no experimental - transversal descriptivo con un nivel correlacional causal. La población fue censal en los que participaron 50 administrativos quienes son los encargados de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria, se aplicaron dos cuestionarios para recolectar datos y medir los factores planificación estratégica y gestión de adquisiciones. Los instrumentos fueron validados por 3 expertos y obtuvieron la confiabilidad generada por el alpha de Cronbach. Se presentaron resultados inferenciales que indican que existe un efecto del factor planificación estratégica en la gestión de adquisiciones mostrando un valor de 18.4% con la métrica de Nagelkerkel y con relación a la prueba de hipótesis de Wald que mostró un valor de 8,009 y la significancia de $0,005 < 0,05$ que permite la aceptación de la hipótesis del investigador. Se concluye que, la planificación estratégica ejerce un efecto sobre la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023.

Palabras clave: Estrategias, programación, ejecución.

ABSTRACT

The objective of the study was to determine the effect of strategic planning on acquisition management in a public university in Guayaquil, 2023, with a basic study methodology, non-experimental – descriptive cross – sectional design with a causal correlational level. The population was census in which 50 administrative personnel participated who are responsible for the execution of the annual operational budget planning, two questionnaires were applied to collect data and measure the strategic planning and acquisition management factors. The instruments were validated by 3 experts and the reliability generated by Cronbach's alpha was obtained. Inferential results were presented that indicate that there is an effect of the strategic planning factor in acquisition management, showing a value of 18.4% with the Nagelkerke metric and in relation to the Wald hypothesis test that showed a value of 8.009 and the significance of $0.005 < 0.05$ which allows the acceptance of the researcher's hypothesis. It is concluded that strategic planning influences acquisition management in a public university in Guayaquil, 2023.

Keywords: Strategies, programming, execution.

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, el ámbito corporativo del manejo de adquisiciones se visualiza como un eslabón crucial en la cadena de suministro, independientemente si la compañía se enfoca en el comercio de servicios y bienes (Mirhabibi et al., 2020). Sin embargo, tradicionalmente, se ha visto como un proceso de apoyo que facilita la operación de otros procesos claves, como la producción, en lugar de ser reconocido como un componente vital para lograr las metas de la entidad (Manrique et al., 2019)

A nivel internacional, en la actualidad, se ha observado un crecimiento notable en esta área, debido a su importancia en los suministros de las organizaciones y en el desarrollo de sus operaciones (Sanny et al., 2020). Está demostrado que áreas que antes se consideraban secundarias a esta fecha son herramientas poderosas para mejorar los resultados y crear valor (Manrique et al., 2019)

La administración de las compras genera competencias estratégicas adicionales en la entidad, ya que facilita la incorporación de práctica sostenible en la continuidad de operaciones desde la fabricación hasta la entrega al consumidor final de los productos (Perdana y Mulyono, 2021). Esto se consigue a través del empleo de estrategias de negociación que se basan en ofertas adecuadas, las cuales se deben llevar con un seguimiento constante (Arévalo et al., 2022)

Para las empresas que tienen una conexión estratégica limitada con la gestión de compras, les resulta difícil anticipar los resultados globales de la empresa. Por otro lado, aquellas que han logrado una integración más sólida entre los aspectos que pueden prever de manera más efectiva y precisa los resultados desde la etapa de planificación y luego ejecutarlos con éxito. Esto se debe a que, desde el principio consideraron la influencia de los actores previamente mencionados, ya sea de manera positiva o negativa. El propósito era ilustrar como la integración de estos procesos facilita la planificación, la ejecución y los logros de las empresas (González 2006)

Siguiendo la perspectiva de la gestión de compras como un componente estratégico Aguirre (2018) sostiene que las compras se convierten en una función estratégica cuando participan activamente en la empresa al identificar los objetivos a largo plazo y las formas adecuadas para alcanzarlos.

La humanidad busca guías y herramientas para lograr el bienestar colectivo, empleando la planificación como conjunto de acciones que establecen metas, trazan caminos y diseñan estrategias para alcanzar el éxito deseado. Esta planificación se fundamenta en la importancia, viabilidad y coherencia de los propósitos para elegir las acciones a seguir (Máttar y Cuervo, 2017)

Para AlQershi (2021) la planificación podría decirse que es una suma de previsiones, determinación de estrategias, políticas y objetivos y de cálculo económico y/o social, siendo la previsión uno de los pilares fundamentales de datos requeridos para la planificación.

Uno de los enfoques que está adquiriendo importancia en la universidades de América latina es la gestión estratégica, donde la planificación estratégica resalta por ser una herramienta de un valor significativo para guiar la dirección de la institución, la cual se lleva a cabo mediante un proceso que culmina en la definición de la estrategia institucional y para llevar un desempeño óptimo es esencial realizarlo con altos criterios basados en la excelencia, esto conlleva, a la necesidad de implementar acciones para evaluación, las cuales deben promover su mejora continua (Máttar y Cuervo, 2017)

La planificación estratégica en el campo universitario se define como un proceso integral que involucra la participación activa, la sistematización, la autoevaluación y el análisis crítico (Vélez et al., 2022). La educación superior siempre ha sido un eje fundamental en el progreso de la sociedad, ya que se considera que mejora los niveles de bienestar. Los países como Chile, Estados Unidos y Alemania son referentes en la excelencia de la educación superior; pero, cada uno tiene diferentes sistemas para administrarlos, ya que identifican sus puntos claves y críticos, internos y externos; y, trazan su ruta a seguir. (Beltrán, 2021)

En Ecuador, por constitución obtener educación de los distintos niveles es un derecho que se genera a partir del cumplimiento de la edad que habilita a esta. Sin embargo, este derecho en los últimos años ha sido vulnerado no solo por la falta de acceso, sino también por la falta de calidad, lo cual es preocupante, porque al parecer el resultado de esto es la alta demanda de jóvenes que desean ingresar al sistema educativo de tercer nivel (Constitución de la República del Ecuador)

La institución objeto de este estudio, es una entidad pública de educación Superior, la cual tiene definido como uno de sus objetivos asegurar una variedad académica, con actividades productivas que cumplan con estándares de calidad globales para atender rápidamente las demandas de la sociedad, cuenta con un departamento de compras llamado unidad de adquisiciones y servicios, el cual sus labores y gestión se vinculan al desempeño de la entidad y se los considera como un pilar fundamental en la planificación estratégica institucional. También existe un departamento de Planificación Estratégica y diferentes actores distribuidos en las unidades o centros, que dinamizan las gestiones administrativas como: presupuesto, PAC, POA, mejora continua, etc.

El departamento de compras es el centro de esta interacción y es la parte débil del proceso de tramitología, debido a que, no tiene claro los criterios y conceptos de las diferentes situaciones que nacen por cada trámite de adquisición solicitado. Es el punto de inflexión entre quienes diseñan el plan y quienes deben ejecutarlo dejando un espacio entre la eficiencia y eficacia, ya que, quienes deben ejecutar el presupuesto muchas veces lo gestionan sin medir o analizar si lo que se está gestionando es en realidad algo necesario para la institución.

Una eficiente gestión del gasto en la universidad debe ser efectuado acorde a las necesidades de la institución, por ello es necesario analizar dos factores: planificación estratégica y gestión de adquisiciones para redefinir las diferentes aristas de cada área; así como, las prioridades necesarias de la operatividad eficiente de la institución, la cual debe estar alineada a la oferta académica propuesta con estándares internacionales. Los desafíos de índole financiero tienen un impacto negativo en la educación (Al-Filali et al., 2023)

La problemática de este estudio focaliza la pregunta ¿Cuál es el efecto de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023? y los problemas específicos se determinaron en las dimensiones mencionadas por Andía (2017) y se plantean las preguntas: a) ¿Cuál es el efecto de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023?, b) ¿Cuál es el efecto de la planificación estratégica en los procesos de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023?, c) ¿Cuál es el efecto de la

planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023?.

Esta investigación posee justificación teórica, puesto que, es posible respaldar declaraciones en las teorías mencionadas, que abarcan un amplio rango de situaciones o contextos, sobre el concepto de administración universitaria, en donde existe la sinergia entre los factores planificación estratégica y gestión de adquisiciones, logrando un debate sobre si la gestión en cada entidad está siendo realmente fructuosa, si está cumpliendo su razón de ser, el cual es atender con calidad y eficiencia a la comunidad.

También se expone que, el comportamiento de los actores es lo que hace dinámica esta actividad, con la finalidad de alcanzar el logro deseado. La administración exige un análisis detallado y comprensivo de todas las variables que impactan en el desempeño de dicha labor; por ende, debe ser minuciosa y controlada de cada paso que se tiene que dar para alcanzar lo establecido (Blanco, 2017)

Este trabajo tiene justificación práctica puesto que, es importante aclarar el panorama de la gestión administrativa de la universidad, en donde se expone a las mejoras de las prácticas y a las resoluciones adoptadas en relación con la educación como un beneficio social con miras a la productividad fundado en un proceso válido de gestión de adquisiciones eficientes con visión a largo plazo.

Un estudio se considera metodológico cuando se desarrolla o formula una nueva estrategia o método para obtener información confiable y válido con nuevos datos que incluyen otras formas de estudios más adecuados (Vizcaíno et al., 2023), para lo cual, se diseñó un instrumento que permitió recolectar información con el que se logró medir el efecto que causa el factor planificación estratégica sobre el factor gestión de adquisiciones, considerando que, varios modelos de gestión pueden coexistir en una misma institución siempre y cuando todas apunten al mismo objetivo.

El objetivo principal de esta investigación es determinar el efecto de la planificación estratégica sobre la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil y los objetivos específicos: a) Determinar el efecto de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023; b) Determinar el efecto de la planificación estratégica en los procesos de

adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023; y, c) Determinar el efecto de la planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones en una universidad de Guayaquil.

Con la hipótesis general se asume que, la planificación estratégica tiene un efecto significativo en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023. Asimismo, las hipótesis específicas HE1: La planificación estratégica tiene un efecto significativo en la programación de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023. HE2: La planificación tiene un efecto significativo en los procesos de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023. HE3: La planificación tiene un efecto significativo en la ejecución de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Con el propósito de respaldar este estudio, se incorporan teorías e investigaciones internacionales que son relevantes y están relacionadas con los factores en cuestión.

Tal es el caso que, Pugliere et al (2022) presentaron en su artículo un marco de toma de decisiones para la planificación estratégica enfocado en modelos de negocios circulares, (SPDF-CBM), para ponerlo a prueba en un estudio de caso de una empresa brasileña del sector cosmético. El marco SPDF-CBM contiene cinco etapas con las que a través de herramientas las empresas pueden evaluar su nivel actual de circularidad y definir su estado deseado en el futuro; así como, también pueden definir su estrategia competitiva y explorar modelos de negocios circulares. En la aplicación para el startup, los resultados indicaron que la empresa busca una estrategia competitiva basada en la diferenciación y un modelo de negocio circular orientado a promover opciones renovables. También reveló que busca la suficiencia y ofrecer servicios basados en la funcionalidad en lugar de la propiedad.

Del mismo modo Nenavani y Jain (2022) exploraron cómo la incertidumbre en la demanda puede influir como factor moderador en la relación de la colaboración entre los proveedores y clientes en la industria manufacturera de la India, para lo cual crearon un cuestionario autoadministrado con una estructura definida para la recolección de datos y en el que aplicaron técnicas de modelado de ecuaciones estructurales y regresión moderada para examinar su hipótesis con la que confirmaron que, la colaboración estratégica entre proveedores y clientes tienen un impacto positivo dentro de la competencia de la cadena de suministro para responder; y, a la vez, esta capacidad de respuesta influye de manera positiva en el rendimiento operativo.

Así también, Tarigan y Siagian (2021) buscaron determinar el efecto para los factores planificación estratégica, la estrategia de adquisiciones y asociaciones estratégicas en el rendimiento operativo en la Región de Java Oriental, Indonesia, aplicando un cuestionario de rango de evaluación tipo Likert de cinco puntos a 135 empresas manufactureras, utilizando la técnica PLS para analizar los datos. Con los resultados obtenidos respaldaron empíricamente las seis hipótesis propuestas,

pudiendo comprobar que las variables de su estudio influyen en el rendimiento operativo y que las estrategias de adquisiciones y asociaciones actúan como mediadores entre la conexión de los factores planificación estratégica y rendimiento.

En su estudio Namada (2020) empleó un enfoque de encuesta transversal descriptiva en el que consideró la entidad corporativa como la unidad de análisis. Los resultados sugieren que la implementación de la estrategia desempeña un papel de moderación en la conexión entre los sistemas de planificación estratégica y el desempeño del mercado, así como en el rendimiento de los procesos internos. Sin embargo, no ejerce una influencia similar en el rendimiento de las inversiones. Por lo tanto, el desarrollo de capacidades dinámicas a través de la implementación efectiva de estrategias y la configuración adecuada de los sistemas de planificación conduce a un desempeño empresarial mejorado.

