



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRIA EN GESTIÓN PÚBLICA**

**Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de
terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN
GESTIÓN PÚBLICA**

AUTORA:

**Br. Mily Jovana Aguilar Lujan
(ORCID 0000-)**

ASESOR:

**Dr. Andrés Enrique Recalde Gracey
(ORCID 0000-0003-3039-1789)**

SECCIÓN

Ciencias Empresariales

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Reforma y Modernización del Estado

Trujillo – Perú

2019

Dedicatoria

Al Supremo Arquitecto del universo, Dios
misericordioso y piadoso y sobre todo justo

Mily Jovana

Agradecimiento

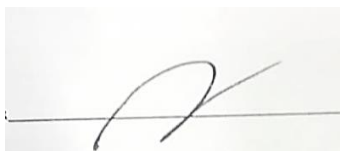
A mi asesor de tesis al Dr. Andrés Enrique Recalde Gracey por su paciencia, y dedicación esmerada y sobre todo por la transmisión de su saber y experiencia

A quienes tuvieron la responsabilidad de formarnos y avanzar académicamente, nuestros docentes de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo.

A toda mi familia por su comprensión y apoyo incondicional durante la fase de la investigación.

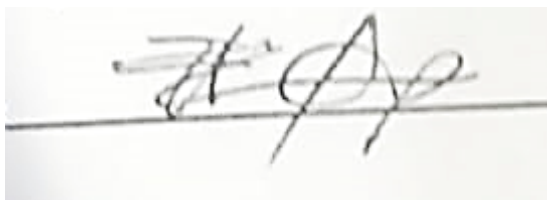
Mily Jovana

Página del Jurado

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'CJO', written over a horizontal line.

Mg. Cesar Javier Osorio Carrera.

Presidente

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'F. A. Espinoza', written over a horizontal line.

Dr. Francisco Alejandro Espinoza Polo

Secretario

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'A. E. Recalde', written over a horizontal line.

Dr. Andrés Enrique Recalde Gracey

Vocal

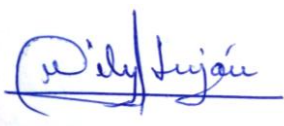
Declaratoria de autenticidad

Yo, Br. Mily Jovana Aguilar Lujan estudiante del Programa de Maestría en Gestión Pública, de la Universidad César Vallejo, sede Trujillo declaro que el trabajo académico titulado: Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018, presentada para la obtención del Grado Académico de Maestría en Gestión Pública es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo. Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentando completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Trujillo, 22 de Junio 2019



Br. Mily Jovana Aguilar Lujan

DNI N° 18180331

Indice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Indice	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCION	9
II. METODO	25
2.1 Tipo y Diseño de Investigación	25
2.2 Operacionalización de variables	25
2.3 Población, muestra y muestreo	32
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	33
2.5 Procedimiento	35
2.6 Métodos de análisis de datos.....	35
2.7 Aspectos éticos.....	36
III. RESULTADOS	37
IV. DISCUSION	48
V. CONCLUSIONES	52
VI. RECOMENDACIONES	53
VII. REFERENCIAS	54

RESUMEN

Esta investigación se desarrolló con el objetivo general de determinar la relación de Plan operativo institucional con el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. La investigación ha tenido en cuenta el estado del arte, conceptos, teorías y principios modernos. El tipo de investigación es el no experimental, el diseño es correlacional causal de corte transeccional o transversal. La población está conformada por 30 servidores entre funcionarios y empleados del Proyecto Especial Chavimochic vinculados con el con procedimiento de venta directa de terrenos del PECH. El método empleado es el hipotético deductivo. Para la recolección de datos de las variables en estudio se han empleado como instrumentos dos cuestionarios confiables y debidamente validados por tres (3) expertos en gestión pública y se procesó la información a través del software de estadística para ciencias sociales (SPSS v. 24). Los resultados son presentados en tablas y figuras estadísticas donde se observan que existe relación alta y significativa entre el Plan operativo institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. $r = 496$ y sig de ,005 bilateral). Así mismo muestran que el nivel del Plan Operativo Institucional es predominantemente medio con 50% (15 encuestados) seguido del nivel alto con 23% (7 encuestados), luego el nivel bajo con 20% (6 encuestados), finalmente en el nivel muy alto hay un 6.7% (2 encuestado) y el nivel de procedimiento de venta directa de terrenos es predominantemente alto con 70% (21 encuestados) seguido del nivel medio con 30.0% (9 encuestados).

Palabras clave: Plan operativo institucional, procedimiento, venta directa de terrenos, Proyecto Especial Chavimochic.

ABSTRACT

This research was carried out with the general objective of determining the relationship of the Institutional Operational Plan with the procedure of direct sale of land of the Special Project Chavimochic, 2018. The research has taken into account the state of the art, concepts, theories and modern principles. The type of research is non-experimental, the design is a correlational cause of transectional or transversal cutting. The population is made up of 30 servers between officials and employees of the Special Project Chavimochic linked with the procedure of direct sale of PECH land. The method used is the hypothetical deductive. For the collection of data of the variables under study, two reliable questionnaires and duly validated by three (3) experts in public management have been used as instruments and the information was processed through the statistical software for social sciences (SPSS v. 24) . The results are presented in tables and statistical figures where it is observed that there is a high and significant relationship between the Institutional Operational Plan and the procedure of direct land sale of the Special Project Chavimochic, 2018. $r = 496$ and sig of, 005 bilateral) Likewise show that the level of the Institutional Operational Plan is predominantly medium with 50% (15 respondents) followed by the high level with 23% (7 respondents), then the low level with 20% (6 respondents), finally at the very high level there is a 6.7% (2 respondents) and the level of direct land sales procedure is predominantly high with 70% (21 respondents) followed by the average level with 30.0% (9 respondents).

Keywords: Institutional operational plan, procedure, direct sale of land, Special Project Chavimoch

I. INTRODUCCION

La evaluación de los resultados de gestión e impactos de las actividades, programas y proyectos desarrollados por una entidad, con el propósito de mejorar o garantizar la provisión de productos o servicios a los ciudadanos, constituye un proceso que requiere recoger, organizar y analizar datos, con el objetivo de convertirlos en información útil para la toma de decisiones que finalmente contribuyan al cierre de brechas en un territorio. Por ello, es fundamental que cada unidad orgánica este alineada y conozca que los servicios que brindan contribuyen a un resultado final para mejorar la calidad de vida de la población y con eso favorecen a cerrar las brechas de acceso a servicios específicos que existen en la Región y con ello también se lograría priorizar el gasto público, en el entendido de que el Estado es el principal responsable de cubrirlas. No obstante lo antes expresado, hoy en día existen aún claros vacíos de concatenar o engranar un sistema con otro, es decir existen falencias en cuanto a enlazar por ejemplo las Unidades Ejecutoras del Gobierno Regional de La Libertad con los órganos asesores o de apoyo técnico inclusive con el Consejo Regional, órgano normativo y fiscalizador, de enlazar adecuadamente las actividades contenidas en los Planes y que al ser ejecutadas provisionan u aportan al Presupuesto, para la cobertura financiera de la programación de inversiones, etc. Es decir existe una clara y evidente desalineación de la parte del planeamiento estratégico con el desarrollo real de las actividades en los órganos estructurados del gobierno sub nacional a nivel de región.

Una actividad específica importante es el procedimiento de venta directa de terrenos, en este caso del Proyecto Especial Chavimochic y ello debido fundamentalmente a que no se otorga la debida y real importancia a este procedimiento a pesar de estar considerado en los documentos de gestión de, mediano y de corto plazo como es el Plan Operativo Institucional, y esta falta de interés produce efectos económicos y por supuesto también legales, pero sobretodo incumplimientos de los objetivos, metas y programaciones hechas con el fin de conducir el accionar de la institución a una gestión de sus operaciones de forma óptima y con criterio de equidad, eficiencia, oportunidad y prudencia, para una actuación coherente y eficaz del sector público, al servicio de los ciudadanos y el desarrollo del país. Cuya apuesta central: es una gestión pública orientada a resultados al servicio del ciudadano, Esto es una gestión

en la que funcionarios públicos calificados y motivados se preocupan en el marco de políticas públicas de Estado, nacionales, regionales y locales, según las competencias que corresponden a cada nivel de gobierno por entender las necesidades de los ciudadanos y organizan tanto los procesos de producción o actividades (como conjunto de acciones que transforman los insumos en productos en la "cadena de valor") como los de soporte (los sistemas administrativos), con el fin de transformar los insumos en productos (seguridad jurídica, normas, regulaciones, bienes o servicios públicos) que arrojen como resultado la mayor satisfacción de los ciudadanos, garantizando sus derechos y al menor costo posible. por ello es que creemos necesario investigar sobre cuál es la relación que existe actualmente en el Proyecto Especial Chavimochic entre el Plan Operativo Institucional (POI) y el procedimiento de venta directa de terrenos, debido a que este muchas veces se da sin respetar los planeado, lo programado para el año, saltando cifras, cantidades y tiempos esquivando objetivos y alterando casi todo lo planificado con anterioridad, generando desfases, pérdidas de tiempo y sobre todo desorden en el accionar de la gestión, puesto que se cumple a medias los planes previstos para el corto plazo sobretodo.

Todo esto sumado a la desidia que tiene el personal de las diferentes unidades orgánicas de la institución en la participación que involucra la elaboración del POI, tomándolo con indiferencia o como algo que no es tan importante, esta falta de cultura del planeamiento, falta de cultura de la planificación, hace que muchas veces lo plasmado en el POI no se cumpla y lo que es peor se desconozca y por consecuencia no se aplique.

El Plan Operativo Institucional – POI 2019, del Proyecto Especial Chavimochic, es un instrumento de gestión técnico y administrativo de corto plazo que define, consolida y programa de manera armónica las actividades que se llevarán a cabo en el ejercicio fiscal 2019 las diferentes unidades orgánicas que integran la estructura orgánica del PECH, para el logro de las acciones y objetivos estratégicos institucionales. Asimismo, permite orientar los recursos disponibles asignados en el Presupuesto Institucional de Apertura - PIA con criterios de eficiencia, calidad de gasto, transparencia y consiguientemente, obtener resultados medibles.

La Gerencia Regional de Planeamiento y Acondicionamiento Territorial - GRPAT, a través de la Sub Gerencia de Planeamiento - SGP, es la encargada de conducir los

procesos de formulación, aprobación, modificación y evaluación del Plan Operativo Institucional - POI, de acuerdo a los procedimientos, conceptos y herramientas metodológicas del proceso de planeamiento estratégico establecidos en la Guía Metodológica de la Fase Institucional del Proceso de Planeamiento Estratégico, aprobada mediante Resolución de Presidencia del Consejo Directivo N°010-2016-CEPLAN/PDC.

Finalmente, el POI se constituye en un instrumento de medición de los resultados obtenidos por la gestión del PECH, para la toma de decisiones por parte de la Alta Dirección.

Los temas del presente estudio están enfocados a los trabajadores de las áreas involucradas y es la fotografía del momento respecto a la percepción que estos tienen de como se viene cumpliendo el POI institucional, pero por sobre todo cual es la relación que ellos perciben que existe entre éste y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic.

Se han buscado antecedentes relacionados con la presente investigación, sin embargo no se encontró alguna investigación con las mismas variables, no obstante, si existen algunos trabajos previos referidos a Plan Operativo Institucional y sobre procedimientos de venta directa de terrenos. Así tenemos:

Rivera, H. (2010), en su tesis “Gestión municipal en la regularización de tierras en el área urbana del municipio de Santa María Nebaj, departamento de Quiché” (Tesis de maestría), plantea:

... como objetivo proponer la regularización de los terrenos del Ejido Legal del área urbana del municipio de Nebaj, con un tipo de investigación proposicional, con una población documentaria con una muestra de 67 documentos, llegando a concluir que: Existen conflictos de tierras en el municipio puesto que quienes tienen posesión de la tierra carecen de seguridad y certeza jurídica, permitiendo que personas inescrupulosas lleven a cabo actos ilegales que crean ingobernabilidad. (p. 71).

Perea (2009) en su Tesis tipo descriptivo, analizó el fenómeno en un solo momento por lo que es de carácter transversal. La población conformada por los empleados con destrezas en el proceso de elaboración de planes y programas estratégicos de los Municipios del Estado de Bolívar en Venezuela, concluyó:

Las instituciones públicas no cumplen cabalmente los objetivos y metas previstos en los planes y programas de corto plazo, lo que redundará para el incumplimiento en el largo plazo muchas veces.

Neyra (2012) analiza el problema del sistema público actual y su impacto en la administración de los recursos para lograr los objetivos de una institución y, en consecuencia, los objetivos nacionales. Se revisaron los instrumentos que permitieron el análisis estadístico de los datos, cuyos resultados muestran que estas variables afectan la eficiencia y la eficacia de la gestión pública. Los resultados demuestran la importancia de mejorar la administración estatal a través de un sistema de planificación que contribuye al logro de una articulación intra e interinstitucional para medir el progreso y los logros de una institución pública y, por lo tanto para contribuir al seguimiento y el respeto a las metas y objetivos nacionales. En relación a las actividades manifiesta que

... la programación es determinada a través de un cronograma definido por un año, en la cual se estima se ejecutará la actividad, las cuales están determinados en un Plan Operativo Institucional (POI).

El cumplimiento de las actividades, contribuye al cumplimiento de objetivos, por lo que el Plan Operativo Institucional detalla las actividades y el presupuesto que se requiere para el cumplimiento de los objetivos, cuándo lo realizará, qué tareas se desarrollarán y la meta que se proyecta cumplir (p.37)

Silva (2016) en su tesis manifestó que los factores que afectan el procedimiento de venta directa de terrenos son los empirismos aplicativos, deficiencias, incumplimientos y carencias. El tipo de estudio no experimental, descriptivo explicativo no correlacional, de corte transversal con una población muestral de 20 trabajadores del Proyecto Especial Parque Industrial de Trujillo, aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario validado por un experto cuya confiabilidad fue dada por alfa de Cronbach de 0.781. Los resultados son presentados en tablas y gráficos. Concluyó que los empirismos aplicativos es factor negativo que afecta el proceso de venta directa a poseedores de lotes de terreno del Parque Industrial de Trujillo en un 56%. También las deficiencias, los incumplimientos normativos y las carencias.

Mallma (2016) en su tesis que tuvo como objetivo analizar el Proceso de Formulación y Aprobación del Plan Operativo Institucional POI 2017 articulado al Presupuesto

Institucional de Apertura PIA 2017 de la Municipalidad Provincial de Satipo; realizado a través de recopilación de información con la técnica de la encuesta y el instrumento cuestionario, Test de Conocimientos y Entrevistas a los servidores públicos de la MP de Satipo, método descriptivo, concluyó que el Proceso de Formulación y Aprobación del POI 2017 articulado al Proyecto del Presupuesto Institucional de Apertura PIA 2017 de la MP de Satipo, no ha cumplido con los lineamientos que establece la Directiva N°001-2014-CEPLAN, continuando en el conformismo de hacer todos los años lo mismo, sin esperar resultados óptimos a favor del bienestar de la población; solo cumpliendo en gastar el presupuesto en insumos y no en productos.

Este investigador manifiesta que:

El POI es el documento elaborado por las entidades de la Administración Pública que toma como base la información generada en el Plan Estratégico Institucional. Está enmarcado al cumplimiento de la Directiva N°001-2014-CEPLAN, a la Ley N°28411, Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto, y a la Ley N°28112, Ley Marco de la Administración Financiera del Sector Público. El POI es la herramienta de planeamiento estratégico que orienta las demandas de los recursos para alcanzar los objetivos institucionales en un período fiscal. El POI constituye un insumo para el proceso presupuestario. (p.38)

Flores (2014) en su investigación su objetivo fue la implementación del Sistema de Gestión del Plan Operativo Anual en la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, FCARRHH-USMP. Para facilitar la gestión y monitorización de proyectos, eventos y actas de reunión realizados por las diferentes áreas, oficinas y direcciones de escuela de dicha facultad. Para ello realizó un levantamiento de información para entender la situación actual de la gestión de dichos documentos y se identificaron los principales requerimientos a ser cubiertos por el sistema. Posteriormente se programó la aplicación y se hicieron pruebas para verificar su correcto funcionamiento logrando tener un mejor control de los proyectos, eventos y/o actas de reunión que se realizan en las diferentes áreas, permitiendo adaptarse mejor a los requerimientos del proceso de mejora continua y de acreditación que se lleva a cabo en la mencionada facultad.

