



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN
GESTIÓN PÚBLICA

Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Gestión Pública

AUTORA:

Palacios Giannoni, Fiorella Antuanet (orcid.org/0009-0001-2927-8191)

ASESORES:

Dr. Ramírez Ríos, Alejandro (orcid.org/0000-0003-0976-4974)

Mg. Romero Espinoza, Angie Luisa (orcid.org/0000-0003-4718-1489)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Reforma y Modernización del Estado

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

DEDICATORIA

A mi madre por todo su apoyo, a mi hija que es el motor de mi vida y a mi padre que desde el cielo me bendice y aquí me enseñó lo importante que es el esfuerzo para la superación y logro de metas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Escuela de Post Grado de la Universidad César Vallejo, por brindarme la posibilidad de crecer profesionalmente y contribuir con el logro de mis metas.

Al Dr. Ramírez Ríos Alejandro, asesor de la investigación, por brindarme su orientación y motivación en la conducción del diseño y desarrollo de la presente tesis.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, RAMIREZ RIOS ALEJANDRO, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023", cuyo autor es PALACIOS GIANNONI FIORELLA ANTUANET, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, 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, 31 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
RAMIREZ RIOS ALEJANDRO DNI: 07191553 ORCID: 0000-0003-0976-4974	Firmado electrónicamente por: ALRAMIREZRIO el 01-08-2023 20:18:43

Código documento Trilce: TRI - 0629037

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Pág.
CARÁTULA	
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGIA	175
3.1 Tipo y diseño de investigación	15
3.2 Variables y operacionalización	16
3.3 Población, muestra, muestreo	17
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	18
3.5 Procedimientos	19
3.6 Método de análisis de datos	20
3.7 Aspectos éticos	20
IV. RESULTADOS	21
V. DISCUSIÓN	26
VI. CONCLUSIONES	33
VII. RECOMENDACIONES	34
REFERENCIAS	38
ANEXOS	452

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág.
Tabla 01	Tabla cruzada entre Gestión administrativa vs. Proceso excepcional de venta	21
Tabla 02	Tabla cruzada entre Planificación vs. Proceso excepcional de venta	22
Tabla 03	Tabla cruzada entre Organización vs. Proceso excepcional de venta	22
Tabla 04	Tabla cruzada entre Dirección vs. Proceso excepcional de venta	23
Tabla 05	Tabla cruzada entre Control vs. Proceso excepcional de venta	23
Tabla 06	Prueba de Rho de Spearman para la Relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa	24
Tabla 07	Prueba de Rho de Spearman para la relación entre las dimensiones de la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa.	25

RESUMEN

En la presentes investigación el objetivo fue determinar la relación existente entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023. El tipo de investigación fue básica de nivel descriptivo, de enfoque cuantitativo; cuyo diseño es no experimental, corte transversal – correlacional. Para ello se contó con una población desconocida, con una muestra de 92 usuarios, siendo el muestreo no probabilístico aleatorio simple. La técnica empleada para el recojo de información fue la encuesta y como instrumento se utilizó dos cuestionarios validados a través del juicio de expertos, estableciéndose su confiabilidad con el estadístico Alfa de Cronbach que demuestra una alta y fuerte confiabilidad. Se concluyó que los usuarios encuestados señalaron que tanto la gestión de administración como el proceso excepcional de venta es regular en un 51,1%. Asimismo, indicaron que se evidencia la conexión entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa ($Rho=0,776$), con una correspondencia positiva alta; es decir a mejor gestión administrativa mejor proceso excepcional de venta directa, siendo el $p=0,000$ inferior a 0,05; consecuentemente, se admite la hipótesis de estudio y se niega la suposición nula.

Palabras clave: gestión, administrativa, proceso, venta directa

ABSTRACT

In the present investigation, the objective was to determine the relationship between administrative management and the exceptional process of direct sale of privately owned properties in a public entity in Callao, 2023. The type of investigation was basic at a descriptive level, with a quantitative approach; whose design is non-experimental, cross-sectional - correlational. For this, an unknown population was used, with a sample of 92 users, with simple random non-probabilistic sampling. The technique used to collect information was the survey and as an instrument two questionnaires validated through expert judgment were used, establishing their reliability with the Cronbach's Alpha statistic that demonstrates high and strong reliability. It was concluded that the surveyed users indicated that both the administration management and the exceptional sales process are regular in 51,1%. Likewise, they indicated that the connection between administrative management and the exceptional process of direct sales is evident ($Rho=0,776$), with a high positive correspondence; that is to say, the better administrative management, the better the exceptional process of direct sales, with $p= 0,000$ being less than 0,05; consequently, the study hypothesis is admitted and the null assumption is denied.

Keywords: management, administrative, process, direct sales

I. INTRODUCCIÓN

A escala global, en México García y Sósima (2019) señaló, las deficiencias en la planeación de la gestión administrativa, obedecen al exceso de procesos y altos costos que impactan negativamente en el usuario. Por su parte, Andrenacci (2016) manifestó, los problemas del Estado argentino en términos de patrones de mala gestión, son comunes en la gestión pública y en cualquier organización compleja; tal es así que, la mala organización en la gestión, impacta significativamente en los costos y esfuerzos del proceso. En Chile, Waissbluth y Larraín (2021) sostuvieron, las deficiencias en la dirección de la gestión administrativa del estado se deben a varios factores; entre ellos, falta de recursos, leyes desactualizadas y falta de cooperación de los órganos públicos.

Respecto a la venta de predios, García (2021) sostuvo, la venta de terrenos estatales en México enfrenta varios desafíos, la ausencia de claridad y la conducta corrupta, son obstáculos importantes que pueden llevar a una asignación inadecuada de los activos públicos. Del mismo modo, De León (2021) advierte, el Gobierno Estatal de Baja California ha vendido 91 terrenos en diferentes municipios para hacer frente a las deudas acumuladas durante la pandemia; no obstante, se han producido venta de terrenos de forma irregular que ha generado problemas.

A nivel nacional, Castañeda (2019) manifestó que, la existencia de problemas en gestión gubernamental, relacionados con el mal funcionamiento de las entidades pública, generan problemas públicos. Por su parte, Jiménez (2020) según la OCDE, el gobierno peruano tiene problemas en su estructura de supervisión y coordinación (en temas de gestión), lo que hace que sea difícil y costoso. En ese sentido, Ugarte, Rivero y Bautista (2021) refieren que, el Estado peruano no ha logrado unir todas las reformas de manera efectiva para abordar la deficiente capacidad de gestión. Del mismo modo, Rojas (2019) sostiene que, la innovación de la comisión pública está relacionada con la comisión administrativa, por lo que, adolece de deficiencias en el plano administrativo y vacíos legales. Asimismo, Figueroa (2019) afirma, la gestión administrativa se llevó a cabo bajo los lineamientos de la modernización del Estado, pero la fiabilidad de los servicios que se brindan es insatisfactoria ya que muchos usuarios no confían en ellos.

De otro lado cabe preciar la existencia de conflictos en el proceso de venta directa de predios, tal como lo afirma el portal El economista (2020) se advierte estafas inmobiliarias; estos riesgos incluyen empresas ficticias, duplicidad de títulos de propiedad, doble venta de propiedades. Para Fernández (2021) la ausencia de claridad en el sumario de comercialización directa, es un problema recurrente en el proceso, esto se debe, a la falta de información sobre el proceso y criterios de selección; en cuanto a la subvaluación del precio del terreno, esto puede deberse a una evaluación inadecuada del valor del terreno o a la ausencia de competencia en el sumario de venta.

Para las personas que son poseedoras precarias de terrenos estatales y no pueden acceder a programas de formalización o prescripción adquisitiva debido a la Ley N° 29618, la compraventa directa por causales de posesión es una opción importante para acceder a la propiedad del terreno estatal que poseen. Por otra parte, según Figueroa (2019) la planificación permite establecer objetivos claros, identificar los compradores potenciales y definir los criterios de selección, evaluar el valor del terreno y establecer un precio justo. Para López (2019) la organización que permite establecer un proceso estructurado y transparente. Mendoza (2019) afirma que, la dimensión de dirección es fundamental en el proceso de venta directa de predios del estado, ya que permite establecer una visión clara y objetivos precisos, precisar tácticas y métodos de operación para lograrlos. Pérez y Barbarán (2021) sostienen, un buen control puede ayudar a minimizar los riesgos asociados con la venta directa de predios del estado y a mejorar la eficiencia y la efectividad del proceso.

A nivel local, se observó que la gestión regional presento dificultades en cuanto al esquema, estructura, directiva y control; ya que, no cuenta con los adecuados instrumentos de gestión como son las directivas internas que deberían aplicarse para cada procedimiento; así tampoco se halla personal especializado que utilice correctas técnicas de simplificación, debido a que estos son contratados de manera eventual bajo la modalidad de locadores de servicio, lo cual genera actos resolutivos imperfectos que, a su vez, no son supervisados por la alta dirección, percibiéndose en este extremo la falta de liderazgo del funcionario a cargo; igualmente el carente control de la oficina encargada, trae como consecuencia el monitoreo nulo en el trámite, la ausencia de evaluación del desempeño de los

profesionales, perjudicando así el curso de las solicitudes presentadas, por la escasez de oportunas medidas correctivas. En este contexto, la compraventa directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, tiene dentro de sus requisitos legales señalar causales de posesión, las mismas que no se consiguen probar por parte del ciudadano, porque la normativa de creación de aquella, está derogada; subsiguientemente, la mecánica operativa empleada en procesos similares, resulta incierta al no contar con una guía jurídica que nos permita mostrar cómo debe ser la presentación del pedido, la evaluación y calificación de este y demás etapas inherentes al mencionado tratamiento.

Por ello, se formuló como problema general: ¿Qué relación que existe entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023? Asimismo, los inconvenientes específicos: (i) ¿Cuál es la relación entre la planificación y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023? (ii) ¿Cuál es la relación entre la organización y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023? (iii) ¿Cuál es la relación entre la dirección y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023? (iv) ¿Cuál es la relación entre el control y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023?

La justificación de esta investigación es buscar la solución a los problemas encontrados por la falta de normativa, actualización de esta y vacíos legales hallados en el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023, esto debido a una ineficiente gestión de las autoridades institucionales comprometidas; lo cual genera retrasos en la tramitación de los expedientes y; por lo tanto, insatisfacción de los administrados. Además, es necesario identificar y abordar las dificultades y limitaciones a nivel gerencial, con el fin de mejorar la eficiencia, transparencia y confianza en este proceso, lo que podría tener un impacto positivo en el desarrollo económico y social de la región; por esta razón, socialmente este trabajo, obedece a que la venta de estos predios pueden afectar directamente a la comunidad y su desarrollo económico y si el tema abordado se encuentra afectado puede generar

incertidumbre y desconfianza en la comunidad. Así también, la ausencia de una normativa adecuada puede propiciar situaciones de corrupción y abuso de poder dentro de la entidad, lo que afecta negativamente la confianza de la comunidad en las autoridades públicas y en el sistema de justicia en general.

De otro lado, jurídicamente se fundamenta; en primer lugar, porque se trata de un tema que involucra la gestión pública y la administración de bienes del Estado, lo cual tiene un impacto directo en la eficacia y eficiencia de los servicios públicos que se brindan a la ciudadanía y; en segundo lugar, este debe realizarse con apego a la normativa y procedimientos legales establecidos, de modo que se garantice la transparencia y legalidad del proceso, evitando cualquier irregularidad o acto de corrupción.

Por otra parte, el objetivo general fue, determinar la relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023. Asimismo, los objetivos específicos: (i) Determinar la relación que existe entre la planificación y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023; (ii) Determinar la relación que existe entre la organización y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023; (iii) Determinar la relación que existe entre la dirección y el proceso excepcional de venta directa de predios en una entidad pública del Callao en el año 2023 (iv) Determinar la relación que existe entre el control y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

De la presente perquisición se establece como hipótesis general; coexiste relación característica de la gestión administrativa con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023 Asimismo, las hipótesis específicas: (i) La planificación se relaciona significativamente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023 (ii) La organización se relaciona significativamente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023 (iii) La dirección se relaciona significativamente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao

en el año 2023 (iv) El control se relaciona significativamente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Con respecto a las indagaciones anteriores realizadas en el país, sobre la variable gestión administrativa se tiene a Panduro (2022) cuya finalidad fue examinar la conexión entre la administración hospitalaria y la excelencia del servicio brindado en dicho centro médico.; la investigación fue de tipo básico y de diseño no experimental, con un alcance correlativo. Los resultados obtenidos indicaron que el nivel de administración hospitalaria fue medio en un 48%, bajo en un 32% y alto en un 20%. Asimismo, se concluyó con la presencia de una relación característica entre la administración hospitalaria y la excelencia del servicio brindado en el hospital, ya que el factor de correlación de Spearman fue de 0.989 (correlación positiva muy alta). Además, se observó que el grado de excelencia de servicio fue medio en un 48%, bajo en un 29% y alto en un 23%. Finalmente, se encontró una conexión de las diferentes dimensiones de la administración hospitalaria y la excelencia del servicio brindado en el Hospital, con coeficientes de correlación de Spearman de 0.976, 0.976 y 0.958 (correlación positiva muy superior) y un 0.880 (fuerte conexión positiva)

Yovera (2021) evaluó la influencia y relación de la gestión administrativa con la felicidad de los ciudadanos en el Municipio. Manejó una orientación metodológica cualitativa-cuantitativa, con un diseño no experimental, transversal y correlacional. Los resultados mostraron una relación e influencia significativas entre ambas variables. El p-valor fue menor que el valor de significancia ($p=0,000 < 0,05$), lo que indica que hay una relación entre la eficiencia y efectividad del control administrativo y la satisfacción del usuario.

