



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA

Gestión estratégico y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil,
2018.

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE

Maestro en Gestión Pública

AUTOR

Br. Baque Choez, Jonathan Ricardo (ORCID: 0000-0002-5006-6003)

ASESOR

Mg. Torres Mirez, Karl Friederick (ORCID: 0000-0002-6623-936X)

LINEA DE INVESTIGACION

Gestión de políticas públicas

Piura - Perú

2019

DEDICATORIA

A mi Madre Cecilia Choez, mi amiga, compañera, cómplice. Sin su apoyo, su comprensión, su paciencia, sus silencios y sus alarmas, este trabajo no hubiera sencillamente prosperado ni, mucho menos, conocido la luz.

Jonathan Ricardo Baque Choez

AGRADECIMIENTO

Muchas personas colaboraron con esta investigación e impulsaron que estudie esta maestría, primeramente, a Dios el creador del universo que me da la vida y fuerzas para seguir avanzando cada día, Dr. Samuel Merlano Medrano quien abrió las puertas de su hogar para aconsejar con respecto a varios factores presentes en esta investigación. A ellos y a más, mil gracias

Jonathan Ricardo Baque Choez

PÁGINA DEL JURADO



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Siendo las 9:40AM, del día 03 de Abril de 2019, se reunió el Jurado evaluador para presenciar la sustentación de la tesis titulada: "GESTIÓN ESTRATÉGICA Y EL COMERCIO AMBULATORIO EN LA MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL, 2018." presentada/o por el /la bachiller **BAQUE CHOEZ JONATHAN RICARDO**.

Luego de evidenciar el acto de exposición y defensa de la tesis, se dictamina: _____
Aprobar por unanimidad

En consecuencia, el/la/ graduando se encuentran en condición de ser calificado/a/ como Apto para recibir el grado académico de **MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA**.

Piura, 03 de Abril de 2019


DRA. HIDALGO DE CUCHO MARIELLA BÉLMINA
PRESIDENTA


MG. CASUSOL MORENO FERNANDO ELÍAS MANUEL
SECRETARIO


MG. TORRES MIREZ KARL FRIEDERICK
VOCAL

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, JONATHAN RICARDO BAQUE CHOEZ, estudiante del programa de Maestría en Gestión Pública de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo, identificado con C.I. 0921160867, con la tesis titulada "Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018"

Declaro bajo juramento que:

1. La tesis es de mi autoría.
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. Tesis no ha sido auto, plagiada es decir no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo al título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido parcelados ni duplicados ni copiado y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en una parte aporte de la realidad investigada.

De identificarse fraude (datos falsos), (plagio información sin citar autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena), o falsificación (representa representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se desprendan, sometiéndome a la normativa vigente de la Universidad César Vallejo.

Tumbes, julio del 2018

Jonathan Ricardo Baque Choez

C.I. 0921160867

INDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PÁGINA DEL JURADO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
INDICE	vi
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. Introducción.....	1
1.1 Realidad problemática	1
1.2 Trabajos previos.....	3
1.3 Teorías relacionadas al tema	8
1.3.1 Gestión estratégica	8
1.3.1.1 Fases de la gestión estratégica	11
1.3.2 Comercio ambulatorio	16
1.3.3 Comercio Itinerante.....	21
1.3.4 Establecimiento fijo	22
1.4 Formulación del Problema	22
1.5. Justificación.....	23
1.6 Hipótesis	24
1.7 Objetivos	25
II. MÉTODO.....	26
2.1. Diseño de la Investigación	27
2.2 Variables y operacionalización	28
2.3 Población, muestra y muestreo.....	39
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad ...	41
2.5 Método de análisis de datos.....	42
2.6 Aspectos éticos.	43
III. RESULTADOS:	44
Análisis de Fiabilidad:.....	44
IV. DISCUSIÓN	54
VI. RECOMENDACIONES:	58
VII. REFERENCIAS	59
ANEXOS	64