Se suman George et al. (2019) que se adentran con su publicación a un proceso de revisión conjunta de 87 conexiones encontradas en 31 investigaciones empíricas, con el propósito de indagar si la planificación estratégica contribuye a la mejora del rendimiento de las organizaciones. A través de un análisis combinado de efectos variables, se concluye que la planificación estratégica ejerce un impacto positivo, de magnitud moderada y relevancia estadística en el rendimiento de las organizaciones. La revisión de metadatos sugiere que este efecto beneficioso de la planificación estratégica en el rendimiento organizacional es más pronunciado cuando el rendimiento se evalúa en términos de eficacia y cuando la planificación estratégica se mide formalmente. Además, este impacto se mantiene constante en todos los sectores; tanto en el ámbito privado como público y en diferentes países abarcando tantos contextos estadounidenses como no estadounidenses.

En América del Sur, Apaza J. y Apaza C. (2022) en su estudio de tipo básico, enfoque cuantitativo y diseño no experimental transversal con nivel explicativo, determinaron que la planificación estratégica influye en la competitividad en un centro comercial, en el que la recolección de datos involucró dos herramientas de medición como lo son competitividad y la planificación estratégica, que fueron adaptadas y validadas. Para lograr este propósito, se eligieron 110 microempresario en donde obtuvieron una alta fiabilidad de 0.943 para la planificación estratégica y de 0.881 para

la competitividad, según el coeficiente alfa de Cronbach. Estos resultados permitieron establecer un respaldo al vínculo y al grado de impacto en la competitividad y planificación estratégica. La asociación de estos dos conceptos, medidos en el valor Rho de Spearman, fue de 0.693, indicando una correlación positiva moderada, con un valor de $p = 0.000 < 0.05$, observado con un nivel de confianza del 95%.

En el mismo contexto, Macias y Mero (2022) en su estudio denominado: importancia de la planeación estratégica en empresas en el siglo XXI argumentan que, esta época se caracteriza por los cambios dinámicos en todos los ámbitos del escenario global, factores como el internet, la globalización y el continuo avance tecnológico han fluido en todas las áreas en las que las personas y, por supuesto, las empresas operan como impulsores del desarrollo y crecimiento de las sociedades. Por lo tanto, las empresas no pueden evitar estar atentas y adaptarse rápidamente a estos cambios para mantener una posición sólida en los mercados globales.

Freire (2022) en su trabajo de investigación tiene como propósito crear una propuesta teórica y metodológica basado en modelos internacionales, para ser utilizados en la planificación de universidades privadas en Ecuador, con el objetivo de mejorar la administración y los logros de estas instituciones, en el que empleó un método mixto, de lo cual se puede afirmar que, en las universidades la planificación es un proceso ideal para unificar esfuerzos hacia un objetivo común y establecer la filosofía institucional es beneficioso para la administración de una universidad.

En su investigación Nieves y Rojas (2021) realizada en la unidad ejecutora 009 del Ministerio de Cultura en la Libertad, examinó la magnitud del impacto de la planificación de requerimientos en la elaboración anual de contrataciones, con una metodología de enfoque aplicada con un diseño correlacional causal de tipo transversal, usando una muestra de 70 servidores públicos que desempeñan roles administrativos en la entidad. Emplearon una encuesta como recopilación de datos y utilizaron cuestionarios específicos, los datos se procesaron utilizando pruebas de Tau-b de Kendall y Rho de Spearman, cuyos resultados indicaron que existe una correlación significativa y fuerte entre la planificación de requerimientos y la elaboración anual de compras.

Por otro lado, Esponda (2020) en su tesis de maestría de diseño no experimental de corte transversal tuvo un enfoque de naturaleza cuantitativa, básica y seleccionando un subgrupo de 92 individuos que ocupaban cargos en la Coordinación de logística de la Corte Superior de Justicia de Lima, utilizó instrumentos de medición como cuestionarios diseñados para cada variable, los cuales previo a su aplicación fueron validados evaluando su confiabilidad. Los resultados indicaron la existencia de una relación positiva y significativa entre las dos variables objeto de su estudio, reflejando un coeficiente de correlación 0.657, lo que se interpreta como una correlación moderada. Además, encontró que la significancia era igual a $p=0.000$, lo que está por debajo del nivel de significancia 0.05. En otras palabras, estos hallazgos sugieren que una planificación estratégica más sólida se traduce en una mejora en la gestión de contrataciones públicas.

Así mismo, Peñafiel et al. (2020), en su artículo “La planeación estratégica como herramienta en las empresas”, el cual es de naturaleza explicativa y cualitativa con enfoque inductivo y se centra en cómo una empresa puede llevar a cabo la implementación de un plan estratégico. A través de este proceso busca que la empresa logre cumplir con las metas y objetivos establecidos. Además, que este tipo de empresa el 90% del total corresponde a las empresas en el Ecuador.

En el artículo de Peñafiel et al. (2019), “La importancia de la planificación estratégica para las pequeñas y medianas empresas (PYMES)”, recopila información sobre la importancia de la planificación estratégica en el sector de las pequeñas y medianas empresas, ya que contribuye significativamente a su competitividad y aporta al crecimiento económico del país al servir como generadoras claves de empleo e ingreso, debido a que, requieren de personas para ofrecer sus productos y servicios en el mercado. A partir del año 2016, se registraron 32.899 PYMES, que se distribuyen en diversos sectores económicos, siendo el comercio al por mayor y menor, así como los servicios diversos, los más prominentes. En el año 2018, el número de PYMES aumentó a 179.380 y se distribuyeron geográficamente en la Costa, Sierra, Oriente e Insular, siendo la mayoría de ellas ubicadas en la Costa.

Para el factor de gestión de adquisiciones, Espinoza (2018) en el estudio realizado busca examinar los procedimientos de adquisición con el propósito de

proponer indicadores de desempeño que estén en sintonía con la naturaleza y objetivos del negocio, tiene como conclusión que, en la actualidad se nota un aumento en la apreciación en constante crecimiento de la importancia de los indicadores en los procedimientos de monitoreo y análisis en el ámbito industrial y mercantil. Estos elementos se han transformado en un componente esencial de los sistemas de alineación organizativa y de compensación basada en logros, a partir de lo cual se puede afirmar que la implementación adecuada de métricas de rendimiento facilitará la mejora de las operaciones de compras, basándose en los resultados medidos a través de estas métricas.

También, Matovelle et al. (2020) desarrollaron una propuesta de gestión de compras siendo su propósito el elevar la capacidad competitiva de las compañías dedicadas a la producción de cemento en Ecuador, basándose en una perspectiva descriptiva y una elaboración de estudio transversal no experimental. La población observada consistió en empleados que trabajaban en las áreas de adquisiciones de la compañía Unión Cementera Nacional, el estudio dio como resultado que el 20% lo calificó como alta, el 30% como mediana, el 30% como muy baja y el 20% como baja. Dichos descubrimientos evidencian la urgencia de mejorar la capacitación en este aspecto, dado que la gestión de compras es una parte crucial para todas las compañías y que requiere mantenerse actualizado constantemente en función de las exigencias de los departamentos, especialmente a lo que concierne al inventario de insumos.

Así mismo, Olivera (2022) en su investigación menciona que los productos y servicios que una organización adquiere tienden a ser diversos en su naturaleza, lo que implica que las estrategias necesarias para su adquisición también varíen. Por lo tanto, es esencial adoptar un enfoque de gestión por categorías, lo que significa que cada categoría de productos o servicios debe contar con su propia estrategia de adquisición. Esta estrategia debe estar en consonancia con la estrategia general de la organización, a partir de ello se puede afirmar que, la gestión de compras genera un impacto significativo a lo largo de toda la cadena de valor y como tal el departamento que las gestiona debe comprender los objetivos y metas, los lineamientos para la

determinación de acciones a seguir, la industria en la que opera, identificar las ventajas y la asignación adecuada del recurso.

A nivel local, para Espinoza (2023) el objetivo de su investigación tuvo como propósito analizar como la gestión de adquisición afecta los niveles de ganancia de una compañía de tecnología con sede en Guayaquil, con una perspectiva cualitativa y diseño correlacional causal no experimental, la misma que concluye que la gestión de compras ejerce un efecto muy significativo para la rentabilidad de la empresa objeto de su estudio, a partir de ello se puede afirmar es fundamental elaborar estrategias de adquisiciones que estén alineadas con los departamentos involucrados en la producción de la empresa u organización, considerando de manera efectiva y eficiente los plazos de cada fase del proceso.

El presente estudio tiene un enfoque cuantitativo apegado a lo mencionado en Sánchez (2019) en donde señala que Kerlinger le atribuyó a que se ocupa de fenómenos que son mensurables; es decir que, puede numerarse, haciendo uso de técnicas estadísticas para analizar los datos recopilados y luego poder describir, explicar, predecir y controlar de manera objetiva sus causas; así como, prever su ocurrencia a partir de la comprensión. Las bases epistémicas se fundan en el positivismo de Comte, también mencionado por Sánchez (2019) quien indica que, lo que se considera conocimiento científico se fundamenta en gran medida en la perspectiva rigurosamente cuantitativa.

La teoría se centra en dos factores, siendo el primero: planificación estratégica y su contextualización según Ciro (2021) es una herramienta eficaz que facilita de definición e implementación de estrategias enfocadas en consecución de metas previamente establecidas. Peñafiel et al. (2020), afirman que es fundamental llevar a cabo una planificación estratégica en las empresas para lograr obtener la deseada ventaja competitiva. En este marco es esencial definir que es lo que se debe crear, cómo se llevará a cabo la creación y cómo la empresa podrá evaluar si ha cumplido con éxitos los objetivos previamente establecidos.

En este sentido George et al. (2019) mencionan que la planificación estratégica es una metodología de gestión ampliamente aceptada en las organizaciones modernas, fundamentada en la creencia de que es una estrategia exitosa en

organizaciones privadas y estatales, generándoles resultados positivos para el rendimiento organizacional.

Con respecto a las dimensiones del primer factor se mencionan; estrategias, plan de acción y seguimiento

Para los responsables de diseñar las estrategias utilizan matrices que muestran las interacciones entre las variables clave, con el propósito de identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa. En la primera dimensión para Méndez (2019) la estrategia permite que la empresa reconozca su posición, establezca su relación con el entorno y se ajuste a él. Sirve de fundamento para las decisiones de los directivos en cuanto a las acciones a tomar ante los cambios sociales que influye en los comportamientos de consumo de la sociedad. La tecnología fomenta la innovación; y, como resultados surgen productos que satisfacen de un segmento de mercado, es allí, donde se establecen aspectos estratégicos distintivos con objetivos y metas que, a largo plazo generen ventajas competitivas a través de las acciones tomadas.

Es así como, Méndez (2019) menciona que Von Newman y Morgerstem proponen un enfoque lógico introduciendo la teoría de los juegos, la cual incorpora aspectos estratégicos, que en circunstancias específicas establece una conexión entre el proceso de toma de decisiones y la incertidumbre que existe en relación con la competencia. Por otro lado, Romero et al. (2020) mencionan que la estrategia es una secuencia de acciones que la empresa emprende para alcanzar sus metas, al mismo tiempo que establece una ventaja competitiva y crea valor para aquellos involucrados en la organización.

Dentro del contexto de esta dimensión, uno de sus indicadores es la planificación y Domic et al. (2022) la describen como la capacidad de crear una secuencia de acciones organizadas con el propósito de lograr un objetivo, y esta capacidad forma parte de un grupo de funciones mentales superiores conocidas como funciones ejecutivas.

Forma parte de los indicadores la dirección, que no es más que guiar a un grupo de individuos hacia el logro de los objetivos de las organizaciones. Peralta et al., (2020) concuerdan y describen la dirección estratégica como la habilidad y conocimiento

gerencial para desarrollar, implementar y valorar estrategias a corto, mediano y largo plazo, con el fin de alcanzar los objetivos de la organización. De igual forma Peralta et al., (2020) indican que este proceso es la manera en que las organizaciones examinan tanto sus factores internos y externos, adquieren conocimiento a partir de estos análisis, determinan la dirección estratégica, generan estrategias y las implementan para alcanzar sus objetivos, con la finalidad de satisfacer las demanda y expectativas de los diferentes grupos de la organización.