Carreño (2021) buscó instituir la conexión de la administración hospitalaria con la complacencia de los beneficiarios en el Municipio. Utilizó una sistemática de indagación aplicada de nivel descriptivo y correlativo, con una orientación cuantitativa. Los datos compilados revelaron una correspondencia significativa de 0.792 y una relación de 0.601 de la administración hospitalaria y la complacencia de los beneficiarios. Se concluyó que hay una conexión directa y reveladora entre las dos inconstantes, lo que significa que, a más administración hospitalaria, mayor complacencia. Además, se encontró evidencia estadística significativa en cuanto a la relación entre el esquema, estructura, directiva y control con la satisfacción de los usuarios.

Palacin (2020) investigó la relación entre la gestión administrativa y el presupuesto basada en el rendimiento de los empleados del hospital en el año 2020. La metodología utilizada fue práctica, con un horizonte correlacional y una orientación cuantitativa utilizando el método hipotético-deductivo. Las evidencias revelan que hay conexión característica de las inconstantes de plan, demostrada por el valor de $p < 0.05$ y el factor de correlación de Spearman de 0.640. Se concluye que la planeación, distribución y control de la administración hospitalaria están relacionados con el presupuesto por resultados basados en el rendimiento de los empleados del hospital, como se demostró por los valores de $p < 0.05$ y los coeficientes de correlación de Spearman de 0.494, 0.627 y 0.613, respectivamente.

González (2020) analizó la conexión de la gestión administrativa con la atención médica básica en una clínica en el año 2019, utilizando un enfoque no experimental y un diseño descriptivo correlacional. Los resultados mostraron una relación media positiva de 0.544 de la gestión administrativa y la atención médica básica, con un grado de significancia inferior a 0.000 ($p < 0.05$), lo que sugiere que perfeccionar la gestión administrativa podría mejorar la atención médica básica en un 30%. Para lograr esto, se debe mejorar la gestión presupuestal financiera y la gestión logística. La calidad de la gestión administrativa fue calificada como regular por el 44.6%, buena por el 40.5% y mala por el 14.9%. La gestión presupuestal y financiera fue evaluada como buena por el 47.3%, regular por el 44.6% y mala por el 8.1%, mientras que la gestión logística fue evaluada como regular por el 47.3%, buena por el 44.6% y mala por el 8.1%. El estado de la atención primaria fue evaluado como regular por el 81.1% de los trabajadores, buena por el 9.5% y mala por el resto en el centro de salud.

En relación a los trabajos previos internacionales, se tuvo a Becerra (2022) cuyo propósito de estudio fue examinar las consecuencias de la crisis sanitaria causada por el virus covid-19 en la gestión administrativa de una institución. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva y bibliográfica, además de un modelo no experimental de tipo transversal. Como resultado, se encontró que la principal causa de las afectaciones en la gestión administrativa fue el desconocimiento de la situación, lo que generó incertidumbre entre los directivos y retrasó la toma de medidas preventivas. La mayoría de las acciones implementadas se centraron en la transición de lo presencial a lo virtual. Además, se aplicaron medidas para cuidar

y proteger al personal vulnerable, lo que conllevó a una reorganización de tareas y procesos.

Lino (2022) creó un sistema de supervisión con el objetivo de potenciar la administración de las organizaciones en Salinas. Se llevó a cabo un estudio básico y proyectivo, utilizando herramientas como encuestas y cuestionarios para evaluar dos variables entre 131 individuos. Los resultados indicaron que, según el 62,60% de los informantes, el actual régimen de supervisión exhibe errores en el sistema de gestión administrativa. El procesamiento de información basado en hardware y el uso de la institución de su sistema de control para evaluar la entrada se consideran escuetos. Desarrollar un programa para la gestión de la educación. Para el control de sistema y gestión administrativa, los resultados de la evaluación indicaron un nivel de desempeño por debajo del promedio. Para mejorar los procesos administrativos la recopilación y tratamiento de la información en las instituciones de Salinas, se sugiere desarrollar un sistema automatizado.

El objetivo de González (2019) fue analizar los mecanismos jurídico-administrativos implementados en Colombia para hacer que la estructura administrativa del Estado sea más flexible y, por lo tanto, más efectiva, eficiente y garantista. Concluyó que es importante que el Estado recupere su papel central en la vida pública, incluyendo la responsabilidad de garantizar el acceso efectivo a los derechos fundamentales de los ciudadanos. La estrategia Gobierno en Línea en Colombia ha tenido éxito en mejorar los tiempos de respuesta, la calidad de la información y la contribución pobladora en la vigilancia de políticas gubernamentales, pero aún hay grandes desafíos por superar.

Pérez y Barbarán (2021) tuvo como objetivo analizar el control administrativo de una institución, se refiere a la supervisión y seguimiento de las actividades y procesos en una institución pública para lograr una buena gestión institucional y alcanzar los objetivos y metas establecidas en beneficio de la población. Concluyendo, una revisión sistemática de 9 artículos científicos encontró que hay una falta de control administrativo en las entidades públicas, lo que lleva a una gestión institucional deficiente y retrasos en el cumplimiento de objetivos programados.

Rodríguez y Peñafiel (2022) llevaron a cabo una investigación con el objetivo de comprobar de qué manera la gestión administrativa impacta a la productividad

de las organizaciones y cómo puede mejorar los procesos y la imagen de la organización. Para lo cual, se efectuó una exploración bibliográfica y documental exhaustiva. Concluyeron que la administración hospitalaria es un componente esencial para determinar la producción. El esquema, estructura, directiva y control de las actividades, así también la optimización de los recursos económicos, humanos, materiales y tecnológicos es esencial para alcanzar los propósitos de la entidad. La aplicación adecuada del proceso administrativo desde el inicio hasta el final es esencial para cumplir efectivamente con los objetivos de la entidad y mejorar su productividad.

Pérez, Serrano, Colcha y Moreno (2022) refieren que, la gestión administrativa cuenta con herramientas que mejoran su desempeño en diferentes ámbitos económicos. Esta gestión busca mejorar la calidad del servicio y es liderada por el director o gerente. Se busca fortalecer la gestión y mejorar su desempeño. La gestión administrativa es primordial en el crecimiento de las instituciones y surge de la necesidad de mejorar la organización con sus recursos. Ziekow (2021) afirma que, cuando se trata de transferir experiencias de la administración alemana a otros países, es importante tener en cuenta que las estructuras y procesos administrativos están influenciados por sistemas políticos, jurídicos, sociales, económicos y culturales complejos; por tanto, se requiere una evaluación cuidadosa de las condiciones específicas en las que la cultura administrativa extranjera puede ser beneficiosa para las propias, estructuras y procesos administrativos. Tres factores importantes de la experiencia alemana son la cooperación en redes, la regulación jurídica que protege los derechos de los ciudadanos y la solución tecnológica que preserva la autonomía de las administraciones y ofrece servicios a través de un portal electrónico unificado. Del mismo modo, Soledosa, Pionce y Sierra (2022) sostienen, la gestión administrativa implica la coordinación de tareas y actividades para extender el manejo de los recursos favorables en una compañía. El objetivo es alcanzar los objetivos y obtener los mejores resultados posibles. En este contexto, se abordan preguntas y se resuelven hipótesis relacionadas con los factores de éxito en la gestión administrativa. Es esencial que todas las personas que trabajen en una PYME estén familiarizadas con su gestión para controlar cualquier problema y evitar la falta de conocimientos. Con el progreso y los avances de la compañía,

es crucial que los empleados se mantengan actualizados y continúen aprendiendo para lograr una gestión empresarial efectiva y, por ende, obtener mejores beneficios y resultados.

Para Wollmann (2021) en Europa es importante tomar decisiones tempranas sobre la organización a nivel central y local durante el proceso de transformación o transición, para abordar problemas urgentes y lograr una administración pública competente, eficiente, efectiva y confiable. Es fundamental establecer una administración pública independiente políticamente y no partidista, con tribunales administrativos independientes y personal profesionalmente capacitado e inmune a la corrupción. Del mismo modo (Werner y Veit, 2021) concluyeron, en Alemania no hay una clara separación entre política y administración, ya que políticos y funcionarios trabajan juntos en todas las etapas del proceso político. Los partidos políticos también juegan un papel importante en la administración pública alemana y algunos funcionarios tienen afiliación política. Los "funcionarios políticos" actúan como mediadores entre la burocracia y los líderes políticos, lo que contribuye a un entendimiento y confianza mutuos.

Gestión administrativa, describe al ligado de acciones, movimientos y disposiciones realizadas por los mandos y empleados encargados de la administración gubernamental en correspondencia a la gestión con el control de los recursos, servicios y trámites relacionados con la venta directa de predios de dominio privado en esa área específica (López, 2019). La gestión administrativa implica la planificación, ordenación, realización e inspección de las diligencias administrativas y operativas considerables para realizar el asunto de venta directa de los predios; esto puede incluir la identificación y clasificación de los terrenos disponibles, la elaboración de normativas y reglamentos relacionados con la venta de los predios (Mendoza, 2019).

La gestión administrativa también implica la interacción con los administrados, es decir, con los ciudadanos y empresas interesados en adquirir los predios; esto puede involucrar la atención al público, la recepción de consultas, quejas, la emisión de informes y resoluciones, y la garantía de un proceso transparente, equitativo y eficiente. (Rodríguez y Peñafiel, 2022). La gestión administrativa en el contexto de esta investigación se hace mención al ligado de operaciones y decisiones que los responsables de la administración gubernamental

realizan para ejecutar la actividad de comercialización directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023, incluyendo la programación, distribución, ejecución e inspección de las actividades administrativas y operativas concernientes, así como la interacción con los administrados.

Planificación, es el proceso clave en donde se precisan las tácticas y procedimientos necesarios para alcanzar los objetivos. En ese contexto, permite tener una visión clara y detallada de lo que se espera obtener y cómo lograrlo, lo que minimiza riesgos y maximiza posibilidades de éxito (Carreño, 2021). Los instrumentos de gestión son herramientas utilizadas por las organizaciones para establecer objetivos, metas y estrategias a largo plazo. Estos instrumentos permiten a las organizaciones definir sus prioridades, describir los recursos ineludibles y establecer una técnica de acción para lograr sus objetivos, además, son esenciales para asegurar que una organización esté trabajando hacia un futuro sostenible y viable (Castañeda, 2019).

La estrategia implica el proceso de determinar los recursos y acciones necesarios que ayudaran a lograr los propósitos y misiones a largo plazo de una organización, teniendo en cuenta tanto sus fortalezas como debilidades. Su objetivo es identificarlos desafíos y oportunidades que enfrenta la organización y definir planes y acciones para aprovechar las oportunidades y superar los desafíos (Chávez y Chávez, 2019). Es importante que la estrategia sea clara, realista, alcanzable y esté alineada con los valores y principios de la organización. La estrategia es un componente crítico de la planificación, ya que establece las pautas generales para el proceso de selección de opciones y la distribución de recursos a lo largo del tiempo. (Mendoza, 2019)

Seguimiento y monitoreo son procedimientos empleados para examinar el avance de una organización hacia el acatamiento de sus propósitos y misiones a largo plazo. El seguimiento se enfoca en supervisar las actividades y resultados de la organización con regularidad. Por otro lado, el monitoreo envuelve recopilación y estudio de información para evaluar el desempeño de la organización y detectar cualquier desviación o problema que pueda surgir durante la implementación del plan. (Chávez y Chávez, 2019). Ambos procedimientos son necesarios para garantizar que la organización esté en el camino apropiado para alcanzar sus

propósitos a largo plazo y tomar medidas correctivas si es necesario.

En resumen, el seguimiento y monitoreo son elementos fundamentales en la planificación, ya que aseguran que se esté avanzando hacia los objetivos deseados y permiten realizar ajustes si es necesario. (Carreño, 2021) Organización es el proceso de establecer la organización y los sistemas cruciales para llevar a cabo los planes y objetivos de una entidad. Esto implica la definición de roles y responsabilidades, la asignación de recursos y la creación de procedimientos y políticas para guiar las actividades diarias (Soledispa, Pionce y Sierra, 2022). La organización es un elemento clave en la planificación, ya que establece la base para la implementación efectiva del plan y permite a la organización trabajar de manera eficiente y coordinada hacia sus objetivos. En resumen, la organización en la planificación es un proceso crítico que establece la estructura y sistemas necesarios para llevar a cabo los planes y objetivos de una organización, permitiendo una implementación efectiva del plan y una adaptabilidad a los cambios. (Yovera, 2021)

La estructura se dispone de una cadena de tareas o actividades que deben ser realizadas para alcanzar un objetivo específico, mientras que la jerarquía se refiere al número de niveles que se utilizan para despegar el plan en labores mínimas y manejables. (Rojas, 2019). Es importante destacar que la estructura y jerarquía deben ser adaptadas a las necesidades específicas del proyecto y a las habilidades y recursos disponibles. Una buena planificación debe ser flexible y permitir ajustes sobre la marcha para asegurar que el proyecto se mantenga en curso y alcance sus objetivos. (Pérez, Serrano, Colcha y Moreno, 2022)

El personal especializado en una organización es aquel que posee habilidades, conocimientos y experiencia específica en una determinada área o función. Estos profesionales son contratados para desempeñar tareas que requieren un alto nivel de competencia y destreza técnica, que suelen ser responsables de llevar a cabo proyectos complejos o de implementar soluciones innovadoras en su campo de expertos. (Olorunsola y Belo 2018). Las técnicas de simplificación administrativa son un ligado de instrumentales y sistemáticas que se manejan para reducir la complejidad y burocracia en los procesos y procedimientos de la empresa. Estas técnicas buscan mejorar la eficiencia, reducir los costos y el tiempo requerido para realizar tareas administrativas, y aumentar la satisfacción del

tanto del cliente como del personal. (López, 2019)

Entre las técnicas de simplificación administrativa más comunes se encuentran la automatización de procesos, la eliminación de trámites innecesarios, la estandarización de procedimientos, la ejecución de procedimientos de gestión de excelencia, el uso de tecnología avanzada para mejorar la comunicación interna y externa, y el impulso de programas de adiestramiento para el empleado (Figuroa, 2019). Instrumentos de gestión son instrumentales y métodos que se manejan para planificar, controlar y dirigir los recursos y diligencias de la organización, con el fin de alcanzar los propósitos establecidos y mejorar el desempeño organizacional. Estos instrumentos pueden ser de diversa índole, como planes estratégicos, planes de operaciones, presupuestos, indicadores de gestión, manuales de procedimientos, sistemas de información gerencial, entre otros. (López, 2019). Los instrumentos de gestión permiten a la organización establecer un marco de referencia para el proceso de selección de opciones y la distribución eficaz de recursos; porejemplo, un plan estratégico ayuda a definir los propósitos a largo plazo y las tácticas para alcanzarlos, mientras que un presupuesto permite planificar el uso de los recursos financieros disponibles. (Olorunsola y Belo 2018)

Dirección se refiere a la capacidad de guiar y coordinar los atrevimientos de un conjunto de individuos en busca de una meta compartida; implica tomar decisiones, establecer metas y objetivos, asignar tareas y responsabilidades, y supervisar el progreso para asegurarse de que se alcanzan los resultados deseados (Lino, 2022).