Burga (2016) investigación que está relacionada al diseño de un plan operativo para incrementar los resultados económicos de la sociedad agrícola Moche norte S.A. Provincia de Chepen tiene como objetivo central el determinar como el diseño de un plan operativo incrementar los resultados económicos de la sociedad agrícola de Moche Norte S.A provincia de Chepen. Y en cuanto al diseño de investigación aplicada empleando los instrumentos de recolección de datos a la guía de entrevista y a los documentos de gestión así como los que corresponden a la información económica financiera. Los principales resultados se dan a través de información económica y financiera de carácter histórico debidamente analizados así como la proyección de los mismo estableciendo a la vez un plan operativo que se adecue a las necesidades de la empresa; la principal conclusión nos permite indicar que al diseñar un plan operativo de manera consistente y adaptado a la sociedad agrícola es factible incrementar los resultados económicos para dicha empresa.

Núñez (2012) en su Tesis de tipo descriptivo, de carácter transversal, utilizó como instrumento una guía de entrevista. Concluyó: La Programación de metas físicas 2013 considera las actividades, unidades de medida, y las cantidades programadas trimestralmente de las metas físicas por unidad orgánica, de acuerdo con las políticas y objetivos institucionales para dicho periodo. Los objetivos y metas propuestos en el POI de la Municipalidad Distrital de La Punta están articulados con la Estructura Funcional Programática en el marco de los lineamientos establecidos por el Ministerio de Economía y Finanzas mediante Resolución Directoral N° 004-2012-EF/50.01

También se ha considerado como antecedente el Expediente Exp.01493555- 2018 sobre transferencia a título oneroso mediante la modalidad de venta directa, establecido en la Ley N° 26505, de lote de terreno de propiedad del Proyecto Especial CHAVIMOCHIC denominado VD.657-I de 1.6418 Has., ubicado en la Etapa I, Valle Chao, Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito Chao, Provincia de Virú, Departamento de La Libertad; independizado e inscrito en la Partida N° 11321193 – SUNARP, Zona Registral N° V, Sede Trujillo, valorizado en la suma total de S/ 8,095.65 Soles (OCHO MIL NOVENTICINCO CON 65/100 SOLES), a favor del Sr. LUIS JORGE ACUÑA LEON. Mediante escrito de fecha 27 de febrero del 2014, el Sr. Luis Jorge Acuña León, solicita al Proyecto Especial CHAVIMOCHIC (en adelante, PECH) la venta directa del terreno que posee, ubicado en la Etapa I, Valle

de Chao, Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Departamento de La Libertad, indicando que ejerce posesión sobre dicho predio, explotándolo económicamente desde antes del 18 de julio de 1995; asimismo, adjunta diversos medios probatorios para sustentar su pretensión.

Con Informe N° 029-2015-GRLL-PRE/PECH-03-CMQ, de fecha 23 de enero del 2015, el Jefe de la Oficina de División de Acondicionamiento Territorial del PECH, indica que el predio solicitado por el señor Luis Jorge Acuña León, se encuentra ubicado en el Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Región La Libertad, en tierras de propiedad del P.E. CHAVIMOCHIC (I Etapa); asimismo, indica que según el catastro del PETT del año 1997-1998, el predio corresponde totalmente a la U.C. actual 00562 y de acuerdo al padrón se encuentra a nombre de Luis Miguel Acuña Ríos en condición de posesión.

Mediante Informe Técnico N° 022-2015-GRLL-PRE/PECH-03-ELHDL, de fecha 12 de febrero del 2015, el Ing. Evaristo Huanca de la Cruz, informa que el predio en la actualidad se encuentra con actividades agrícolas y se evidencia que se han realizado actividad económica antes del 18.07.95 en un área de 1.76 Has., aproximadamente. El Sr. Luis Jorge Acuña León ha adquirido la posesión del Sr. Luis Miguel Acuña Ríos, mediante Contrato de Transferencia de Posesión.

Con Informe Legal N° 008-2015-GRLL-PRE/PECH-04-KMV, de fecha 06 de mayo del 2015, la Abog., Karen Martínez Velásquez de la Oficina de Asesoría Jurídica del PECH, concluye que el Sr. Luis Jorge Acuña León, acredita encontrarse en posesión del predio ubicado en el Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Región La Libertad, con anterioridad al 18.07.95, de conformidad con lo dispuesto por el Art. 15° del D.S. N° 011-97-AG, modificado por el D.S. N° 050-2002-AG.

Mediante Informe N° 92-2016-GRLL-GOB/PECH-03-DAT, de fecha 23 de mayo del 2016, el Jefe de la División de Acondicionamiento Territorial del PECH, informa al Sub Gerente de Gestión de Tierras del PECH, que se ha procedido a efectuar el levantamiento perimétrico del predio, resultando con una extensión total de 1.6418 Has., se ha definido el lote con el código VD.657-I (Nueva U.C. N° 00562), ubicado en el Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito de Chao, Provincia de Virú, del Valle de Chao, de la I Etapa del P.E. CHAVIMOCHIC; se ha elaborado el Plano

Perimétrico con su correspondiente Memoria Descriptiva del lote VD.657-I, a favor del Sr. Luis Jorge Acuña León.

Con Informe N° 062-2017-GRLL-GOB/PECH-03-DSF-LJRA, de fecha 19 de julio del 2017, el Sr. Luis José Rodríguez Ahon, informa al Jefe de División Saneamiento Físico y Transferencia de Tierras del PECH, que el lote denominado VD.657-I (UC Nueva 00562), con un área total y neta de 1.6418 Has., ha sido Independizado e Inscrito en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos-Sede Trujillo en la Partida Electrónica N° 11321193.

Mediante Oficio N° 106-2017-GRLL-GOB/PECH-09-OAV, de fecha 21 de agosto del 2017, el Ing., Olson Avellaneda Vargas, alcanza la Tasación Comercial del lote VD.657-I, por la suma de S/. 8,003.77 Soles (OCHO MIL TRES CON 77/100 SOLES).

La Comisión de Venta Directa de Tierras del PECH, mediante Acta N° 001-2018-GRLL-GOB/PECH-CVDT, de fecha 17 de octubre del 2018, la, acordó devolver el expediente a la Sub Gerencia de Gestión de Tierras del PECH, a fin de actualizar la tasación del predio VD.657-I, solicitado en venta directa por el Sr. Luis Jorge Acuña León.

Con Oficio N° 482-2018-GRLL-GOB/PECH-03, de fecha 03 de diciembre del 2018, el Sub Gerente de Gestión de Tierras del PECH, solicita al Ing. Olson Avellaneda Vargas la Actualización de Tasación Comercial del lote VD.657-I, y mediante Oficio N° 232-2018-GRLL-GOB/PECH-09-OAV, de fecha 04 de diciembre del 2018, el Ing. Olson Avellaneda Vargas, alcanza la actualización de tasación del predio VD.657-I, por la suma de S/ 8,095.65 Soles (OCHO MIL NOVENTICINCO CON 65/100 SOLES).

Mediante Oficio N° 500-2018-GRLL-GOB/PECH-03, de fecha 09 de diciembre del 2018, el Sub Gerente de Gestión de Tierras, remite al Presidente de la Comisión de Venta Directa, el expediente administrativo cumpliendo con la Actualización de la Tasación, recomendando que la Comisión de Venta Directa de Tierras, revise, verifique, evalúe, y de encontrarlo conforme, declare su PROCEDENCIA O IMPROCEDENCIA.

La Comisión de Venta Directa de Tierras del PECH mediante Acta N° 002-2018-GRLL-GOB/PECH-CVDT, de fecha 07 de enero del 2019, determinó que el administrado, solicitante de la venta directa, ha cumplido con los requisitos técnicos

y legales exigidos en el Reglamento de Venta Directa de Tierras ubicadas en el ámbito del Proyecto Especial CHAVIMOCHIC, motivo por el cual se declara la procedencia de la venta directa.

Mediante Oficio N° 165-2019-GRLL-GOB/PECH-01, de fecha 30 de enero del 2019, el Gerente del PECH, comunica al Sr. Luis Jorge Acuña León, que se ha establecido el precio de venta del lote VD.657-I, por la suma de S/ 8,095.65 Soles (OCHO MIL NOVENTICINCO CON 65/100 SOLES), otorgándole el plazo de cinco (5) días hábiles siguientes a la notificación para comunicar su conformidad del precio; y con Carta S/N, de fecha 05 de febrero del 2019, el Sr. Luis Jorge Acuña León, manifiesta su conformidad con el precio establecido.

Mediante Informe Legal N° 048-2019-GRLL-GGR/GRAJ-CECA, de fecha 01 de abril del 2019, el Abog. Carlos Enrique Cabrera Alvarado de la Gerencia Regional de Asesoría Jurídica, opina que procede la adjudicación en venta directa del Lote VD.657-I de 1.6418 Has., ubicado el Sector Santa Teresa y María del Carmen, Valle Chao, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Departamento de La Libertad; independizado e inscrito en la Partida N° 11321193, SUNARP, Zona Registral N° V, Sede Trujillo, valorizado en la suma total de S/. 8,095.65 (OCHO MIL NOVENTICINCO CON 65/100), a favor del señor Luis Jorge Acuña León.

Con Oficio N° 227-2019-GRLL-GOB/GGR, de fecha 8 de abril del 2019, el Gerente General Regional, remite al Presidente del Consejo Regional, el expediente administrativo del Lote VD.657-I, solicitado en venta directa por el Sr. Luis Jorge Acuña León, a fin de que se continúen con el trámite correspondiente.

De lo analizado se comprueba que: La Constitución Política del Perú, en su artículo 191, establece que los Gobiernos Regionales tienen autonomía política, económica y administrativa en asuntos de su competencia. Por su parte la Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, en sus artículos 2 y 4 respectivamente, establecen que, los Gobiernos Regionales son personas jurídicas de derecho público, con autonomía política, económica y administrativa en asuntos de su competencia, constituyendo, para su administración económica y financiera, un Pliego Presupuestal. Los Gobiernos Regionales tienen por finalidad esencial fomentar el desarrollo regional integral sostenible, promoviendo la inversión pública y privada, el empleo y garantizar el ejercicio pleno de los derechos y la igualdad de oportunidades de sus habitantes, de acuerdo con los planes y programas nacionales,

regionales y locales de desarrollo. Los Gobiernos Regionales son competentes para administrar sus bienes y rentas, y es atribución del Consejo Regional, autorizar la transferencia de los bienes muebles e inmuebles de propiedad del Gobierno Regional, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9° inc. c) y artículo 15° inc. i) de la citada Ley Orgánica. Así mismo, es competencia del Consejo Regional emitir Acuerdos Regionales, conforme a lo prescrito en el artículo 39 de la citada Ley Orgánica, que señala que los Acuerdos de Consejo Regional, expresan la decisión de este órgano sobre asuntos internos del Consejo Regional, de interés público, ciudadano o institucional, o declara su voluntad de practicar un determinado acto o sujetarse a una conducta o norma institucional.

En mérito a lo dispuesto por el artículo 69 del decreto Legislativo N° 543 y el artículo 1 de la Ley N° 25137, se inscribió en el Registro de Propiedad Inmueble de la Oficina Registral Regional de La Libertad, 311,500 has. de tierras eriazas ubicadas en los valles de Chao, Virú, Moche y Chicama, a favor del PECH. Mediante Decreto Supremo N° 017-2003-VIVIENDA, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 03 de agosto del 2003, el Proyecto Especial Chavimochic, fue transferido del Instituto Nacional de Desarrollo-INADE al Gobierno Regional de La Libertad, de conformidad con lo establecido en la Segunda Disposición Complementaria de la Ley N° 27783, Ley de Bases de la Descentralización y la Tercera Disposición Transitoria Complementaria y Final de la Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, siendo incorporado orgánicamente como órgano desconcentrado.

Mediante Ley N° 26505, se estableció los principios generales para promover la inversión en el desarrollo de las actividades económicas de las tierras del territorio nacional, asimismo, el artículo 15 del Reglamento de dicha Ley, aprobado por Decreto Supremo N° 011-97-AG y modificado por Decreto Supremo N° 050-2001-AG, establece: “Quienes a la fecha de la publicación de la presente Ley (18.07.1995) se dedicaran a alguna actividad agropecuaria dentro del área de los Proyectos Especiales Hidráulicos ejecutados con fondos públicos, pueden adquirir la propiedad de las áreas que explota, solicitándolo directamente al Proyecto Especial respectivo, el que fija el precio de ellas y previa constatación otorga el título de propiedad correspondiente, (...)”

El Reglamento de Venta Directa de Tierras del Proyecto Especial Chavimochic, en su Artículo 30, precisa la documentación que deben presentar los solicitantes, a fin

de acreditar la posesión pacífica, continua y pública, de los predios solicitado en venta con anterioridad al 18.07.1995; asimismo, el artículo 36 del referido Reglamento, señala que la tasación y la valorización de los predios tendrá una vigencia de 8 meses contados a partir de su elaboración, a cuyo vencimiento se realizará la actualización de la misma, la que tendrá una vigencia de 8 meses.

En el presente expediente se verifica que el Sr. Luis Jorge Acuña León, mediante escrito de fecha 27 de febrero del 2014, solicita al PECH, la venta directa del terreno que posee, ubicado en la Etapa I, Valle Chao, Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Departamento de La Libertad, indicando que ejerce posesión sobre dicho predio, explotándolo económicamente desde antes del 18 de julio de 1995 y adjunta diversos medios probatorios para sustentar su pretensión.

Así mismo, se advierte que la posesión que ejerce el Sr. Luis Jorge Acuña León, sobre el predio solicitado en venta directa ha sido corroborada mediante el Informe Técnico N° 022-2015-GRLL-PRE/PECH-03-ELHDLC, de fecha 12 de febrero del 2015, donde el Ing. Evaristo Huanca de la Cruz, informa que el predio en la actualidad se encuentra con actividades agrícolas y se evidencia que se han realizado actividad económica antes del 18.07.95 en un área de 1.76 Has., aproximadamente. El señor Luis Jorge Acuña León ha adquirido la posesión del Sr. Luis Miguel Acuña Ríos, mediante Contrato de Transferencia de Posesión.

Por su parte, la Oficina de Asesoría Jurídica del PECH, mediante el Informe Legal N° 008-2015-GRLL-PRE/PECH-04-KMV, de fecha 06 de mayo del 2015, concluye que el Sr. Luis Jorge Acuña León, acredita encontrarse en posesión del predio ubicado en el Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Región La Libertad, con anterioridad al 18.07.95, de conformidad con lo dispuesto por el Art. 15° del D.S. N° 011-97-AG, modificado por el D.S. N° 050-2002-AG.

Continuando con el procedimiento, se verifica que el predio solicitado en venta directa se encuentra ubicado en el Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Región La Libertad y ha sido denominado Lote VD.657-I (UC Nueva 00562), con un área total y neta de 1.6418 Has.; asimismo, ha sido Independizado e Inscrito en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos-Sede Trujillo en la Partida Electrónica N° 11321193; según se desprende del Informe

N° 062-2017-GRLL-GOB/PECH-03-DSF-LJRA, de fecha 19 de julio del 2017 de la División Saneamiento Físico y Transferencia de Tierras del PECH.

Así mismo, se verifica que a folios 57 a 61 obra la Actualización de la Tasación Comercial del referido predio, de fecha 04 de diciembre de 2018, realizada por el Perito Tasador Ing. Olson Avellaneda Vargas; la misma, que asciende al monto de S/ 8,095.65 Soles (OCHO MIL NOVENTICINCO CON 65/100 SOLES), la misma que a la fecha se encuentra vigente; además, ha sido aceptada por el Sr. Luis Jorge Acuña León, mediante Carta S/N, de fecha 05 de febrero del 2019, de folios 67.

Posteriormente, la Comisión de Venta Directa de Tierras del PECH mediante Acta N° 002-2018-GRLL-GOB/PECH-CVDT, de fecha 07 de enero del 2019, luego de evaluar el cumplimiento de los requisitos exigidos declaró procedente el expediente de venta directa, presentado por el Sr. Luis Jorge Acuña León, respecto del Lote VD.657-I; en el mismo sentido, se ha pronunciado la Gerencia Regional de Asesoría Jurídica mediante el Informe Legal N°048-2019-GRLL-GGR/GRAJ-CECA, de fecha 01 de abril del 2019, donde concluye que proceda la adjudicación en venta directa del predio denominado VD.657-I de 1.6418 Has., ubicado el Sector Santa Teresa y María del Carmen, Valle Chao, Distrito de Chao, Provincia de Virú, Departamento de La Libertad; independizado e inscrito en la Partida N° 11321193, SUNARP, Zona Registral N° V, Sede Trujillo, valorizado en la suma total de S/ 8,095.65 (OCHO MIL NOVENTICINCO CON 65/100), a favor del Sr. Luis Jorge Acuña León.