Para complementar esta dimensión el tercer indicador es la decisión, que para Blanco et al., (2020) su principal razonamiento se sustenta en la premisa de que en situaciones del mundo real, muchas de las decisiones se toman en un contexto en el cual las consecuencias de las acciones no se conocen de manera exacta. En este contexto, una decisión se puede entender como punto de encuentro entre objetivos y limitaciones definidos en un proceso que consta de varias etapas; y, en el cual la capacidad de la mente humana para trabajar con conceptos vagos y responder a indicaciones ambiguas es fundamental. Barco (2019) indica que las decisiones estratégicas implican la creación de opciones, la contemplación de posibles escenarios futuros, lidiar con la incertidumbre y proyectarse hacia un horizonte desconocido. Estas decisiones parten de la situación actual y se orientan hacia un destino deseado, guiadas por la visión de la empresa y futura posición.

La segunda dimensión es el plan de acción, el cual implica la presentación de una serie de tareas que deben llevarse a cabo en un plazo definido, en donde se identifican las acciones, las personas responsables, cuándo se realizarán y qué recursos se utilizarán. Ramírez et al. (2021) afirman que el plan de acción emerge de una variedad de opciones que han sido consideradas y combinadas previamente. Es al mismo tiempo, un compromiso de los directivos de seguir un rumbo específico que guiará a la organización hacia su destino deseado. De este modo, las empresas determinan la dirección que tomarán para posicionarse en el mercado y mejorar su competitividad.

Así también, el mismo autor menciona que los componentes esenciales de la estrategia deben abordar la pregunta fundamental ¿Cuál es el enfoque para alcanzar los objetivos?, lo cual se define como el plan de acción de una organización, que para

los autores se deriva de la forma en que las organizaciones abordan la cuestión de cómo lograr sus objetivos.

El indicador eficacia para García et al., (2019) lo describió como la habilidad de las organizaciones para reconocer de manera precisa las necesidades y expectativas de los clientes, con el fin de deducir las características esenciales que sus productos deben tener para cumplir con esas demandas y lograr la satisfacción del cliente. Del mismo modo García et al. (2019) comparten que mediante la eficacia, se aspira a sincronizar la organización con su entorno externo; es decir, que identifica y comprende las circunstancias en las que la organización opera y define las acciones apropiadas para ajustar su desempeño a esas condiciones del entorno.

En cuanto al indicador de eficiencia García et al. (2019) su concepto lo vincularon al esfuerzo junto con los logros alcanzados, el cual aporta al avance del personal, crecimiento y desarrollo del individuo, de la empresa y su entorno. García et al., (2019) resalta que la eficiencia implica una combinación específica de factores de producción que permite lograr niveles máximos de resultados con los costos más bajos posibles.

La tercera dimensión para este factor es el seguimiento González et al. (2020) reiteró la importancia de definir con precisión este concepto y lo describió como un proceso de aprendizaje y mejora continua dentro de la organización, que se basa en la revisión y evaluación de la estrategia seleccionada, respaldada por la información confiable y oportuna, con el propósito de tomar decisiones transparentes y fundamentadas en la objetividad. Para Bertranou (2019) el seguimiento es una acción que se realiza al mismo tiempo que se ejecuta un programa y su objetivo es confirmar si se están cumpliendo las especificaciones del diseño operativo, en el que implica la generación de información que puede utilizarse para realizar adaptaciones o correcciones de manera inmediata, con el fin de garantizar un rendimiento óptimo en general.

El indicador evaluación Bertranou (2019) lo describe como una actividad planificada de reflexión sobre la acción, realizada de acuerdo con procesos sistemáticos, con el propósito de emitir juicios de valor bien fundamentados y comunicables, además de formular recomendaciones.

Por otro lado, el indicador resultados para Acevedo (2021) son influenciados por la habilidad de un gerente para utilizar los recursos disponibles de manera eficiente, así como, por la presencia de procesos y la capacidad de alcanzar o incluso superar niveles de productividad establecidos.

Así mismo, el indicador herramientas gerenciales León et al. (2020) indicaron que, sin importar la naturaleza de la herramienta que la empresa elija implementar, ya sea de gestión, calidad u otras, su adopción tendrá un efecto beneficioso en el rendimiento y la eficiencia de la organización. En esa misma línea Díaz (2020) enfatizó que las herramientas de gestión se refieren a todas las técnicas utilizadas para mejorar la eficacia en la tarea de liderar una organización, ya que asisten a los responsables de la toma de decisiones en la creación de un enfoque directivo y en su adaptación a la estructura de la organización.

Dando paso al segundo factor objeto de estudio: gestión de adquisiciones, para Matovelle et al., (2020) indicaron que en las organizaciones la realización de adquisiciones requiere un análisis exhaustivo de diversos factores que afectan la decisión de compra, con el objetivo de lograr el máximo beneficio, alentando así relaciones comerciales sólidas entre proveedor y cliente, su éxito en esta área depende de la capacidad del personal involucrado para cumplir y optimizar lo que la organización ha establecido. Espinoza et al. (2021) mencionaron que la tarea de compra implica la adquisición de materias primas, suministros y componentes necesarios para el funcionamiento de la organización.

Las dimensiones para este factor fueron: programación de adquisiciones, procesos de adquisiciones y ejecución de adquisiciones.

Siguiendo la línea de lo mencionado para la primera dimensión en Andía (2017) indica que es un calendario donde se provisionan los materiales planificados. Esto permite realizar adquisiciones a largo plazo con entregas programadas.

El indicador para la dimensión programación de adquisiciones es necesidades y Arteaga – Huarac (2019) señala que la formulación inadecuada de la necesidad dificulta los procesos de selección, ya que esto conlleva a realizar un estudio de mercado sin precisión.

Por otro lado, la dimensión de procesos de adquisiciones para Espinosa et al. (2022) en el actual entorno empresarial se ha caracterizado por su complejidad económica, globalización y alta competencia, y se ha vuelto esencial para las empresas, considerando que ya no es simplemente una estrategia para alcanzar el éxito, sino una necesidad imperante para asegurar la supervivencia de las organizaciones.

En ese sentido, el indicador para la dimensión por procesos es plan de compras, el cual para Arenal (2022) el plan de compras desempeña un papel fundamental en la consecución de los objetivos estratégicos de la organización, permitiendo lograr precios más competitivos, realizar adquisiciones en el momento adecuado, aumentando la productividad de la organización.

La dimensión ejecución de adquisiciones Andía (2017) indica que, es la fase del proceso que involucra realizar un conjunto de tareas o actividades operativas.

El indicador plazos de entrega para Arenal (2022) deben ser claramente establecidos de manera formal y es importante documentar cualquier retraso o incumplimiento.

III. METODOLOGÍA

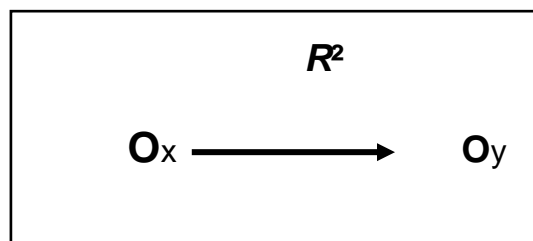
3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación: esta investigación se clasifica como básica, y se centra en explorar y profundizar dentro del marco teórico existente, enfocada a adquirir un nuevo conocimiento de manera sistemática, con el único propósito de ampliar la comprensión de una realidad específica (Carrasco, 2019)

3.1.2 Diseño de investigación: la estructuración metodológica del estudio se identificó como no experimental y de naturaleza descriptiva correlacional causal, ya que no se efectuaron manipulaciones en las variables, sino más bien, se observaron estos sucesos en su entorno original y posteriormente se llevaron a cabo análisis. Por lo tanto, durante la ejecución del estudio, se tuvo como objetivo determinar el efecto de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil (Hernández et al., 2018)

Figura 1.

Estructura del diseño correlacional - causal



Dónde:

O_x : Valor de la variable independiente: Planificación estratégica

O_y : Valor de la variable dependiente: Gestión de adquisiciones

El enfoque del estudio fue cuantitativo y Moreira et al., (2022) lo define como un enfoque que emplea la recopilación de datos para verificar hipótesis utilizando mediciones numéricas y análisis estadístico, con el

propósito de identificar patrones de comportamiento y validar teorías a través de pruebas.

3.2 Variables y operacionalización

3.2.1 Variable independiente: Planificación estratégica

Explicación teórica: Es la metodología de dirección ampliamente aceptada por las organizaciones modernas, fundamentada en la creencia de que es una estrategia exitosa en organizaciones privadas; así como, las del ámbito estatal, la cual genera resultados positivos para el rendimiento organizacional (George et al., 2019)

Explicación práctica: Se evaluará la variable utilizando un cuestionario que ofrece distintas opciones de respuesta en una de Likert siendo: 1 nunca, 2 casi nunca, 3 algunas veces, 4 frecuentemente, 5 siempre, y se evaluará a través de los responsables de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria.

Del total del cuestionario se atribuyeron 10 preguntas para las dimensiones con sus respectivos indicadores:

Dimensión 1: Estrategias

Indicadores:

- Planificación, dirección, decisiones

Dimensión 2: Plan de acción

Indicadores:

- Eficacia, eficiencia

Dimensión 3: Seguimiento

Indicadores:

- Evaluación, Resultados, Herramientas de gestión.

3.2.2 Variable dependiente: Gestión de adquisiciones

Explicación teórica: Espinoza et al. (2021) las adquisiciones involucran la obtención de materias primas, suministros y elementos esenciales para el correcto desempeño de la organización.

Explicación práctica: La variable gestión de adquisiciones se medirá a través de los responsables de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria a través del cuestionario con alternativas de respuesta con una escala de puntuación de tipo Likert siendo: 1 “nunca”, 2 “casi nunca”, 3 “algunas veces”, 4 “frecuentemente”, 5 “siempre”.

Del total del cuestionario se atribuyeron 10 preguntas para las dimensiones con sus respectivos indicadores:

Dimensión 1: Presupuesto

Indicador: Necesidades

Dimensión 2: Procesos

Indicador: Plan de compras

Dimensión 3: Ejecución

Indicador: Plazos de entrega

3.3 Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

La selección del grupo y la muestra para Mucha et al. (2021) depende del tipo de investigación utilizado para abordar la problemática real. Por lo tanto, resulta fundamental adoptar enfoques de investigación que se ajusten a las particularidades y características de las variables que están siendo consideradas. En cuanto a la población para Arias et al. (2016) responde a un conjunto concreto de situaciones bien definidas, tiene límites precisos y es asequible. Este grupo servirá como base para seleccionar la muestra y debe cumplir con criterios preestablecidos. Por otro lado, Pérez (2020) expresó que, si la población consta de menos de 50 sujetos de estudio, la población y la muestra serán de igual tamaño. La población objeto de esta investigación está compuesta por 50 administrativos encargados de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria, que laboran en una universidad de Guayaquil, por lo cual la muestra es censal y no existe muestreo. Mucha et al. (2021)

sostienen que, el muestreo abarca todos los aspectos del estudio, incluyendo la población, creación de modelos matemáticos, distribución de las muestras y la estimación a partir de ellas, entre otros. Las fases de muestreo en investigaciones cuantitativas siguen una sucesión lógica.

3.3.2 Unidad de análisis

Se analizó el personal administrativo encargado de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria de una universidad de Guayaquil, como la unidad central de estudio.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas de recolección de datos

Revisión bibliográfica:

En el entorno de la universidad, se realizó una búsqueda de bibliografías pertinentes con el tema relacionado para comprender otras perspectivas de las variables en cuestión como lo son: planificación estratégica y gestión de adquisiciones. Los hallazgos encontrados de los artículos y referencias relacionados al tema investigado, permitió realizar una evaluación crítica y tomar en consideración aspectos comunes y métodos favorables que sirven de apoyo para este estudio, con la finalidad de tener bases y un contexto más amplio de las gestiones administrativas esenciales y fundamentales de la universidad.

Observación:

Se observó dentro de las otras dependencias el proceso de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria y los procesos relacionados a esta actividad, lo cual implicó gestionar trámites dentro de las dependencias que se relacionen a nuestro estudio. Esto ayudó a entender el flujo de la actividad como: asignación de recursos, distribución de actividades, eficiencia en la gestión del trámite, tiempos y factores externos,

patrones o fallas en el proceso que causen demoras o retrasos en la actividad.

Encuesta:

De acuerdo con Cisneros et al. (2022) las técnicas y herramientas proporcionan una mayor profundidad en la investigación. Para esta investigación se incurrió para el estudio de las variables en la encuesta.

La encuesta como instrumento se realiza a través de un cuestionario, el cual se orienta exclusivamente en individuos y ofrece datos sobre sus opiniones, acciones o punto de vista. Arias (2020) la encuesta puede arrojar información medible o no medible al seguir un conjunto interrogante previamente establecidas con orden coherente y lógica; así como, una estructura de respuestas graduadas, que por lo general se generan datos numéricos como resultado.