Liderazgo se menciona a la habilidad de contribuir en los miembros grupales en fomentar a que trabajen juntos hacia un objetivo común. Los líderes efectivos en la dirección tienen la habilidad de inspirar, motivar y guiar a los miembros del equipo para que den lo mejor de sí mismos y alcancen los objetivos establecidos. (Mendoza, 2019)

Los líderes también deben tener habilidades de comunicación efectiva, resolución de trances y el proceso de selección de opciones para asegurarse de que el equipo esté trabajando en armonía hacia un objetivo común. En resumen, el liderazgo es una parte fundamental de la dirección efectiva y es clave para lograr el éxito en la organización (Rojas, 2019).

La supervisión directa implica la vigilancia y valoración del rendimiento de

los integrantes del equipo durante sus labores diarios. Los supervisores directos son responsables de asegurarse de que las tareas asignadas se completen a tiempo y dentro del presupuesto, y de garantizar que se cumplan los estándares y procedimientos establecidos. (Waissbluth y Larraín, 2021). La supervisión directa también implica proporcionar retroalimentación y orientación a los miembros del equipo para ayudarlos a mejorar su desempeño, así como identificar y encontrarse complicaciones permisibles antes de que se catequicen en complicaciones mayores. (Ziekow, 2021)

El control se refiere a la evaluación y supervisión de las actividades y procesos para garantizar que se hayan obtenido conforme a los planes determinados; es un proceso continuo que involucra la medida del desempeño, la tipificación de desorientaciones y la toma de medidas correctivas para garantizar que se alcancen los resultados esperados. (Wollmann, 2021). El monitorio se refiere a la observación y seguimiento continuo de las actividades y procesos para detectar cualquier desviación o problema en tiempo real; es una herramienta de control proactivo que permite tomar medidas preventivas antes de que los problemas se conviertan en mayores y afecten negativamente los resultados deseados. (Werner y Veit, 2021)

El monitorio implica la obtención y examen de información selectos, la identificación de tendencias y patrones, y la comunicación efectiva de los hallazgos a las partes interesadas pertinentes; el objetivo del monitorio es garantizar que las actividades y procesos se estén llevando a cabo de manera eficiente para alcanzar los objetivos organizacionales. (Waissbluth y Larraín, 2021). Procesos en la comercialización directa de predios de mando privativo, consiste en una serie de actividades y trámites que se deben cumplir tanto por parte de la entidad encargada de la venta, como por parte de los interesados en adquirir el predio.

En este contexto resulta necesario precisar que, la variable gestión administrativa se sustenta en la teoría de la administración científica, presentada por Frederick Taylor (1916), así también en la teoría del comportamiento organizacional, desarrollada por Abraham Maslow (1908) y en la teoría de las relaciones humanas, planteada por Elton Mayo, en el siglo XX.

De otro lado, para las personas que son poseedoras precarias de terrenos estatales y no pueden acceder a programas de formalización o prescripción

adquisitiva a través de la comercialización por subasta gubernamental, la comercialización directa por causales de posesión es una opción importante para obtener el dominio la propiedad del predio estatal que poseen. Por lo tanto, este mecanismo es de gran importancia para este grupo de personas.

La compraventa directa de predios estatales es una figura emblemática del Sistema Nacional de Bienes Gubernamentales, que permite a los privados adquirir directamente un terreno estatal de mando privativo, siempre que cumplan con alguna de las causales establecidas en el artículo 222 del Reglamento de la Ley General del Sistema Nacional de Bienes Gubernamentales. Entre estas causales, las dos más utilizadas y útiles son aquellas vinculadas a la posesión del solicitante. La primera causal, la de posesión consolidada, requiere tres elementos: a) el terreno debe estar delimitado, b) debe estar siendo utilizado principalmente para una actividad socioeconómica específica, y c) la posesión debe haber comenzado antes del 25 de noviembre de 2010. En cambio, la segunda causal, denominada "otros supuestos de posesión", solo requiere dos elementos: a) que el terreno esté completamente delimitado por una construcción permanente, y b) que la posesión haya iniciado antes del 25 de noviembre de 2010. (Fernández, 2022).

Las personas poseedoras precarias de predios estatales al no tener viabilidad para acceder a un programa de formalización y que además se encuentran impedidas de realizar un proceso de prescripción adquisitiva por mandato legal (Ley N°29618), la compraventa directa por causales de posesión se convierte en un modo de realización personal para este grupo humano (Obando, 2022)

Así también, las normas del proceso obedecen a la regulación legal que establece una agrupación múltiple y compleja de normativa que requiere de la discrecionalidad por parte de sus actores para saberlas aplicar, en especial cuando existe divergencias entre estas (Cordero, 2010)

Heizer y Rander (2009) definen la mecánica operativa como un conjunto de actos orientados a transformar los insumos en productos; es decir, nos referimos a una cadena de pasos que se deben realizar necesariamente para llegar a un objetivo.

Dirección se refiere a la capacidad de guiar y coordinar los atrevimientos de

un conjunto de individuos en busca de una meta compartida; implica tomar decisiones, establecer metas y objetivos, asignar tareas y responsabilidades, y supervisar el progreso para asegurarse de que se alcanzan los resultados deseados (Lino, 2022).

En cuanto a la variable de venta directa, esta se sustenta en la teoría de Jerarquía de insuficiencias, propuesta por Abraham Maslow (1943); así también, en la teoría formulista, desarrollada por Elmo Lewis (1898) y la del estímulo-respuesta, planteada por Iván Pávlov en el siglo XIX.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

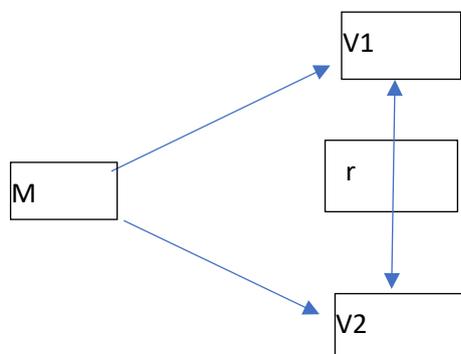
3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de estudio es básico, según Martínez (2012) es en mérito a que el acopio de información, tiene por objeto encontrar una posible respuesta al problema, en otros términos, se enfoca en describir y caracterizar una situación, fenómeno o problema. Por su parte, (Hernández, Fernández y Baptista, 2014) la orientación cuantitativa de la perquisición utiliza métodos estructurados para recopilar datos numéricos, como encuestas y pruebas estandarizadas, y luego se aplican técnicas estadísticas para analizarlos. Se enfoca en la objetividad y precisión en la medición y análisis de datos, y puede generalizar los resultados a una población más amplia.

En este caso, la investigación se enfocó en medir y analizar la conexión de la gestión administrativa con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

3.1.2 Diseño de investigación

El diseño de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2014) es no experimental transversal es un enfoque de investigación en el que se recopilan datos en un solo punto en el tiempo de un grupo de participantes o una población determinada; en este diseño, no hay manipulación de variables ni control sobre las condiciones en las que se recopilan los datos; asimismo, es adecuado para explorar relaciones entre variables que ya existen o para describir características de una población en un momento específico en el tiempo.



Donde:

M: es la muestra

V1: Gestión administrativa

V2: Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado.

r: relación

3.2 Variables y operacionalización

V1: Gestión administrativa (variable cualitativa ordinal, autónoma)

V2: Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado (variable cualitativa ordinal, autónoma)

- **Definición conceptual**

V1: Gestión administrativa, la gestión administrativa abarca una serie de procedimientos y tareas que se desenvuelven en una entidad u organización pública, con el propósito de planear, coordinar, guiar y supervisar los recursos y actividades requeridos para alcanzar sus propósitos y metas de forma óptima y productiva (Panduro, 2022).

V2: Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, se refiere a un procedimiento especial que permite la venta de terrenos o propiedades que son propiedad de una entidad pública del Callao, a un comprador específico sin pasar por un proceso de licitación pública. Este proceso excepcional de venta directa puede ser autorizado en situaciones especiales, como cuando se considera que la venta directa es más beneficiosa para el interés público, cuando la propiedad ya ha sido ofrecida en una licitación pública sin éxito o cuando el comprador ya ha demostrado interés previo en la propiedad. Este proceso está sujeto a las normas y regulaciones establecidas por la legislación aplicable y debe seguir ciertos procedimientos establecidos.

- **Definición operacional**

V1: Gestión administrativa: esta variable será evaluada mediante un enfoque de 4 dimensiones, 12 indicadores y utilizando una escala ordinal. Se empleó la metodología de encuesta, donde se aplicó un cuestionario compuesto por 12 preguntas con una escala de Likert de 5 alternativas.

V2: Proceso excepcional de venta directa: esta variable se mediará con 3 dimensiones, 12 indicadores y con escala ordinal. Se utilizó la pericia de la encuesta, el instrumental será el interrogatorio con 12 preguntas con escala de

Likert de 5 alternativas.

3.3 Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

Según Bernal (2010) la población se refiere al conjunto completo de individuos, objetos, eventos o cualquier otra unidad que comparta características comunes y que son de interés para el estudio en cuestión, es decir, comprende todas las unidades que forman parte de la investigación.

La población desconocida en la investigación hace referencia a aquellos elementos o individuos que no son conocidos o no pueden ser identificados dentro de la totalidad de la población.

La población comprende a todos los usuarios que solicitan procedimientos de gestión en una entidad pública del Callao; en consecuencia, se trabajará con una población desconocida.

- **Criterios de inclusión**, son todos los usuarios que no se encuentran en curso, el proceso de venta directa.
- **Criterio de exclusión**, son todos los usuarios que aún se encuentran en el proceso de venta directa de predios de dominio privado

3.3.2 Muestra

La muestra, para Bernal (2010) es un grupo seleccionado de personas o cosas que se estudian para representar a toda la población, asimismo, es relevante seleccionar la muestra de manera cuidadosa y utilizando métodos estadísticos para que sea representativa de toda la población.

Para este estudio, la muestra comprende 92 usuarios, de una entidad pública del Callao.

3.3.3 Muestreo

Para Bernal (2010) se refiere al conjunto de técnicas, normas o estándares que se utilizarán para elegir la muestra adecuada para el estudio en cuestión; en este caso, para la investigación actual se ha optado por utilizar el método probabilístico simple y con eso escoger la muestra.

3.3.4 Unidad de análisis

Esta unidad de análisis comprende todos los aspectos relacionados con el proceso de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, incluyendo los procedimientos administrativos involucrados, los

expedientes tramitados, las normativas aplicables, los actores y áreas responsables y los resultados obtenidos. El enfoque de análisis se centrará en la relación de la gestión administrativa con este proceso excepcional de venta directa de predios, considerando diferentes aspectos como la actualización normativa, los vacíos legales, el tiempo de tramitación de expedientes, la satisfacción de los administrados, y cualquier otro factor relevante que pueda influir en la eficacia y eficiencia del proceso de venta directa.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

- **Técnica**

Para Muñoz (2016) las técnicas en una perquisición son las operaciones específicas y las herramientas que se utilizan para recopilar, analizar y obtener datos y evidencias relevantes con el fin de dar una respuesta a la consulta de investigación o alcanzar los propósitos planteados. Se utilizó como técnica la encuesta, esta técnica puede ser útil para recopilar información de personas clave que tienen conocimiento y práctica en el tema de la indagación. En este caso, se va encuestar a los usuarios de una entidad pública del Callao.

- **Instrumento**

Según Muñoz (2016) los instrumentos en una investigación son las herramientas específicas utilizadas para recopilar datos y obtener información relevante en relación a la pregunta de investigación o los objetivos planteados. El instrumento a utilizar es el cuestionario a los usuarios (compradores) de los predios.

- **Validación**

El 90% de aplicabilidad fue obtenido en la validación de contenido del instrumento a través del juicio de especialistas. Además, se obtuvo una eficacia cuantitativa de contenido del 0,9 esgrimiendo la V de Aiken. En cuanto a la validez de constructo, se ejecutó la consecución dimensión-total mediante el coeficiente r de Pearson, consiguiendo un resultado de 0,96.

- **Confiabilidad**

Por otra parte, la confiabilidad del instrumento con Alfa de Cronbach resaltó 0,723 para la inconstante gestión administrativa y 0,801 para la variable Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado; por tanto, el instrumento cuenta con un alto grado de confiabilidad.