Cabe precisar, que el presente expediente ha seguido su trámite correspondiente, donde el administrado ha cumplido con acreditar su posesión hasta antes del 18 de julio de 1995, sobre el predio solicitado en venta directa; es en tal sentido, que los miembros de la Comisión de Comisión de Proyectos y Programas Especiales del Consejo Regional La Libertad luego de analizar el expediente y en aplicación del Principio de Presunción de Veracidad, regulado en el Numeral 1.7 del Artículo IV del Título Preliminar y en el Artículo 42 de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, determinan la procedencia de la venta directa del predio solicitado por el Sr. Luis Jorge Acuña León.

Teniendo en consideración el análisis efectuado, la normatividad vigente, y estando al sustento de la opinión técnica y legal expuesta; y de conformidad con las atribuciones señaladas en la Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales,

y en el Reglamento Interno del Consejo Regional, la Comisión de Proyectos y Programas Especiales del Consejo Regional La Libertad, DICTAMINA: APROBAR por UNANIMIDAD el Proyecto de Acuerdo Regional, que propone AUTORIZAR la transferencia patrimonial a título oneroso mediante la modalidad de venta directa establecida en la Ley 26505, un (01) lote de terreno denominado VD.657-I de 1.6418 Has., ubicado en la Etapa I, Valle Chao, Sector Santa Teresa y María del Carmen, Distrito Chao, Provincia de Virú, Departamento de La Libertad; independizado e inscrito en la Partida N° 11321193 – SUNARP, Zona Registral N° V, Sede Trujillo, valorizado en la suma total de S/ 8,095.65 Soles (OCHO MIL NOVENTICINCO CON 65/100 SOLES), a favor del Sr. LUIS JORGE ACUÑA LEON; y Autorizar al Gobernador Regional de La Libertad y al Gerente del Proyecto Especial Chavimochic, a otorgar y suscribir minuta, escritura pública de compra venta y demás documentos necesarios, a fin de formalizar dicha transferencia, teniendo en consideración las normas vigentes sobre bienes estatales.

La fundamentación teórica de nuestra investigación parte de algunas definiciones, así tenemos que Neyra (2012) considera que:

El Plan Operativo Institucional es un documento de gestión mediante el cual las unidades orgánicas se comprometen y se responsabilizan de la ejecución y cumplimiento de sus tareas y en consecuencia de los productos que permitirá alcanzar los resultados institucionales que de ellas se deriven” (p.53)

También debemos definir el debido procedimiento administrativo para lo cual recurrimos a autores citados por Silva (2016) quien al respecto manifiesta:

Analizando la ley N° 27444, MORON considera que el debido proceso en el ámbito administrativo, comprende a favor del administrado: 1) el derecho a exponer sus argumentos (derecho de ser oído); 2) el derecho a ofrecer y producir pruebas; y 3) el derecho a obtener una decisión motivada y fundada en derecho. Por su parte el autor BARTRA opina que el debido procedimiento esta formado por: 1) el derecho a ser oído; 2) el derecho a conocer el estado del expediente; 3) el derecho a presentar pruebas, debiendo otorgarse un plazo prudencial para ofrecerlas y actuarlas; 4) el derecho a una decisión fundada en derecho.

El procedimiento, persigue poder lograr el mayor acierto y eficacia de las resoluciones administrativa. En ese sentido el debido procedimiento también incluye entre sus garantías al instituto cautelar, directamente relacionado al logro de los fines del procedimiento. (p.24)

También es importante definir la posesión por lo que recurriendo nuevamente a Silva la entiende como:

...el poder que una persona ejerce de hecho, de una manera efectiva e inmediata sobre un bien o una cosa. La ley protege al que posee sin necesidad de verificación previa de un derecho que lo ampare. La posesión tiene algunos atributos de la propiedad, como son el uso y disfrute del bien. Por ejemplo: un inquilino o un poseedor de un asentamiento humano sin titulación puede usar y disfrutar del bien pero no puede disponer (vender o hipotecar), o reivindicar (recuperar) el bien. (p.27)

En cuanto al procedimiento de venta directa de terrenos este se inicia con la presentación de la solicitud de venta directa ante la Unidad de Tramite Documentario del Proyecto Especial Chavimochic, con la documentación que acredite la posesión y la actividad agrícola con anterioridad al 18 de julio de 1995.

Recibida la solicitud de venta directa esta será derivada a la Sub gerencia de Gestión de Tierras para que se ejecuten las acciones establecidas en el Reglamento de venta directa de tierras ubicadas en el ámbito del Proyecto Especial Chavimochic. Resolución Ejecutiva Regional N° 1000-2014-GRLL/PRE

Fundamentación Filosófica: Según González (2002) establece que “Dentro de este giro está la consideración de la naturaleza de los pensamientos como algo a lo que no se tiene ningún acceso directo inmediato al contrario, quizás, de lo que pasa con su existencia”. En base a este criterio la presente investigación se enmarca en el paradigma crítico propositivo, es crítico porque realiza un análisis crítico del problema y es propositivo porque busca proponer una solución factible al problema Teniendo en cuenta las investigaciones previas, la revisión de expedientes administrativos y aspectos teóricos cabe formular el problema: **¿Cuál es la relación del Plan Operativo Institucional con el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018?**

Este estudio se justifica porque contribuye a establecer estrategias a fin de contar con un procedimiento de venta directa de terrenos eficiente, aplicando los procesos

normativos y técnicos que tendrá gran relevancia en los beneficiarios. Con este aporte se podría solucionar infinidad de obstáculos para el buen funcionamiento del procedimiento de venta directa de terrenos del PECH y ayuden a desarrollar adecuadamente la gestión y que esté relacionado con los objetivos e intereses de la institución, teniendo en cuenta la misión, visión y valores. Además planteará una conceptualización que facilitará la comprensión e importancia de las actividades y de la programación a corto plazo determinada a través de un cronograma definido por un año, en la cual se estima se ejecutará la actividad, las cuales están determinados en un Plan Operativo Institucional (POI).

Es de suma importancia porque esta tesis servirá para recomendar soluciones a las deficiencias encontradas en el procedimiento de venta directa de terrenos del PECH, desde la planificación, organización, dirección y control.

Esta investigación tiene una justificación epistemológica pues se centra en la descripción de la parte de la realidad en estudio, el POI y el procedimiento de venta directa de terrenos, la explicación de las causas que determinan las características de su desarrollo, la prognosis para el desarrollo de los fenómenos estudiados, la evaluación de las implicaciones y la justificación o no de su análisis filosófico y epistemológico que facilitan la comprensión de la tarea mientras se ejecuta con todos los riesgos, los posibles obstáculos, los antecedentes, logros, etc.

Consecuentemente la investigación se orienta por el objetivo general de determinar la relación del Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Para ello específicamente se plantean los siguientes objetivos: Determinar la relación entre la dimensión Planificación estratégica de la variable Plan Operativo Institucional y procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar la relación entre la dimensión Articulación de la variable Plan Operativo Institucional y procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar la relación entre la dimensión Personal de la variable Plan Operativo Institucional y procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar la relación entre la dimensión Ejecución de la variable Plan Operativo Institucional y procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar el nivel que predomina en la variable Plan Operativo Institucional del Proyecto Especial Chavimochic, 2018.

Determinar el nivel que predomina en la variable procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018

Hipotéticamente se sostuvo como hipótesis general que “Existe relación significativa entre el Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018” y como hipótesis nula: “No existe relación significativa entre el Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018”

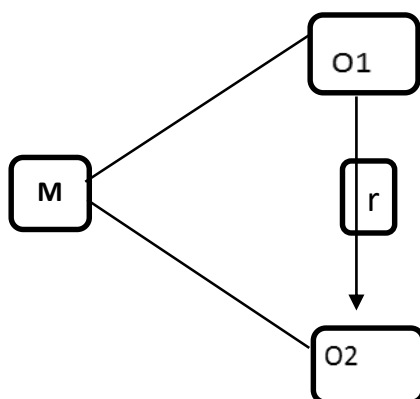
Las Hipótesis específicas son: Existe relación significativa entre la dimensión Planificación estratégica de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018”. Existe relación significativa entre la dimensión Articulación de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018”. Existe relación significativa entre la dimensión Personal de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018”. Existe relación significativa entre la dimensión ejecución de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018”.

II. METODO

2.1 Tipo y Diseño de Investigación

En el presente estudio definida como no experimental, transaccional y descriptiva, pues analizan las variables en su ambiente natural sin manipulación activa, (Valderrama, 2013, p. 179); buscando determinar su relación en un momento dado, descifrando la relacionalidad o causalidad de las dos variables en estudio, el esquema que se va a emplear es el diseño correlacional causal transversal.

Esquema:



Dónde:

Dónde

M: Muestra participante

O1: Observación de la variable independiente: Plan Operativo Institucional

O2: Observación de la variable dependiente: Procedimiento de venta directa de terrenos

r: Relación de causalidad de las variables

2.2 Operacionalización de variables

2.2.1 Variable Independiente: Plan Operativo Institucional

El POI es el documento elaborado por las entidades de la Administración Pública que toma como base la información generada en el Plan Estratégico Institucional. Está enmarcado al cumplimiento de la Directiva N°001-2014-CEPLAN, a la Ley N°28411, Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto, y a la Ley N°28112, Ley Marco de la Administración Financiera del Sector

Público. El POI es la herramienta de planeamiento estratégico que orienta las demandas de los recursos para alcanzar los objetivos institucionales en un período fiscal. El POI constituye un insumo para el proceso presupuestario. (Mallma 2016. p.38)

2.2.1 Variable Dependiente : Procedimiento de venta directa de terrenos

El Procedimiento de venta directa de terrenos se inicia con la presentación de la solicitud de venta directa ante la Unidad de Trámite Documentario del Proyecto Especial Chavimochic, con la documentación que acredite la posesión y la actividad agrícola con anterioridad al 18 de julio de 1995.

Recibida la solicitud de venta directa esta será derivada a la Sub gerencia de Gestión de Tierras para que se ejecuten las acciones establecidas en el Reglamento de venta directa de tierras ubicadas en el ámbito del Proyecto Especial Chavimochic. Resolución Ejecutiva Regional N° 1000-2014-GRLL/PRE

2.2.2 Operacionalización de Variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Variable 1: Plan Operativo Institucional	El POI es el documento elaborado por las entidades de la Administración Pública que toma como base la información generada en el Plan Estratégico Institucional. Está enmarcado al cumplimiento de la Directiva N°001-2014-CEPLAN, a la Ley N°28411, Ley	Nivel de percepción global de las dimensiones de la variable: planificación estratégica, articulación, personal y ejecución. Se utilizó como instrumento el test de 27 ítems, cada ítem con cinco opciones de respuesta: nunca,	Planificación Estratégica	<ul style="list-style-type: none"> • Constituyen una comisión de planificación de la formulación del POI. • Elaboran una directiva sobre la formulación del POI. • Involucran a todos los funcionarios y servidores al proceso de formulación del POI. • Precisan las actividades y proyectos a ejecutarse en el ejercicio presupuestario anual. • Diagnostican las necesidades en términos de los recursos. • Evitan la superposición de actividades entre diferentes dependencias. • Enfocan la gestión institucional en el logro de las prioridades establecidas. • Identifican el papel de cada dependencia para el mejor desempeño de la misión. 	Escala de Likert Ordinal Muy Bajo Bajo Medio Alto Muy Alto

	<p>General del Sistema Nacional de Presupuesto, y a la Ley N°28112, Ley Marco de la Administración Financiera del Sector Público. El POI es la herramienta de planeamiento estratégico que orienta las demandas de los recursos para alcanzar los objetivos institucionales en un período fiscal. El POI constituye un insumo para el proceso presupuestario. (Mallma 2016. p.38)</p>	<p>casi nunca, a veces, casi siempre, siempre</p>	<p>Articulación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Institucional (PEI) • Articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Presupuesto Institucional de Apertura (PIA) • Articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Regional de Desarrollo Concertado (PRDC) • Articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Anual de Contrataciones • Articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM). 	
			<p>Personal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con personal capacitado para la elaboración de planes estratégicos de gestión • Cuentan con personal de experiencia en la elaboración de Planes Operativos Institucionales, específicamente POI • Existen programas de capacitación y especialización para el personal de las áreas de Desarrollo y Modernización del Estado para la elaboración de documentos de Gestión. • Cuentan con convenios con instituciones rectoras como el CEPLAN para fortalecer las capacidades de los miembros de las oficinas de modernización del estado • Existen responsables del cumplimiento de las metas operativas programadas. 	

			<p>Ejecución</p> <ul style="list-style-type: none"> • Traducen la misión, visión y estrategia en resultados tangibles. • Realizan el diagnostico a través del análisis del FODA. • Consideran los lineamientos de política institucional durante el año fiscal. • Programan las actividades prioritarias con sus objetivos operativos, indicadores de logro y metas operativas. • Formulan los proyectos de calidad y sostenibilidad. • Están las metas operativas que no se programan sujetas a los saldos presupuestarios. • Elaboran el cronograma de trabajo adecuado y funcional. • Precisan los requerimientos a que meta operativa contribuye. • Elaboran la matriz del POI. 	
--	--	--	---	--

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
<p align="center">Variable Dependiente:</p> <p align="center">Procedimiento de venta directa de terrenos</p>	<p>Procedimiento de venta directa de terrenos este se inicia con la presentación de la solicitud de venta directa ante la Unidad de Trámite Documentario del Proyecto Especial Chavimochic, con la documentación que acredite la posesión y la actividad agrícola con anterioridad al 18 de julio de 1995.</p> <p>Recibida la solicitud de venta directa esta será derivada a la Subgerencia de Gestión de Tierras para que se ejecuten las acciones establecidas en el Reglamento de venta directa de tierras</p>	<p>Nivel de percepción global de las dimensiones del procedimiento de venta directa de terrenos: Petitorio, Verificación de campo, Normatividad .Se utilizó como instrumento el test de 18 ítems, cada ítem con cinco opciones de respuesta: nunca, casi nunca, a veces, casi siempre, siempre</p>	<p align="center">Petitorio</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación de solicitud - Acreditación de la posesión - Tiempo de revisión 	<p align="center">Escala de Likert Ordinal</p> <p align="center">Muy Bajo Bajo Medio Alto Muy Alto</p>
			<p align="center">Verificación de campo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación del predio - Actividad agrícola - Plano digital de CORPEI S:A. - Área real a transferir 	
			<p align="center">Normatividad</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Artículo 15° del D.S. N° 011-97-AG y modificatoria D.S. N° 050-2002-AG. - Cumplen con los plazos establecidos 	
			<p align="center">Control</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de desempeño - Medida de control administrativas - Evaluación cumplimiento de objetivos 	

	ubicadas en el ámbito del Proyecto Especial Chavimochic. Resolución Ejecutiva Regional N° 1000-2014-GRL/PRE				
--	--	--	--	--	--

2.3 Población, muestra y muestreo

2.3.1 Población

El autor Mejía (2005), señaló que ésta se ve caracterizada por ser idónea para la investigación, debido a las características que presenta”.

La población objeto del presente estudio está comprendido por 30 servidores entre funcionario y empleados del Proyecto Especial Chavmochic, se demuestra en la tabla siguiente:

Tabla 1

Distribución de la población de servidores entre funcionarios y trabajadores del Proyecto Especial Chavmochic

CONDICION	SERVIDORES		TOTAL	PORCENT AJE
	Hombres	Mujeres		
Funcionario	1	0	1	3.33%
Jefes de área	3	1	4	13.33%
Servidores profesionales y técnicos	10	15	25	83.34%
TOTAL	14	16	30	100%

Fuente: Documentos de Gestión y Planilla Funcionarios y trabajadores del Proyecto Especial Chavmochic

Elaboración: Propia

2.3.2 Muestra

Para Tamayo (2012) “La muestra estadística es una parte de la población, o sea, un número de individuos u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo” (p.231).

El tamaño de muestra es el total de la población por ser esta pequeña

Tabla 2

Distribución de la muestra de servidores entre funcionario y trabajadores del Proyecto Especial Chavmochic

CONDICION	SERVIDORES		TOTAL	PORCENT AJE
	Hombres	Mujeres		
Funcionario	1	0	1	3.33%
Jefes de área	3	1	4	13.33%
Servidores profesionales y técnicos	10	15	25	83.34%
TOTAL	14	16	30	100%

Fuente: Documentos de Gestión y Planilla Funcionarios y trabajadores del Proyecto Especial Chavmochic
Elaboración: Propia

2.3.3 Muestreo:

En nuestra investigación el muestreo es no probabilístico por conveniencia.

Criterios de selección de muestra

Estos criterios de inclusión y de exclusión son los siguientes

Criterios de inclusión

Funcionario y trabajadores del Proyecto Especial Chavmochic

Criterios de exclusión

Funcionarios y empleados del Proyecto Especial Chavmochic en vacaciones o licencia por enfermedad o en comisión de servicios.