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 Operacionalizacion de variables	38
Tabla N° 02 Cuadro de Distribución de la Población	39
Tabla N° 03 Nivel de la variable: Gestión Estratégica.....	45
Tabla N° 04 Nivel de la variable: Comercio Ambulatorio	46
Tabla N° 05 Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra	47
Tabla N° 06 Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra	48
Tabla N° 07 Correlación General.....	49
Tabla N° 08 Correlaciones especifica 01	50
Tabla N° 09 Correlaciones especifica 02	52
Tabla N° 10 Correlaciones especifica 03	53

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 01 Nivel de la variable: Gestión Estratégica	45
Figura N° 02 Nivel de la variable: Comercio Ambulatorio	46
Figura N° 03 Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra.....	47
Figura N° 04 Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra.....	48

RESUMEN

En esta investigación se busca dar respuesta al problema ¿Cuál es la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018? Siendo así su objetivo general de determinar el nivel de relación entre la gestión estratégica y comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, 2018. Se planteó bajo un paradigma positivista y se procesó bajo el método cuantitativo. La investigación fue de tipo correlacional, se utilizó un diseño descriptivo – correlacional no experimental, se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario, el cual fue validado por juicio de tres expertos profesionales con grado de Magister y Doctor el cual se sometió a la prueba de confiabilidad. La muestra que se seleccionó estuvo conformada por 142 trabajadores. La recolección de información se realizó aplicando un cuestionario de opinión sobre gestión estratégica y otro cuestionario sobre comercio ambulatorio, aplicados al personal de la institución municipal. La variable Gestión estratégica se dimensiono en ejecución estratégica, formulación estratégica y evaluación estratégica. La variable Comercio ambulatorio se dimensiono en comercio itinerante y establecimiento fijo. Se partió desde la hipótesis Existe relación significativa entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018; los mismos que fueron validados mediante la matriz de validación respectiva. Para el análisis de la información se utilizaron las pruebas estadísticas Rho de Spearman, las que permitieron determinar la relación entre las variables y comprobar las hipótesis. Los resultados mostraron un predominio del nivel de la gestión estratégica es regular en un 75,40% y una prevalencia del nivel de comercio ambulatorio muy bueno con el 54,90%. También determinaron que existe relación significativa entre ambas variables. El grado de relación según el coeficiente Rho de Spearman fue de 0,852** (Sig.= 0.000 < 0,01) lo que indica una correlación muy alta, directa y significativa a nivel 0.01.

Palabras clave: Gestión estratégica, comercio ambulatorio, formulación estratégica

ABSTRACT

This research seeks to answer the problem. What is the relationship between strategic management and order of ambulatory trade in the Municipality of Guayaquil, 2018? This being its general objective to determine the level of relationship between strategic management and ambulatory trade in the municipality of Guayaquil, 2018. It was raised under a positivist paradigm and processed under the quantitative method. The investigation was of a correlational type, a descriptive - correlational non - experimental design was used, the survey technique was used and as an instrument the questionnaire, which was validated by the judgment of three professional experts with a Master 's degree and a PhD. to the reliability test. The sample that was selected consisted of 142 workers. The collection of information was carried out by applying an opinion questionnaire on strategic management and another questionnaire on ambulatory trade, applied to the staff of the municipal institution. The Strategic Management variable is dimensioned in strategic execution, strategic formulation and strategic evaluation. The variable Outpatient Commerce is dimensioned in itinerant commerce and fixed establishment. It was started from the hypothesis There is a significant relationship between strategic management and outpatient commerce in the Municipality of Guayaquil, 2018. Which were validated through the respective validation matrix. For the analysis of the information, Spearman's Rho statistical tests were used, which allowed to determine the relationship between the variables and check the hypotheses. The results showed a predominance of the level of strategic management is regular at 75.40% and a very good prevalence of ambulatory trade with 54.90%. They also determined that there is a significant relationship between both variables. The degree of relationship according to the Spearman's Rho coefficient was 0.852 ** (Sig = 0.000 <0.01) which indicates a very high, direct and significant correlation at the 0.01 level.