3.5 Procedimientos

Para el estudio propuesto podrían incluirse los siguientes:

1. Revisión bibliográfica: se realizó un minucioso análisis de la bibliografía disponible acerca del tema de gestión administrativa y proceso de venta directa de predios de dominio privado, en el contexto de una entidad pública del Callao, esto ayudará a establecer un marco teórico sólido para la investigación.
2. Selección de la muestra: se estableció la población objetivo y se seleccionó una muestra representativa de esta población. La selección se llevó a cabo utilizando métodos estadísticos y aleatorios para garantizar que la muestra sea lo más representativa posible.
3. Recopilación de datos: se utilizaron diferentes técnicas para recopilar datos, como la encuesta a los funcionarios de una entidad pública del Callao encargados de la gestión administrativa y del proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, revisión de documentación y análisis de estadísticas.
4. Análisis de datos: se efectuó un estudio estadístico de los datos recopilados utilizando herramientas como el análisis de regresión para establecer la conexión entre las variables (gestión administrativa) y (proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado).
5. Interpretación de resultados: los resultados obtenidos de la observación de datos se interpreta para establecer conclusiones y recomendaciones para la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao.
6. Informe de investigación: se elaboró un informe detallado que contenga la metodología utilizada, los resultados obtenidos y las recomendaciones para futuras investigaciones o acciones de mejora.

3.5 Método de análisis de datos

Análisis descriptivo, se llevará a cabo utilizando tablas que cruzan frecuencias, representaciones gráficas y análisis en línea con los objetivos establecidos.

El análisis inferencial se verificó a través de la prueba de conjeturas, para

ello se utilizó el factor Rho de Spearman porque las variables son cuantitativas ordinales; es decir, el ρ (rho), es una medida estadística utilizada para evaluar la conexión de dos inconstantes ordinales; a diferencia del coeficiente de correlación de Pearson, que se aplica a variables continuas, el coeficiente de Spearman se basa en los rangos o posiciones relativas de los datos (Gallardo, 2017).

3.6 Aspectos éticos

Al realizar una investigación, es imperativo que la indagación se realice con el cumplimiento de los estándares de integridad, honestidad y responsabilidad. Por ello, los siguientes aspectos éticos en la investigación: (i) Consentimiento informado: es importante que los participantes de la investigación, en este caso los usuarios de una entidad pública del Callao, brinden su aprobación encaminado para colaborar en el plan (ii) Confidencialidad y privacidad: se debe garantizar el amparo de la reserva y privacidad de los participantes (iii) Beneficencia: se debe buscar el beneficio de los participantes (iv) Honestidad y transparencia: evitar sesgos, manipulaciones o falsificaciones de datos que puedan afectar la validez y confiabilidad de los resultados (v) respeto de la propiedad intelectual; es decir, contará con las citas y referencias en Norma APA 7ma edición. Así también se velará por el cumplimiento de las leyes y normas éticas de la UCV.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados descriptivos

Tabla 1

Tabla cruzada entre Gestión administrativa vs. Proceso excepcional de venta.

		Proceso excepcional de venta			Total
		Baja	Regular	Alta	
Gestión administración	Baja	15 16,3%	12 13,0%	3 3,3%	30 32,6%
	Regular	3 3,3%	35 38,0%	9 9,8%	47 51,1%
	Alta	0 0,0%	0 0,0%	15 16,3%	15 16,3%
Total		18 19,6%	47 51,1%	27 29,3%	92 100,0%

De la tabla adjunta descriptiva y su gráfica de apoyo, se puede apreciar que el 51,1% de los usuarios cuestionados mencionaron que hay una gestión de administración de nivel regular, mientras que un 32,6% de ellos detallaron que se tiene una gestión administrativa baja y solo un 16,3% de los usuarios mencionaron que la gestión de administración es alta.

Conforme a la tabla descriptiva adjunta y la gráfica de soporte, se puede observar que el 51,1% de los usuarios cuestionados consideraron que el proceso excepcional de venta es de nivel regular, así como un 29,3% de los usuarios manifestaron que el proceso excepcional de venta es alta y solo un 19,6% de ellos señalaron que el proceso excepcional de venta es baja.

Con sustento en la tabla cruzada adjunta y la gráfica de apoyo, se puede apreciar que, de los 92 usuarios encuestados, el 38% de ellos indicaron que se tiene una gestión administrativa de nivel regular y se tiene un proceso excepcional de venta de nivel regular. Por otra parte, el 16,3% de ellos mencionaron que se tiene una gestión administrativa baja y su nivel de proceso excepcional de venta es baja. Finalmente, el 16,3% expresaron que la gestión administrativa es alta y el proceso excepcional de venta es alta.

Tabla 2*Tabla cruzada entre Planificación vs. Proceso excepcional de venta.*

		Proceso excepcional de venta			Total
		Baja	Regular	Alta	
Planificación	Baja	9 9,8%	12 13,0%	3 3,3%	24 26,1%
	Regular	6 6,5%	21 22,8%	3 3,3%	30 32,6%
	Alta	3 3,3%	14 15,2%	21 22,8%	38 41,3%
Total		18 19,6%	47 51,1%	27 29,3%	92 100,0%

Con sustento en la tabla descriptiva agrupada y su grafica de apoyo, se puede apreciar que el 41,3% de los usuarios cuestionados manifestaron que se tiene una alta planificación.

Con apoyo en la tabla cruzada y su grafica de apoyo, se aprecia que, de los 92 usuarios encuestados, el 22,8% de ellos mencionaron que se percibe un nivel regular de planificación y el proceso excepcional de venta es alta. Por otra parte, un 22,8% de ellos señalaron que la planificación es de nivel alta y el proceso excepcional de venta es alta. Finalmente, un 15,2% de los mismos expresaron que la planificación es alta, sin embargo, se tiene un proceso excepcional de venta de nivel regular.

Tabla 3*Tabla cruzada entre Organización vs. Proceso excepcional de venta*

		Proceso excepcional de venta			Total
		Baja	Regular	Alta	
Organización	Baja	12 13,0%	23 25,0%	0 0,0%	35 38,0%
	Regular	6 6,5%	21 22,8%	9 9,8%	36 39,1%
	Alta	0 0,0%	3 3,3%	18 19,6%	21 22,8%
Total		18 19,6%	47 51,1%	27 29,3%	92 100,0%

Por otra parte, un 39,1% de los usuarios manifestaron que se percibe una organización regular. Por otra parte, se pude observar que, de los 92 usuarios encuestados, el 25% de ellos señalaron que la organización es baja, sin embargo,

el proceso excepcional de la venta es alta. Por otra parte, un 22,8% de los interesados mencionaron que la organización es de grado regular y se tiene un proceso excepcional de venta de nivel regular. Finalmente, el 19,6% de los usuarios mencionaron que la organización es alta y se tiene un proceso opcional de la venta en alta.

Tabla 4

Tabla cruzada entre Dirección vs. Proceso excepcional de venta.

		Proceso excepcional de venta			Total
		Baja	Regular	Alta	
Dirección	Baja	15 16,3%	21 22,8%	9 9,8%	45 48,9%
	Regular	3 3,3%	23 25,0%	9 9,8%	35 38,0%
	Alta	0 0,0%	3 3,3%	9 9,8%	12 13,0%
Total		18 19,6%	47 51,1%	27 29,3%	92 100,0%

De la misma forma, un 48,9% de los usuarios expresaron que se percibe una baja dirección. Además, el 25% de ellos detallaron que se percibe una dirección de nivel regular y se tiene un proceso excepcional de venta de nivel regular. Por otra parte, un 22,8% de los usuarios mencionaron que se percibe una dirección baja, sin embargo, se tiene un proceso excepcional de venta de nivel regular. Finalmente, el 16,3% de ellos indicaron que se percibe una dirección baja y se tiene un proceso excepcional de venta en baja.

Tabla 5

Tabla cruzada entre Control vs. Proceso excepcional de venta

		Proceso excepcional de venta			Total
		Baja	Regular	Alta	
Control	Baja	18 19,6%	15 16,3%	0 0,0%	33 35,9%
	Regular	0 0,0%	23 25,0%	17 18,5%	40 43,5%
	Alta	0 0,0%	9 9,8%	10 10,9%	19 20,7%
Total		18 19,6%	47 51,1%	27 29,3%	92 100,0%

Finalmente, un 43,5% de los usuarios señalaron que existe un control regular

en una entidad del Callao. Además, es posible observar que, de los 92 beneficiarios encuestados, el 25% de ellos expresaron que se percibe un control de nivel regular y se tiene un nivel de proceso excepcional de venta de nivel regular. Por otro lado, un 19,6% de los usuarios indicaron que se tiene un control de nivel en situación baja y se tiene un proceso excepcional de venta en baja. Finalmente, un 18,5% de los usuarios detallaron que se percibe un control de nivel regular, sin embargo, se tiene un proceso excepcional de venta en alta.

4.2 Resultados inferenciales

Hipótesis general

H₀: La gestión administrativa no se relaciona significativamente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023

H₁: La gestión administrativa se relaciona significativamente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023

Nivel de confianza de la investigación 95%

Margen de error: 5%

Prueba de hipótesis: Rho de Spearman

Tabla 6

Prueba de Rho de Spearman para la Relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa

			Gestión administración	Proceso excepcional de venta
Rho de Spearman	Gestión administración	Coefficiente de correlación	1,000	0,776
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	92	92
	Proceso excepcional de venta	Coefficiente de correlación	0,776**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	92	92

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

Acorde a las evidencias obtenidos, se evidencia la conexión entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa ($Rho=0,776$), con una correspondencia positiva alta, en otras palabras, a mejor gestión administrativa mejor proceso excepcional de venta directa y el p es 0,000 inferior a 0,05 entonces se admite la hipótesis de estudio y se niega la suposición nula.

Hipótesis específicas

H_0 : La planificación, la organización, la dirección y el control no se relacionan significativamente con el proceso excepcional de comercialización directa de predios de mando privado en una entidad pública del Callao, 2023.

H_1 : La planificación, la organización, la dirección y el control se relacionan significativamente con el proceso excepcional de comercialización directa de predios de mando privado en una entidad pública del Callao, 2023.

Tabla 7

Prueba de Rho de Spearman para la relación entre las dimensiones de la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa.

			Planificació n	Organizació n	Dirección	Control	Proceso excepcional de venta
Rho de Spearman	Planificación	Coefficiente de correlación	1,000	0,716**	0,562**	0,707**	0,632**
		Sig. (bilateral) N	.	0,000 92	0,000 92	0,000 92	0,000 92
	Organización	Coefficiente de correlación	0,716**	1,000	0,494**	0,678**	0,764**
		Sig. (bilateral) N	0,000 92	.	0,000 92	0,000 92	0,000 92
	Dirección	Coefficiente de correlación	0,562**	0,494**	1,000	0,605**	0,500**
		Sig. (bilateral) N	0,000 92	0,000 92	.	0,000 92	0,000 92
	Control	Coefficiente de correlación	0,707**	0,678**	0,605**	1,000	0,718**
		Sig. (bilateral) N	0,000 92	0,000 92	0,000 92	.	0,000 92
	Proceso excepcional de venta	Coefficiente de correlación	0,632**	0,764**	0,500**	0,718**	1,000
		Sig. (bilateral) N	0,000 92	0,000 92	0,000 92	0,000 92	.

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

Fuente: Reporte del SPSS V21 para el estudio

De acuerdo a la tabla 11, se indica la conexión de la planificación con el proceso excepcional de venta directa ($Rho=0,632$), con una conexión moderadamente positiva. Además, se señaló la presencia de la conexión de la Organización con el proceso excepcional de venta directa ($Rho = 0,764$), con una conexión segura positiva. Igualmente, se muestra la presencia de una relación de la Dirección con

el proceso excepcional de venta directa ($Rho = 0,500$), una conexión moderadamente positiva. Por último, presenta relación entre el Control y el proceso excepcional de venta directa ($Rho = 0,718$), una conexión segura positiva. Además, el valor de p es de $0,000$, lo que indica que es inferior a $0,05$. Por consiguiente, la hipótesis de estudio es admitida, y se descarta la suposición nula.

V. DISCUSIÓN

En la presente investigación con título “Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023” se planteó como propósito general: Determinar la conexión entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023, de lo cual al hacer uso de la estadística inferencial se logra demostrar que la prueba de hipótesis general, llegó a obtener un Rho de Spearman=0,776, mostrando así la presencia de una correlación segura positiva, con un Sig. Bilateral=0,000 ($p < 0,05$), por lo cual se descarta la suposición nula, para así determinar que la gestión administrativa se vincula elocuentemente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023. En este sentido, se demuestra que a medida se tenga una mejor gestión administrativa, se conseguirá una repercusión positiva en el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023, debido a que ambas variables son directamente proporcionales según el procesamiento estadístico.

Este resultado guarda cierta similitud al hacer la comparación con el estudio de Panduro (2022), quien determinó la conexión entre la administración hospitalaria y la excelencia de servicio en un Hospital, utilizando un estudio de tipo práctico y de diseño no experimental, con un alcance correlativo, dando como resultados que el grado de administración hospitalaria en el hospital fue medio en un 48%, bajo en un 32% y alto en un 20%, concluyéndose que presenta una conexión característica de la administración hospitalaria con la excelencia de servicio en el hospital, ya que el factor de correlación de Spearman fue de 0,989 (correlación positiva muy alta), así también una relación entre las diferentes dimensiones de la administración hospitalaria y la excelencia de servicio en el Hospital, con coeficientes de correlación de Spearman de 0,976, 0,976 y 0,958 (correlación positiva muy alta) y un 0,880 (fuerte conexión positiva). De igual forma, se tiene cierta similitud al comparar con el estudio de Becerra (2022), quien examinó las causas de la epidemia de covid-19 en la gestión administrativa de una institución, manejando una sistemática de naturaleza representativa y bibliográfica, además de un diseño no experimental de tipo transversal, obteniendo como resultado que la principal

causa de las afectaciones en la gestión administrativa fue el desconocimiento de la situación, lo que generó incertidumbre entre los directivos y retrasó la toma de medidas preventivas, concluyéndose que la mayoría de las acciones implementadas se centraron en la transición de lo presencial a lo virtual.