3.4.2 Instrumento de recolección de datos:

Cuestionarios:

Los cuestionarios son idóneos para la recolección de datos, Hernández et al. (2018) indican que, para la obtención de información comúnmente más empleado es el formulario de preguntas, ya que lo compone un grupo de interrogantes relacionados con una o varias variables que se pretenden medir. Para la variable planificación estratégica se realizó un cuestionario elaborado por cuenta propia con 10 ítems y para la variable gestión de adquisiciones también con 10 ítems. (ver anexo)

Validez del instrumento:

Dichos elementos se sometieron a un proceso de validación de contenido, mediante la opinión de profesionales en el área, lo que implicó la consulta a expertos con al menos un título de maestría dentro del contexto de la administración de empresas considerando la experiencia en el sector laboral, los cuales revisaron y analizaron la idoneidad, importancia y claridad de los instrumentos. El cuestionario fue aplicado en una universidad

de Guayaquil considerando que, el propósito es establecer si hay una conexión entre la planificación estratégica y la gestión de adquisiciones, tomando en consideración las actividades y perfil de la nómina administrativa encargada en ejecutar la planificación operativa anual presupuestaria.

Para la validez se crearon preguntas con el fin de asegurar de que la construcción teórica sea válida, las preguntas deben expresar de manera precisa las diferentes facetas de las variables.

Tabla 1.

Juicio de los expertos

Apellidos y Nombres	Grado	Especialidad	Comentario
Herrera Andrade Lethy Susana	Magister	Administrador de empresas	Aplicable/aprobado
Plaza Vélez Héctor Antonio	Magister	Administrador de empresas	Aplicable/aprobado
Yessenia Paola Varas Cervantes	MBA	Administrador de negocios	Aplicable/aprobado

Confiabilidad

En la presente investigación los instrumentos fueron valorados a través del Alfa de Cronbach, mediante un ensayo inicial a 15 administrativos de la universidad encargados de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria, con el objetivo de medir la coherencia de las preguntas del cuestionario. Para Manjarrez y Romero (2022) es una de las técnicas empleadas para evaluar el grado de fiabilidad, que, junto con la validez, representa un requisito esencial para considerar una herramienta de métrica precisa, la cual se utiliza en conjunción con la escala de Likert.

Tabla 2.

Fiabilidad del factor planificación estratégica

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach	N de elementos
Planificación estratégica	Gestión de adquisiciones	para cada variable
,869	,852	10

Existe la evidencia que, se obtiene como producto del coeficiente de Cronbach de 0.869 para el factor planificación estratégica y según el rango de confiabilidad el cuestionario es eficiente, por lo cual se trabajara con plena confianza considerando que, el instrumento tiene validez para realizar la investigación; y, para la variable gestión de adquisiciones es de 0.852 y según el rango de confiabilidad el cuestionario es eficiente, por lo cual se trabajará con plena confianza considerando que, el instrumento tiene validez para realizar la investigación.

3.5 Procedimientos

Se coordinó tareas laborales con los administrativos responsables de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria, en horarios después de la jornada ordinaria, con la finalidad de ser más prolijos en cuanto a criterios y perspectivas que tienen cada uno de ellos; y, diseñar el cuestionario muy pegado a la realidad para ser más precisos en función del entorno de manera general.

Coordinar la encuesta con una duración de 10 minutos con cada administrativo responsable de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria, explicando el propósito del cuestionario, generando un ambiente de confiabilidad para que puedan responder lo más sinceramente posible, este procedimiento se realizó de manera presencial con la intención de que si existiese alguna duda se la pueda solventar de manera correcta e inmediata; y, obtener las respuestas de todos los ítems planteados.

Cuando se realizaron el total de las encuestas, se procedió a tabular las respuestas en una hoja de Excel.

3.6 Método de análisis de datos

Se empleó el software SPSS 29.0.10 para estructurar y evaluar la información recolectada de las variables, lo que permitió obtener los resultados y presentar como se distribuyen y ubican dentro del rango de valores establecidos por la escala de medida. Los descubrimientos descriptivos se obtuvieron a través de la evaluación de estadísticas descriptivas y frecuencias. Además, se empleó la metodología de regresión logística ordinal con un nivel de significancia del 5% para obtener los resultados. Rodríguez y Mendivelso (2018).

3.7 Aspectos éticos

Es fundamental considerar aspectos éticos, como el cuidado y la estima hacia los individuos, la protección de la información privada y el tratamiento justo, para cualquier investigación. A continuación, se analizan estos principios, en el contexto de esta declaración.

Cuidado y estima hacia los individuos: Implicó tratar a los participantes de esta investigación con dignidad y consideración, lo cual incluyó conseguir el acuerdo voluntario y consciente de los participantes antes de incluirlos en el contexto de la investigación, asegurar de que estén dispuestos a participar y entender los posibles riesgos y beneficios. También fue importante garantizar el respeto a las diversas culturas e individuales de los individuos involucrados y que se les dio la oportunidad de retirarse de la investigación en cualquier momento sin consecuencias negativas.

Confidencial: Es muy importante proteger la privacidad de los individuos objetos de este estudio, para lo cual se tomaron las medidas a fin de garantizar que los datos recopilados no puedan ser rastreados hasta un individuo específico y que la información recopilada se mantenga en

secreto, a menos que se obtenga el consentimiento explícito para su divulgación. Se trabajó transparentemente en el manejo de los datos y se dio a conocer cómo se protegerá la identidad de los participantes.

Justicia: Se garantizó que los resultados sean aplicables para el bienestar colectivo, con el propósito de que estos sean distribuidos de manera equitativa entre los participantes.

Objetividad: Se minimizaron sesgos para que los juicios y conclusiones propias no influyan con prejuicio personales, considerando que ser objetivos garantiza la validez y fiabilidad de los hallazgos de la información proporcionada, para lo cual se proporcionó métodos de investigación sólidos y transparentes dentro del proceso.

IV. RESULTADOS

4.1 Estadística Descriptiva

Tabla 3.

Frecuencias para los factores planificación estratégica y sus dimensiones

		Planificación estratégica		Estrategias		Plan de acción		Seguimiento	
		Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	19	38,0	21	42,0	21	42,0	21	42,0
	Medio	16	32,0	16	32,0	16	32,0	16	32,0
	Alto	15	30,0	13	26,0	13	26,0	13	26,0
	Total	50	100,0	50	100,0	50	100,0	50	100,0

Análisis: De la tabla 3 la variable gestión de adquisiciones tiene 38% en la escala bajo, 32% en la escala media y 38% en la escala alta. Las dimensiones estrategias, plan de acción y seguimiento tienen en el nivel bajo 42%, 42% y 42% respectivamente. En el nivel medio 32%, 32% y 35% correspondientemente y para el nivel alto 26%, 26% y 26% respectivamente.

Tabla 4.

Frecuencia para el factor gestión de adquisiciones y sus dimensiones

		Gestión de adquisiciones		Programación de adquisiciones		Procesos de adquisiciones		Ejecución de adquisiciones	
		Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	19	38,0	26	52,0	18	36,0	18	36,0
	Medio	15	30,0	12	24,0	18	36,0	18	36,0
	Alto	16	32,0	12	24,0	14	28,0	14	28,0
	Total	50	100,0	50	100,0	50	100,0	50	100,0

Análisis: De la tabla 4 la variable gestión de adquisiciones tiene 38% en la escala baja, 30% en escala media y 32% en la escala alta. Las dimensiones programación, procesos y ejecución tienen en el nivel bajo 52%, 36% y 36% respectivamente. En el

nivel medio 24%, 36% y 36% correspondientemente y para el nivel alto 24%, 28% y 28% respectivamente.

Análisis descriptivo para el objetivo general

Determinar el efecto de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023

Tabla 5.

Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y planificación estratégica

		Gestión de adquisiciones			
		Bajo	Medio	Alto	Total
Planificación estratégica	Bajo	4	5	10	19
		7,2	5,7	6,1	19,0
		8,0%	10,0%	20,0%	38,0%
	Medio	6	5	5	16
		6,1	4,8	5,1	16,0
		12,0%	10,0%	10,0%	32,0%
Alto	9	5	1	15	
	5,7	4,5	4,8	15,0	
	18,0%	10,0%	2,0%	30,0%	
Total		19	15	16	50
		19,0	15,0	16,0	50,0
		38,0%	30,0%	32,0%	100,0%

Análisis: Del total de encuestados, el 38% indicó que la planificación estratégica es baja, mientras que la gestión de adquisiciones representa 8% bajo, 10% medio y 20% alto. También, el 32% indicó que la planificación estratégica es medio, mientras que la gestión de adquisiciones representa 12% bajo, 10% medio y 10% alto. En tanto que, el 30% indicó que la planificación estratégica es alta, mientras que la gestión de adquisiciones representa 18% bajo, 10% medio y 2% alta. En resumen, independientemente de la cifra de la planificación estratégica, la gestión de adquisiciones representa 38% bajo, 30% medio y 32% alto.

Objetivo específico 1

Determinar el efecto de las estrategias en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023

Tabla 6.

Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y estrategias

		Gestión de adquisiciones			
		Bajo	Medio	Alto	Total
Estrategias	Bajo	5	6	10	21
		8,0	6,3	6,7	21,0
		10,0%	12,0%	20,0%	42,0%
	Medio	5	5	6	16
		6,1	4,8	5,1	16,0
		10,0%	10,0%	12,0%	32,0%
	Alto	9	4	0	13
		4,9	3,9	4,2	13,0
		18,0%	8,0%	0,0%	26,0%
Total		19	15	16	50
		19,0	15,0	16,0	50,0
		38,0%	30,0%	32,0%	100,0%

Análisis: Se aprecia que un 42% de los entrevistados tienen la percepción que las estrategias tienen un nivel bajo, mientras que, en el caso de la gestión de adquisiciones, el 10% la califica en el nivel bajo, el 12% lo percibe en la escala media y el 20% lo registra en la escala alta. Además, un 32% de los encuestados señalan que las estrategias tienen un nivel medio, mientras que, en el ámbito de gestión de adquisiciones, el 10% lo evalúa bajo, el 10% lo evalúa en la escala media y el 12% evalúa en la posición alta. Por otro lado, el 26% opinan que las estrategias tienen un nivel alto, y en lo que respecta a la gestión de adquisiciones, el 18% la califica como baja y el 8% como media. En resumen, independientemente del nivel de las estrategias, la gestión de adquisiciones abarca un 38% en escala baja, un 30% con escala media y un 32% en escala alta.

Objetivo específico 2

Determinar el efecto del plan de acción en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Tabla 7.

Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y el plan de acción

Gestión de adquisiciones (Agrupada)					
Bajo	Medio	Bajo	Medio	Alto	Total
Plan de acción	Bajo	4	5	12	21
		8,0	6,3	6,7	21,0
		8,0%	10,0%	24,0%	42,0%
	Medio	8	6	2	16
		6,1	4,8	5,1	16,0
		16,0%	12,0%	4,0%	32,0%
	Alto	7	4	2	13
		4,9	3,9	4,2	13,0
		14,0%	8,0%	4,0%	26,0%
Total		19	16	50	50
		19,0	16,0	50,0	50,0
		38,0%	32,0%	100,0%	100,0%

Análisis: Se aprecia que un 42% de los entrevistados perciben que el plan de acción tiene un nivel bajo, mientras que, en el caso de la gestión de adquisiciones, el 8% lo evalúa con el nivel bajo, un 10% lo percibe en la escala media y el 24% lo percibe en escala alta. Además, un 32% de los encuestados señalan que el plan de acción tiene un nivel medio, mientras que, en el ámbito de gestión de adquisiciones, el 16% la evalúa en la escala del nivel bajo, el 12% en escala media y el 4% con escala de nivel alto. Por otro lado, el 26% opinan que el plan de acción tiene un nivel alto, y en lo que respecta a la gestión de adquisiciones, el 14% la evalúa bajo, el 8% lo evalúa medio y el 4% lo evalúa alto. En resumen, independientemente del nivel de las estrategias, la gestión de adquisiciones abarca un 38% en la escala baja, un 30% la escala media y un 32% en la escala alta.

Objetivo específico 3

Determinar el efecto del seguimiento en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Tabla 8.