Unidad de análisis

Servidores entre funcionario y trabajadores del Proyecto Especial Chavmochic

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnicas: Aquellas que permiten solucionar los obstáculos. Estas se seleccionarán en base a lo que se está estudiando, la razón, la finalidad y la forma. Entre los que tenemos:

La técnica documental va a permitir recopilar información menos trascendental pero que ayudan a sustentar el estudio; y ello se logra mediante las revisiones textuales.

Encuesta: A través de esta técnica se obtiene información directa de los sujetos y de aquello que nos interesa para el estudio y que asimismo ayudaran a mejorar la gestión administrativa. Son realizadas a través de cuestionarios. Tamayo & Tamayo, Mario (2002) dice que la observación directa es: “mediante la cual el sujeto observar y recolecta información mediante su propia observación”

2.4.2. Instrumentos: Son los medios adjuntos que permiten la recolección y registro de la información que se obtiene mediante las técnicas; entre ellos tenemos:

Ficha:

Se pueden utilizar las fichas de resúmenes, la de citas textuales y párrafos parafraseados.

Cuestionario:

Acervo de preguntas formuladas por escrito a ciertos sujetos en cuanto a un tema en específico (Bernal, 2000, p. 57). Elaborado sobre la base de una serie de interrogantes cerradas o abiertas en cuanto a las variables, se aplicará a los funcionarios y trabajadores del Proyecto Especial Chavimochic. Se obtendrá datos en cuanto a: Plan Operativo Institucional y Procedimiento de venta directa de terrenos.

En cuanto a la variable Plan Operativo Institucional se tiene a las dimensiones: Planificación estratégica con ocho (8) enunciados, Articulación con cinco (5) enunciados Personal con cinco (5) enunciados y ejecución con nueve (9) enunciados

En cuanto a la variable Procedimiento de venta directa de terrenos se tiene a las dimensiones: Petitorio con cuatro (4) enunciados, Verificación de campo con seis (6) enunciados, Normatividad con ocho (8) enunciados.

2.4.3. La validez de instrumentos de recolección de datos

Relacionado en cuanto al valor en que un instrumento realmente mida a cada una de las variables que se pretende medir.

Se realizó en base al criterio de 3 expertos, quienes corroboraron la validez de cada uno de los cuestionarios empleados.

2.4.4. La Confiabilidad de instrumentos de recolección de datos

Referido al nivel en que su reiterada aplicación a un sujeto y/ objeto similar va a generar los mismos resultados.

Puede oscilar entre 0 y 1, siendo que un coeficiente de 0 (cero) equivale a una confiabilidad nula y 1 (uno) equivale a una confiabilidad máxima.

Para ello utilizó la prueba estadística de fiabilidad Coeficiente Alfa de Cronbach; y después se procesaron los datos en el SPSS V 24.

2.5 Procedimiento

Para obtener la información se elaboró el instrumento de investigación: cuestionario. Se aplicaron los instrumentos a 30 servidores del PECH, previo asesoramiento para el buen llenado de los cuestionarios que permitió conocer el criterio de interés en nuestra investigación. Luego se procesó la información, y se presentó en tablas estadística y figuras que nos permitieron realizar una evaluación descriptiva de las variables. Finalmente se obtuvieron las conclusiones y se plasmaron algunas recomendaciones.

2.6 Métodos de análisis de datos

Los métodos que se emplearon para el análisis e interpretación de los datos son los siguientes:

a) Estadística descriptiva:

- Elaboración de la matriz de puntuaciones de las respectivas dimensiones de las variables de estudio.
- Elaboración de las tablas de distribución de frecuencias e interpretación de estas, realizadas con el Programa Excel.
- Proyección de figuras estadísticas, con el Programa Excel, las que hacen posible que de manera sencilla se puedan observar los caracteres de la información o de las variables de estudio; y para ello utilizamos los gráficos de barras.

b) Estadística inferencial:

- Para procesar y obtener los datos estadísticos descriptivos (media aritmética, desviación estándar, varianza,) se empleó el software el SPSS V 24.
- Para procesar y obtener las consecuencias de contrastar las hipótesis, se utilizó el SPSS V 24.
- Se realiza la Prueba de Kolmogorov - Smirnov con un nivel de significancia al 5%, para determinar si existe una distribución Normal o No Normal.
- Distribución no paramétrica, utilizamos las distribuciones estadísticas de Rho de Spearman.

2.7 Aspectos éticos

Se asegura la identidad de los sujetos, considerando las cuestiones éticas (confidencialidad y anonimato); esto es tampoco se divulgará ni revelará los datos obtenidos para un fin distinto. Así también los sujetos entregan la información con total conocimiento y consentimiento, informándoseles en cuanto al fin del estudio. El anonimato va a ser considerado desde el inicio del estudio.

III. RESULTADOS

Los resultados encontrados, fueron analizados en función a los objetivos e hipótesis planteadas en la investigación; utilizando para ello la distribución estadística de Pearson. Esto con el propósito de determinar la relación del POI y el Procedimiento de venta directa de terrenos del PECH, Para recabar y analizar la información pertinente, se aplicó dos cuestionarios, donde se recogieron los datos relacionados con las variables y dimensiones. La presentación y análisis de los resultados se muestran en las tablas y gráficos estadísticos.

3.1. Resultados ligados a las hipótesis

Tabla 3:

Prueba de normalidad Kolmogorov Smirnov y Shapiro-Wilk de los puntajes sobre Plan Operativo Institucional y sus dimensiones y Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL	,200	30	,004	,902	30	,009
PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS	,145	30	,109	,939	30	,084
PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA	,224	30	,001	,877	30	,002
ARTICULACIÓN PERSONAL	,251	30	,000	,856	30	,001
EJECUCIÓN	,211	30	,001	,920	30	,026
PETITORIO	,319	30	,000	,846	30	,001
VERIFICACIÓN DE CAMPO	,245	30	,000	,901	30	,009
NORMATIVIDAD	,226	30	,000	,908	30	,013
	,143	30	,119	,936	30	,070

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación

De los resultados vistos en la Tabla 3; se detecta el uso de pruebas no paramétricas, según valores observados < 0.05 en la prueba de ajuste a distribución normal de Kolmogorov Smirnov y Shapiro-Wilk con un nivel al 5%.de significancia estándar ($p < 0.05$). Por tanto para calcular la relación de variables y dimensiones es aconsejable recurrir al uso de la distribución estadística de Rho de Spearman

3.1.1. Prueba de hipótesis general: Existe relación significativa entre Plan Operativo Institucional y sus dimensiones y Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018

Tabla 4

Competencias gerenciales y Gestión Administrativa

			Correlaciones	
			PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS
Rho de Spearman	PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL	Coeficiente de correlación	1,000	,496**
		Sig. (bilateral)	.	,005
		N	30	30
	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS	Coeficiente de correlación	,496**	1,000
		Sig. (bilateral)	,005	.
		N	30	30

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

Fuente: Base de datos obtenidos con la aplicación de cuestionarios y procesados con el SPSS v 24

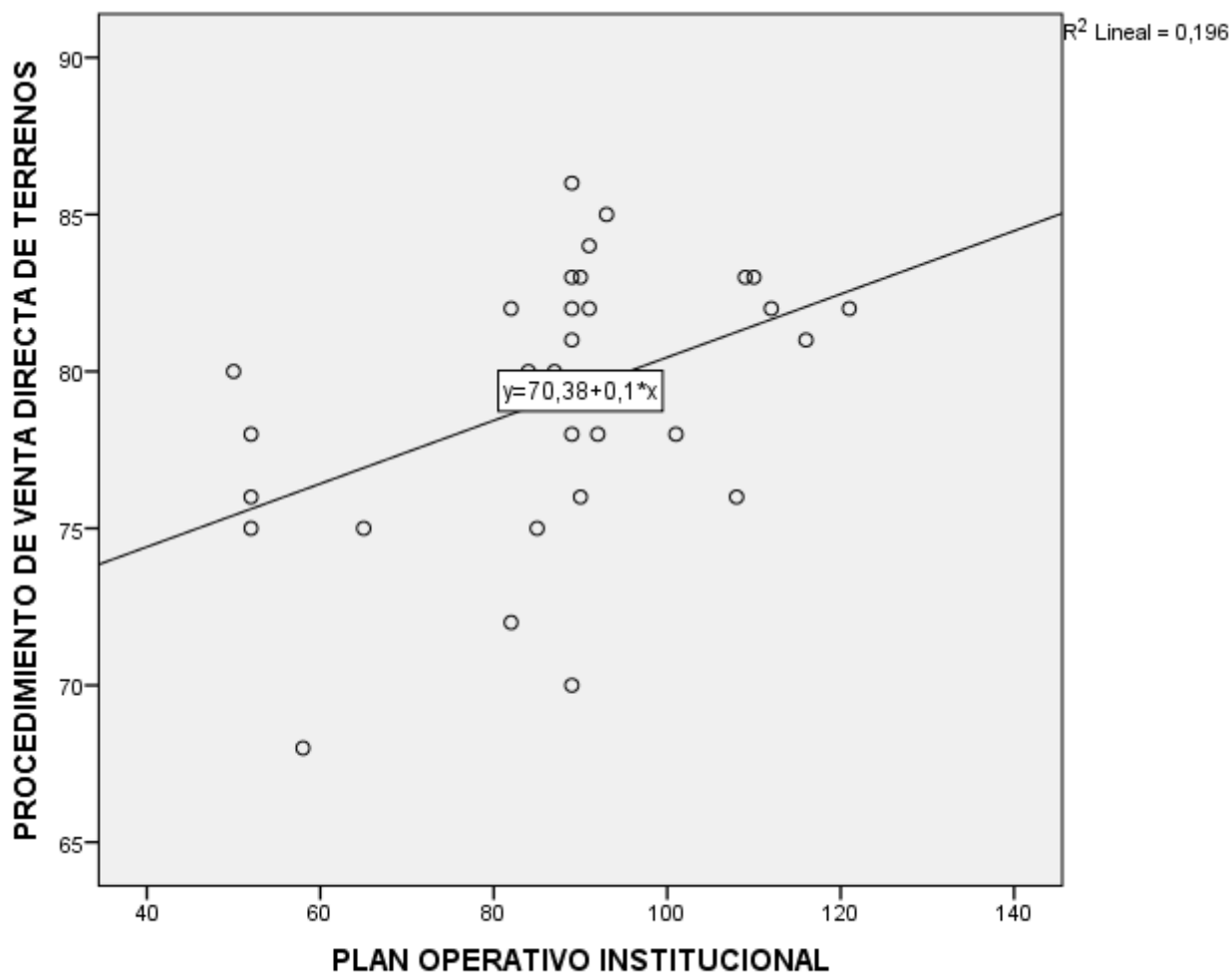


Figura 1: Gráfico de dispersión de variables

Fuente: Tabla 4

Interpretación

En la Tabla 4 se observa que según la correlación de Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre las variables en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,496**, es significativa en el nivel ,005 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis de investigación y se rechaza la hipótesis nula.

En la figura, nos indica que la tendencia de Plan Operativo Institucional con la Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic tiene una asociación lineal positiva. Según el grafico de dispersión el Plan Operativo Institucional explica la Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic en un 19.60% y en un 80.4% por otros factores.

3.1.2. Prueba de hipótesis específica 1

Tabla 5

Dimensión planificación estratégica & Venta de directa de terrenos

Correlaciones

			PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS
Rho de Spearman	PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA	Coefficiente de correlación	1,000	,430*
		Sig. (bilateral)	.	,018
		N	30	30
	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS	Coefficiente de correlación	,430*	1,000
		Sig. (bilateral)	,018	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Base de datos obtenidos con la aplicación de cuestionarios y procesados con el SPSS v 24

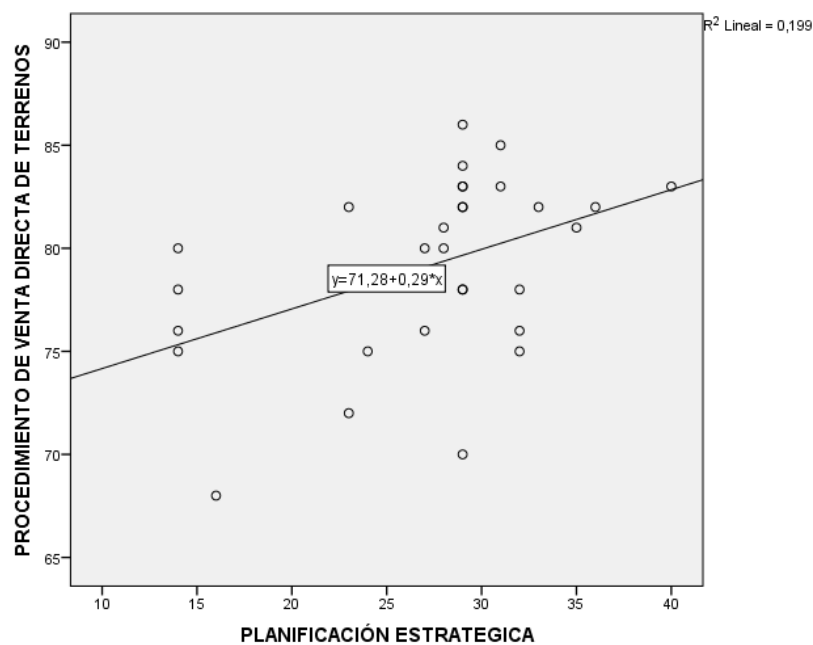


Figura2: Gráfico de dispersión de dimensión y variable dependiente

Fuente: Tabla 5

Interpretación

En la Tabla 5 se observa que según la correlación de Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre la dimensión planificación estratégica y Venta de directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,430*, es altamente significativa en el nivel 0,18 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis específica HE1.

En la figura, nos indica que la tendencia de la dimensión planificación estratégica y la Venta de directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el gráfico de dispersión la dimensión planificación estratégica explica la Venta de directa de terrenos en un 19.90% y en un 80.10% por otros factores.

3.1.3. Prueba de hipótesis específica 2

Tabla 6

Dimensión articulación & Venta de directa de terrenos

			Correlaciones	
			ARTICULACIÓN	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS
Rho de Spearman	ARTICULACIÓN	Coeficiente de correlación	1,000	,194
		Sig. (bilateral)	.	,304
		N	30	30
	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS	Coeficiente de correlación	,194	1,000
		Sig. (bilateral)	,304	.
		N	30	30

Fuente: Base de datos obtenidos con la aplicación de cuestionarios y procesados con el SPSS v 24

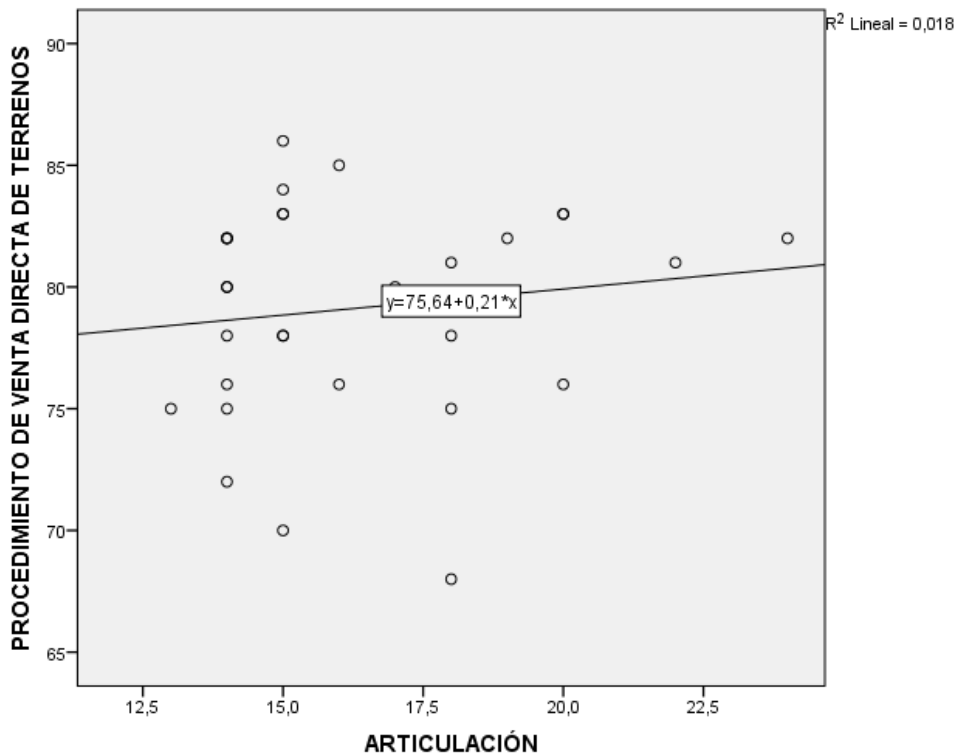


Figura3: Gráfico de dispersión de dimensión y variable dependiente

Fuente: Tabla 6

Interpretación

En la Tabla 6 se observa que según la correlación de Rho de Spearman no existe relación alta y significativa entre la dimensión articulación y Venta de directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,194 con un nivel ,304 (bilateral). En consecuencia, no se aprueba la hipótesis específica HE2.