Cabe precisar que los estudios antes mencionados guardan respaldo en las teorías de López (2019), quien sostuvo que la gestión administrativa hace referencia al ligado de acciones, procedimientos y disposiciones realizadas por los mandos y empleados encargados de la administración gubernamental en correspondencia con la gestión y el control de los recursos, servicios y trámites relacionados con la venta directa de predios de dominio privado en esa entidad específica. De igual forma, Abraham Maslow (1943) sustenta acerca de los procesos en la venta directa en la teoría de Jerarquía de necesidades; así también, en la teoría formulista, desarrollada por Elmo Lewis (1898) y la del estímulo respuesta, planteada por Iván Pávlov en el siglo XIX.

Al referirnos a la primera hipótesis específica, se logra cumplir con el primer objetivo específico al realizar el ensayo de contrastación de hipótesis de la dimensión planificación y la variable proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, llegando a obtener un Rho de Spearman=0,632, mostrando así que existe una correlación positiva moderada, con un Sig. Bilateral=0,000 ($p < 0,05$), por tal motivo, se rechazó la hipótesis nula, para así comprobar que la planificación se vincula elocuentemente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023. Por lo tanto, se demuestra que a medida se tenga una planificación de alto nivel, se obtendrá un impacto positivo en el proceso excepcional de comercialización directa de predios de mando privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Este resultado guarda similitud en comparación con el estudio de Yovera (2021), quien evaluó la influencia y relación de la gestión administrativa con la complacencia de los beneficiarios en el Municipio, utilizando un estudio de enfoque metodológico cualitativo-cuantitativo, con un diseño no experimental, transversal y correlativo, dando como resultados una relación e influencia significativas entre ambas variables, con un p-valor menor que el valor de significancia ($p = 0,000 < 0,05$), concluyéndose que indica que hay una relación entre la eficiencia y efectividad del

control administrativo y la satisfacción del usuario. De igual forma, hay cierto alcance de similitud con el estudio de González (2019), quien analizó los mecanismos jurídico- administrativos implementados en Colombia para hacer que la estructura administrativa del Estado sea más flexible y, por lo tanto, más efectiva, eficiente y garantista, concluyéndose que es importante que el Estado recupere su papel central en la vida pública, incluyendo la responsabilidad de garantizar el acceso efectivo a los derechos primordiales de los habitantes, así también, la estrategia Gobierno en Línea en Colombia ha tenido éxito en mejorar los tiempos de respuesta, la calidad de la información y la colaboración pobladora en la inspección de políticas gubernamentales, pero aún hay grandes desafíos por superar.

Es necesario indicar que los estudios previamente mencionados guardan respaldo en las teorías de Mendoza (2019), quien aportó que la gestión administrativa implica la planificación, organización, ejecución y control de las actividades administrativas y operativas cruciales para realizar el proceso de comercialización directa de los predios; esto puede incluir la identificación y clasificación de los terrenos disponibles, la elaboración de normativas y reglamentos relacionados con la venta de los predios. Del mismo modo, se tiene a Carreño (2021) quien mencionó que la planificación es el proceso clave en donde se precisan las tácticas y procedimientos necesarios para adquirir los objetivos. En ese contexto, permite tener una visión clara y detallada de lo que se espera obtener y cómo lograrlo, lo que minimiza riesgos y maximiza posibilidades de éxito.

Al referirnos a la segunda hipótesis específica, se logra dar cumplimiento con el segundo objetivo específico al realizar el ensayo de contrastación de hipótesis de la dimensión organización y la variable procesos en la venta directa, llegando a obtener un Rho de Spearman=0,764, mostrando así que presenta una correspondencia positiva alta, con un Sig. Bilateral=0,000 ($p < 0,05$), por tal motivo, se descartó la suposición nula, para así determinar que La organización se relaciona significativamente con el proceso excepcional de comercialización directa de predios de mando privado en una entidad pública del Callao en el año 2023. Por lo tanto, se demuestra que a medida se tenga una mayor organización, se obtendrá un impacto positivo en el proceso excepcional de comercialización directa de predios de mando privado en una entidad pública del Callao en el año 2023. Este

resultado conseguido guarda similitud al hacer comparativo con el estudio de Carreño (2021), quien estableció la conexión de la gestión administrativa con la complacencia de los beneficiarios en el Municipio, utilizando un plan de metodología de investigación aplicada de nivel descriptivo y correlacional, con un enfoque cuantitativo, dando como resultados una correlación significativa de 0,792 y una relación de 0,601 entre la gestión administrativa y la complacencia de los beneficiarios, concluyéndose que presenta una conexión directa y reveladora de ambas variables, lo que significa que, a mejor gestión administrativa, mejor complacencia.

De igual manera, se encontró cierta similitud con el estudio de Rodríguez y Peñafiel (2022), quienes determinaron de qué manera la gestión administrativa impacta en la productividad de las organizaciones y cómo puede mejorar los procesos y la imagen de la entidad, utilizando una revisión bibliográfica y documental exhaustiva, concluyéndose que la gestión administrativa es un componente esencial para determinar la producción, de igual forma el esquema, estructura, directiva y control de las actividades, la optimización del empleo de los recursos económicos, humanos, materiales y tecnológicos resulta esencial para alcanzar los propósitos de la entidad, así también la aplicación adecuada del proceso administrativo desde el inicio hasta el final es esencial para cumplir efectivamente con los objetivos de la entidad y mejorar su productividad.

Cabe precisar que los estudios previos tienen respaldo en las teorías de Soledispa, Pionce y Sierra(2022), quienes sostuvieron que la gestión administrativa implica la coordinación de tareas y actividades para extender el manejo de los recursos favorables en una compañía. Del mismo modo, Yovera (2021) aportó que la organización es un elemento clave en la planificación, ya que establece la base para la implementación efectiva del plan y permite a la organización trabajar de manera eficiente y coordinada hacia sus objetivos. Al mencionar la tercera suposición particular, se logra dar cumplimiento con el tercer objetivo específico al realizar el ensayo de contrastación de hipótesis de la dimensión dirección y la variable procesos en la venta directa, llegando a obtener un Rho de Spearman=0,500, mostrando así que existe una correspondencia moderadamente positiva, con un Sig. Bilateral=0,000 ($p < 0,05$), en consecuencia, se rechazó la suposición nula, para así determinar que la orientación se vincula

elocuentemente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023. Por lo tanto, se demuestra que a medida se tenga una dirección más eficiente, se obtendrá un impacto positivo en el proceso excepcional de comercialización directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Este resultado obtenido del análisis estadístico, se observa cierta similitud con el estudio de Palacin (2020), quien determinó la relación entre la gestión administrativa y el presupuesto basada en el desempeño de los trabajadores del hospital en el año 2020, utilizando un estudio con una metodología de tipo práctico, con un nivel correlativo y una orientación cuantitativa, de método hipotético-deductivo, resultando una relación característica de las variables de análisis, demostrada por el valor de $p < 0,05$ y el coeficiente de correlación de Spearman de 0,640, indicando una correspondencia moderadamente positiva, concluyéndose que la planeación, organización y control de la gestión administrativa están relacionados con el presupuesto basada en el desempeño de los trabajadores del hospital, como se demostró por los valores de $p < 0,05$ y los coeficientes de correlación de Spearman de 0,494, 0,627 y 0,613, respectivamente, los cuales señalan una correlación positiva moderada. De igual forma, se guarda similitud en comparación del estudio de Pérez y Barbarán (2021), quienes analizaron el control administrativo de una institución para lograr una buena gestión institucional y alcanzar los objetivos y metas establecidas en beneficio de la población, concluyéndose que hay una falta de control administrativo en las entidades públicas, lo que lleva a una gestión institucional deficiente y retrasos en el cumplimiento de objetivos programados.

Es necesario precisar que los estudios indicados anteriormente tienen sustentos en las teorías de Rodríguez, A. J. y Peñafiel, J. F. (2022), quienes sostuvieron que la gestión administrativa implica la interacción con los administrados, es decir, con los ciudadanos y empresas interesados en adquirir los predios; esto puede involucrar la atención al público, la recepción de consultas, quejas, la emisión de informes y resoluciones, y la garantía de un proceso transparente, equitativo y eficiente. Por su parte, Lino (2022) sostiene que la dirección hace referencia a la capacidad de guiar y coordinar los atrevimientos de un conjunto de individuos orientados hacia un propósito compartido; implica

tomar decisiones, establecer metas y objetivos, asignar tareas y responsabilidades, y supervisar el progreso para asegurarse de que se alcanzan los resultados deseados.

Al hacer referencia a la cuarta hipótesis específica, se logra dar cumplimiento con el cuarto objetivo específico al realizar la prueba de contrastación de hipótesis de la dimensión control y la variable procesos en la venta directa, llegando a obtener un Rho de Spearman=0,718, mostrando así la presencia de una correspondencia positiva alta, con un Sig. Bilateral=0,000 ($p<0,05$), por tal causa, se descarta la suposición nula, para así determinar que el control se vincula elocuentemente con el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023. Por lo tanto, se demuestra que a medida se tenga un mayor control, se obtendrá un impacto positivo en el proceso excepcional de comercialización directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Este resultado guarda cierta similitud al hacer comparación con el estudio de González (2020), quien analizó la conexión de la gestión administrativa con la atención médica básica en una clínica en el año 2019, utilizando un enfoque no experimental y un diseño descriptivo correlacional, contando con el apoyo de 74 trabajadores para el desarrollo de la investigación, dando como resultados una correspondencia moderadamente positiva de Rho de Spearman igual a 0,544 entre la gestión administrativa y la atención médica básica, con un nivel de significancia inferior a 0.000 ($p<0,05$), concluyéndose que al optimizar la gestión administrativa, la atención médica básica se optimiza en un 30%, en otras palabras que al vigorizar las dimensiones de la gestión administrativa, mejorara la atención primaria en sus dimensiones. De igual forma, se tiene cierta similitud al ser comparado con el estudio de Lino (2022), quien creó un sistema de supervisión con el objetivo de potenciar la administración de las organizaciones en Salinas, utilizando un estudio básico y proyectivo, de diseño no experimental y transversal, contando con el apoyo de 131 individuos para el desarrollo de la investigación, dando los resultados obtenidos en la gestión administrativa indican un bajo desempeño de -21,351 y -17,176 (donde el valor de -1 corresponde a una evaluación "Totalmente en desacuerdo" en el sistema de control utilizado por la institución para recopilar información en diversas áreas administrativas). Además, se encontró que el

sistema de control administrativo procesa la información mediante hardware, y se concluye que este sistema presenta deficiencias en el desarrollo de la gestión administrativa, como se evidencia en los resultados de -21,351 y -7,364.

Es necesario aclarar que los estudios presentados tienen sustentos en las teorías de Pérez, Serrano, Colcha y Moreno (2022), quienes hicieron referencia que la gestión administrativa cuenta con herramientas que mejoran su desempeño en diferentes ámbitos económicos, así también que esta gestión busca optimizar la excelencia del servicio y es liderada por el director o gerente. De igual forma, Wollmann (2021) aportó que el control es la evaluación y supervisión de las actividades y procesos para aseverarse de que se estén realizando de acuerdo con los métodos determinados; es un proceso continuo que involucra la medida del desempeño, la tipificación de desorientaciones y la toma de medidas correctivas para garantizar que se alcancen los resultados esperados.

VI. CONCLUSIONES

Primera: La correlación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado tiene un nivel positivo alto y es directamente proporcional, con una significancia de p valor de 0,00 y un Rho de Spearman de 0,776. Es decir, a una mejor gestión administrativa, se obtendrá un mejor proceso excepcional de la comercialización directa de predios de mando privado.

Segunda: La correlación entre la planificación y el proceso excepcional de comercialización directa de predios de mando privado tiene un nivel positivo moderado y es directamente proporcional, con una significancia de p valor de 0,00 y un Rho de Spearman de 0,632. Es decir, a una planificación más eficiente, se obtendrá un mejor proceso excepcional de la venta directa de predios de dominio privado.

Tercera: La correlación entre la organización y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado tiene un nivel positivo alto y es directamente proporcional, con una significancia de p valor de 0,00 y un Rho de Spearman de 0,764. Es decir, a una organización más eficiente, se obtendrá un mejor proceso excepcional de la comercialización directa de predios de mando privado.

Cuarta: La correlación entre la dirección y el proceso excepcional de comercialización directa de predios de mando privado tiene un nivel positivo moderado y es directamente proporcional, con una significancia de p valor de 0,00 y un Rho de Spearman de 0,500. Es decir, a una dirección más eficiente, se obtendrá un mejor proceso excepcional de la venta directa de predios de dominio privado.

Quinta: La correlación entre el control y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado es positiva alta y directamente proporcional, con una significancia de p valor de 0,00 y un Rho de Spearman de 0,718. Es decir, a mayor control, se obtendrá un proceso excepcional de la comercialización directa más eficiente de predios de mando privado.

VII. RECOMENDACIONES

Primera: Se recomienda al Jefe de Bienes Patrimoniales elaborar los proyectos de directivas internas para la aprobación de la misma por parte de la alta dirección, en este caso es la Gerencia General de la entidad pública del Callao.

Segunda: Se recomienda que la Gerencia de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial, realice la viabilidad para la aprobación de las directivas de venta, así como la probación presupuestaria para la contratación del personal especializado para la formulación de estas directivas.

Tercera: Se recomienda al Jefe de Bienes Patrimoniales que distribuya adecuadamente el presupuesto asignado para la contratación de mayor cantidad de especialistas para la ejecución de los procedimientos administrativos.

Cuarta: Se recomienda al Órgano Resolutivo la designación del personal de confianza que cumpla con los perfiles meritocráticos para el cargo señalado, de acuerdo al Reglamento de Organización y Funciones de la entidad pública. Además, considerar las recomendaciones señaladas por el órgano rector SERVIR en el marco del Sistema Nacional de Recursos Humanos.

Quinta: Se recomienda al Jefe de la Oficina de Control Interno realizar monitoreo y seguimiento, además del control concurrente correspondiente a los expedientes administrativos del proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado.