Tabla cruzada entre la gestión de adquisiciones y el seguimiento

		Gestión de adquisiciones (Agrupada)			
		Bajo	Medio	Alto	Total
Seguimiento	Bajo	6	6	9	21
		8,0	6,3	6,7	21,0
		12,0%	12,0%	18,0%	42,0%
	Medio	6	5	5	16
		6,1	4,8	5,1	16,0
		12,0%	10,0%	10,0%	32,0%
	Alto	7	4	2	13
		4,9	3,9	4,2	13,0
		14,0%	8,0%	4,0%	26,0%
Total		19	15	16	50
		19,0	15,0	16,0	50,0
		38,0%	30,0%	32,0%	100,0%

Análisis: Se observa que un 42% de los encuestados consideran que el seguimiento tiene un nivel bajo, mientras que, en el caso de la gestión de adquisiciones, el 12% la percibe en escala baja, el 12% en escala media y el 18% en escala alta. Además, un 32% de los encuestados señalan que el plan de acción tiene un nivel medio, mientras que, en el ámbito de gestión de adquisiciones, el 12% la evalúa bajo, el 10% como medio y el 10% como alto. Por otro lado, el 26% opinan que el plan de acción tiene un nivel alto, y en lo que respecta a la gestión de adquisiciones, el 14% la califica a escala baja, el 8% a escala media y el 4% a escala alta. En resumen, independientemente del nivel de las estrategias, la gestión de adquisiciones abarca un 38% en grado bajo, un 30% en grado medio y un 32% en grado alto.

Regresión logística ordinal

Prueba de la bondad de ajuste

Tabla 9.

La planificación estratégica y su efecto

Planificación estratégica causa efecto en:		Chi- cuadrado	gl	Sig.
Gestión de adquisiciones	Pearson	1,078	2	,583
	Desviación	1,126	2	,570
Programación de adquisiciones	Pearson	0,732	2	,693
	Desviación	0,751	2	,687
Procesos de adquisiciones	Pearson	1,932	2	,381
	Desviación	1,941	2	,379
Ejecución de adquisiciones.	Pearson	1,407	2	,495
	Desviación	1,415	2	,493

Análisis: Para realizar la bondad de ajuste se consideró que la H_0 : el prototipo se adapta correctamente a los datos en evaluación. H_a : el prototipo no adapta correctamente a los datos en evaluación. Considerando estas hipótesis se observaron resultados en función del efecto del factor independiente en el factor dependiente; siendo que, el valor de Chi cuadrado es de 1,078, mientras que la significancia es igual $0,583 > 0,05$ lo que demuestra que se acepta la hipótesis nula, por lo tanto, el prototipo se adapta correctamente a los datos en evaluación.

En cuanto a los productos obtenidos en relación con las dimensiones, se tiene que la planificación estratégica tiene efecto en la programación de adquisiciones y se revela un valor de Chi cuadrado es de 0,732 mientras que la significancia es igual $0,693 > 0,05$ lo que demuestra que se acepta la hipótesis nula, por lo tanto, el prototipo se adapta correctamente a los datos en evaluación. También para la dimensión procesos de adquisiciones el valor de Chi cuadrado es de 1,078, mientras que la significancia es igual $0,381 > 0,05$ lo que demuestra que se acepta la hipótesis nula, por lo tanto, el prototipo se adapta correctamente a los datos en evaluación.

Referente a la última dimensión ejecución de procesos se obtuvo un valor de Chi cuadrado es de 1,407, mientras que la significancia es igual $0,495 > 0,05$ lo que

demuestra que se acepta la hipótesis nula, por lo tanto, el prototipo se adapta correctamente a los datos en evaluación.

Prueba de variabilidad

Tabla 10.

R cuadrado del efecto de la planificación

Planificación estratégica en:	Cox y Snell	Nagelkerkel	McFadden
Gestión de adquisiciones.	,164	,184	,082
Programación de adquisiciones	,042	,048	,021
Procesos de adquisiciones	,153	,173	,076
Ejecución de adquisiciones	,156	,176	,078

Análisis: De la tabla 10, según Nagelkerke por considerarse el más exacto, se puede decir que existe una variabilidad del 18,4% para el efecto del factor planificación estratégica en el factor gestión de adquisiciones. Así también, el 4,80%, 17,30% y 17,60% correspondientemente para las dimensiones programación de adquisiciones, procesos de adquisiciones y ejecución de adquisiciones. Para finalizar se concluye que, el factor de planificación estratégica tiene un efecto de porcentaje menor en la gestión de adquisiciones, siendo el menos significativo la dimensión programación de adquisiciones.

Estimaciones de parámetros

Hipótesis general

Ho: La planificación estratégica no causa efecto significativamente en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Ha: La planificación estratégica causa efecto significativamente en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Tabla 11.*La significancia de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones*

		Estimaciones de parámetro					Intervalo de confianza al 95%	
		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Umbral	[Suma5 = 1]	,509	,523	,947	1	,330	-,516	1,535
	[Suma5 = 2]	1,953	,591	10,902	1	<,001	,794	3,112
Ubicación	[Suma1=1]	1,996	,705	8,009	1	,005	,614	3,378
	[Suma1=2]	1,086	,701	2,398	1	,122	-,289	2,460
	[Suma1=3]	0 ^a	.	.	0	.	.	.

Función de enlace: Logit.

a. Este parámetro está establecido en cero porque es redundante.

Análisis: La tabla 11 evidenció que el estadístico Wald tuvo un valor de 8,009 mayor que 4, la significancia tuvo un valor de $0,005 < 0,05$ lo que permite el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis del investigador, mientras que, en el umbral 2 se observa que, el coeficiente de Wald es $10,902 > 4$ y la significancia es $0,01 < 0,05$ lo que ratifica el efecto en el factor de gestión de adquisiciones con respecto al factor planificación estratégica.

Hipótesis específicas

Ho: La planificación estratégica no causa efecto significativamente en la programación de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Ha: La planificación estratégica causa efecto significativamente en la programación de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Tabla 12.*La significancia de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones*

		Estimaciones de parámetro					Intervalo de confianza al 95%	
		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Umbral	[Suma6 = 1]	,705	,541	1,701	1	,192	-,354	1,765
	[Suma6 = 2]	1,814	,590	9,449	1	,002	,657	2,970
Ubicación	[Suma1=1]	,930	,690	1,818	1	,178	-,422	2,282
	[Suma1=2]	,825	,715	1,332	1	,248	-,576	2,226
	[Suma1=3]	0 ^a	.	.	0	.	.	.

Función de enlace: Logit.

a. Este parámetro está establecido en cero porque es redundante.

Análisis: La tabla 12 evidenció que el estadístico Wald tuvo un valor de 1,818 menor que 4, la significancia tuvo un valor de 0,178 > 0,05 lo que permite la aceptación de la hipótesis nula y el rechazo de la hipótesis del investigador, mientras que, en el umbral 2 se observa que, el coeficiente de Wald es 9,449 > 4 y la significancia es 0,002 < 0,05 lo que ratifica el efecto de la variable de programación de adquisiciones con respecto a la variable planificación estratégica.

Hipótesis específica 2:

Ho: La planificación estratégica no causa efecto significativamente en los procesos de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Ha: La planificación estratégica causa efecto significativamente en los procesos de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Tabla 13.*La significancia de la planificación estratégica en los procesos de adquisiciones*

		Estimaciones de parámetro					Intervalo de confianza al 95%	
		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Umbral	[Suma7 = 1]	,131	,503	,068	1	,794	-,854	1,117
	[Suma7 = 2]	1,881	,581	10,503	1	,001	,744	3,019
Ubicación	[Suma1=1]	1,847	,694	7,087	1	,008	,487	3,207
	[Suma1=2]	,443	,683	,420	1	,517	-,897	1,782
	[Suma1=3]	0 ^a	.	.	0	.	.	.

Función de enlace: Logit.

a. Este parámetro está establecido en cero porque es redundante.

Análisis: La tabla 13 evidenció que el estadístico Wald tuvo un valor de 7,087 mayor que 4, la significancia tuvo un valor de 0,008 < 0,05 lo que permite el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis del investigador, mientras que, en el umbral 2 se observa que, el coeficiente de Wald es 10,503 mayor que 4 y la significancia es 0,001 < 0,05 lo que ratifica la incidencia de la variable de ejecución de adquisiciones con respecto a la variable planificación estratégica.

Hipótesis específica 3:

Ho: La planificación estratégica no causa efecto significativamente en la ejecución de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Ha: La planificación estratégica causa efecto significativamente en la ejecución de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023.

Tabla 14.*La significancia de la planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones*

		Estimaciones de parámetro					Intervalo de confianza al 95%	
		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Umbral	[Suma8 = 1]	,007	,497	,000	1	,988	-,968	,982
	[Suma8 = 2]	1,447	,547	6,997	1	,008	,375	2,518
Ubicación	[Suma1=1]	1,658	,681	5,924	1	,015	,323	2,993
	[Suma1=2]	6,456E-9	,680	,000	1	1,000	-1,333	1,333
	[Suma1=3]	0a	.	.	0	.	.	.

Análisis: La tabla 14 evidenció que el estadístico Wald tuvo un valor de 5,924 mayor que 4, la significancia tuvo un valor de 0,015 < 0,05 lo que permite el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis del investigador, mientras que, en el umbral 2 se observa que, el coeficiente de Wald es 6,997 mayor que 4 y la significancia es 0,008 < 0,05 lo que ratifica que existe efecto del factor de ejecución de adquisiciones con respecto al factor planificación estratégica.

V. DISCUSIÓN

El propósito de este estudio fue establecer el efecto del factor de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023.

En cuanto al objetivo general, se tiene los hallazgos recopilados en esta investigación para determinar el efecto de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023, fueron resultados inferenciales utilizando la regresión logística ordinal y se encontró que el modelo ajustado si correspondía con los datos, ya que el valor de Pearson Chi Cuadrado fue de 1,078, superando el umbral de 0.05 en la bondad de ajuste. Esto llevó a la conclusión que el modelo se adecua correctamente a los datos examinados. Además, al evaluar la variabilidad con los indicadores de Cox y Snell, Nagelkerke y McFadden, se obtuvo un valor de 0,184 el cual es considerado el más preciso y refleja que el 18,40% de la gestión de adquisiciones de una universidad pública de Guayaquil se le atribuye a la planificación estratégica.

En cuanto al estadístico de Wald, se encontró una significancia de 0,005 siendo $< 0,05$, lo que respalda la hipótesis del investigador. Específicamente en el nivel 2 del umbral de la prueba de Wald, se observó un valor de $10,902 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,01 < 0,05$ lo que respalda la influencia de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones. Con lo que da paso a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis planteada por el investigador la cual se refiere a que la planificación estratégica influye significativamente en la gestión de adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023.

Lo mencionado es validado por Freire (2022) quien afirmó que, en la universidades la planificación es un proceso ideal para unificar esfuerzos hacia un objetivo común y establecer la filosofía institucional es beneficioso para la administración de una universidad. Por consiguiente, es fundamental que las universidades públicas utilicen herramientas de planificación estratégica para armonizar y viabilizar los objetivos planteados y alcanzarlos según lo proyectado.

Con relación al objetivo específico 1, en la que refiere a determinar la influencia de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023, se consiguieron resultados inferenciales empleando el análisis de regresión logística en escala ordinal los cuales indicaron que, el modelo ajustado se alineaba con los datos, dado que el valor de Pearson de Chi cuadrado fue de 0,732 superando al valor de 0.05 en la bondad de ajuste, como resultado, se llegó a la deducción que el modelo se ajusta adecuadamente a los datos analizados. Además, al analizar la variabilidad mediante los indicadores de Cox y Snell, Nagelkerke y McFadden, se obtuvo un valor de 0,048 y que se lo considera más exacto y mostró que el 4,80% de los resultados obtenidos programación de adquisiciones se le adjudica a la planificación estratégica.

En cuanto al estadístico de Wald, se encontró una significancia de 0,178 siendo $> 0,05$, por lo cual se rechaza la hipótesis del investigador y se acepta la hipótesis nula. Específicamente en el nivel 2 del umbral de la prueba de Wald, se observó un valor de $9,449 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,002 < 0,05$ lo que ratifica la influencia de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones. Con lo que da paso a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis planteada por el investigador la cual se refiere a que la planificación estratégica influye significativamente en la programación de adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023.

Lo expuesto, se confirma con Andía (2017) indica que la programación de adquisiciones es un calendario donde se provisionan los materiales planificados. Esto permite realizar adquisiciones a largo plazo con entregas programadas y un estudio de mercado con precisión.

Respecto al objetivo específico 2, en la que refiere a determinar la influencia de la planificación estratégica en los procesos de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023, se consiguieron resultados inferenciales empleando el análisis de regresión logística en escala ordinal los cuales indicaron que, el modelo ajustado se alineaba con los datos, dado que el valor de Pearson de Chi cuadrado fue de 1,932 excediendo al valor de 0.05 en la bondad de ajuste, en consecuencia se concluyó que el modelo se adecua de manera apropiada a los datos examinados. También, al evaluar la variabilidad a través de los indicadores de Cox y Snell, Nagelkerke y McFadden, se obtuvo un valor de 0,173; es decir, el 17.30% de los resultados obtenidos en los procesos de adquisiciones se le otorga a la planificación estratégica.