Keywords: Strategic Management, Ambulatory Commerce and strategy formulation.

I. Introducción

1.1 Realidad problemática

En el mundo moderno la mayoría, los países del continente europeo y americano se hace presente la comercialización en las vías públicas o llamadas informales, esta forma hacer del comercio una informalidad es un fenómeno que traspasa fronteras y genera una relación de elementos negativos, que fluctúan en gran manera generando desorganización del comercio en las áreas urbanas regeneradas, impacto ambiental entre otros.

Las actividades comerciales realizadas por sujetos en la vía pública son informales sin que ello tenga autorización por los entes que la regulan; que es consecuencia del desempleo y recursos que le permitirán subsistir algunos con superación y la gran parte con recursos económicos marginal (Marcillo, 2011).

CEPAL publico expresamente en la revista referente al comercio ambulatorio y los escasos recursos en los países de América Latina en el que sustenta estructuralmente que el grado de crecimiento de la economía, la modalidad y la dinámica económica son aspectos condicionantes el estado laboral, reinciden en cantidad y escenarios de vida informal. y, siguiendo ese rastro, hoy se ve que uno de los problemas más álgidos para la convivencia pacífica en las ciudades es la informalidad en el comercio; esta situación es cada vez más preocupante porque implica, por una parte, atender las causas del problema y, por otro lado, disminuir las consecuencias que trae consigo (desorden, ilegalidad, suciedad, intransitabilidad, etc.) (Rosenbluth, 1994).

En tal sentido, comercialización ambulatoria en todo el país ha permanecido en el periodo de las últimas décadas, conserva recursos económicos excluyen privilegios que acondicionan territorialmente y originan transformaciones para el comercio de compañías y centros empresariales a gran escala, orientados esencialmente a segmentos altos y medios, en absorber la pyme y mypes que es preponderante en la nación, no teniendo igual oportunidad de acceder al comercio, servicios de desarrollo, calificación, formalización y financiamientos.

La informalidad comercial en Ecuador no son ajenas a esta práctica, se da inicio en la época colonial con la llegada de los españoles a Sudamérica hallaron los

nativos organizados comercialmente, transportaban bienes a los mercados grandes donde intercambiaban sus bienes (Zaruma , 2003).

En la nación ecuatoriana existen 2'600.000 varones y damas, corresponden 41,00% de habitantes con economía activa, permanecen y solventas la canasta familiar por medio de los empleo informales o ejercicios no hallándose con dependencias, elaborando cualquier habilidad para sobrevivir (Vargas & Sanchez, 2012).

Por esta razón, la necesidad de un modelo de planificación que tenga en cuenta estos nichos de comercio y sus implicaciones en los procedimientos de los avances económicos en jurisdicciones interdistritos de la provincia del Guayas, por lo que se hace importante la articulación regional, desde una óptica centralizada de Guayaquil. El ausentismo de los líderes municipales ha desarrollado mínimo con respecto a este escenario. Guayaquil es una ciudad pujante, próspera y moderna de la costa ecuatoriana, que crece vertiginosamente. Su composición implica una carga principal de la condición media que emerge y causa modernidad urbana de modo rápido a gratitud a las compañías inmobiliarias y método de edificación en la nación. Por otro lado, el orden del territorio en relación ecológico transforma la ciudad en patrón de avance, que confronta un problema financiero, social originado por la comercialización en la vía pública (Galarza, 2009).

En este caso, los beneficiados de la informalidad son conjunto de ciudadanos, que se transforma en u conflicto para las autoridades, que es una amenaza para la ciudadanía y el ornato público, siendo estos los que originan el desorden, afectando a los alrededores, compone un mercado de desventajas para empresarios formales. Ante esta circunstancia, la Municipalidad de Guayaquil, en su planificación estratégica está considerando la imperiosa necesidad de formalizar los negocios comerciales ambulatorios para recuperar áreas públicas; además se busca las estrategias para inducir recomendaciones técnicas y habilidades para formalizar el comercio informal que pueda ser una fuente que contribuya al desarrollo económico de la ciudad.