REFERENCIAS

- Aguilar, M. (2022). *Herramientas de gestión administrativa y desempeño laboral en la oficina de adquisiciones de una entidad pública hospitalaria. Año 2020* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/101715>
- Andrenacci, L. (2016). Management problems in the Argentine State: some research hypotheses and an analytical proposal. II Conference on Research in Politics and Government State and Policies Public in Argentina: New challenges in the light of research. https://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/jornadas/files/2016/Andrenacci_-_Problemas-de-gestion-en-el-Estado-argentino.pdf
- Becerra, M. E. (2022). Afectaciones en la gestión administrativa de las instituciones de educación superior por la covid-19. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*. 12 (24). <https://doi.org/10.23913/ridev12i24.1171>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3era. Ed.). PEARSON.
- Canales, J. M. y Huahualuque, W. E. (2019). *Gestión administrativa y su influencia en el crecimiento empresarial de Llanmaxxis del Perú SAC., en el período 2017* [Tesis de título, Universidad Peruana de las Américas]. Repositorio institucional. http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/663/TESIS_GESTI%c3%93N%20ADMINISTRATIVA%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20EL%20CRECIMIENTO%20EMPRESARIAL.....pdf?sequence=1
- Carreño, D. H. (2021). *Gestión administrativa y satisfacción en los usuarios de la Municipalidad Distrital de Caleta de Carquin* [Tesis de doctorado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio institucional. [https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/4801/DANILO%20HUGO%20CARRE%C3%91O%20RAMIREZ%20\(1\).pdf?sequen](https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/4801/DANILO%20HUGO%20CARRE%C3%91O%20RAMIREZ%20(1).pdf?sequen)

[ce=1](#)

- Castañeda, V. (2019). Los problemas públicos y la gestión pública. *Portal, propuesta país*. <https://propuestapais.pe/noticia/los-problemas-publicos-y-la-gestion-publica/>
- Chávez, E. V. y Chávez, M. E. (2019). *La nueva gestión pública y su relación con la modernidad del estado para mejorar la atención al ciudadano* MAC/RENIEC lima norte 2016-2018 [Tesis de maestría, Universidad San Martín de Porres]. Repositorio institucional. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5665/trab_in_v_mae_Chavez_abierto.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- De León, N. (2021). Estado hizo frente a deuda con venta de predios: OM. *El Imparcial*. <https://www.elimparcial.com/mexicali/mexicali/Estado-hizo-frente-a-deuda-con-venta-de-predios-OM-20210812-0001.html>
- El economista (2020). Cinco conflictos frecuentes en la compra de viviendas durante la pandemia. *Portal, El Economista América*. <https://eleconomistaamerica.pe/economia-eAm-peru/noticias/10870475/11/20/Cinco-conflictos-frecuentes-en-la-compra-de-viviendas-durante-la-pandemia.html>
- Emeritus. (2022). *5 types of research design - elements and characteristics*. Emeritus - Online Certificate Courses | Diploma Programs; Emeritus. <https://emeritus.org/in/learn/types-of-research-design/>
- Fernández, O. (2022). La compraventa directa de predios estatales por causales de posesión. LP, *Pasión por el Derecho*. <https://lpderecho.pe/la-compraventa-directa-de-predios-estatales-por-causales-de-posesion/>
- Fernandez, O. (2021). The sale by public auction of properties state: an approach to its substantive aspects. LP, *Passion for the right*. <https://lpderecho.pe/la-compraventa-directa-de-predios-estatales-por-causales-de-posesion/>
- Figueroa, Y. M. (2019). *Gestión administrativa en la satisfacción del usuario de la municipalidad provincial de Huaraz, 2019* [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36746/Figueroa_a_RYM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Gallardo, E. E. (2017). *Metodología de la Investigación. Manual Autoformativo Interactivo*. Universidad Continental.
- García, P. and Sósima, C. (2019). Analysis of the administrative deficiencies of SMEs for access to financing. Link Tegica, Autonomous University of Nuevo León.
http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/vinculategica_5/29%20GARCIA_CARILLO.pdf
- García, G. (2021). Problemas financieros en Edomex no permiten analizar venta de predios para municipios: Jucopo. *El Heraldito, México*.
<https://heraldodemexico.com.mx/nacional/2021/12/8/problemas-financieros-en-edomex-no-permiten-analizar-venta-de-predios-para-municipios-jucopo-360808.html>
- González, A. T. (2020). *Gestión administrativa y atención primaria en el centro de salud Morales, 2019* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46405/Gonzalez_AAT-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- González, J.I. (2019). Make the administrative management of the State more flexible Colombia in times of globalization. *Right's studies, University of Antioquia*. 76 (168) 43-71.
<https://revistas.udea.edu.co/index.php/red/article/view/339048>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta. Ed.). Mc.GRAW.
- Hidalgo, A. (2019). *Gestión administrativa y recaudación tributaria en la Municipalidad Provincial de Alto Amazonas, Región Loreto, 2019* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional.
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/39786>
- Hofmann, H. (2021). Europeanisation and German Public Administration. Kuhlmann, S.; Proelleret, I; Schimanke, D. y Ziekow, J. (ed). *Public Administration in Germany* (p. 53-60). Palgrave Macmillan.
- Jara, G. (2019). *Niveles de la gestión administrativa en las Instituciones Educativas N° 3091, N° 2095 y N° 3095 Los Olivos* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio

institucional.

<https://hdl.handle.net/20.500.12692/39075>

Jiménez, J. (2020). Dos problemas de gestión pública pendientes en el Estado.

LA LEY, El ángulo legal de la noticia. <https://laley.pe/art/10215/dos-problemas-de-gestion-publica-pendientes-en-el-estado>

Lino, D. J. (2022). Gestión administrativa un reflejo de automatización de

sistemas de control en instituciones de educación pública. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6 (4). <https://doi.org/10.37811/clrcm.v6i4.2645>

López, H. (2019). *Gestión administrativa y recaudación tributaria en la Municipalidad Provincial de Alto Amazonas, Región Loreto, 2019* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39786/Hid](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39786/Hidalgo)
[algo](#)

[_LA.pdf?sequence=5&isAllowed=y](#)

Martínez, H. y Ávila, E. (2010). *Metodología de la investigación*. Cengage Learning

Mauricio, E. (2018). *Modelo de Gestión Administrativa para lograr la Eficiencia y Eficacia en el Funcionamiento de la I.E.P. N° 14119 Río Seco – Distrito de*

Castilla - Región Piura- 2013 [Tesis de maestría, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Repositorio institucional,

<https://hdl.handle.net/20.500.12893/6247>

Mehta, S. (2023). *Types of research methodology*. Eduvoice | The Voice of Education Industry. <https://eduvoice.in/types-research-methodology/>

Méndez, A. J. (2019). *Importancia de implementar un proceso administrativo único para la administración pública* [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio UASB.

[https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6995/1/T3001-MDA-](https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6995/1/T3001-MDA-Mendez-Importancia.pdf)
[Mendez-Importancia.pdf](#)

Mendoza, A. (2019). Gestión Administrativa Operativa en Recursos Humanos. *Sinapsis, Revista de Investigaciones de la Institución Universitaria ENVI*, 11(1), 13-23.

- Muñoz, C. (2016). Como elaborar y asesorar una investigación de tesis (2da. Ed.). Editorial Pearson.
- Ortega, L. G. (2018). El acto administrativo en los procesos y procedimientos. Editorial Universidad Católica de Colombia.
- Olorunsola, E. O. y Belo F. A. (2018). Administrative challenges and principals managerial effectiveness in Ogun State public secondary schools. *International Journal of Educational Administration and Policy Studies*. 10 (5),48-55, DOI: 10.5897/IJEAPS2017.0546
- Palacin, M. (2020). Administrative management and budget for results the collaborators of the Huaycán Hospital, 2020. [Master's thesis, Cesar Vallejo University]. Institutional repository.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/58095/Palacin_FM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pandey, P., & Meenu, M. (s/f). *Research methodology: Tools and techniques*. Euacademic.org. <https://euacademic.org/BookUpload/9.pdf>
- Panduro, L. (2022). *Gestión Administrativa y calidad de servicio en un Hospital de Yurimaguas – Loreto 2021* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/81329/Panduro_IL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, W. E., Serrano, J. F., Colcha, R. B. and Moreno, M. C. (2022). Administrative Management and Service Quality According to Regulations Legal. Pole of Knowledge: Scientific – Professional Magazine, 7 (2). <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Pérez, J. D. y Barbarán, H. P. (2021). Control administrativo en la gestión pública. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, México. 5, (1). https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i1.224
- Quiroga, f. (2020). *Gestión Administrativa: Concepto y Beneficios. Tu economía fácil*. <https://tueconomiafacil.com/gestion-administrativa-concepto-y-beneficios/>
- Ramírez, E. D. (2018). *La gestión administrativa y el desempeño del personal en la dirección regional sectorial de educación de Tacna, año 2017* [Tesis demaestría, Universidad Privada de Tacna].

<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/876/Ramirez-Charca-Edith.pdf>

Reserch and Thesis writing. (2001). Unican.es.

[https://web.unican.es/buc/Documents/Formacion/Research thesis writing Wollongong.pdf](https://web.unican.es/buc/Documents/Formacion/Research%20thesis%20writing%20Wollongong.pdf)

Rodríguez, A. J. y Peñafiel, J. F. (2022). Gestión Administrativa y su incidencia en la operatividad de la micro empresa PALIM. *Revista Científica, Dominio de las Ciencias*, 8 (1) 1056-1069. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i1.2621>

Rodriguez, N. F. (2020). *Relación entre la gestión administrativa y gestión presupuestaria en el área gerencial de ESSalud Red Asistencial Ancash 2020* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/64362>

Rojas, E. R. (2019). *Modernización de la gestión pública y la gestión administrativa en el hospital Villa El Salvador de la DIRIS Lima Sur. 2019* [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39349/Rojas CER..pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39349/Rojas_CER..pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Soledispa, X. E.; Pionce, J. M. y Sierra, M. C. (2022). La gestión administrativa, factor clave para la productividad y competitividad de las microempresas. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 8 (1), 280-294. <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>

Ugarte, M., Rivero, J. C. y Bautista, D. (2021). *¿Por qué las reformas administrativas no logran los resultados esperados?*. Fondo editorial de la PUCP.

Waissbluth, M. y Larraín, F. (2021). Modelos de gestión pública: implicancias para la planificación, evaluación y control de gestión del Estado. *Portal, Sistemas públicos*.

<https://www.sistemaspublicos.cl/wp-content/uploads/2018/02/Modelos-de-gesti%C3%B3n-p%C3%ABlica-implicancias-para-la-planificaci%C3%B3n-evaluaci%C3%B3n-y-control-de-gesti%C3%B3n-del-Estado.pdf>

Werner, J. y Veit, S. (2021). *Politics and Administration in Germany*. Kuhlmann,

- S.; Proelleret, I; Schimanke, D. y Ziekow, J. (ed). *Public Administration in Germany* (p. 145-162). Palgrave Macmillan.
- Wollmann, H. (2021). Transformation of Public Administration in East Germany Following Unification. S.; Proelleret, I; Schimanke, D. y Ziekow, J. (ed). *Public Administration in Germany* (p. 253-269). Palgrave Macmillan.
- Yovera, M. (2021). Administrative management and its influence on satisfaction of the user of the District Municipality of Reque, Chiclayo province [Title thesis, Lord of Sipan University]. Institutional repository. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8692/Yovera%20Rea%C3%B1o%20Miguel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ziekow, J. (2021). Administrative Procedures and Processes. Following Unification. S.; Proelleret, I; Schimanke, D. y Ziekow, J. (ed). *Public Administration in Germany* (p. 163-184). Palgrave Macmillan.

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de operacionalización de variables

Título : Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao,
 2023
 Maestrando : Palacios Giannoni, Fiorella Antuanet

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
V1. Gestión administrativa	La gestión administrativa se refiere al conjunto de procesos y actividades que se llevan a cabo en una organización o entidad pública con el fin de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y actividades necesarios para lograr sus objetivos y metas de manera efectiva y eficiente (Panduro, 2022). Esta gestión implica la toma de decisiones estratégicas, la gestión de recursos humanos, financieros y materiales, la implementación de políticas y procedimientos, y la evaluación constante del desempeño organizacional para garantizar su mejora continua (Soledispa, Pionce y Sierra, 2022). En el contexto de la investigación	Esta variable se mediará con 4 dimensiones, 12 indicadores y con escala ordinal. Se utilizó la técnica de la encuesta, el instrumento será el cuestionario con 12 preguntas con escala de Likert de 5 opciones.	Planificación	Instrumentos de gestión	Ordinal (1) Muy bueno (2) Bueno (3) Regular (4) Malo (5) Muy malo
				Estrategia	
				Seguimiento y monitoreo	
			Organización	Estructura y Jerarquía	
				Personal especializado	
				Técnicas de simplificación administrativa	
				Instrumentos de gestión	
Dirección	Liderazgo				
	Supervisión directa				
	Monitoreo				

<p>mencionada, la gestión administrativa de una entidad pública del Callao, se refiere a las actividades y procesos relacionados con la gestión de los predios de dominio privado en esa entidad, incluyendo la planificación, la organización y la implementación de procedimientos de venta directa excepcionales, así como la supervisión y evaluación de su eficacia y eficiencia.</p>		<p>Control</p>	<p>Evaluación del desempeño Toma de medidas correctivas</p>	
--	--	----------------	---	--

<p>V.2 Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado</p>	<p>Se refiere a un procedimiento especial que permite la venta de terrenos o propiedades que son propiedad de una entidad pública del Callao, a un comprador específico sin pasar por un proceso de licitación pública. Este proceso excepcional de venta directa puede ser autorizado en situaciones especiales, como cuando se considera que la venta directa es más beneficiosa para el interés público, cuando la propiedad ya ha sido ofrecida en una licitación pública sin éxito o cuando el comprador ya ha demostrado interés previo en la propiedad. Este proceso está sujeto a las normas y regulaciones establecidas por la legislación aplicable y debe seguir ciertos procedimientos establecidos para los bienes estatales.</p>	<p>Esta variable se mediará con 3 dimensiones, 12 indicadores y con escala ordinal. Se utilizará la técnica de la encuesta, el instrumento será el cuestionario con 12 preguntas con escala de Likert de 5 opciones.</p>	<p>Causales de Compraventa directa Normas del proceso Mecánica operativa</p>	<p>Poseción consolidada Otros supuestos de posesión Libre disponibilidad de un predio Hechos que no limitan la aprobación de la venta directa Potestad de denegar compraventa directa Presentación y requisitos de la solicitud Evaluación formal de la solicitud Inspección del predio Calificación la ustantiva esolicitud Saneamiento Informe Técnico Legal</p>	
---	--	--	--	--	--

				Autorización de la Venta Directa	
--	--	--	--	-------------------------------------	--

Anexo 02. A - Instrumentos de recolección de datos - Encuesta

“Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023”

Cuestionario respecto a la gestión administrativa

Instrucciones. Marcar con una “X” en uno de los casilleros enumerados (según su escala valorativa) la respuesta que usted considere.