En cuanto al estadístico de Wald, se encontró una significancia de 0,008 siendo $< 0,05$, por lo cual se acepta la hipótesis del investigador y causa el rechazo de la hipótesis nula. Específicamente en el nivel 2 del umbral de la prueba de Wald, se observó un valor de $10,503 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,001 < 0,05$ lo que ratifica la influencia de la planificación estratégica en los procesos de adquisiciones. Con lo que da paso a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis planteada por el investigador la cual se refiere a que la planificación estratégica influye significativamente en los procesos de adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023.

Lo expuesto, se confirma con Espinosa et al. (2022) en el actual entorno empresarial se ha caracterizado por su complejidad económica, globalización y alta competencia, y se ha vuelto esencial para las empresas, considerando que ya no es simplemente una estrategia para alcanzar el éxito, sino una necesidad imperante para asegurar la supervivencia de las organizaciones.

Respecto al objetivo específico 3, en la que refiere a determinar la influencia de la planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023, se consiguieron resultados inferenciales empleando el análisis de regresión logística en escala ordinal los cuales indicaron que, el modelo ajustado se alineaba con los datos, dado que el valor de Pearson de Chi cuadrado fue de 1,407 excediendo al valor de 0.05 en la bondad de ajuste, en consecuencia se concluyó que el modelo se adecua de manera apropiada a los datos examinados. También, al evaluar la variabilidad a través de los indicadores de Cox y Snell, Nagelkerke y McFadden, se obtuvo un valor de 0,176; es decir, el 17.60% de los resultados obtenidos en la ejecución de adquisiciones se le otorga a la planificación estratégica.

En cuanto al estadístico de Wald, se encontró una significancia de 0,008 siendo $< 0,05$, por lo cual se acepta la hipótesis del investigador y causa el rechazo de la hipótesis nula. Específicamente en el nivel 2 del umbral de la prueba de Wald, se observó un valor de $6,997 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,008 < 0,05$ lo que ratifica la influencia de la planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones. Con lo que da paso a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis planteada por el investigador la cual se refiere a que la planificación estratégica influye significativamente en la ejecución adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023.

Lo expuesto, se confirma con Andía (2017) el cual indica que, la ejecución de adquisiciones es la fase del proceso que involucra realizar un conjunto de tareas o actividades operativas.

VI. CONCLUSIONES

Primera. Con relación al objetivo general se concluyó que existe influencia de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023, fundamentado en el estadístico Nagelkerke que mostró que el 18.40% de la planificación estratégica influye en la gestión de adquisiciones, lo cual representa una correlación positiva muy baja. Esto se confirma también con el estadístico de Wald que tuvo un valor de $10,902 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,01 < 0,05$, lo que verifica la influencia.

Segunda. Respecto al primer objetivo específico se determinó que existe influencia en la planificación estratégica en la programación de adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023, fundamentado en el estadístico Nagelkerke que mostró que el 4.80% de la planificación estratégica influye en la programación de adquisiciones, lo cual representa una correlación positiva muy baja. Esto se confirma también con el estadístico de Wald que tuvo un valor de $9,449 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,002 < 0,05$, lo que confirma la influencia.

Tercera. En el segundo objetivo específico se determinó que la planificación estratégica influye en los procesos de adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023, fundamentado en el estadístico Nagelkerke que mostró que el 17.30% de la planificación estratégica influye en la gestión de adquisiciones, lo cual representa una correlación positiva muy baja. Esto se confirma también con el estadístico de Wald que tuvo un valor de $10,503 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,001 < 0,05$, lo que corrobora la influencia.

Cuarta. Respecto al tercer objetivo específico se determinó que la planificación estratégica influye en la ejecución de adquisiciones en una universidad pública en Guayaquil, 2023, respaldado en el estadístico Nagelkerke que mostró que el 17.60% de la planificación estratégica influye en la ejecución de adquisiciones, lo cual representa una correlación positiva muy baja. Esto se confirma también con el estadístico de Wald que tuvo

un valor de $10,902 > 4$; y, un p_valor o significancia de $0,008 < 0,05$, lo que ratifica la influencia.

VII. RECOMENDACIONES

- Primera.** Al gerente de planificación estratégica de una universidad pública de Guayaquil se le recomienda implementar herramientas colaborativas para mejorar el diseño de la planificación institucional, esto se reflejará en el seguimiento a las actividades que cada colaborador deberá desarrollar en su área de trabajo y que estarán alineadas con los objetivos de la entidad.
- Segunda.** Se recomienda al director del departamento de Talento Humano capacitar al equipo de trabajo o contratar personal especializado en el desarrollo de la planificación estratégica institucional e involucrar las áreas o dependencias que colaboran directamente al cumplimiento de los objetivos de la institución.
- Tercera.** Se recomienda al director de Talento Humano organizar talleres periódicos donde se difunda sobre la calidad de la gestión en el área de adquisiciones, con la finalidad de influenciar en la importancia de determinar las necesidades imperiosas de la entidad y que tienen que ser atendidas por su naturaleza como institución de educación superior, para que la asignación de recursos sea debidamente utilizada con eficiencia y eficacia.
- Cuarta.** Se recomienda al gerente del área de planificación estratégica que unifique la participación de todo el personal para que propongan ideas, sugerencias, cambios, durante y después del desarrollo de la planificación institucional, con lo cual los colaboradores sentirán la pertinencia de la institución e incentivará a que generen desde su perspectiva y experiencia sugerencias que bordeen la realidad de las necesidades, ausencias; así como, también dejen reflejar sus fortalezas, con lo cual se podrá visualizar mejor y plasmar la aplicación puntual de los objetivos.

REFERENCIAS

- Acevedo, D. (2021). *Medición y Control en la Gestión y Resultados*. Diofante Acevedo Gamboa. <https://doi.org/1732482446>, 9781732482449
- Aguirre, J. (2018). *Abastecimiento estratégico: alineación de sus actividades y estrategias [Tesis de pregrado]* Universidad EIA. Repositorio institucional. <https://repository.eia.edu.co/handle/11190/6244>
- Al-Filali, I., Abdulaal, R., Alawi, S., y Makki, A. (2023). Modification of strategic planning tools for planning financial sustainability in higher education institutions. *Journal of Engineering Research*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jer.2023.11.015>
- AlQershi, N. (2021). Strategic thinking, strategic planning, strategic innovation and the performance of SMEs: The mediating role of human capital. *Management Science Letters*, 11(3), 1003-1012. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.9.042>
- Andía, W. (2017). *Manual de gestión pública: pautas para la aplicación de los sistemas administrativos*. Ediciones arte y pluma.
- Apaza, J., y Apaza, C. (2022). La planificación estratégica y su influencia en la competitividad en el Centro Comercial Bolognesi, Región Tacna, 2019. *Economía & Negocios: Revista de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial*, 4(2), 101-126. <https://doi.org/https://www.doi.org/10.33326/27086062.2022.2.1238>
- Arenal, C. (2022). *Gestión de proveedores. MF.1004*. Tutor Formación.

- Arévalo, M., Inga, D., y Quispe, J. (2022). Gestión de compras como estrategia competitiva en una empresa agroindustrial. *Ciencia Latina*, 6(5).
https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.3353
- Arias, J. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica*. Enfoques Consulting EIRL.
- Arias, J., Villasís, M., y Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206.
<https://doi.org/http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755023011>
- Arteaga - Huarac, L. (2019). Los requerimientos técnicos mínimos y la gestión de compras en la escuela de aviación civil del Perú, 2019. *Polo del conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(5), 953-963.
- Barco, E. (2019). La intuición en la toma de decisiones estratégicas. *Centro de Estudios de Administración*, 3(2), 57-73.
- Beltrán, P. (2021). *La educación superior ecuatoriana: una mirada desde la política pública, previo a la Ley Orgánica de Educación Superior*. TRIBU Soluciones Integrales. https://doi.org/https://uees.edu.ec/wp-content/uploads/2022/04/Libro-Educacion-Superior-Ecuatoriana-CIN-UEES_compressed.pdf
- Bertranou, J. (2019). El seguimiento y la evaluación de políticas públicas Modelos disponibles para producir conocimiento y mejorar el desempeño de las intervenciones públicas. *Millcayac - Revista Digital de Ciencias Sociales*, 1(10), 151-188. <https://doi.org/https://revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/millca-digital/article/view/1730>

- Blanco, F., León, E., y Acosta, A. (2020). Toma de Decisiones Estratégicas en Entornos Inciertos. *Revista De Métodos Cuantitativos Para La Economía Y La Empresa*, 30, 79-96. <https://doi.org/https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.3845>
- Blanco, N. (2017). *Gobernanza y desempeño organizacional en educación superior*. 2017.
- Bonilla, V., Chávez, A., y Calderón, J. (2020). El valor agregado de la planificación estratégica en la cadena de suministro. *ournal of business and entrepreneurial studies: JBES*, 4(3), 1-20. <https://doi.org/https://doi.org/10.37956/jbes.v4i2.69>
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la investigación científica. Pautas metodológicas para diseñar y eleborar el proyecto de investigación*. San Marcos E I R Ltda.
- Ciro, E. (2021). Evaluación de metodologías de planeación estratégica en pymes del sector confección: estudio de caso. *Revista CEA*, 7(13), 1634. <https://doi.org/https://doi.org/10.22430/24223182.1634>
- Cisneros, A., Guevara, A., Urdánigo, J., y Garcés, J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que Apoyan a la Investigación Científica en Tiempo de Pandemia. *Dominio De Las Ciencias*, 8(1), 1165-1185. <https://doi.org/https://doi.org/10.23857/dc.v8i1.2546>
- Díaz, R. (2020). *HERRAMIENTAS GERENCIALES PARA LA TOMA DE DECISIONES*.
- Domic, M., Iraní, M., Ramos, M., Calderón, C., Ossandón, T., y Perrone, M. (2022). La planificación cognitiva en el contexto de la evaluación neuropsicológica e

- investigación en neurociencia cognitiva: una revisión sistemática. *Terapia psicológica*, 40(3). <https://doi.org/10.4067/S0718-48082022000300367>
- Ecuador, C. d. (s.f.). *Ministerio de educación*. https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/TRANSP-NORMAS_CONSTITUCIONALES.pdf
- Espinosa, J., Ruiz, L., Roche, M., García, J., Castillo, A., y Mora, B. (2022). El proceso de gestión de compra de artículos Ópticos y Optométricos. *Revista Cubana de Tecnología de la Salud*, 12(4), 57-63.
- Espinoza, C. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras [Tesis postgrado]*. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11016/1/T-UCSG-POS-MAE-187.pdf>
- Espinoza, J., Ruiz, L., Roche, M., García, J., Castillo, A., y Mora, B. (2021). El proceso de gestión de compra de artículos Ópticos y Optométricos. *Revista cubano de Tecnología de la Salud*, 12(4), 57-63.
- Espinoza, S. (2023). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil 2022 [tesis de postgrados]*. Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/114975/Espinoza_JSE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Esponda, P. (2020). *La planificación estratégica y la gestión de contrataciones públicas en la Corte Superior de Justicia de Lima, 2020 [Tesis de Maestría], 2020,*

Universidad Cesar Vallejo. Repositorio Institucional.
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/47303>

Fonseca, L., y Servare, M. (2021). Gestión estratégica para compras: aplicación de la curva de abc y matriz de Kraljic que determina un modelo de pedido ideal. *Brazilian Journal of Production Engineering*, 7(5), 325-341.
<https://doi.org/https://doi.org/10.47456/bjpe.v7i5.37013>

Freire, V. (2022). *Planificación estratégica integral para Universidades Particulares del Ecuador: propuesta de una metodología innovadora [Tesis Doctoral]*. Universitat de Lleida.
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/676003/Tvcfa1de1.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

García, J., Cazallo, A., Barragán, C., Maercado, M., Olarte, L., y Meza, V. (2019). Indicadores de eficacia y eficiencia en la gestión de procura de materiales en las empresas del sector de construcción del Departamento del Atlántico, Colombia. *Revista Espacios*, 40(22), 16.

George, B., Walker, R., y Monster, J. (2019). Does strategic planning improve organizational performance? *A meta-analysis. Public Administration Review*, 79(6), 810-819. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/puar.13104>

Gil, M., y Giner, F. (2007). *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. ESIC.