Finalmente podríamos analizar ¿A qué niveles se evidencia la gestión estratégicas en la Municipalidad de Guayaquil?, ¿Existirá algún plan para afrontar el comercio ambulatorio? ¿Se estará gestionando estrategias para mejorar la informalidad en la ciudad de Guayaquil? Existe alguna afectación que influya económicamente las actividades de comercio informal?

1.2 Trabajos previos.

Internacional

López y Nieto (2015) la investigación denominada gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013, estudio descriptivo correlacional trabajo mediante enfoque cuantitativo, utilizo un cuestionario para el recojo de información muestreando 142 sujetos. Concluyo se obtuvo como resultados que el objetivo general de la investigación gestión estratégica y comercio ambulatorio a Personal del Municipio de San Isidro debe mejorar su capacitación al personal para que se coordine de mejor manera y se determine una solución del fenómeno de la informalidad comercial por lo cual la hipótesis fue validada, se logra el objetivo específico además se determinan la existencia de relaciones significativas entre la gestión municipal y las erradicaciones de los comercios informales en las vías públicas. Obtuvo como resultado del estadístico Rho = 0,901 siendo una relación positiva, muy alta entre sus variables, además evidenciándose la existencia de relación significativamente entre el planeamiento y las erradicaciones de los comercios informales en la vía. Rho = 0,828 evidenciándose una relación muy alta y positiva entre variables, Existiendo correlación significativamente entre la organización y las erradicaciones de los comercios informales en la vía. Rho = 0,719 obtuvo un resultado de correlación alta, positiva alta, existiendo relación significativamente entre la evaluación y control y las erradicaciones de los comercios informales en la vía pública. Rho = 0,719 existiendo correlaciones alta, positiva entre ambas variables con resultados estadísticos muy significativos con el presente estudio la Hipótesis fue validada. Se deduce que ambas variables se relacionan significativamente para los cuales estableciendo controles o mecanismo organizativos darán resultados a la formalización de los emprendedores para una

ciudad agradable y libre de ambulantes. Asimismo el presente estudio me permitirá contrastar en la discusión de la investigación.

Medrano (2013) la investigación denominada estudio del comercio informal organizado en Monterrey, Nuevo León. ENOE 2015-2011, estudio descriptivo correlacional trabajo a través del enfoque cualitativo, uso la observación para el recogimiento de la información muestreando 120,260 vivienda. Se concluyó que la comercialización ambulatoria son mercados informales, aumentado de forma rápida como opción laboral y percibimiento de fuentes económicas además la pretensión es apoyar la satisfacciones de las necesidades básicas de los habitantes, asimismo es considerado el comercio ambulatorio de no pertenecer a una empresa no contaría con la protección y/o resguardo en el empleo que origina estar inscripto en una determinada entidad permitiendo avanzar según a las propias necesidades de la ciudadanía del país. Los comercios informales estructurados son sistemas significantes para la colaboración sociales, los mercados de los sujetos mininamente favorecidos, su organización es más transcendental que la descriminalización.

Ramos (2015) la investigación denominada planeamiento estratégico y gestión municipal en la Municipalidad Distrital de Paracas, Ica – 2015. Estudio descriptivo correlacional trabajado mediante enfoque cuantitativo, uso un cuestionario estructurado muestreando 80 elementos, concluyo con la evidenciando la existencia de la relación significativamente fuerte entre ambas variables. Obtuvo un resultado estadístico $Rho = ,617^{**}$, $Sig.= .000$, $p < .05$, demostrando la existencia de relación significativa alta entre dimensión del diseño y gestión. Obtuvo resultados de correlación alta $Rho = ,752^{**}$, $Sig. = .000$, $p < 05$, existiendo correlación significativa alta implementación y gestión municipal. Se obtuvo un resultado estadístico de relación alta $Rho = ,680^{**}$, $Sig. = .001$, $p < 0.05$, existiendo relación significativa de monitoreo y gestión. Se obtuvo resultado estadístico de correlación alta $Rho = 0.703^{**}$, $Sig. = .001$, $p < .05$, Existiendo relación significativa alta la evaluación y gestión municipal. Obtuvo un resultado estadístico de correlación alta $Rho = .707$, $Sig. = .001$ $p < 0.05$. Se deduce utilizó

al estadístico Rho de Spearman, el estudio concluyo que existen evidencias significativas para confirmar el planeamiento estratégico mantiene correlación significativamente alta con la gestión municipales 0.67, nivel Sig. = ,000 < α = 0,05 por lo tanto se rechaza la Hipótesis Nulas.