En la figura, nos indica que la tendencia de la dimensión articulación y la Venta de directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el gráfico de dispersión la dimensión articulación no explica la Venta de directa de terrenos.

3.1.4. Prueba de hipótesis específica 3

Tabla 7

Dimensión personal & venta directa de terrenos

Correlaciones

			PERSONAL	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS
Rho de Spearman	PERSONAL	Coeficiente de correlación	1,000	,449*
		Sig. (bilateral)	.	,013
		N	30	30
	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS	Coeficiente de correlación	,449*	1,000
		Sig. (bilateral)	,013	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Base de datos obtenidos con la aplicación de cuestionarios y procesados con el SPSS v 24

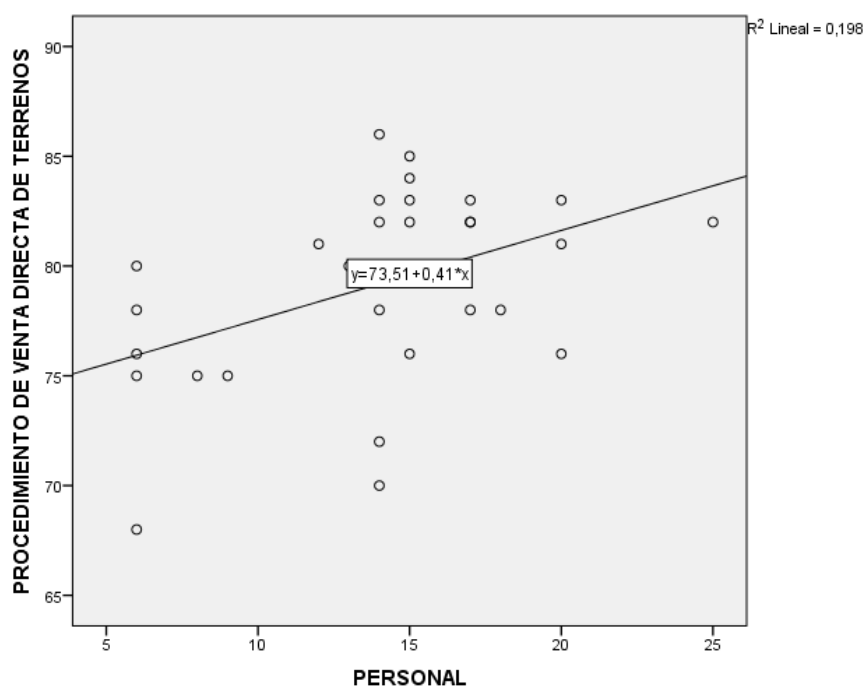


Figura 4: Gráfico de dispersión de dimensión y variable dependiente

Fuente: Tabla 7

Interpretación

En la Tabla 7 se observa que según la correlación de Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre la dimensión personal y venta directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,449*, es significativa en el nivel 0,13 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis específica HE3.

En la figura, nos indica que la tendencia de la dimensión personal y la venta directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el grafico de dispersión la dimensión personal explica la venta directa de terrenos en un 19.80% y en un 80.2% por otros factores.

3.1.5. Prueba de hipótesis específica 4

Tabla 7

Dimensión ejecución & venta directa de terrenos

			EJECUCIÓN	PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS
Rho de Spearman	EJECUCIÓN	Coeficiente de correlación	1,000	,427*
		Sig. (bilateral)	.	,019
		N	30	30
PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS	EJECUCIÓN	Coeficiente de correlación	,427*	1,000
		Sig. (bilateral)	,019	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Base de datos obtenidos con la aplicación de cuestionarios y procesados con el SPSS v 24

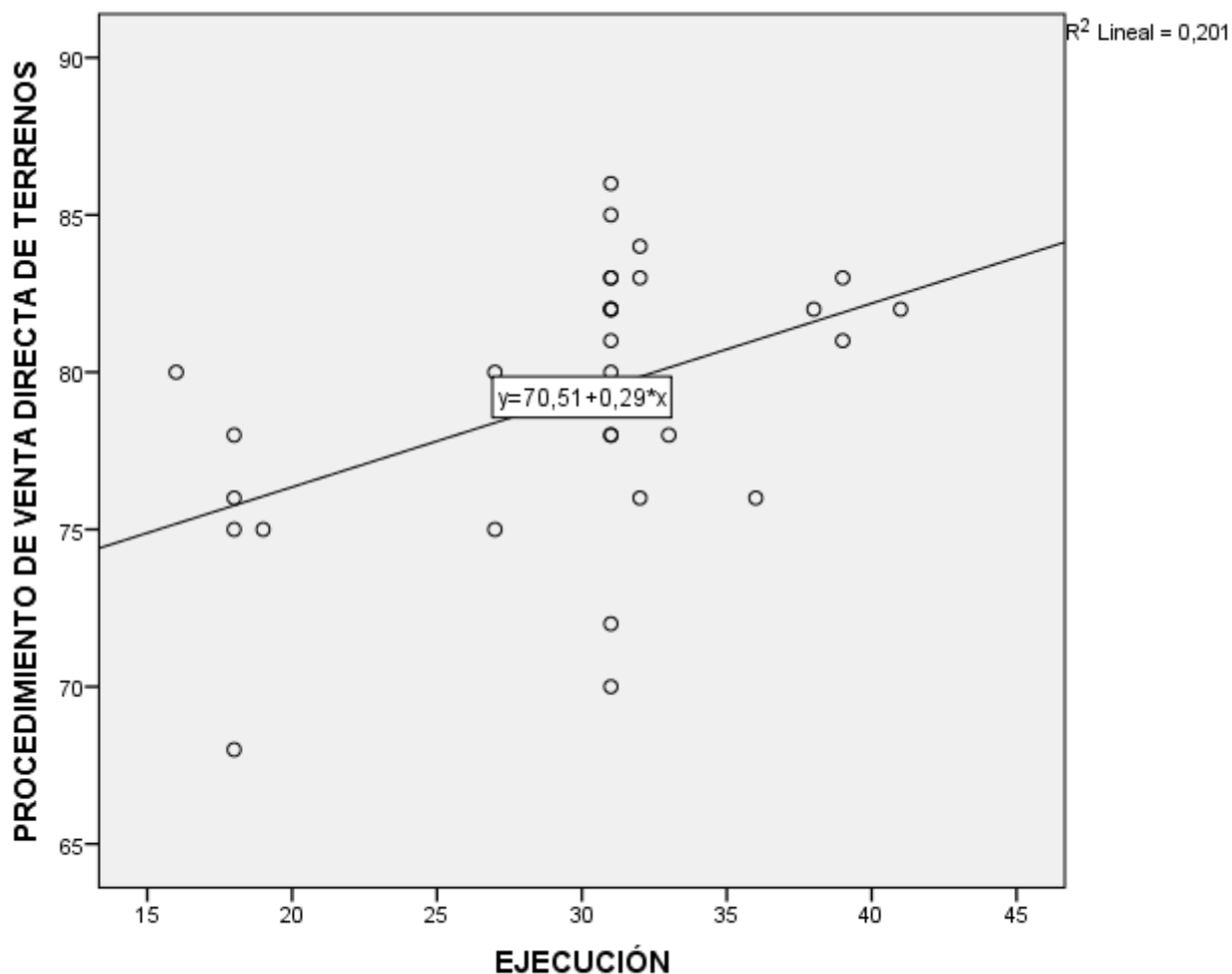


Figura 5: Gráfico de dispersión de dimensión y variable dependiente

Fuente: Tabla 8

Interpretación

En la Tabla 8 se observa que según la correlación de Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre la dimensión ejecución y venta directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,427*, es significativa en el nivel 0,19 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis específica HE4.

En la figura, nos indica que la tendencia de la dimensión ejecución y la venta directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el gráfico de dispersión la dimensión ejecución explica la venta directa de terrenos en un 20.10% y en un 79.90% por otros factores.

3.2. Nivel de la variable Plan Operativo Institucional

Tabla 9

NIVEL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BAJO	0	0%
BAJO	6	20%
MEDIO	15	50%
ALTO	7	23%
MUY ALTO	2	7%
TOTAL	30	100%

Fuente: Base de datos obtenidos con la aplicación de cuestionarios y procesados con el SPSS v 24

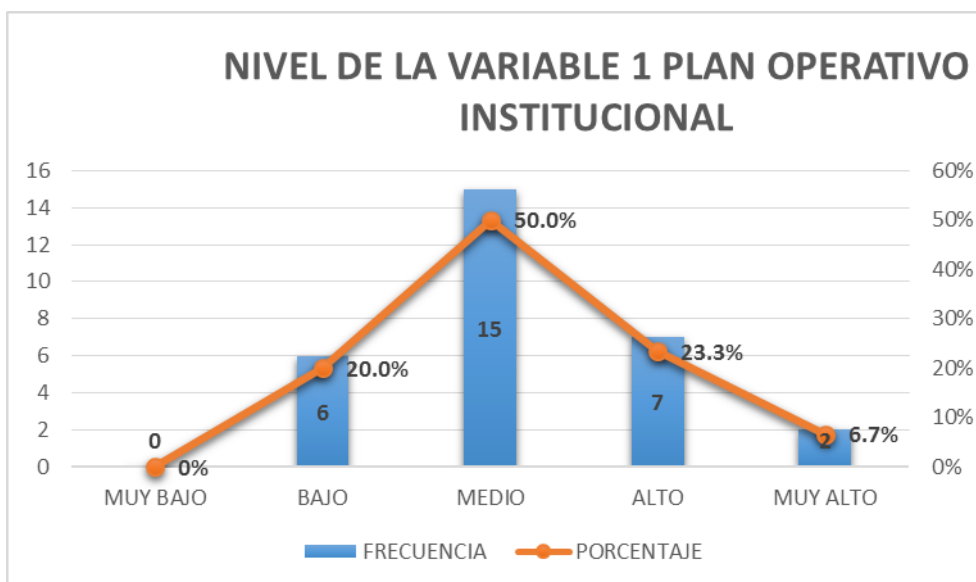


Figura 6: Gráfico de nivel de Plan Operativo Institucional

Fuente: Tabla 9

Interpretación: El nivel de Plan Operativo Institucional es predominantemente medio con 50% (15 encuestados) seguido del nivel alto con 23% (7 encuestados), luego el nivel bajo con 20% (6 encuestados), finalmente en el nivel muy alto hay un 6.7% (2 encuestado).

3.3. Nivel de la variable Venta directa de terrenos

Tabla 10

NIVEL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BAJO	0	0%
BAJO	0	0%
MEDIO	0	0%
ALTO	9	30%
MUY ALTO	21	70%
TOTAL	30	100%

Fuente: Base de datos obtenidos con la aplicación de cuestionarios y procesados con el SPSS v 24

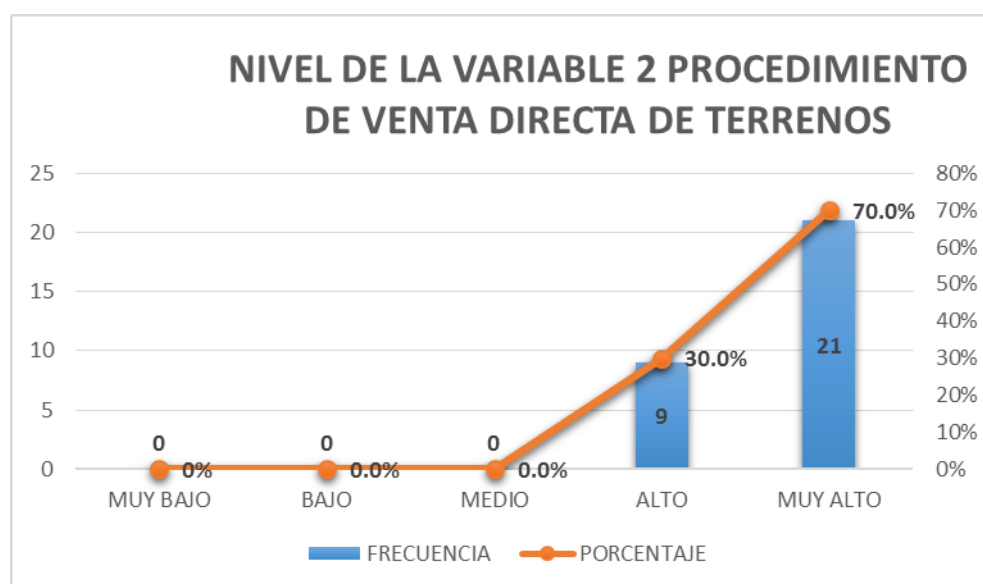


Figura 7: Gráfico de nivel de variable venta directa de terrenos

Fuente: Tabla 10

Interpretación:

El nivel de procedimiento de venta directa de terrenos es predominantemente alto con 70% (21 encuestados) seguido del nivel medio con 30.0% (9 encuestados).

IV. DISCUSION

En la Tabla 4 se observa que según la correlación Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre las variables en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,496**, significativa en el nivel ,005 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis de investigación y se rechaza la hipótesis nula. La tendencia de Plan Operativo Institucional con la Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic tiene una asociación lineal positiva. Según el grafico de dispersión el Plan Operativo Institucional explica la Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic en un 19.60% y en un 80.4% por otros factores. Este resultado guarda coherencia con el estudio de Mallma (2016) en su tesis que tuvo como objetivo analizar el Proceso de Formulación y Aprobación del Plan Operativo Institucional POI 2017 articulado al Presupuesto Institucional de Apertura PIA 2017 de la Municipalidad Provincial de Satipo; realizado a través de recopilación de información con la técnica de le encuesta y el instrumento cuestionario, Test de Conocimientos y Entrevistas a los servidores públicos de la MP de Satipo, método descriptivo, concluyó que el Proceso de Formulación y Aprobación del POI 2017 articulado al Proyecto del Presupuesto Institucional de Apertura PIA 2017 de la MP de Satipo, no ha cumplido con los lineamientos que establece la Directiva N°001-2014-CEPLAN, continuando en el conformismo de hacer todos los años lo mismo, sin esperar resultados óptimos a favor del bienestar de la población; solo cumpliendo en gastar el presupuesto en insumos y no en productos y el de Silva (2016) en su tesis manifestó que los factores que afectan el procedimiento de venta directa de terrenos son los empirismos aplicativos, deficiencias, incumplimientos y carencias. El tipo de estudio no experimental, descriptivo explicativo no correlacional, de corte transversal con una población muestral de 20 trabajadores del Proyecto Especial Parque Industrial de Trujillo, aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario validado por un experto cuya confiabilidad fue dada por alfa de Cronbach de 0.781. Los resultados son presentados en tablas y gráficos. Concluyó que los empirismos aplicativos es factor negativo que afecta el proceso de venta directa a posesionarios de lotes de terreno del Parque

Industrial de Trujillo en un 56%. También las deficiencias, los incumplimientos normativos y las carencias.

En la Tabla 5 se observa que según la correlación Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre la dimensión planificación estratégica y Venta de directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,430*, es altamente significativa en el nivel 0,18 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis específica HE1. La tendencia de la dimensión planificación estratégica y la Venta de directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el gráfico de dispersión la dimensión planificación estratégica explica la Venta de directa de terrenos en un 19.90% y en un 80.10% por otros factores. Este resultado sintoniza con lo investigado por Neyra (2012) cuyos resultados demuestran la importancia de mejorar la administración estatal a través de un sistema de planificación que contribuye al logro de una articulación intra e interinstitucional para medir el progreso y los logros de una institución pública y, por lo tanto para contribuir al seguimiento y el respeto a las metas y objetivos nacionales.

En la Tabla 6 se observa que según la correlación Rho de Spearman no existe relación significativa entre la dimensión articulación y Venta de directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,194 con un nivel ,304 (bilateral). En consecuencia, no se aprueba la hipótesis específica HE2. La tendencia de la dimensión articulación y la venta de directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el gráfico de dispersión la dimensión articulación no explica la venta de directa de terrenos. Resultado coherente con el estudio de Núñez (2012) que concluyó: La Programación de metas físicas 2013 considera las actividades, unidades de medida, y las cantidades programadas trimestralmente de las metas físicas por unidad orgánica, de acuerdo con las políticas y objetivos institucionales para dicho periodo. Los objetivos y metas propuestos en el POI de la Municipalidad Distrital de La Punta están articulados con la Estructura Funcional Programática en el marco de los lineamientos establecidos por el Ministerio de Economía y Finanzas mediante Resolución Directoral N° 004-2012-EF/50.01

En la Tabla 7 se observa que según la correlación Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre la dimensión personal y venta directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,449*, es significativa en el nivel 0,13 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis específica HE3. La tendencia de la dimensión personal y la venta directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el gráfico de dispersión la dimensión personal explica la venta directa de terrenos en un 19.80% y en un 80.2% por otros factores.