Escala valorativa (medición) de Likert

Código	Categoría
1	Muy bueno
2	Bueno
3	Regular
4	Malo
5	Muy malo

Instrumento:

N°	Variable 1. Gestión administrativa	Escala de medición				
		1	2	3	4	5
01	¿Considera que, los instrumentos de gestión están actualizados?					
02	¿La entidad pública del Callao, cuenta con buena estrategia respecto al proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					
03	¿Considera que el proceso de seguimiento y monitoreo del proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao son adecuados?					
04	¿Considera que la estructura y jerarquía en una entidad pública del Callao, facilita el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					

05	¿Considera que una entidad pública del Callao, cuenta con el personal especializado en el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					
06	¿Considera que el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao cuenta con técnicas de simplificación administrativa?					
07	¿Considera que, en una entidad pública del Callao, los instrumentos de gestión facilitan el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					
08	¿Considera que la entidad pública del Callao, cuenta con liderazgo?					
09	¿Considera que el personal de una entidad pública del Callao, realiza la supervisión directa del proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					
10	¿Considera que el jefe del de la oficina de bienes patrimoniales de una entidad pública del Callao, monitorean el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					
11	¿Considera que en el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado se permite evaluar el desempeño del personal de la oficina de bienes patrimoniales?					
12	¿Considera que en la entidad pública del Callao se adoptan las medidas correctivas en la tramitación de los expedientes referentes a la venta directa de predios?					

Anexo 02. B- Instrumentos de recolección de datos - Encuesta

“Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023”

Cuestionario respecto a los procesos en la venta directa de predios de dominio privado

Instrucciones. Marcar con una “X” en uno de los casilleros enumerados (según su escala valorativa) la respuesta que usted considere.

Escala valorativa (medición) de Likert

Código	Categoría
1	Muy bueno
2	Bueno
3	Regular
4	Malo
5	Muy malo

Instrumento:

N°	Variable 2. Procesos en la venta directa de predios de dominio privado	Escala de medición				
		1	2	3	4	5
01	¿La causal de Posesión Consolidada, le facilita adquirir el predio, mediante el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					
02	¿La causal otros supuestos de posesión, le facilita adquirir el predio, mediante el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado?					
03	¿Es necesario que el predio de titularidad de una entidad pública del Callao cuente con libre disponibilidad para el proceso de venta directa?					

04	¿Considera que los criterios de evaluación son limitantes en el procedimiento excepcional de venta directa de predios?					
05	¿Considera arbitrario la potestad de denegar la compraventa directa del predio de dominio privado?					
06	¿La presentación de la solicitud y cumplir los requisitos, son indispensables en el proceso de la compraventa directa del predio?					
07	¿La entidad pública del Callao, siempre realizan la evaluación formal de la solicitud del proceso de venta directa?					
08	¿Es necesario que la entidad pública del Callao, siempre Inspeccione el predio en el proceso de venta directa?					
09	¿La entidad pública del Callao, efectúa en corto tiempo la calificación sustantiva de la solicitud de venta directa?					
10	¿Es necesario que la entidad pública del Callao, realice el saneamiento previo al procedimiento de venta directa?					
11	¿Considera que el informe técnico legal es indispensable en el proceso de venta directa?					
12	¿Considera, que es burocrático el requerimiento de autorización por parte del gerente general de entidad pública del Callao?					

**DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE
MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

CARTA DE PRESENTACIÓN

Dr. Chantal Juan Jara Aguirre

Presente

Asunto: **VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO**

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de **Maestría en Gestión Pública** de la UCV, en la sede Lima Norte, aula C - 5, requiere validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Magister.

El título y nombre de mi proyecto de investigación es **Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento 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.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

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

Atentamente;

Firma
Fiorella Antuanet Palacios Giannoni
D.N.I. 09932571

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**Liderazgo directivo y desarrollo de la profesionalidad**”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Dr. Chantal Juan Jara Aguirre		
Grado profesional:	Maestría ()	Doctor	(x)
Área de formación académica:	Clínica ()	Social	()
	Educativa (X)	Organizacional	()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad y administrador		
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años	()	
	Más de 5 años	(x)	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA CUESTIONARIO DE PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO
Autora:	IORELLA ANTUANET PALACIOS GIANNONI
Procedencia:	Propio realizado por el investigador.
Administración:	DIRECTA
Tiempo de aplicación:	Del 18 al 30 de julio
Ámbito de aplicación:	Usuarios que solicitan procedimientos de gestión en una entidad pública del Callao
Significación:	<ol style="list-style-type: none"> Variable Gestión administrativa consta de 12 ítems, muestra escala ordinal, con 4 dimensiones (Planificación, Organización, Dirección y Control) y se medirá a través de los niveles de Baja, Regular y Alta (Ver anexo 01) Variable Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado consta de 12 ítems, muestra escala ordinal, con 3 dimensiones (Causales de compraventa directa, Normas del proceso y Mecánica operativa) y se medirá a través de los niveles de Baja, Regular y Alta. (Ver anexo 02)

4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
<p>Escala: ORDINAL</p> <p>Variable 1</p> <p>Gestión administrativa</p> <p>La gestión administrativa se refiere al conjunto de procesos y actividades que se llevan a cabo en una organización o entidad pública con el fin de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y actividades necesarios para lograr sus objetivos y metas de manera efectiva y eficiente (Panduro, 2022).</p>	<p>Subescala:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Muy bueno 2. Bueno 3. Regular 4. Malo 5. Muy malo <p>Dimensiones</p> <p>Planificación</p> <p>Organización</p> <p>Dirección</p> <p>Control</p>	<p>Carreño (2021) señaló que la planificación permite tener una visión clara y detallada de lo que se espera obtener y cómo lograrlo, lo que minimiza riesgos y maximiza posibilidades de éxito.</p> <p>Carreño (2021) mencionó que la organización es el proceso de establecer la organización y los sistemas cruciales para llevar a cabo los planes y objetivos de una entidad.</p> <p>Lino (2022) manifestó que la dirección se refiere a la capacidad de guiar y coordinar los atrevimientos de un conjunto de individuos en busca de una meta compartida; implica tomar decisiones, establecer metas y objetivos, asignar tareas y responsabilidades, y supervisar el progreso para asegurarse de que se alcanzan los resultados deseados.</p> <p>Wollmann (2021) indicó que es un proceso continuo que involucra la medida del desempeño, la tipificación de desorientaciones y la toma de medidas correctivas para garantizar que se alcancen los resultados esperados.</p>

PROCESOS EN LA VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
<p>Escala: Ordinal</p> <p>Variable 2: Procesos en la venta directa de predios de dominio privado</p> <p>Se refiere a un procedimiento especial que permite la venta de terrenos o propiedades que son propiedad de una entidad pública del Callao, a un comprador específico sin pasar por un proceso de licitación pública. Este proceso excepcional de venta directa puede ser autorizado en situaciones especiales, como cuando se considera que la venta directa es más beneficiosa para el interés público, cuando la propiedad ya ha sido ofrecida en una licitación pública sin éxito o cuando el comprador ya ha demostrado interés previo en la propiedad. Este proceso está sujeto a las normas y regulaciones establecidas por la legislación aplicable y debe seguir ciertos procedimientos establecidos para los bienes estatales.</p>	<p>Subescala:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Muy bueno 2. Bueno 3. Regular 4. Malo 5. Muy malo <p>Dimensiones:</p> <p>Causales de compraventa directa</p> <p>Normas del proceso</p> <p>Mecánica operativa</p>	<p>Obando (2022) sostuvo que las personas poseedoras precarias de predios estatales al no tener viabilidad para acceder a un programa de formalización y que además se encuentran impedidas de realizar un proceso de prescripción adquisitiva por mandato legal (Ley N°29618), la compraventa directa por causales de posesión se convierte en un modo de realización personal para este grupo humano.</p> <p>La regulación legal establece una agrupación múltiple y compleja de normativa que requiere de la discrecionalidad por parte de sus actores para saberlas aplicar, en especial cuando existe divergencia entre estas (Cordero, 2010)</p> <p>Heizer y Rander (2009) definen la mecánica operativa como un conjunto de actos orientados a transformar los insumos en productos.</p>

Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario de Gestión administrativa, elaborado por Fiorella Antuanet Palacios Giannoni 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 incluido.	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

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Dimensiones del instrumento: GESTIÓN ADMINISTRATIVA

- Primera Dimensión: PLANIFICACIÓN
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre la planificación y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Instrumento de gestión	1. ¿Considera que, los instrumentos de gestión están actualizados?	4	4	4	
Estrategia	2. ¿La Oficina, cuenta con buena estrategia respecto al proceso de venta directa en una entidad pública del Callao?	4	4	4	
Seguimiento y monitoreo	3. ¿Considera que el proceso de seguimiento y monitoreo del proceso de venta directa en una entidad pública del Callao son adecuados?	4	4	4	

- Segunda Dimensión: ORGANIZACIÓN
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre la organización y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Estructura y Jerarquía	4. ¿Considera que la estructura y jerarquía de la entidad pública del Callao, facilita el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Personal especializado	5. ¿Considera que la entidad pública del Callao, cuenta con el personal especializado en el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Técnicas de simplificación administrativa	6. ¿Considera que el proceso de venta directa en una entidad pública del Callao cuenta con técnicas de simplificación administrativa?	4	4	4	
Instrumentos de gestión	7. ¿Considera que en una entidad pública del Callao, los instrumentos de gestión facilitan el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	

- Segunda Dimensión: DIRECCIÓN
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre la dirección y el proceso excepcional de venta directa de predios en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones

Liderazgo	8. ¿Considera que la entidad pública del Callao, cuenta con liderazgo?	4	4	4	
Supervisión directa	9. ¿Considera que el personal de la entidad pública del Callao, realiza la supervisión directa del proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	

- Segunda Dimensión: CONTROL
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre el control y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Monitoreo	10. ¿Considera que el personal de la entidad pública del Callao, monitorea el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Evaluación del desempeño	11. ¿Considera que la entidad pública del Callao, permite evaluar el desempeño del personal, en el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Toma de medidas correctivas	12. ¿Considera que la entidad pública del Callao, adopta las medidas correctivas del proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	



Dc. CHANSAL JARA AGUIRRE
ECONOMISTA
CEL N° 7937

Firma del evaluador

DNI: 25451905

Orcid:

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta: Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario de Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, elaborado por Fiorella Antuanet Palacios Giannoni, 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 incluido.	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

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

Dimensiones del instrumento: PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

• Primera Dimensión: CAUSALES DE COMPRAVENTA DIRECTA

- Objetivos de la mide el instrumento Dimensión: Determinar la relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Posesión Consolidada	1. ¿La causal de Posesión Consolidada, le facilita adquirir el predio, mediante el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	
Otros supuestos de posesión	2. ¿La causal Otros supuestos de posesión, le facilita adquirir el predio, mediante el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	

Segunda dimensión: NORMAS DEL PROCESO

- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Libre disponibilidad de un predio	3. ¿Es necesario que el predio área-industrial I y II del Callao cuente con libre disponibilidad para el proceso de venta directa?	4	4	4	
Hechos que no limitan la aprobación de la compraventa directa	4. ¿Considera que es necesario la existencia de hechos que no limitan la aprobación de la venta directa del predio área- industrial I y II del Callao?	4	4	4	
Potestad de denegar la compraventa directa	5. ¿Considera arbitrario la potestad de denegar la compraventa directa del predio área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	

• Tercera Dimensión: MECÁNICA OPERATIVA

- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Presentación de la solicitud y requisitos	6. ¿La presentación de la solicitud y cumplir los requisitos, son indispensables en el proceso de la compraventa directa del predio área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	
Evaluación formal de la solicitud	7. ¿La Oficina del Callao, siempre realizan la evaluación formal de la solicitud del proceso de venta directa del área- industrial I y II?	4	4	4	
Inspección del predio	8. ¿La Oficina del Callao, siempre Inspección del predio en el proceso de venta directa del área-	4	4	4	

	industrial I y II?				
Calificación sustantiva de la solicitud	9. ¿La Oficina del Callao, efectúa la calificación sustantiva de la solicitud de venta directa del área-industrial I y II?	4	4	4	
Saneamiento	10. ¿La Oficina del Callao, realiza el saneamiento del proceso de venta directa del área-industrial I y II?	4	4	4	
Informe Técnico Legal	11. ¿En el proceso de venta directa del área-industrial I y II se requiere del Informe Técnico Legal de la Oficina del Callao?	4	4	4	
Autorización de la Venta Directa	12. ¿En el proceso de venta directa del área-industrial I y II se requiere de la autorización del Gerente Regional del Callao?	4	4	4	



Dr. CHANTAL JARA ACURRE
Economista
CEL N° 7937

Firma del evaluador

DNI: 25451905

Orcid:

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta: Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Dr. Nerio Janampa Acuña

Presente

Asunto: **VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO**

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de **Maestría en Gestión Pública** de la UCV, en la sede Lima Norte, aula C-5, requiere validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Magister.