Díaz (2015) la investigación denominada gestión estratégica y gobierno abierto según el personal de la Municipalidad Metropolitana de Lima, 2014”, estudio descriptivo correlacional trabajado a través enfoque cuantitativo utilizo cuestionario estructurado para el recogimiento de la información muestreando 75 sujetos. Concluyó de la siguiente forma: la gestiones estratégicas positiva Rho = .743, Sig. = .001 para ambas variables. Se aceptó el estudio planteado y la correlación alta., gestión estratégicas positiva Rho = .655, Sig. = .001, transparencia. Acepto hipótesis del estudio, con una relación alta., la gestión estratégica positiva Rho = .806, Sig. = .001, la participación ciudadana organizada. Acepto la hipótesis del estudio con una relación alta., la gestión estratégicas positivas Rho = .732, Sig. = .001 colaboración del gobierno. Acepto la hipótesis de la investigación con una relación alta. El estudio finaliza que existiendo evidencias para confirmar la gestión estratégica se correlaciona significante con gobiernos abiertos de acuerdo al personal de la institución edil. Percibiendo un resultado estadístico de coeficientes de correlaciones. Rho de Spearman .743, determinando correlación alta entre las dos variables en estudio.

Nacional

Figuroa (2015) la investigación denominada propuesta de un modelo de gestión estratégica orientada a aumentar la productividad y ventaja competitiva de la Cooperativa de ahorro y crédito Crediamigo Ltda. Estudio descriptivo correlacional trabajo mediante enfoque cuantitativo utilizo entrevista estructurado para recoger información con un muestreo de 17 empleados. Concluye 27,25% percibe las atenciones a los clientes buena, el 53,93% perciben los accionistas la empresa le aflige no son rápidos en la atención, asimismo mantienen deficiencia adentro de la organización y debería laborar para ofrecer un servicio eficaz, eficiente a los accionistas, por lo tanto la compañía enfoca brindar diferentes servicios a los accionistas. Debería considerar con respecto a los tramites crediticios para evitar

malestar de los accionistas. Igualmente, es aceptado el tipo de interés aplicados en los créditos ofrecidos, por lo tanto, la porcentualidad aceptada difiere solo 1.1% según la cantidad de accionistas, no se hallan satisfechos, es importante centrarse en la porcentualidad de los accionistas 45,46% de ejecutivos no han llevado capacitaciones por ende el servicio afectara a los clientes así como el clima laboral en la compañía. Se sugiere ejecutar análisis de estímulos para el talento humano como para los accionistas con el propósito de consolidar la lealtad y mejoras el entorno laboral que perciben, además 18,18% de los trabajadores perciben no existe clima laboral bueno, importante los trabajadores en totalidad observan bueno, siendo los mismos avanzan sus tareas. La implementación de los planes estratégicos planteados para mejoras del desempeño de la empresa, permanece realizando una estructura de escenario internos y externos de la compañía, y esta considerar peligros identificados para su ejecución del periodo.