En la Tabla 8 se observa que según la correlación Rho de Spearman existe relación alta y significativa entre la dimensión ejecución y venta directa de terrenos en estudio en la medida que el coeficiente de correlación es ,427*, es significativa en el nivel 0,19 (bilateral). En consecuencia, se aprueba la hipótesis específica HE4. La tendencia de la dimensión ejecución y la venta directa de terrenos tienen una asociación lineal positiva. Según el gráfico de dispersión la dimensión ejecución explica la venta directa de terrenos en un 20.10% y en un 79.90% por otros factores.

En la Tabla 9 se observa que el nivel de Plan Operativo Institucional es predominantemente medio con 50% (15 encuestados) seguido del nivel alto con 23% (7 encuestados), luego el nivel bajo con 20% (6 encuestados), finalmente en el nivel muy alto hay un 6.7% (2 encuestado).

En la Tabla 10 se observa que el nivel de procedimiento de venta directa de terrenos es predominantemente alto con 70% (21 encuestados) seguido del nivel medio con 30.0% (9 encuestados).

Estos resultados no hacen más que resaltar la importancia de la Ley N° 26505, y del cumplimiento de los principios generales para promover la inversión en el desarrollo de las actividades económicas de las tierras del territorio nacional, asimismo, el artículo 15 del Reglamento de dicha Ley, aprobado por Decreto Supremo N° 011-97-AG y modificado por Decreto Supremo N° 050-2001-AG, establece: “Quienes a la fecha de la publicación de la presente Ley (18.07.1995) se dedicaran a alguna actividad agropecuaria dentro del área de los Proyectos Especiales Hidráulicos ejecutados con fondos públicos, pueden adquirir la propiedad de las áreas que explota, solicitándolo directamente al Proyecto Especial respectivo, el que fija el

precio de ellas y previa constatación otorga el título de propiedad correspondiente, (...).”

V. CONCLUSIONES

1. La relación entre el plan operativo institucional y la venta directa de terrenos es alta y significativa en el Proyecto Especial Chavimochic, 2018; ($r= 496$ y sig de ,005 bilateral) que estas variables tienen una asociación lineal positiva. Explicándose la gestión administrativa en un 19.60% y en un 80.4% por otros factores.
2. Existe una relación entre la dimensión planificación estratégica y Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018; ($r= 430$ y sig de ,018 bilateral) tienen una asociación lineal positiva. Explicándose la Venta de directa de terrenos en un 19.90% y en un 80.10% por otros factores.
3. No existe relación alta y significativa entre la dimensión articulación y Venta de directa de terrenos; siendo que la dimensión articulación no explica la Venta de directa de terrenos. ($r= 194$ y sig de ,304 bilateral)
4. Se concluye que existe una relación entre la dimensión personal y Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018; ($r= 449$ y sig de ,013 bilateral) tienen una asociación lineal positiva. Explicándose la Venta de directa de terrenos en un 19.80% y en un 80.2% por otros factores.
5. Existe una relación entre la dimensión ejecución y Venta de directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018; ($r= 427$ y sig de ,019 bilateral) tienen una asociación lineal positiva. Explicándose la Venta de directa de terrenos en un 20.10% y en un 79.90% por otros factores.
6. El nivel de Plan Operativo Institucional es predominantemente medio con 50% (15 encuestados) seguido del nivel alto con 23% (7 encuestados), luego el nivel bajo con 20% (6 encuestados), finalmente en el nivel muy alto hay un 6.7% (2 encuestado).
7. El nivel de procedimiento de venta directa de terrenos es predominantemente alto con 70% (21 encuestados) seguido del nivel medio con 30.0% (9 encuestados).

VI. RECOMENDACIONES

Al concluir el presente estudio de investigación científica proponemos:

1. Al Gerente del PECH se le recomienda disponer la creación de un documento que se constituya en una guía teórica y práctica con información clara y suficiente con el fin de que los poseionarios puedan gestionar óptimamente la venta directa de terrenos del PECH.
2. Al Gobernador Regional se le recomienda actualizar la Directiva que regula el procedimiento de venta directa de terrenos del PECH con especificaciones concretas respecto a las dificultades identificadas y que impiden que se cumpla con las normativas vigentes.
3. Al Gerente del PECH se recomienda realizar reuniones periódicas para analizar el proceso de la planificación y seguimiento del POI para un mejoramiento continuo.
4. A los Consejeros Regionales se les recomienda tener la asesoría profesional y realizar los máximos esfuerzos con el objeto de reducir tiempos en el análisis y aprobación del expediente de venta directa de terrenos del PECH para mantener vigente la valorización del terreno efectuada mediante la tasación de un perito. (el precio por tasación tiene una vigencia de 8 meses de vencerse este plazo se realizara una nueva tasación cuyo costo lo asume el PECH)
5. A la universidad Cesar Vallejo se le recomienda difundir el trabajo de investigación realizado dada la importancia de la temática analizada.

VII. REFERENCIAS

American Psychological Association.(2010). Publication manual of the American Psychological Association (6th Ed.).Washington, DC:Author.

American Psychological Association.(2010). Manual de publicaciones de la American Psychological Association (3ra Ed.).(Trad. M. Guerra Frías). México: Editorial el Manual Moderno.

Bastar, S. G. (2012). Metodología de la Investigación. Obtenido de Metodología de la Investigación: http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf

Carrasco, S. (2015). Metodología de la investigación científica: pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación. (9 ed.). Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.

Cepal (2011) Serie de Manuales N° 69 Planificación Estratégica e indicadores de desempeño en el sector público. Santiago de Chile, junio

Decreto Supremo N° 004-2013-PCM que aprueba la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública y su Plan de Implementación 2013-2016, aprobado por Resolución Ministerial N° 125-2013-PCM. Diario Oficial el Peruano.

Directiva N°001-2014-CEPLAN, Directiva General del Planeamiento Estratégico, que tiene como ente rector del Sistema Nacional de Planeamiento al CEPLAN. Diario Oficial el Peruano.

Flores (2014) Tesis Implementación de un Sistema de Gestión del Plan Operativo Anual para la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, para

optar el Título Profesional de Ingeniero de Computación y Sistemas
Lima – Perú

Ley N°28411, Ley del Sistema Nacional del Presupuesto Público, que está normado por el ente rector que es el Ministerio de Economía y Finanzas – MEF. Diario Oficial el Peruano.

Mallma (2016) Tesis Proceso de formulación y aprobación del Operativo Institucional POI 2017 y su articulación al presupuesto institucional de apertura 2017 de la Municipalidad Provincial de Satipo. Facultad de Ciencias Administrativas y Contables Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas Universidad Peruana Los Andes – Upla Huancayo, Perú.

Muñoz, W. (2011). La simplificación administrativa en el marco del proceso de modernización del estado. Perú: Universidad Católica Sedes Sapientiae.

Neyra (2012) tesis “El Planeamiento y el Presupuesto Público y su influencia en la gestión pública –Caso Defensoría del Pueblo, período 2000-2010”, para optar el Grado de Maestro en Gestión y Desarrollo. Facultad de Ingeniería Económica y Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Ingeniería, Lima, Perú. Lineamientos para la formulación del Plan Operativo Institucional.

Núñez, J. (2012) En su Tesis: “El Plan Operativo Institucional (POI) y su articulación con el Presupuesto Institucional de Apertura de la Municipalidad Distrital de La Punta - Callao”, Universidad Nacional del Callao, Perú.

Peraltilla, M. (2009). Guía para la aplicación de Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA). Perú: Proyecto USAID/Perú ProDescentralización. Núñez, J. (2012) En su Tesis: “El Plan Operativo

- Perea, M. (2009) En su Tesis: “Los planes de corto plazo como instrumentos de gestión y medición de la eficiencia administrativa”. Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez Ciudad Bolívar - Venezuela
- Rivera, H. (2010). Gestión municipal en la regularización de tierras en el área urbana del municipio de Santa María Nebaj, departamento de Quiché. Universidad San Carlos de Guatemala: Guatemala.
- Sánchez&Reyes., (2006). Metodología de la Investigación Científica – Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima-Perú.
- Silva (2016) Factores que afectan el proceso de venta directa a poseionarios de lotes de terreno del Parque Industrial de Trujillo, 2016 para obtener el Grado Académico de Magister en Gestión Pública. Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo de Trujillo.
- Suller, I. (2014). Insturmentos de gestion insticional. Perú: CECHUDA.

ANEXO 01

CUESTIONARIO DE PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL

Edad: _____

Modalidad contrato: Planilla[]

CAS[]

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para determinar la relación entre el POI y procedimiento de venta directa de terrenos. Así mismo se le pide ser extremadamente objetivo (a), honesto (a) y sincero (a) en sus respuestas. Se le agradece por anticipado su valiosa participación y colaboración, considerando que los resultados de este estudio de investigación científica permitirán mejorar los indicadores de eficacia en la Gestión de compras estatales alineadas a los planes estratégicos institucionales y operativos.

INSTRUCCIONES:

El cuestionario consta de 27 ítems. Cada ítem incluye cuatro alternativas de respuestas. Lea con mucha atención cada una de los ítems y las opciones de las repuestas que le siguen. Para cada ítem marque sólo una respuesta con una equis (x) en el recuadro que considere que se aproxime más a la realidad de su institución, es decir cuántas veces ocurren estas situaciones en tu centro laboral.

- Si no ocurre nunca, marca la alternativa **NUNCA (1)**
- Si ocurre raramente, marca la alternativa **CASI NUNCA (2)**
- Si ocurre pocas veces, marca la alternativa **AVECES (3)**
- Si ocurre muchas veces, marca la alternativa **CASI SIEMPRE (4)**
- Si ocurre continuamente, marca la alternativa **SIEMPRE (5)**

Nº	ÍTEMS	NUN CA (1)	CASI NUN CA (2)	A VECE S (3)	CASI SIEMP RE (4)	SIEMP RE (5)
PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA						
1	Constituyen una comisión de planificación de la formulación del POI.					
2	Elaboran una directiva sobre la formulación del POI.					
3	Involucran a todos los funcionarios y servidores al proceso de formulación del POI.					
4	Precisan las actividades y proyectos a ejecutarse en el ejercicio presupuestario anual.					
5	Diagnostican las necesidades en términos de los recursos.					

6	Evita la superposición de actividades entre diferentes dependencias.					
7	Enfoca la gestión institucional en el logro de las prioridades establecidas.					
8	Identifican el papel de cada dependencia para el mejor desempeño de la misión.					
ARTICULACIÓN						
9	Cree usted que en la institución articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Institucional (PEI)					
10	Considera usted que se articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Presupuesto Institucional de Apertura (PIA)					
11	Cree usted que se articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Regional de Desarrollo Concertado (PRDC)					
12	Considera usted que se articula el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Anual de Contrataciones.					
13	Considera usted que se articula el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM).					
PERSONAL						
14	Considera que en la institución cuentan con personal capacitado para la elaboración de planes estratégicos de gestión					
15	Cree usted que en la institución cuentan con personal de experiencia en la elaboración de Planes Operativos Institucionales, específicamente POI					
16	Conoce usted si existen programas de capacitación para el personal de las áreas de Desarrollo y Modernización del Estado.					
17	Cuentan con convenios con instituciones rectoras como el CEPLAN para fortalecer las capacidades en modernización del Estado.					
18	Existen responsables del cumplimiento de las metas operativas programadas.					
EJECUCION						
19	Es el proceso que traduce la misión, visión y estrategia en resultados tangibles..					
20	Realizan el diagnostico a través del análisis del FODA.					
21	Consideran los lineamientos de política institucional durante el año fiscal.					
22	Se programan las actividades prioritarias con sus objetivos operativos, indicadores de logro y metas operativas.					
23	Se formulan los proyectos de calidad y sostenibilidad.					

24	Las metas operativas que no se programan están sujetas a los saldos presupuestarios.					
25	Elaboran el cronograma de trabajo adecuado y funcional.					
26	Los requerimientos se precisan a que meta operativa contribuye.					
27	Elaboran la matriz del POI.					

ANEXO 2

CUESTIONARIO DE PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS

Edad: _____

Modalidad contrato: Planilla[]

CAS[]

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para determinar la relación entre el POI y procedimiento de venta directa de terrenos. Así mismo se le pide ser extremadamente objetivo (a), honesto (a) y sincero (a) en sus respuestas. Se le agradece por anticipado su valiosa participación y colaboración, considerando que los resultados de este estudio de investigación científica permitirán mejorar los indicadores de eficacia en la Gestión de compras estatales alineadas a los planes estratégicos institucionales y operativos.

INSTRUCCIONES:

El cuestionario consta de 18 ítems. Cada ítem incluye cuatro alternativas de respuestas. Lea con mucha atención cada una de los ítems y las opciones de las repuestas que le siguen. Para cada ítem marque sólo una respuesta con una equis (x) en el recuadro que considere que se aproxime más a la realidad de su institución, es decir cuántas veces ocurren estas situaciones en tu centro laboral.

- Si no ocurre nunca, marca la alternativa **NUNCA (1)**
- Si ocurre raramente, marca la alternativa **CASI NUNCA (2)**
- Si ocurre pocas veces, marca la alternativa **AVECES (3)**
- Si ocurre muchas veces, marca la alternativa **CASI SIEMPRE (4)**
- Si ocurre continuamente, marca la alternativa **SIEMPRE (5)**

N°	ÍTEMS	NUN CA (1)	CASI NUN CA (2)	A VECE S (3)	CASI SIEMP RE (4)	SIEMP RE (5)
PETITORIO						
1	Los usuarios tienen conocimiento de cada uno de los documentos necesarios para efectuar la solicitud de venta directa de terreno					
2	Considera que el tiempo para revisar las solicitudes es muy lento.					
3	Las solicitudes mantienen un orden de acuerdo a la llegada.					
4	Las solicitudes son analizadas oportunamente.					
VERIFICACIÓN DE CAMPO						
5	Las inspecciones oculares de los terrenos se efectúan oportunamente.					
6	Las quejas por las inspecciones oculares de los terrenos son mínimas.					
7	El personal mantiene los estándares de tiempo para las inspecciones oculares de los terrenos					
8	Se clasifica a los terrenos correctamente de acuerdo con el plano digital de CORPEI S:A.					
9	Las entregas de informes de inspección ocular adjuntan los anexos requeridos					
10	Los inspectores determinan el área real a transferir					
NORMATIVIDAD						
11	Los peticionarios acreditan la posesión de conformidad con lo dispuesto por el artículo 15° del D.S. N° 011-97-AG y modificatoria D.S. N° 050-2002-AG					
12	Los informes legales contienen un análisis detallado sobre la aplicabilidad de la normatividad vigente					
13	Se cumplen con los plazos establecidos en el procedimiento de venta directa de terrenos del PECH					
14	El Consejo Regional resuelve sin objeciones a los informes técnico y legal la venta directa de terrenos del PECH					
15	El peticionario de venta de directa de terreno presenta cuestionamientos a las opiniones técnicas y legales.					
16	El Consejo Regional devuelve los expedientes de venta directa de terrenos del PECH por no haberse efectuado el debido procedimiento conforme a Ley					
17	El Consejo Regional devuelve los expedientes de venta directa de terrenos del PECH por no estar de acuerdo con la tasación comercial del terreno para venta directa					

18	Para la tasación comercial del terreno se tiene en cuenta además de la oferta y la demanda, los datos históricos de venta de terrenos colindantes,					
----	--	--	--	--	--	--

ANEXO 3

VALIDEZ DE INSTRUMENTOS EXPERTO 1

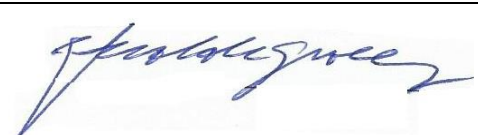
APELLIDOS Y NOMBRES DEL AUTOR	TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
Br. Mily Jovana Aguilar Lujan	Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018

En la siguiente tabla indique la respuesta: si concuerdo (S) no concuerdo (N).