El título y nombre de mi proyecto de investigación es **Gestión administrativa y proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento 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.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

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

Atentamente;

Firma

Fiorella Antuanet Palacios Giannoni
D.N.I. 09932571

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**Liderazgo directivo y desarrollo de la profesionalidad**”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Dr. Nerio Janampa Acuña		
Grado profesional:	Maestría ()	Doctor	(x)
Área de formación académica:	Clínica ()	Social	()
	Educativa ()	Organizacional	(X)
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad y administrador		
Institución donde labora:	Ministerio de Educación y Universidad César Vallejo		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años	()	
	Más de 5 años	(x)	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA CUESTIONARIO DE PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO
Autora:	IORELLA ANTUANET PALACIOS GIANNONI
Procedencia:	Propio realizado por el investigador.
Administración:	DIRECTA
Tiempo de aplicación:	Del 18 al 30 de julio
Ámbito de aplicación:	Usuarios que solicitan procedimientos de gestión en una entidad pública del Callao
Significación:	<ol style="list-style-type: none"> Variable Gestión administrativa consta de 12 ítems, muestra escala ordinal, con 4 dimensiones (Planificación, Organización, Dirección y Control) y se medirá a través de los niveles de Baja, Regular y Alta (Ver anexo 01) Variable Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado consta de 12 ítems, muestra escala ordinal, con 3 dimensiones (Causales de compraventa directa, Normas del proceso y Mecánica operativa) y se medirá a través de los niveles de Baja, Regular y Alta. (Ver anexo 02)

4. **Soporte teórico**

(describir en función al modelo teórico)

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
<p>Escala: ORDINAL</p> <p>Variable 1</p> <p>Gestión administrativa</p> <p>La gestión administrativa se refiere al conjunto de procesos y actividades que se llevan a cabo en una organización o entidad pública con el fin de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y actividades necesarios para lograr sus objetivos y metas de manera efectiva y eficiente (Panduro, 2022).</p>	<p>Subescala:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Muy bueno 2. Bueno 3. Regular 4. Malo 5. Muy malo <p>Dimensiones</p> <p>Planificación</p> <p>Organización</p> <p>Dirección</p> <p>Control</p>	<p>Carreño (2021) señaló que la planificación permite tener una visión clara y detallada de lo que se espera obtener y cómo lograrlo, lo que minimiza riesgos y maximiza posibilidades de éxito.</p> <p>Carreño (2021) mencionó que la organización es el proceso de establecer la organización y los sistemas cruciales para llevar a cabo los planes y objetivos de una entidad.</p> <p>Lino (2022) manifestó que la dirección se refiere a la capacidad de guiar y coordinar los atrevimientos de un conjunto de individuos en busca de una meta compartida; implica tomar decisiones, establecer metas y objetivos, asignar tareas y responsabilidades, y supervisar el progreso para asegurarse de que se alcanzan los resultados deseados.</p> <p>Wollmann (2021) indicó que es un proceso continuo que involucra la medida del desempeño, la tipificación de desorientaciones y la toma de medidas correctivas para garantizar que se alcancen los resultados esperados.</p>

PROCESOS EN LA VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
<p>Escala: Ordinal</p> <p>Variable 2: Procesos en la venta directa de predios de dominio privado</p> <p>Se refiere a un procedimiento especial que permite la venta de terrenos o propiedades que son propiedad de una entidad pública del Callao, a un comprador específico sin pasar por un proceso de licitación pública. Este proceso excepcional de venta directa puede ser autorizado en situaciones especiales, como cuando se considera que la venta directa es más beneficiosa para el interés público, cuando la propiedad ya ha sido ofrecida en una licitación pública sin éxito o cuando el comprador ya ha demostrado interés previo en la propiedad. Este proceso está sujeto a las normas y regulaciones establecidas por la legislación aplicable y debe seguir ciertos procedimientos establecidos para los bienes estatales.</p>	<p>Subescala:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Muy bueno 2. Bueno 3. Regular 4. Malo 5. Muy malo <p>Dimensiones:</p> <p>Causales de compraventa directa</p> <p>Normas del proceso</p> <p>Mecánica operativa</p>	<p>Obando (2022) sostuvo que las personas poseedoras precarias de predios estatales al no tener viabilidad para acceder a un programa de formalización y que además se encuentran impedidas de realizar un proceso de prescripción adquisitiva por mandato legal (Ley N°29618), la compraventa directa por causales de posesión se convierte en un modo de realización personal para este grupo humano.</p> <p>La regulación legal establece una agrupación múltiple y compleja de normativa que requiere de la discrecionalidad por parte de sus actores para saberlas aplicar, en especial cuando existe divergencia entre estas (Cordero, 2010)</p> <p>Heizer y Rander (2009) definen la mecánica operativa como un conjunto de actos orientados a transformar los insumos en productos.</p>

Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario de Gestión administrativa, elaborado por Fiorella Antuanet Palacios Giannoni 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 incluido.	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

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Dimensiones del instrumento: GESTIÓN ADMINISTRATIVA

- Primera Dimensión: PLANIFICACIÓN
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre la planificación y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Instrumento de gestión	1. ¿Considera que, los instrumentos de gestión están actualizados?	4	4	4	
Estrategia	2. ¿La Oficina, cuenta con buena estrategia respecto al proceso de venta directa en una entidad pública del Callao?	4	4	4	
Seguimiento y monitoreo	3. ¿Considera que el proceso de seguimiento y monitoreo del proceso de venta directa en una entidad pública del Callao son adecuados?	4	4	4	

- Segunda Dimensión: ORGANIZACIÓN
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre la organización y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Estructura y Jerarquía	4. ¿Considera que la estructura y jerarquía de la entidad pública del Callao, facilita el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Personal especializado	5. ¿Considera que la entidad pública del Callao, cuenta con el personal especializado en el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Técnicas de simplificación administrativa	6. ¿Considera que el proceso de venta directa en una entidad pública del Callao cuenta con técnicas de simplificación administrativa?	4	4	4	
Instrumentos de gestión	7. ¿Considera que en una entidad pública del Callao, los instrumentos de gestión facilitan el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	

- Tercera Dimensión: DIRECCIÓN
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre la dirección y el proceso excepcional de venta directa de predios en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Liderazgo	8. ¿Considera que la entidad pública del Callao, cuenta con liderazgo?	4	4	4	
Supervisión directa	9. ¿Considera que el personal de la entidad pública del Callao, realiza la supervisión directa del proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	

- Cuarta Dimensión: CONTROL
- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación que existe entre el control y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao en el año 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Monitoreo	10. ¿Considera que el personal de la entidad pública del Callao, monitorea el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Evaluación del desempeño	11. ¿Considera que la entidad pública del Callao, permite evaluar el desempeño del personal, en el proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	
Toma de medidas correctivas	12. ¿Considera que la entidad pública del Callao, adopta las medidas correctivas del proceso de venta directa de predios de dominio privado?	4	4	4	

Firma del evaluador

DNI: 28270171

Orcid: <http://orcid.org/0000-0003-0252-2649>

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta: Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario de Proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, elaborado por Fiorella Antuanet Palacios Giannoni, 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 incluido.	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

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

Dimensiones del instrumento: PROCESO EXCEPCIONAL DE VENTA DIRECTA DE PREDIOS DE DOMINIO PRIVADO

• Primera Dimensión: CAUSALES DE COMPRAVENTA DIRECTA

- Objetivos de la mide el instrumento Dimensión: Determinar la relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Posesión Consolidada	1. ¿La causal de Posesión Consolidada, le facilita adquirir el predio, mediante el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	
Otros supuestos de posesión	2. ¿La causal Otros supuestos de posesión, le facilita adquirir el predio, mediante el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado, área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	

Segunda dimensión: NORMAS DEL PROCESO

- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Libre disponibilidad de un predio	3. ¿Es necesario que el predio área-industrial I y II del Callao cuente con libre disponibilidad para el proceso de venta directa?	4	4	4	
Hechos que no limitan la aprobación de la compraventa directa	4. ¿Considera que es necesario la existencia de hechos que no limitan la aprobación de la venta directa del predio área- industrial I y II del Callao?	4	4	4	
Potestad de denegar la compraventa directa	5. ¿Considera arbitrario la potestad de denegar la compraventa directa del predio área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	

• Tercera Dimensión: MECÁNICA OPERATIVA

- Objetivos de la Dimensión: Determinar la relación entre la gestión administrativa y el proceso excepcional de venta directa de predios de dominio privado en una entidad pública del Callao, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Presentación de la solicitud y requisitos	6. ¿La presentación de la solicitud y cumplir los requisitos, son indispensables en el proceso de la compraventa directa del predio área-industrial I y II del Callao?	4	4	4	

Evaluación formal de la solicitud	7. ¿La Oficina del Callao, siempre realizan la evaluación formal de la solicitud del proceso de venta directa del área- industrial I y II?	4	4	4	
Inspección del predio	8. ¿La Oficina del Callao, siempre Inspección del predio en el proceso de venta directa del área-industrial I y II?	4	4	4	
Calificación sustantiva de la solicitud	9. ¿La Oficina del Callao, efectúa la calificación sustantiva de la solicitud de venta directa del área-industrial I y II?	4	4	4	
Saneamiento	10. ¿La Oficina del Callao, realiza el saneamiento del proceso de venta directa del área-industrial I y II?	4	4	4	
Informe Técnico Legal	11. ¿En el proceso de venta directa del área-industrial I y II se requiere del Informe Técnico Legal de la Oficina del Callao?	4	4	4	
Autorización de la Venta Directa	12. ¿En el proceso de venta directa del área-industrial I y II se requiere de la autorización del Gerente Regional del Callao?	4	4	4	

Firma del evaluador

DNI: 28270171

Orcid: <http://orcid.org/0000-0003-0252-2649>

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta: Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

Base de dato de la prueba piloto de las variables

	Gestión administrativas											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	5	5	4	4	5	4	3	1	1	3	3	3
2	5	5	4	4	5	3	3	1	1	3	3	3
3	2	2	1	1	3	4	1	1	1	1	1	3
4	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3
5	3	3	2	2	2	3	1	1	1	1	2	2
6	3	2	3	2	3	3	1	1	1	3	3	3
7	2	2	2	1	2	3	1	1	1	2	2	2
8	4	5	1	2	4	3	4	3	2	3	2	3
9	2	1	2	3	2	3	3	2	3	2	1	2
10	5	5	3	1	5	5	3	4	4	3	4	4
11	3	3	3	2	3	1	1	1	2	2	2	2
12	4	3	4	3	4	4	4	5	3	3	4	4
13	1	4	3	1	3	3	1	2	3	2	2	4
14	5	4	5	3	5	4	5	5	4	3	4	3
15	4	3	3	2	3	5	2	4	4	3	4	4
16	3	3	2	1	3	1	2	1	2	3	3	4
17	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4
18	2	1	2	2	3	3	1	1	1	1	2	3
19	4	4	3	4	4	5	3	2	3	3	3	3
20	4	3	4	4	4	1	1	2	1	2	2	1

	Proceso excepcional de venta directa											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	5	3	1	5	1	3	3	5	5	5	5	4
2	5	4	1	5	5	3	4	5	5	5	5	2
3	1	1	1	1	1	3	1	5	4	5	5	1
4	5	3	2	5	4	2	3	5	4	5	3	4
5	2	2	1	1	1	1	1	2	3	5	1	1
6	4	3	2	3	2	1	3	3	3	4	3	2
7	3	2	1	2	2	1	2	3	3	4	2	1
8	5	2	1	3	1	5	1	5	5	5	2	2
9	2	1	1	2	1	2	1	3	2	5	2	1
10	4	3	3	5	4	1	5	5	5	5	3	3
11	3	3	1	3	1	1	1	2	5	5	1	1
12	4	3	4	5	5	3	2	4	5	5	2	3
13	4	3	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3
14	5	4	3	4	3	4	4	5	4	5	2	2
15	5	4	2	3	3	2	2	5	5	5	1	2
16	5	3	1	5	1	1	3	2	4	5	1	1
17	5	4	2	3	3	3	4	5	4	5	3	3
18	4	2	1	5	2	3	2	3	4	5	2	3
19	5	3	3	1	3	3	4	5	4	4	3	1
20	4	3	2	2	1	1	3	4	2	2	1	1

Resultado de la confiabilidad de las variables

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,900	12

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
VAR00001	30,0000	71,158	0,712	0,887
VAR00002	30,0500	72,366	0,627	0,892
VAR00003	30,4500	74,471	0,618	0,892
VAR00004	30,9000	79,463	0,338	0,905
VAR00005	29,8500	72,871	0,742	0,886
VAR00006	30,0500	75,524	0,490	0,899
VAR00007	31,0000	69,684	0,760	0,884
VAR00008	31,1000	69,568	0,675	0,890
VAR00009	31,1000	74,832	0,558	0,895
VAR00010	30,8500	75,713	0,757	0,888
VAR00011	30,6500	72,661	0,810	0,884
VAR00012	30,3000	79,695	0,446	0,899

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,863	12

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
VAR00001	32,5000	63,316	0,648	0,844
VAR00002	33,7000	67,695	0,599	0,850
VAR00003	34,7500	69,987	0,427	0,859
VAR00004	33,1500	61,082	0,598	0,849
VAR00005	34,1000	59,884	0,696	0,840
VAR00006	34,2000	68,063	0,406	0,861
VAR00007	33,8500	63,397	0,610	0,847
VAR00008	32,5000	63,947	0,641	0,845

VAR00009	32,5000	66,684	0,609	0,849
VAR00010	31,8500	74,029	0,213	0,868
VAR00011	33,9500	66,997	0,382	0,864
VAR00012	34,4500	64,261	0,710	0,842