Bustamante (2013) la investigación denominada comerciantes informales del centro de la ciudad de Machala de las calles Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de mayo del año 2013 estudio descriptivo explicativos trabajado mediante enfoque cualitativo, uso guía de observaciones para el recojo de información. Concluye incorrecto uso de áreas urbanas por los comercializadores ambulantes; asimismo estableció apoyo de la autoridad del municipio a los comercializadores informal de la ciudad de Machala no garantizando la permanencia en la vía pública topadas por el parque automotor y ciudadanos que transitan en ese lugar. Los métodos estadísticos se emplearon para analizar datos diferentes obtenidos las guías de observación, entrevistas, encuestas, la evaluación respecto a cada resultado estadístico. Del mismo modo, se usó la técnica de observaciones, permitiendo observar los fenómenos, considerar los datos para el registro de evaluación posterior. Las observaciones es un mecanismo principal de todo procedimiento investigativo; sobre ella apoya a los investigadores accediendo cantidad mayor de información. En su mayoría el acervo de conocimiento constituyen las ciencias logradas a través las observaciones para revisar sus medidas relacionadas con las encuestas planteadas.

Valdivieso (2009) la investigación denominada reubicación del comercio informal en el centro histórico de Quito, estudio descriptivos trabajado mediante enfoque cualitativo, uso guía de observaciones para el recojo de información. Concluyo partiendo de los estudios teóricos previamente expuesto con anterioridad para ejecutar una aproximación al propósito del estudio con la finalidad de reformar el escenario, conociendo los desarrollos, actor, sus habilidades y situaciones particular que se desplegó, detecta los resultados y frustraciones de actor según el método usado, las aproximaciones teóricas se realizaron desde las corrientes de acciones colectivas enfatizado en resoluciones de conflictos, que son formas más pragmáticas de mirarlos. Son importantes los saltos de métodos ejecutados en intervenciones de las problemáticas obtuvo éxitos profundos, los años mientras los dispositivos usados poseían prohibiciones de la comercialización y el seguimiento policial, en los sectores conocido como la Ipiales, casualmente intercedía la policía para el desalojo de la vía pública.

Local

Guerrero y Vélez (2013) la investigación denominada propuesta de un modelo de gestión estratégica e indicadores para la mediana empresa de Guayaquil. Caso Omaconsa S.A. estudio descriptivo trabajo mediante enfoque cuantitativo, utilizo la observación estructurada para recoger información con un muestreo 20. Concluyó el análisis elaborado permitieron identificar el entorno de algunas mypes del entorno asimismo constato que la forma administrativa es ajena a los planes organizacionales minimizando las gestiones de los ejecutivos, una tarea de reacción mediante casos fortuitos que ameritan al transcurrir el tiempo. El escenario de los logros de las compañías está relacionado el buen capital administrados estratégicamente. Los caracteres de reacción de los 15 gestiones de la mypes nos conlleva importantes desventajas, pérdidas, oportunidad de aprendizajes, gestiones de conocimientos. Las compañías no conocen las decisiones estratégicas, desconocen las operaciones de la visión de acercarse o alejarse, no es posible justificar costo a las labores crecimiento institucional que más aporta no pudiendo capacitarse frente a los cambios conseguidos en un escenario. La gran parte de gestores conferenciados escucharon relación gestión estratégica algunos procedimientos de implementar, nadie ejecuto el plan

estratégico, establecieron solamente valores, visión y misión. Asimismo la totalidad de directores expresaron lo importante de un instrumento de gestión. Las direcciones que expresaron el compromiso referente plan estratégico, desarrollaban una idea holística del procedimiento, se restringían conocer instrumentos de gestión foda, misión, visión.

Romero (2007) la investigación denominada planificación estratégica del club de recreaciones "Granilandia" estudio descriptivo trabajado a través del enfoque cualitativo, uso de carácter documental analítico para el recojo de información. Concluyo de esta forma la articulaciones son tareas de soluciones rápidas de conflictos y potencial igualados. Las ganancias que brinda las planificaciones operativas del club, reformas de la culturas, políticas, ejercicios estratégicos a las circunstancias que muestran durante el periodo y efectos de variable imposibilitado previniendo a largo plazos, cumplir la base de la planificación estratégica esta sistematización concluirá los objetivos estratégicos, proyectos de fortalecimiento, visión, misión, institucional: talento humano, técnicas de mercado, comunicaciones, inversiones, monitoreo y controles; diseños de los mapas estratégicos, son parte de la base y alineamientos de la plan estratégico; también de obtener instrumentos de controles como los planes operativos y balanced scored card.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Gestión estratégica

Los procedimientos de la Gestión estratégica, aplica al ámbito organizacional privado o público. Sin asignar casos puntuales podemos definir que la planificación estratégica permite eficazmente el soporte planificado de la visión y misión institucional, con el desempeño correctamente estructurado sostenido de sus objetivos estratégicos planteados.