Asi como puede emitir para cada observación una sugerencia de los ítems considerado

ITEMS	Si concuerdo (S)	No concuerdo (N)
1. Para realizar cada una de las pregunta se tuvo en cuenta la operacionalización de las variables	S	
2. Las preguntas responden a la variable (s) a estudiar o investigar	S	
3. Las preguntas formuladas miden lo que se desea investigar	S	
4. Las preguntas son relevantes y concretas con respecto al tema a investigar	S	
5. Existe claridad en la formulación de la pregunta		N
6. Las preguntas provocan ambigüedad en la respuesta	S	
7. El número de preguntas es adecuado	S	
8. Las preguntas responden al marco teórico usado en la investigación		N
9. Las preguntas tienen coherencia con el diseño de la investigación	S	
10. Permite emitir con facilidad la respuesta de los participantes	S	

OBSERVACIONES	SUGERENCIAS/MEJORA

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO	FIRMA
ANDRES ENRIQUE RECALDE GRACEY	

Fecha: Trujillo mayo del 2019

VALIDEZ DE INSTRUMENTOS EXPERTO 2

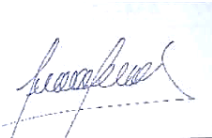
APELLIDOS Y NOMBRES DEL AUTOR	TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
Br. Mily Jovana Aguilar Lujan	Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018

En la siguiente tabla indique la respuesta: si concuerdo (S) no concuerdo (N).

Asi como puede emitir para cada observación una sugerencia de los ítems considerado

ITEMS	Sí concuerdo (S)	No concuerdo (N)
1. Para realizar cada una de las pregunta se tuvo en cuenta la operacionalización de las variables	S	
2. Las preguntas responden a la variable (s) a estudiar o investigar	S	
3. Las preguntas formuladas miden lo que se desea investigar	S	
4. Las preguntas son relevantes y concretas con respecto al tema a investigar	S	
5. Existe claridad en la formulación de la pregunta		N
6. Las preguntas provocan ambigüedad en la respuesta	S	
7. El número de preguntas es adecuado	S	
8. Las preguntas responden al marco teórico usado en la investigación		N
9. Las preguntas tienen coherencia con el diseño de la investigación	S	
10. Permite emitir con facilidad la respuesta a de los participantes	S	

OBSERVACIONES	SUGERENCIAS/MEJORA

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO	FIRMA
Mg. Rosales Mendoza, Lucy Esther	

Fecha: Trujillo mayo del 2019

VALIDEZ DE INSTRUMENTOS EXPERTO 3

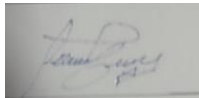
APELLIDOS Y NOMBRES DEL AUTOR	TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
Br. Mily Jovana Aguilar Lujan	Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018

En la siguiente tabla indique la respuesta: si concuerdo (S) no concuerdo (N).

Asi como puede emitir para cada observación una sugerencia de los ítems considerado

ITEMS	Si concuerdo (S)	No concuerdo (N)
1. Para realizar cada una de las pregunta se tuvo en cuenta la operacionalización de las variables	S	
2. Las preguntas responden a la variable (s) a estudiar o investigar	S	
3. Las preguntas formuladas miden lo que se desea investigar	S	
4. Las preguntas son relevantes y concretas con respecto al tema a investigar	S	
5. Existe claridad en la formulación de la pregunta	S	
6. Las preguntas provocan ambigüedad en la respuesta	S	
7. El número de preguntas es adecuado	S	
8. Las preguntas responden al marco teórico usado en la investigación		N
9. Las preguntas tienen coherencia con el diseño de la investigación	S	
10. Permite emitir con facilidad la respuesta a de los participantes	S	

OBSERVACIONES	SUGERENCIAS/MEJORA

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO	FIRMA
Mg. Marco Antonio Talavera Cubas	

Fecha: Trujillo mayo del 2019

RESULTADO DE EVALUACION DE LOS ITEMS DE CADA EXPERTO

NUMERO DE EXPERTOS	ITEMS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Experto	S	S	S	S	N	S	S	N	S	S
2. Experto	S	S	S	S	N	S	S	N	S	S
3. Experto	S	S	S	S	S	S	S	N	S	S

Datos generales: E Mail: alpaec@hotmail.com Celular: 949943733 Domicilio: Calle Yahuar Huaca N° 111 Urb. Santa María-Trujillo	1. Experto
	Andrés Enrique Recalde Gracey
	Grado: Doctor
	Especialidad: Administración
	Área de Investigación: Gestión pública

	2. Experto

Foto del Experto 3	3. Experto

APLICACIÓN DEL COEFICIENTE DE FIABILIDAD DE HOLSTI

$$C = \frac{kM}{n_1+n_2+n_3}, \text{ donde}$$

k : Número de expertos

M : Número de concidencias entre expertos

n_1 : Número de preguntas realizadas que concuerdan al experto 1

n_2 : Número de preguntas realizadas que concuerdan al experto 2

n_3 : Número de preguntas realizadas que concuerdan al experto 3

Substituyendo en la fórmula anterior

$$c = \frac{3(8)}{8 + 8 + 9} = \frac{24}{25} = 0.96$$

El coeficiente de fiabilidad del instrumento es de 96% muy buena

Teóricamente entonces podemos obtener respuestas como

Resultado de aplicar la formula Intervalo	Fiabilidad del Instrumento
< 0,20	Pobre
0,21 – 0,40	Débil
0,41 – 0,60	Moderada
0,61 – 0,80	Buena
0,81 – 1,00	Muy buena

ANEXO 4

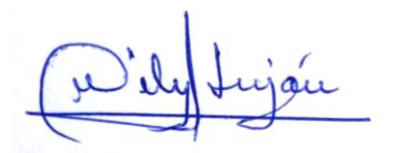
Autorización para aplicar instrumentos para desarrollo de tesis DECLARACION JURADA

Yo, Mily Jovana Aguilar Lujan de Nacionalidad Peruana con documento de identidad (DNI) N° 18180331, con Domicilio ubicado en la Calle Cuba N° 365, de la Urbanización el Recreo, del Distrito de Trujillo, de la Provincia de Trujillo, del Departamento del La Libertad.

Declaro bajo juramento que:

Las encuestas las realicé en Proyecto Especial Chavimochic, al personal de planta de la Sub Gerencia de Gestión de Tierras y de Planeamiento. Asimismo, encuesté a 30 servidores públicos, los cuales me apoyaron en llenar las dos cuestionarios por persona de cuyos nombres eran: “Cuestionario De Plan Operativo Institucional” y el “Cuestionario De Procedimiento De Venta Directa De Terrenos”, para mi tesis de investigación: **“Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018”** y así poder obtener el grado de Maestría en Gestión pública, en la Universidad César Vallejo de Trujillo.

Me afirmo y me ratifico en lo expresado, en señal de lo cual firmo el presente documento en la ciudad de Trujillo 02 de Mayo del 2019.



Br. Mily Jovana Aguilar Lujan
DNI 18180331



HUELLA DIGITAL

Anexo 5

Validez de Pearson variable 1

N°	Ítems/ Dimensiones	COEFICIENTE > 0.21
Dimensión: Planificación Estratégica		
1	Constituyen una comisión de planificación de la formulación del POI.	0.77
2	Elaboran una directiva sobre la formulación del POI.	0.73
3	Involucran a todos los funcionarios y servidores al proceso de formulación del POI.	0.72
4	Precisan las actividades y proyectos a ejecutarse en el ejercicio presupuestario anual.	0.87
5	Diagnostican las necesidades en términos de los recursos.	0.60
6	Evita la superposición de actividades entre diferentes dependencias.	0.64
7	Enfoca la gestión institucional en el logro de las prioridades establecidas.	0.68
8	Identifican el papel de cada dependencia para el mejor desempeño de la misión.	0.78
Dimensión: Articulación		
9	Cree usted que en la institución articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Institucional (PEI)	0.33
10	Considera usted que se articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Presupuesto Institucional de Apertura (PIA)	0.63
11	Cree usted que se articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Regional de Desarrollo Concertado (PRDC)	0.85
12	Considera usted que se articula el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Anual de Contrataciones.	0.77
13	Considera usted que se articula el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM).	0.77
Dimensión: Personal		
14	Considera que en la institución cuentan con personal capacitado para la elaboración de planes estratégicos de gestión	0.88
15	Cree usted que en la institución cuentan con personal de experiencia en la elaboración de Planes Operativos Institucionales, específicamente POI	0.72
16	Conoce usted si existen programas de capacitación para el personal de las áreas de Desarrollo y Modernización del Estado.	0.68
17	Cuentan con convenios con instituciones rectoras como el CEPLAN para fortalecer las capacidades en modernización del Estado.	0.70
18	Existen responsables del cumplimiento de las metas operativas programadas.	0.90
Dimensión: Ejecución		
19	Es el proceso que traduce la misión, visión y estrategia en resultados tangibles..	0.83
20	Realizan el diagnóstico a través del análisis del FODA.	0.93
21	Consideran los lineamientos de política institucional durante el año fiscal.	0.94
22	Se programan las actividades prioritarias con sus objetivos operativos, indicadores de logro y metas operativas.	0.90

23	Se formulan los proyectos de calidad y sostenibilidad.	0.51
24	Las metas operativas que no se programan están sujetas a los saldos presupuestarios.	0.48
25	Elaboran el cronograma de trabajo adecuado y funcional.	0.85
26	Los requerimientos se precisan a que meta operativa contribuye.	0.89
27	Elaboran la matriz del POI.	0.64

Anexo 6

Validez de Pearson variable 2

N°	Ítems/ Dimensiones	COEFICIENTE > 0.21
	Dimensión: Petitorio	
1	Los usuarios tienen conocimiento de cada uno de los documentos necesarios para efectuar la solicitud de venta directa de terreno	0.90
2	Considera que el tiempo para revisar las solicitudes es muy lento.	0.74
3	Las solicitudes mantienen un orden de acuerdo a la llegada.	0.72
4	Las solicitudes son analizadas oportunamente.	0.55
	Dimensión: Verificación de Campo	
5	Las inspecciones oculares de los terrenos se efectúan oportunamente.	0.49
6	Las quejas por las inspecciones oculares de los terrenos son mínimas.	0.47
7	El personal mantiene los estándares de tiempo para las inspecciones oculares de los terrenos	0.60
8	Se clasifica a los terrenos correctamente de acuerdo con el plano digital de CORPEI S.A.	0.55
9	Las entregas de informes de inspección ocular adjuntan los anexos requeridos	0.48
10	Los inspectores determinan el área real a transferir	0.48
	Dimensión: Normatividad	
11	Los peticionarios acreditan la posesión de conformidad con lo dispuesto por el artículo 15° del D.S. N° 011-97-AG y modificatoria D.S. N° 050-2002-AG	0.43
12	Los informes legales contienen un análisis detallado sobre la aplicabilidad de la normatividad vigente	0.38
13	Se cumplen con los plazos establecidos en el procedimiento de venta directa de terrenos del PECH	0.62
14	El Consejo Regional resuelve sin objeciones a los informes técnico y legal la venta directa de terrenos del PECH	0.42
15	El peticionario de venta de directa de terreno presenta cuestionamientos a las opiniones técnicas y legales.	0.45
16	El Consejo Regional devuelve los expedientes de venta directa de terrenos del PECH por no haberse efectuado el debido procedimiento conforme a Ley	0.50
17	El Consejo Regional devuelve los expedientes de venta directa de terrenos del PECH por no estar de acuerdo con la tasación comercial del terreno para venta directa	0.39
18	Para la tasación comercial del terreno se tiene en cuenta además de la oferta y la demanda, los datos históricos de venta de terrenos colindantes,	0.55

Anexo 7

Confiabilidad Alfa de Cronbach de variable 1 (, 952)

N°	Ítems/ Dimensiones	Alfa de Cronbach
Dimensión: Planificación Estratégica		
1	Constituyen una comisión de planificación de la formulación del POI.	,950
2	Elaboran una directiva sobre la formulación del POI.	,951
3	Involucran a todos los funcionarios y servidores al proceso de formulación del POI.	,951
4	Precisan las actividades y proyectos a ejecutarse en el ejercicio presupuestario anual.	,949
5	Diagnostican las necesidades en términos de los recursos.	,951
6	Evita la superposición de actividades entre diferentes dependencias.	,951
7	Enfoca la gestión institucional en el logro de las prioridades establecidas.	,951
8	Identifican el papel de cada dependencia para el mejor desempeño de la misión.	,949
Dimensión: Articulación		
9	Cree usted que en la institución articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Institucional (PEI)	,949
10	Considera usted que se articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Presupuesto Institucional de Apertura (PIA)	,951
11	Cree usted que se articulan el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Regional de Desarrollo Concertado (PRDC)	,953
12	Considera usted que se articula el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Anual de Contrataciones.	,953
13	Considera usted que se articula el Plan Operativo Institucional (POI) con el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM).	,954
Dimensión: Personal		
14	Considera que en la institución cuentan con personal capacitado para la elaboración de planes estratégicos de gestión	,948
15	Cree usted que en la institución cuentan con personal de experiencia en la elaboración de Planes Operativos Institucionales, específicamente POI	,951
16	Conoce usted si existen programas de capacitación para el personal de las áreas de Desarrollo y Modernización del Estado.	,950
17	Cuentan con convenios con instituciones rectoras como el CEPLAN para fortalecer las capacidades en modernización del Estado.	,951
18	Existen responsables del cumplimiento de las metas operativas programadas.	,947
Dimensión: Ejecución		
19	Es el proceso que traduce la misión, visión y estrategia en resultados tangibles..	,948
20	Realizan el diagnostico a través del análisis del FODA.	,947
21	Consideran los lineamientos de política institucional durante el año fiscal.	,948
22	Se programan las actividades prioritarias con sus objetivos operativos, indicadores de logro y metas operativas.	,948

23	Se formulan los proyectos de calidad y sostenibilidad.	,951
24	Las metas operativas que no se programan están sujetas a los saldos presupuestarios.	,952
25	Elaboran el cronograma de trabajo adecuado y funcional.	,948
26	Los requerimientos se precisan a que meta operativa contribuye.	,948
27	Elaboran la matriz del POI.	,951

Anexo 8

Confiabilidad Alfa de Cronbach de variable 2 (, 771)

N°	Ítems/ Dimensiones	Alfa de Cronbach
Dimensión: Petitorio		
1	Los usuarios tienen conocimiento de cada uno de los documentos necesarios para efectuar la solicitud de venta directa de terreno	,747
2	Considera que el tiempo para revisar las solicitudes es muy lento.	,768
3	Las solicitudes mantienen un orden de acuerdo a la llegada.	,758
4	Las solicitudes son analizadas oportunamente.	,757
Dimensión: Verificación de Campo		
5	Las inspecciones oculares de los terrenos se efectúan oportunamente.	,769
6	Las quejas por las inspecciones oculares de los terrenos son mínimas.	,767
7	El personal mantiene los estándares de tiempo para las inspecciones oculares de los terrenos	,744
8	Se clasifica a los terrenos correctamente de acuerdo con el plano digital de CORPEI S:A.	,755
9	Las entregas de informes de inspección ocular adjuntan los anexos requeridos	,765
10	Los inspectores determinan el área real a transferir	,763
Dimensión: Normatividad		
11	Los peticionarios acreditan la posesión de conformidad con lo dispuesto por el artículo 15° del D.S. N° 011-97-AG y modificatoria D.S. N° 050-2002-AG	,769
12	Los informes legales contienen un análisis detallado sobre la aplicabilidad de la normatividad vigente	,767
13	Se cumplen con los plazos establecidos en el procedimiento de venta directa de terrenos del PECH	,744
14	El Consejo Regional resuelve sin objeciones a los informes técnico y legal la venta directa de terrenos del PECH	,755
15	El peticionario de venta de directa de terreno presenta cuestionamientos a las opiniones técnicas y legales.	,765
16	El Consejo Regional devuelve los expedientes de venta directa de terrenos del PECH por no haberse efectuado el debido procedimiento conforme a Ley	,763
17	El Consejo Regional devuelve los expedientes de venta directa de terrenos del PECH por no estar de acuerdo con la tasación comercial del terreno para venta directa	,780
18	Para la tasación comercial del terreno se tiene en cuenta además de la oferta y la demanda, los datos históricos de venta de terrenos colindantes,	,760

Anexo 9

MATRIZ DE CONSISTENCIA INTERNA DEL PROYECTO DE INVESTIGACION

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACION: Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018