González, C., Vásquez, O., y Cifuentes, J. (2020). Efecto del Seguimiento a la Gestión Estratégica sobre las Funciones Sustantivas en las Instituciones de Educación Superior en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 33.
<https://doi.org/https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao33.esge>

- González, J. (2006). Efectos competitivos de la integración estratégica de la gestión de compras. *Universia Business Review*(12), 10 - 21.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2018). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana.
- León, R., Gallegos, M., Vallejos, M., Guerrero, W., y Acosta, B. (2020). HERRAMIENTAS GERENCIALES: USOS, BENEFICIOS Y DIFICULTADES EN SU IMPLEMENTACIÓN EN ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA. *Revista Gestão E Desenvolvimento*, 17(2), 03-31.
<https://doi.org/https://doi.org/10.25112/rgd.v17i2.2014>
- Macias, M., y Mero, J. (2022). Importancia de Planeación Estratégica en Empresas en el Siglo XXI. *Polo del conocimiento*, 7(2), 30-39.
<https://doi.org/10.23857/pc.v7i2.3567>
- Manjarrez, C., y Romero, Y. (2022). Análisis de las estrategias instruccionales utilizadas para el aprendizaje significativo de la definición de derivada de funciones de una variable. *Revista de Ciencias Humanísticas y Sociales (ReHuSo)*, 7(3), 112-125.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33936/rehuso.v7i3.5157>
- Manrique, M., Teves, J., y Taco, A. (2019). Gestión de la cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1136-1146.
- Matovelle, A., Jácome, M., Quevedo, M., y Carangui, P. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada*

Interdisciplinaria Koinonía, 5(3), 97-124.

<https://doi.org/https://doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890>

Máttar, J., y Cuervo, L. (2017). *Planificación para el desarrollo en América Latina y el Caribe: Enfoque, experiencias y perspectivas*. United Nations.

Méndez. (2011).

Méndez, C. (2019). Elementos para la relación entre cultura organizacional y estrategia. *Revista Universidad y Empresa*, 21(37), 136-169.

<https://doi.org/https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.768>

1

Mirhabibi, S., Frsijani, H., Modiri, M., y Kahlili-Damghani, K. (2020). Improving the Integration of Supply Chain for Successful Implementation of World Class Manufacturing by using IPA: Evidence from Electronic Home Appliance. *Industrial Management Studies*, 18(57), 275-306.

<https://doi.org/https://doi.org/10.22054/jims.2020.38121.2219>

Moreira, J., Plazarte, D., & Cevallos, D. (2022). LOS TIPOS DE FAMILIA Y SU INCIDENCIA EN EL RENDIMIENTO ACADÉMICO DE LOS ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN BÁSICA. *Refcale: revista electrónica formación y calidad educativa*, 10(1), 91-106.

Mucha, L., Chamorro, R., Oseda, M., y Alania, R. (2021). Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado. *Desafíos*, 12(1), 50-57.

<https://doi.org/https://doi.org/10.37711/desafios.2021.12.1.253>

- Namada, J. (2020). The Role of Strategy Implementation in the Relationship Between Strategic Planning Systems and Performance. *International Journal of Business Strategy and Automation (IJBSA)*, 1(1), 1-23. <https://doi.org/10.4018/IJBSA.2020010101>
- Nenavani, J., y Jain, R. (2022). Examining the impact of strategic supplier partnership, customer relationship and supply chain responsiveness on operational performance: the moderating effect of demand uncertainty. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 37(5), 995-1011. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JBIM-10-2020-0461>
- Nieves, P., y Rojas, V. (2021). Planificación de requerimientos y su influencia en el Plan Anual de Contrataciones en Ministerio de Cultura – La Libertad. *SCIÉENDO*, 24(4), 259-265. <https://doi.org/https://doi.org/10.17268/sciendo.2021.036>
- Olivera, A. (2022). *Abastecimiento estratégico, "Ideas para mejorar la gestión de compras en la pymes del partido del General San Martín, provincia de Buenos Aires"*. Universidad Nacional de Luján. <https://ri.unlu.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/rediunlu/1378/MGE%20-%20Tesis%20Adrian%20Olivera.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Palacios, M. (2020). Planeación Estratégica, instrumento funcional al interior de las organizaciones. *Revista Nacional de Administración*, 11(2). <http://dx.doi.org/10.22458/rna.v11i2.2756>
- Peñafiel, J., Muñiz, L., y Mosquera, L. (2020). LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA COMO HERRAMIENTA EN LAS EMPRESAS. *UNESUM Ciencias. Revista Científica Multidisciplinaria*, 4(4), 105-116.

- Peñafiel, J., Pibaque, M., y Pin, J. (2019). La importancia de la planificación estratégica para las pequeñas y medianas. *Fibcaec*, 4(1).
<https://doi.org/https://doi.org/10.23857/fipcaec.v4i1%20ESPECIAL.105>
- Peralta, P., Cervantes, A., Salgado, R., y Espinoza, A. (2020). Dirección estratégica para la innovación en pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Barranquilla –Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia: RVG*, 25(89), 229-243.
- Perdana, A., y Mulyono, N. (2021). Purchasing Strategies in the Kraljic Portfolio Matrix—a Case Study in Open Pit Coal Mining. *Indonesian Mining Professionals Journal*, 3(1), 45-58. <https://doi.org/https://doi.org/10.36986/impj.v3i1.41>
- Pérez, R. (2020). *La Tecnología y los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Canarias: J.M. Bosch.
- Pugliere, F., Salvador, R., Romero, O., Escrivao, E., Piekarski, C., De Francisco, A., y Ometto, A. (2022). Strategic planning oriented to circular business models: A decision framework to promote sustainable development. *Business Strategy and the Environment*, 31(7), 3254-3273.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1002/bse.3074>
- Ramírez, R., Ríos, J., Lay, N., y Ramírez, R. (2021). Estrategias empresariales y cadena de valor en mercados sostenibles: una revisión teórica. *Revista Ciencias Sociales*, 27(4), 147-161. <https://doi.org/https://hdl.handle.net/11323/8929>
- Rodriguez, M., y Mendivelso, F. (2018). DISEÑO DE INVESTIGACIÓN DE CORTE TRANSVERSAL. *Revista Médica Sanitas*, 21(3), 141-146.
<https://doi.org/10.26852/01234250.20>

- Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y., y Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. *Revista de ciencias sociales*, 26(4), 465-475.
- Sánchez, F. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: Consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Sanny, L., Arina, A., Maulidya, R., y Pertiwi, R. (2020). Purchase intention on Indonesia male's skin care by social media marketing effect towards brand image and brand trust. *Management Science Letters*, 10(10), 2139-2146.
<https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.3.023>
- Tarigan, Z., y Siagian, H. (2021). The effects of strategic planning, purchasing strategy and strategic partnership on operational performance. *Uncertain Supply Chain Management*, 9(2), 363-372. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2021.2.006>
- Vélez, D., Aragón, R., y Rodríguez, M. (2022). Estudio para la calidad y prospectiva de la Planeación Estratégica organizacional en Educación Superior. *Sophia, Colección de Filosofía de la Educación*(32), 151-169.
<https://doi.org/https://doi.org/10.17163/soph.n32.2022.04>
- Vizcaíno, P., Cedeño, R., & Maldonado, I. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 9723-9762. <https://doi.org/> https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7658

ANEXOS

A. Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA								
Título: Planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023								
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable dependiente: Gestión de adquisiciones					
			Variable independiente: Planificación Estratégica					
			Variable	Dimensiones	Indicadores	items	Escala de valores	Niveles o rangos
¿Cuál es el efecto de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023?	Determinar el efecto de la planificación estratégica en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023	La planificación estratégica causa efecto significativamente en la gestión de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023	Planificación estratégica	Estrategias	Planificación	1 - 4	Ordinal Escala de Likert 1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = Algunas veces 4 = Frecuentemente 5 = Siempre	
					Dirección			
					Decisiones			
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICAS		Plan de acción	Eficacia	5 - 7		
¿Cuál es el efecto de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil?	Determinar el efecto de la planificación estratégica en la programación de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023	La planificación estratégica causa efecto significativamente en la programación de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil						

¿Cuál es el efecto de la planificación estratégica en los procesos de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil?	Determinar el efecto de la planificación estratégica en los procesos de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil, 2023	La planificación estratégica causa efecto significativamente en los procesos de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil							
¿Cuál es el efecto de la planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil?	Determinar el efecto de la planificación estratégica en la ejecución de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil	La planificación estratégica causa efecto significativamente en la ejecución de adquisiciones en una universidad pública de Guayaquil	Gestión de adquisiciones	Seguimiento	Evaluación	8 - 10			
					Resultados				
					Herramientas de gestión				
				Programación de adquisiciones	Necesidades	11 - 14	Ordinal Escala de Likert 1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = Algunas veces 4 = Frecuentemente 5 = Siempre		
			Procesos de adquisiciones	Plan de compras	de	15 - 17			
			Ejecución de adquisiciones	Plazos de entrega	de	18 - 20			
Diseño de Investigación		Población y Muestra		Técnicas e instrumentos			Método de análisis de datos		
Enfoque: Cuantitativo		Población: 50 colaboradores		Técnicas: Encuesta			Descriptivo		
Método: Tipo Básica									
Diseño: No Experimental – Transversal descriptivo (correlacional - causal)		Muestra: Censal		Instrumentos: Cuestionario					

B. Matriz de operacionalización

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	Dimensiones	Indicadores	Escala de valores
VARIABLE INDEPENDIENTE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	Es un esfuerzo organizacional, definido y disciplinado que busca que las organizaciones definan con la mayor claridad posible su misión y visión que tienen de esta a mediano y largo plazo, constituyéndose en una herramienta que posibilita la adaptación de la organización a ambientes complejos, exigentes, cambiantes y dinámicos logrando el máximo de eficiencia, eficacia y calidad en la prestación de sus productos y servicios. (Ramos y Sánchez, 2014)	La operacionalización de la variable planificación estratégica, hace referencia a las estrategias, plan de acción y seguimiento, con el fin de alcanzar las metas establecidas por la organización	Estrategias	Planificación	Ordinal
				Dirección	Escala de Likert
				Decisiones	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = Algunas veces
			Plan de acción	Eficacia	4 = Frecuentemente
				Eficiencia	5 = Siempre
			Seguimiento	Evaluación	
				Resultados	
				Herramientas de gestión	

VARIABLE DEPENDIENTE GESTIÓN DE ADQUISICIONES	<p>Podemos definir la gestión de compras como todo el proceso de adquisición de artículos a proveedores externos. Se trata de gestionar las adquisiciones, receptar, revisar y aprobar órdenes de compra, incluyendo también la relación con los proveedores. (Andía, 2017)</p>	<p>La gestión de adquisiciones operacionaliza a través de la programación, procesos y ejecución que materializa las necesidades de los clientes</p>	Programación de adquisiciones	Necesidades	Ordinal		
			Escala de Likert				
			1 = Nunca				
			2 = Casi nunca				
			3 = Algunas veces				
			4 = Frecuentemente				
Procesos de adquisiciones	Plan de compras	5 = Siempre					
Ejecución de adquisiciones	Plazos de entrega						

C. Instrumentos

ENCUESTA: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y GESTIÓN DE ADQUISICIONES

Estimado colaborador

El siguiente cuestionario tiene como finalidad conocer en las dimensiones específicas la planificación estratégica que se desarrolla en la organización.

Considere que, sus respuestas serán de gran utilidad en el objetivo general de esta encuesta, por lo que, se recomienda leer cuidadosamente cada una de las preguntas.

INSTRUCCIONES: Leer detenida y cuidadosamente cada pregunta y conteste de acuerdo con su criterio y con sinceridad. Deberá elegir una de las alternativas marcando en el casillero con un (X) la respuesta elegida.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Escala valorativa

Totalmente de acuerdo	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
5	4	3	2	1

Nro	Variable: Planificación Estratégica	1	2	3	4	5
Dimensión: Estrategia		Indicador				
1	La Gerencia de Planificación Estratégica planifica en función de las prioridades las necesidades de la organización	Planificación				
2	La Gerencia de Planificación Estratégica de la universidad direcciona con lineamientos las directrices de la organización	Dirección				
3	La Gerencia de Planificación Estratégica de la universidad toma decisiones en función de los eventos históricos	Decisiones				

4	La Gerencia de Planificación Estratégica de la universidad toma decisiones en conjunto con el personal que labora paralelamente en la parte operativa en consecución para lograr las metas establecidas	Decisiones					
Dimensión: Plan de acción							
5	La planificación estratégica de la organización cumple eficazmente las metas planteadas	Eficacia					
6	La planificación estratégica de la organización cumple eficientemente las metas propuestas	Eficiencia					
7	La Gerencia de Planificación Estratégica prioriza las actividades ante los contingentes que se generen en el transcurso de las operaciones	Eficacia					
Dimensión: Seguimiento							
8	La Gerencia de Planificación Estratégica analiza pertinentemente y establece la calidad en cada acción de los colaboradores para ejecutar los planes	Evaluación					
9	La planificación de la organización se enfoca a resultados de calidad	Resultados					
10	La organización provee de los instrumentos; así como, del conocimiento para el desarrollo de las actividades a su cargo	Herramientas de gestión					

GESTIÓN DE ADQUISICIONES

Totalmente de acuerdo	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
5	4	3	2	1

Nro	Variable: Gestión de adquisiciones	1	2	3	4	5
Dimensión: Programación de adquisiciones						
		Indicador				
11	Las unidades y centros de la organización elaboran a tiempo la planificación de sus necesidades	Necesidades				

12	Las unidades y centros de la organización colaboran en la identificación de los rubros que requieren se les gestione						
13	Considera que las solicitudes de adquisiciones se alinean con los objetivos de la organización						
14	Considera usted que se deba clasificar las necesidades viables y las no viables en función del tiempo que conlleva esta última.						
Dimensión: Procesos de adquisiciones							
15	Estima que las solicitudes y asignación de trámite se encuadran en el cronograma de adquisiciones	Plan de compras					
16	Considera que las categorías de rubros en el sistema abarcan las necesidades de forma específica						
17	Considera que los recursos económicos se asignan de forma equitativa y de acuerdo con las necesidades reales de cada departamento						
Dimensión: Ejecución de adquisiciones							
18	Considera usted que se cumple con la entrega de requerimientos en el tiempo que se necesita	Plazos de entrega					
19	Considera usted que el cronograma por categoría retrasa la gestión de adquisiciones						
20	Cuenta con una base fiable de proveedores						

D. Validez de experto

Anexo 5. Validación por juicio de expertos

Señor:

Mgtr. Plaza Vélez, Héctor Antonio

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto

Nos es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Maestría en Administración de Negocios, de la Universidad César Vallejo, en la sede Lima Norte., promoción 2023 - 2, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi trabajo de investigación.