Una buena gestión está básicamente ordenada con una organización en la cual todas sus partes laboran en conjunto de manera efectiva y coordinada. Así, gestionar es un componente específicamente social responsable de elaborar productos provenientes de los recursos, el compromiso desarrollado

económicamente organizado; los objetivos son estrategias que se consiguen en periodo largo, los planes estratégicos son operaciones de gran potencia se necesita de la decisión por los ejecutivos de alto nivel y mayores montos de económico (García, 2003).

De esta manera la gestión estratégica no solo se la definirá como un grupo de técnicas con el fin de un objetivo único, más bien crea como una adaptación a un ambiente dinámico para adquirir y concordar diversos objetivos.

Por ello las gestiones estratégicas considera como la formulación, implantación, evaluaciones de decisiones mediante desempeño establecen las compañías para conseguir el objetivo. La concentración integrada de las operaciones ejecutivas, y unidades funcional de talento humano, finanza, contabilidad, y tecnología de la información (Fred, 2003).

En este último siglo podemos mencionar que se ha definido a la gestión área multidisciplinario estructural, es decir ella mismo promueve poner en el centro la organización de las personas hacia logros relevantes para cumplir objetivos determinados.

En la gestión estratégica, la proactividad implica tener presente acontecimientos en los escenarios así lograr presentar óptimos resultados con disponibilidad de recursos. Referente a las gestiones estratégicas considerado método ejecutivo cuyos procedimientos permiten a las compañías ser proactivas en las formulaciones futuras. Uso esta terminología gestión para imaginarse los procedimientos participativos permitiendo dirigir y decidir beneficios en común. Una compañía debería tener la suficiente habilidad para su proyección futuras, comunicándose entre los integrantes de la compañía para la definiciones de los objetivos comunes el cual apunta la gestión (Prieto, 2011).

Cabe resaltar importantes elementos a considerar para una efectiva gestión estratégica. Son procedimientos a través el mando formulan e imponen estrategias constituidas para lograr la optimización y conseguir los resultados estratégicos, obteniendo y condicionando las partes externas e internas existente (Thompson y Strickland, 1998).

Definiendo la conceptualización del autor, el primer paso para asignar los procedimientos que inducirá la administración, selección correcta de intuición del escenario actualmente da origen, refiere en un escenario real del exterior e interior, en el acto se consigue detectar los logros y el destino de la organización. Planificar estratégicamente no sólo es un instrumento clave, precisamente es un proceso interactivo en una organización, empresa, mercados.

Un procedimiento representa dirección estratégica, a través de evaluación se organiza, planifica, control y ejecución persiguen secuencia de beneficios competitivos y manteniéndose en el futuro y defendiendo en el ámbito competitivo, mediante un adecuado recurso y habilidades de la compañía y su ambiente, con la finalidad de cumplir con los resultados de los diversos conjunto de colaboradores en la compañía. Asimismo, teniendo demostración que una compañía cumpla con sus objetivos y sostenible en el futuro (Vicuña, 2003).

El direccionamiento estratégico (o planeaciones estratégicas) definen la ciencias de formular, evaluar e implantar decisiones mediante función que admitan a una compañía conseguir sus metas y objetivos (Fred, 2003).

Planificar estratégicamente indican operaciones a empezar para lograr objetivos, mediante las posiciones de competencias relacionadas, y las perspectivas e hipótesis en el tiempo (Mozón, 2015).

De este modo la gestión estratégica, grupo de disposiciones y operaciones las cuales se manifiestan, efectúan estrategias que proporcionarán ajustes competitivas entre las organizaciones y los ambientes con la finalidad de conseguir los objetivos (Daft, 2015).