INTRODUCCIÓN					METODO				
TRABAJOS PREVIOS	TEORIAS RELACIONADOS AL TEMA	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVOS	VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN		POBLACION Y MUESTRA	TECNICAS E INSTRUMENTOS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
					VARIABLES	DIMENSIONES/ CATEGORIAS		VALIDEZ Y CONFIABILIDAD	
Rivera, H. (2010), en su tesis "Gestión municipal en la regularización de tierras en el área urbana del municipio de Santa María Nebaj, departamento de Quiché" (Tesis de maestría), plantea: ... como objetivo proponer la regularización de los terrenos del Ejido Legal del área urbana del municipio de Nebaj, con un tipo de investigación proposicional, con una población documentaria con una muestra de 67 documentos, llegando a concluir que: Existen conflictos de tierras en el municipio puesto que quienes tienen posesión de la tierra carecen de seguridad y certeza jurídica, permitiendo que personas	La fundamentación teórica de nuestra investigación parte de algunas definiciones, así tenemos que Neyra (2012) considera que: El Plan Operativo Institucional es un documento de gestión mediante el cual las unidades orgánicas se comprometen y se responsabilizan de la ejecución y cumplimiento de sus tareas y en consecuencia de los productos que permitirá alcanzar los resultados institucionales que de ellas se deriven" (p.53) También debemos definir el debido procedimiento administrativo para lo cual recurrimos	¿Cuál es la relación del Plan Operativo Institucional con el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018? JUSTICACIÓN: Este estudio se justifica porque contribuye a establecer estrategias a fin de contar con un procedimiento de venta directa de terrenos eficiente, aplicando los procesos normativos y técnicos que tendrá gran relevancia en los beneficiarios. Con este aporte se podría solucionar infinidad de	Hipótesis de investigación: Hipótesis general H _i : Existe relación significativa entre el Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018 Hipótesis nula: H ₀ : No existe relación significativa entre el Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018 Hipótesis específicas Existe relación significativa entre la dimensión Planificación estratégica de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018". Existe relación	General: Determinar la relación del Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Específicos: Determinar la relación entre la dimensión Planificación estratégica de la variable Plan Operativo Institucional y procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar la relación entre la dimensión Articulación de la variable Plan Operativo Institucional y procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar la relación entre la dimensión Personal de la variable Plan Operativo Institucional y	VI Variable 1 Plan Operativo Institucional	Planificación estratégica Articulación Personal Ejecución	POBLACION: 30 trabajadores del PECH MUESTRA: 30 trabajadores del PECH	TECNICAS: La encuesta. INSTRUMENTO S: Questionario VALIDEZ: De contenido Se llevó a cabo mediante la valoración (juicio de expertos) de los ítems por parte de un grupo de tres expertos conocedores del tema de gestión pública. Validez de Constructo La validez de constructo se realizó con el SPSS Versión 24 y formula estadística para datos no paramétricos RHO Sperman	Estadística descriptiva Se elaborara una matriz de puntuaciones de cada una de las variables Se elaborara tablas de frecuencias y figuras estadísticas Se determinara la estadística descriptiva: media aritmética, desviación estándar, coeficiente de variación. Inferencia estadística Se realizó la prueba de normalidad Kolomogor – Smirnov, Para procesar la información y hacer la contrastación
					Variable 2: Procedimiento de venta directa de terrenos	Petitorio Verificación de campo Normatividad			

<p>inescrupulosas lleven a cabo actos ilegales que crean ingobernabilidad. (p. 71).</p> <p>Perea (2009) en su Tesis tipo descriptivo, analizó el fenómeno en un solo momento por lo que es de carácter transversal. La población conformada por los empleados con destrezas en el proceso de elaboración de planes y programas estratégicos de los Municipios del Estado de Bolívar en Venezuela, concluyó: Las instituciones públicas no cumplen cabalmente los objetivos y metas previstos en los planes y programas de corto plazo, lo que redundará en el incumplimiento en el largo plazo muchas veces.</p> <p>Neyra (2012) analiza el problema del sistema público actual y su impacto en la administración de los recursos para lograr los objetivos de una institución y, en consecuencia, los objetivos nacionales. Se revisaron los instrumentos que</p>	<p>a autores citados por Silva (2016) quien al respecto manifiesta:</p> <p>Analizando la ley N° 27444, MORON considera que el debido proceso en el ámbito administrativo, comprende a favor del administrado: 1) el derecho a exponer sus argumentos (derecho de ser oído); 2) el derecho a ofrecer y producir pruebas; y 3) el derecho a obtener una decisión motivada y fundada en derecho. Por su parte el autor BARTRA opina que el debido procedimiento esta formado por: 1) el derecho a ser oído; 2) el derecho a conocer el estado del expediente; 3) el derecho a presentar pruebas, debiendo otorgarse un plazo prudencial para ofrecerlas y actuarlas; 4) el derecho a una decisión fundada en derecho.</p>	<p>obstáculos para el buen funcionamiento del procedimiento de venta directa de terrenos del PECH y ayuden a desarrollar adecuadamente la gestión y que esté relacionado con los objetivos e intereses de la institución, teniendo en cuenta la misión, visión y valores. Además planteará una conceptualización que facilitará la comprensión e importancia de las actividades y de la programación a corto plazo determinada a través de un cronograma definido por un año, en la cual se estima se ejecutará la actividad, las cuales están determinados en un Plan Operativo Institucional (POI). Es de suma importancia porque esta tesis servirá para recomendar soluciones a las deficiencias encontradas en el procedimiento de venta directa de</p>	<p>significativa entre la dimensión Articulación de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018". Existe relación significativa entre la dimensión Personal de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018". Existe relación significativa entre la dimensión ejecución de la variable Plan Operativo Institucional y el procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018".</p>	<p>procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar la relación entre la dimensión Ejecución de la variable Plan Operativo Institucional y procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar el nivel que predomina en la variable Plan Operativo Institucional del Proyecto Especial Chavimochic, 2018. Determinar el nivel que predomina en la variable procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018.</p>				<p>CONFIABILIDAD: A través del alfa de conbrach Obteniéndose coeficientes muy aceptables</p>	<p>de las hipótesis se utilizó el software de estadística SPSS Versión 24.</p>
--	--	--	---	--	--	--	--	---	--

<p>permitieron el análisis estadístico de los datos, cuyos resultados muestran que estas variables afectan la eficiencia y la eficacia de la gestión pública. Los resultados demuestran la importancia de mejorar la administración estatal a través de un sistema de planificación que contribuye al logro de una articulación intra e interinstitucional para medir el progreso y los logros de una institución pública y, por lo tanto para contribuir al seguimiento y el respeto a las metas y objetivos nacionales. En relación a las actividades manifiesta que ... la programación es determinada a través de un cronograma definido por un año, en la cual se estima se ejecutará la actividad, las cuales están determinados en un Plan Operativo Institucional (POI). El cumplimiento de las actividades, contribuye al cumplimiento de objetivos, por lo que</p>	<p>El procedimiento, persigue poder lograr el mayor acierto y eficacia de las resoluciones administrativas. En ese sentido el debido procedimiento también incluye entre sus garantías al instituto cautelar, directamente relacionado al logro de los fines del procedimiento. (p.24) También es importante definir la posesión por lo que recurriendo nuevamente a Silva la entiende como: ...el poder que una persona ejerce de hecho, de una manera efectiva e inmediata sobre un bien o una cosa. La ley protege al que posee sin necesidad de verificación previa de un derecho que lo ampare. La posesión tiene algunos atributos de la propiedad, como son el uso y disfrute del bien. Por ejemplo: un inquilino o un poseedor de un asentamiento</p>	<p>terrenos del PECH, desde la planificación, organización, dirección y control. Esta investigación tiene una justificación epistemológica pues se centra en la descripción de la parte de la realidad en estudio, el POI y el procedimiento de venta directa de terrenos, la explicación de las causas que determinan las características de su desarrollo, la prognosis para el desarrollo de los fenómenos estudiados, la evaluación de las implicaciones y la justificación o no de su análisis filosófico y epistemológico que facilitan la comprensión de la tarea mientras se ejecuta con todos los riesgos, los posibles obstáculos, los antecedentes, logros, etc.</p>							
--	---	---	--	--	--	--	--	--	--

<p>el Plan Operativo Institucional detalla las actividades y el presupuesto que se requiere para el cumplimiento de los objetivos, cuándo lo realizará, qué tareas se desarrollarán y la meta que se proyecta cumplir (p.37)</p> <p>Silva (2016) en su tesis manifestó que los factores que afectan el procedimiento de venta directa de terrenos son los empirismos aplicativos, deficiencias, incumplimientos y carencias. El tipo de estudio no experimental, descriptivo explicativo no correlacional, de corte transversal con una población muestral de 20 trabajadores del Proyecto Especial Parque Industrial de Trujillo, aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario validado por un experto cuya confiabilidad fue dada por alfa de Cronbach de 0.781. Los resultados son presentados en</p>	<p>humano sin titulación puede usar y disfrutar del bien pero no puede disponer (vender o hipotecar), o reivindicar (recuperar) el bien. (p.27)</p> <p>En cuanto al procedimiento de venta directa de terrenos este se inicia con la presentación de la solicitud de venta directa ante la Unidad de Trámite Documentario del Proyecto Especial Chavimochic, con la documentación que acredite la posesión y la actividad agrícola con anterioridad al 18 de julio de 1995.</p> <p>Recibida la solicitud de venta directa esta será derivada a la Subgerencia de Gestión de Tierras para que se ejecuten las acciones establecidas en el Reglamento de venta directa de tierras ubicadas en el ámbito del Proyecto Especial Chavimochic. Resolución Ejecutiva Regional</p>								
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>tablas y gráficos. Concluyó que los empirismos aplicativos es factor negativo que afecta el proceso de venta directa a poseionarios de lotes de terreno del Parque Industrial de Trujillo en un 56%. También las deficiencias, los incumplimientos normativos y las carencias. Mallma (2016) en su tesis que tuvo como objetivo analizar el Proceso de Formulación y Aprobación del Plan Operativo Institucional POI 2017 articulado al Presupuesto Institucional de Apertura PIA 2017 de la Municipalidad Provincial de Satipo; realizado a través de recopilación de información con la técnica de le encuesta y el instrumento cuestionario, Test de Conocimientos y Entrevistas a los servidores públicos de la MP de Satipo, método descriptivo, concluyó que el Proceso de Formulación y Aprobación del POI 2017 articulado al</p>	<p>N° 1000-2014-GRLL/PRE Fundamentación Filosófica: Según González (2002) establece que "Dentro de este giro está la consideración de la naturaleza de los pensamientos como algo a lo que no se tiene ningún acceso directo inmediato al contrario, quizás, de lo que pasa con su existencia".</p>								
---	---	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>Proyecto del Presupuesto Institucional de Apertura PIA 2017 de la MP de Satipo, no ha cumplido con los lineamientos que establece la Directiva N°001-2014-CEPLAN, continuando en el conformismo de hacer todos los años lo mismo, sin esperar resultados óptimos a favor del bienestar de la población; solo cumpliendo en gastar el presupuesto en insumos y no en productos. Este investigador manifiesta que: El POI es el documento elaborado por las entidades de la Administración Pública que toma como base la información generada en el Plan Estratégico Institucional. Está enmarcado al cumplimiento de la Directiva N°001-2014-CEPLAN, a la Ley N°28411, Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto, y a la Ley N°28112, Ley Marco de la Administración</p>									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>Financiera del Sector Público. El POI es la herramienta de planeamiento estratégico que orienta las demandas de los recursos para alcanzar los objetivos institucionales en un período fiscal. El POI constituye un insumo para el proceso presupuestario. (p.38)</p> <p>Flores (2014) en su investigación su objetivo fue la implementación del Sistema de Gestión del Plan Operativo Anual en la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, FCARRHH-USMP. Para facilitar la gestión y monitorización de proyectos, eventos y actas de reunión realizados por las diferentes áreas, oficinas y direcciones de escuela de dicha facultad. Para ello realizó un levantamiento de información para entender la situación actual de la gestión</p>									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>de dichos documentos y se identificaron los principales requerimientos a ser cubiertos por el sistema. Posteriormente se programó la aplicación y se hicieron pruebas para verificar su correcto funcionamiento logrando tener un mejor control de los proyectos, eventos y/o actas de reunión que se realizan en las diferentes áreas, permitiendo adaptarse mejor a los requerimientos del proceso de mejora continua y de acreditación que se lleva a cabo en la mencionada facultad.</p> <p>Burga (2016) investigación que está relacionada al diseño de un plan operativo para incrementar los resultados económicos de la sociedad agrícola Moche norte S.A. Provincia de Chepen tiene como objetivo central el determinar como el diseño de un plan operativo incrementar los resultados económicos de la</p>									
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>sociedad agrícola de Moche Norte S.A provincia de Chepen. Y en cuanto al diseño de investigación aplicada empleando los instrumentos de recolección de datos a la guía de entrevista y a los documentos de gestión así como los que corresponden a la información económica financiera. Los principales resultados se dan a través de información económica y financiera de carácter histórico debidamente analizados así como la proyección de los mismo estableciendo a la vez un plan operativo que se adecue a las necesidades de la empresa; la principal conclusión nos permite indicar que al diseñar un plan operativo de manera consistente y adaptado a la sociedad agrícola es factible incrementar los resultados económicos para dicha empresa. Núñez (2012) en su Tesis de tipo</p>									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>descriptivo, de carácter transversal, utilizó como instrumento una guía de entrevista. Concluyó: La Programación de metas físicas 2013 considera las actividades, unidades de medida, y las cantidades programadas trimestralmente de las metas físicas por unidad orgánica, de acuerdo con las políticas y objetivos institucionales para dicho periodo. Los objetivos y metas propuestos en el POI de la Municipalidad Distrital de La Punta están articulados con la Estructura Funcional Programática en el marco de los lineamientos establecidos por el Ministerio de Economía y Finanzas mediante Resolución Directoral N° 004-2012-EF/50.01</p>									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Anexo 11

Base de datos de la Variable 2: Procedimiento de venta directa de terrenos

PROCEDIMIENTO DE VENTA DIRECTA DE TERRENOS																																			
PETITARIO										VERIFICACIÓN DE CAMPO										NORMATIVIDAD					TOTAL VARIABLE										
EFP	P1	P2	P3	P4	LCANZAD	SPERAD	NIVEL	EFP	P5	P6	P7	P8	P9	P10	LCANZAD	SPERAD	NIVEL	EFP	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	LCANZAD	SPERAD	NIVEL	LCANZAD	SPERAD	NIVEL			
1																																			
2																																			
3																																			
4																																			
5																																			
6																																			
7																																			
8																																			
9																																			
10																																			
11																																			
12																																			
13																																			
14																																			
15																																			
16																																			
17																																			
18																																			
19																																			
20																																			
21																																			
22																																			
23																																			
24																																			
25																																			
26																																			
27																																			
28																																			
29																																			
30																																			
31																																			
32																																			
33																																			
34																																			
35																																			
36																																			
37																																			
38																																			
39																																			
40																																			
41																																			
42																																			
43																																			
44																																			
45																																			
46																																			
47																																			
48																																			
49																																			
50																																			
51																																			

ALA DE MEDIDA DE DIMENS				DISTRIBUCIÓN			
RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE	RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE
4	7	MUYBAJO	0	0%			
8	10	BAJO	0	0%			
11	12	MEDIO	0	0%			
14	16	ALTO	14	47%			
17	20	MUYALTO	16	52%			
TOTAL				30	100.0%		

ALA DE MEDIDA DE DIMENS				DISTRIBUCIÓN			
RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE	RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE
6	10	MUYBAJO	0	0%			
11	15	BAJO	0	0%			
16	20	MEDIO	0	0%			
21	25	ALTO	6	20%			
26	30	MUYALTO	24	80%			
TOTAL				30	100%		

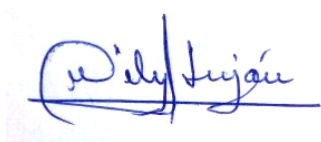
ALA DE MEDIDA DE DIMENS				DISTRIBUCIÓN			
RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE	RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE
6	14	MUYBAJO	0	0%			
16	21	BAJO	0	0%			
22	28	MEDIO	0	0%			
29	34	ALTO	11	37%			
35	40	MUYALTO	19	63%			
TOTAL				30	100%		

ALA DE MEDIDA DE VARIABLE				DISTRIBUCIÓN			
RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE	RANGO	NIVEL	FRECUE	PORCENTAJE
18	32	MUYBAJO	0	0%			
33	47	BAJO	0	0%			
48	62	MEDIO	0	0%			
63	76	ALTO	9	30%			
77	90	MUYALTO	21	70%			
TOTAL				30	100%		

Anexo 12

Autorización para publicación de Tesis en Repositorio Institucional UCV

Yo, Br. Mily Jovana Aguilar Lujan identificada con DNI N° 18180331 egresada del Programa Académico de Gestión Pública de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo, autorizo la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado “Plan operativo institucional y su relación con procedimiento de venta directa de terrenos del Proyecto Especial Chavimochic, 2018”; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33



FIRMA

DNI: **18180331**



HUELLA DIGITAL

Trujillo 04 de agosto del 2019

Anexo 13

Otras evidencias – Fotos al personal del PECH encuestando