El título nombre del proyecto de investigación es: La planificación estratégica y su influencia en la gestión de adquisiciones en una universidad de Guayaquil, 2023 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Ingrid Cecilia Arriaga Jiménez
DNI: 0922326392

1. Datos generales del Juez

Nombre del juez:	Héctor Antonio Plaza Vélez
Grado profesional:	Maestría (X) Doctor ()
Área de formación académica:	Clinica () Social (X) Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Administración, gestión, logística
Institución donde labora:	Escuela Superior Politécnica del Litoral
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Cuestionario para validar si la planificación estratégica influye en la gestión de adquisiciones				
Autor (a):	Ingrid Cecilia Arriaga Jiménez				
Objetivo:	Validar el cuestionario				
Administración:	50 administrativos encargados de la ejecución de la planificación operativa anual presupuestaria				
Año:	2023				
Ámbito de aplicación:	Sector Educación Superior				
Dimensiones:	04				
Confiabilidad:	Alta de Cronbach. $\alpha=0.84$				
Escala:	Ordinal				
Niveles o rango:	Totalmente de acuerdo	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
	5	4	3	2	1
Cantidad de ítems:	20				
Tiempo de aplicación:	15 minutos				

4. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario para la validar si la planificación estratégica influye en la gestión de adquisiciones, elaborado por Ingrid Cecilia Arriaga Jiménez en el año 2023 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.

	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

4: Alto nivel

3: Moderado nivel

2: Bajo Nivel

1: No cumple con el criterio

E. Prueba piloto

VARIABLE PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA														
Sujeto	V1	D1	D2	D3	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
1	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
2	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
3	40	18	11	11	5	5	3	5	3	3	5	3	3	5
4	45	19	13	13	4	5	5	5	3	5	5	5	3	5
5	30	10	10	10	2	3	2	3	5	2	3	2	5	3
6	33	13	10	10	5	3	2	3	5	2	3	2	5	3
7	19	7	7	5	2	2	1	2	4	1	2	1	2	2
8	24	8	8	8	3	1	3	1	4	3	1	3	4	1
9	23	9	7	7	4	1	3	1	3	3	1	3	3	1
10	25	9	8	8	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2
11	24	10	7	7	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2
12	27	11	8	8	3	2	4	2	2	4	2	4	2	2
13	36	16	10	10	3	4	5	4	1	5	4	5	1	4
14	44	18	13	13	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4
15	37	13	12	12	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4

*Resultado15 [Documento15] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formgto Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Aplicación de búsqueda

Resultado

- Fiabilidad
 - Título
 - Notas
 - Escala: ALL VARIAS
 - Título
 - Resumen de p
 - Estadísticas d

Fiabilidad

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,869	10

VARIABLE GESTION DE ADQUISICIONES														
Sujeto		D1	D2	D3	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
1	24	8	8	8	3	1	3	1	4	3	1	3	4	1
2	23	9	7	7	4	1	3	1	3	3	1	3	3	1
3	25	9	8	8	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2
4	24	10	7	7	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2
5	26	10	8	8	2	2	4	2	2	4	2	4	2	2
6	36	16	10	10	3	4	5	4	1	5	4	5	1	4
7	44	18	13	13	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4
8	37	13	12	12	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
10	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
11	40	18	11	11	5	5	3	5	3	3	5	3	3	5
12	45	19	13	13	4	5	5	5	3	5	5	5	3	5
13	30	10	10	10	2	3	2	3	5	2	3	2	5	3
14	33	13	10	10	5	3	2	3	5	2	3	2	5	3
15	25	11	7	7	3	3	3	2	3	1	3	1	3	3



- Resultado
 - Fiabilidad
 - Título
 - Notas
 - Escala: ALL VARIAS
 - Título
 - Resumen de p
 - Estadísticas d

→ Fiabilidad

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,852	10

F. Base de datos

FACTOR PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Sujeto	V1	D1	D2	D3	Item 1	Item 2	Item 3	Item 4	Item 5	Item 6	Item 7	Item 8	Item 9	Item 10
1	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
2	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
3	40	18	11	11	5	5	3	5	3	3	5	3	3	5
4	45	19	13	13	4	5	5	5	3	5	5	5	3	5
5	30	10	10	10	2	3	2	3	5	2	3	2	5	3
6	33	13	10	10	5	3	2	3	5	2	3	2	5	3
7	19	7	7	5	2	2	1	2	4	1	2	1	2	2
8	24	8	8	8	3	1	3	1	4	3	1	3	4	1
9	23	9	7	7	4	1	3	1	3	3	1	3	3	1
10	25	9	8	8	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2
11	24	10	7	7	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2
12	27	11	8	8	3	2	4	2	2	4	2	4	2	2
13	36	16	10	10	3	4	5	4	1	5	4	5	1	4
14	44	18	13	13	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4
15	37	13	12	12	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	22	9	4	9	4	2	1	2	1	2	1	4	1	4
17	31	10	12	9	3	1	4	2	4	4	4	3	3	3
18	27	9	9	9	3	2	3	1	3	3	3	3	3	3
19	19	7	9	3	1	1	3	2	3	3	3	1	1	1
20	28	10	3	15	5	2	1	2	1	1	1	5	5	5
21	27	12	9	6	5	1	5	1	5	3	1	3	1	2
22	34	14	11	9	2	5	2	5	2	4	5	3	2	4
23	35	20	11	4	5	5	5	5	5	4	2	1	2	1
24	37	15	12	10	3	4	4	4	5	3	4	3	4	3
25	38	14	13	11	4	4	3	3	5	3	5	5	1	5
26	38	16	10	12	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4

27	42	17	13	12	4	5	4	4	4	4	5	5	4	3
28	17	10	3	4	1	4	1	4	1	1	1	1	1	2
29	31	12	11	8	3	3	3	3	3	5	3	2	5	1
30	22	8	6	8	1	3	1	3	1	2	3	4	2	2
31	27	12	9	6	5	1	5	1	5	3	1	3	1	2
32	34	14	11	9	2	5	2	5	2	4	5	3	2	4
33	24	8	7	9	3	1	3	1	3	1	3	1	3	5
34	22	10	8	4	3	2	3	2	3	2	3	2	1	1
35	20	6	4	10	1	2	1	2	1	2	1	2	5	3
36	41	18	14	9	5	4	5	4	5	4	5	4	2	3
37	19	6	7	6	2	1	2	1	2	1	4	1	4	1
38	35	13	12	10	3	2	4	4	4	4	4	3	3	4
39	42	16	12	14	5	2	4	5	4	4	4	4	5	5
40	19	10	6	3	1	4	1	4	1	4	1	1	1	1
41	31	12	9	10	3	3	3	3	3	3	3	5	3	2
42	24	10	5	9	3	3	1	3	1	3	1	2	3	4
43	26	8	11	7	1	1	5	1	5	1	5	3	1	3
44	38	17	9	12	5	5	2	5	2	5	2	4	5	3
45	29	11	8	10	1	2	4	4	2	4	2	4	2	4
46	25	13	5	7	2	4	4	3	1	3	1	3	1	3
47	23	8	7	8	2	1	2	3	2	3	2	3	2	3
48	20	11	5	4	4	3	3	1	2	1	2	1	2	1
49	41	14	13	14	1	5	3	5	4	5	4	5	4	5
50	25	14	4	7	4	4	4	2	1	2	1	2	1	4

FACTOR GESTION DE ADQUISICIONES														
Sujeto	V2	D1	D2	D3	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
1	24	8	8	8	3	1	3	1	4	3	1	3	4	1
2	23	9	7	7	4	1	3	1	3	3	1	3	3	1
3	25	9	8	8	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2
4	24	10	7	7	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2
5	26	10	8	8	2	2	4	2	2	4	2	4	2	2
6	36	16	10	10	3	4	5	4	1	5	4	5	1	4
7	44	18	13	13	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4
8	37	13	12	12	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
10	41	15	13	13	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
11	40	18	11	11	5	5	3	5	3	3	5	3	3	5
12	45	19	13	13	4	5	5	5	3	5	5	5	3	5
13	30	10	10	10	2	3	2	3	5	2	3	2	5	3
14	33	13	10	10	5	3	2	3	5	2	3	2	5	3
15	25	11	7	7	3	3	3	2	3	1	3	1	3	3
16	17	10	3	4	1	4	1	4	1	1	1	1	1	2
17	31	12	11	8	3	3	3	3	3	5	3	2	5	1
18	22	8	6	8	1	3	1	3	1	2	3	4	2	2
19	27	12	9	6	5	1	5	1	5	3	1	3	1	2
20	34	14	11	9	2	5	2	5	2	4	5	3	2	4
21	31	14	8	9	4	4	2	4	2	4	2	4	2	3
22	23	11	5	7	4	3	1	3	1	3	1	3	1	3
23	23	10	7	6	2	3	2	3	2	3	2	3	2	1
24	20	7	5	8	3	1	2	1	2	1	2	1	2	5
25	41	17	13	11	3	5	4	5	4	5	4	5	4	2
26	22	9	4	9	4	2	1	2	1	2	1	4	1	4
27	31	10	12	9	3	1	4	2	4	4	4	3	3	3
28	27	9	9	9	3	2	3	1	3	3	3	3	3	3

29	19	7	9	3	1	1	3	2	3	3	3	1	1	1
30	28	10	3	15	5	2	1	2	1	1	1	5	5	5
31	38	13	15	10	2	2	5	4	5	5	5	4	2	4
32	30	10	9	11	3	4	2	1	2	4	3	4	4	3
33	36	13	11	12	2	3	5	3	4	4	3	4	5	3
34	36	17	12	7	4	4	4	5	4	4	4	2	3	2
35	35	11	13	11	4	2	1	4	5	4	4	4	5	2
36	22	9	4	9	4	2	1	2	1	2	1	4	1	4
37	31	10	12	9	3	1	4	2	4	4	4	3	3	3
38	35	16	8	11	4	4	4	4	2	4	2	4	2	5
39	25	14	5	6	4	3	4	3	1	3	1	3	1	2
40	24	8	7	9	1	2	2	3	2	3	2	3	2	4
41	21	10	5	6	5	1	3	1	2	1	2	1	2	3
42	37	12	13	12	2	2	3	5	4	5	4	5	4	3
43	17	9	4	4	1	2	4	2	1	2	1	2	1	1
44	33	10	10	13	2	4	3	1	4	2	4	4	4	5
45	27	10	7	10	2	3	3	2	3	1	3	3	3	4
46	24	6	8	10	1	3	1	1	3	2	3	3	3	4
47	20	10	4	6	2	1	5	2	1	2	1	1	1	4
48	39	11	14	14	2	5	2	2	5	4	5	5	5	4
49	27	13	5	9	4	2	3	4	2	1	2	4	3	2
50	33	10	12	11	1	4	2	3	5	3	4	4	3	4

G. Otros anexos

Distribución de la población

Administrativos	Población		Total
	Hombres	Mujeres	
Relación de dependencia	14	15	29
Servicios prestados	6	15	21
Total	20	30	50

Nota: Información obtenida de la encuesta

Ecuación Alpha de Cronbach

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right]$$

α = Alfa de Cronbach
 k = Número de items
 V_i = Varianza de cada items
 V_t = Varianza total

Rango	Confiabilidad
0,53 a menos	Nula
0,54 a 0,59	Baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable
0,72 a 0,99	Eficiente
1	Perfecta