Los procedimientos de la administración estratégica se encuentran inmerso a un grupo total de responsabilidades, disposiciones y operaciones que necesita la organización para conseguir competencias estratégicas y lograr beneficios altos ponderados (Hitt & Hoskisson, 2008)

Por lo cual logramos definir la compañía alcance sus resultados, metas dirigida la gestión, inicialmente se debe expresar y luego realiza la implementación de estrategias de acuerdo con las características de la empresa. En efecto una compañía beneficiosa, logre los objetivos encaminado hacia su destino.

1.3.1.1 Fases de la gestión estratégica

Una compañía estructurada de manera competitivamente y obtenga una óptima aceptación en los mercados, tienen que restablecer los procedimientos de capacidades organizacional, transformar e implementar tecnologías, la automatización para viabilizar procedimientos y para un adecuado toma de decisiones y cumplir con necesidad del consumidor.

Para tal efecto la transformación empresarial, ejecución de los procedimientos de gestión estratégica, necesita los avances algún aspecto clave, primario para cumplirla:

Inicialmente debería tener los procedimientos de la gestión estratégica una clara visión donde requiere alcanzar, seguidamente los procedimientos claves de la gestión estratégica es el valor Nuclear. El valor proporciona la dignidad del camino de las visiones, la misión como tercer elemento, nos da conocer ¿Para quién hacerlo? ¿Para qué hacerlo? y ¿Qué hacer? (Betancourt, 2006).

El análisis y la exploración del entorno está enfocada en las compañías en la gestión estratégicas (Córdova et, 2012).

Se comprende por procesos una cadena de etapas relacionadas de acciones, métodos organizados de modo que cumplan una finalidad: (a) formulaciones estratégicas, (b) ejecuciones estratégicas, (c) evaluaciones estratégicas (Prieto, 2011).

a) Formulación estratégica

La formulación de la estrategia hace referencia a distintas expectativas u opciones estratégicas enlistan estructuralmente entregar una contestación o resultados a cantidad de presión captada en la evaluación estratégica.

El origen de la misión y visión, identifica, amenazas externas, oportunidades de compañías, las debilidades internas, fortalezas establece el objetivo en largo periodo de tiempo, la elaboración estratégicas disyuntivas y selección estratégicas específicamente a continuar (Fred, 2003).

Es decir, estableció que formulando estratégicas no proporciona aquella dirección a la cual está orientada directamente la organización, en cual al ámbito cual es el campo que tenemos que seguir.

Es necesario en la mayoría de las veces o podríamos ser más riguroso al decir siempre identificar exteriormente varias oportunidades y amenazas que se puedan mostrar; asimismo jamás olvidar conocer internamente la posibilidad de debilidad y fortaleza, de acuerdo a las respuestas identificada, adicional, cabe resaltar los objetivos pueden tener un largo periodo tomando el objetivo podemos deducir estratégicamente se podrá considerar las empresas que orientan la gestión de la entidad.

Las estrategias son procedimientos organizacionales, es posible alejar los procedimientos de un par de características relacionados del mundo real, pero dispuestos cercar para la evaluación. Principalmente son las formulaciones seguidamente las implantaciones. Las acciones correspondiente que debería hacer las estrategias podrían considerarse como actividades racionales, inclusive en el escenario real emocionalmente podrían complicarse al elegir opciones en el futuro (Mintzberg & Quinn, 1993).

Las formulaciones estratégicas son planes estratégicos empresariales, por lo tanto, la presentación que navega todas las compañías, instituciones, entidades o unidades productoras de servicios y bienes permitiendo canalizar esfuerzo entre los colaboradores en procurar en conseguir logros de sobrevivencia, desarrollo y utilidades deberían socializar la compañía en su totalidad para dar a conocer el rumbo a continuar. Dicha planificación debería ser cuantificable y específica con una extensión periódico establecido para conseguir objetivos y metas propuestas.

En esta etapa con mayor relevancia, el activo es lo más importante, que contiene toda la distribución del plan estratégico organizacional (Prieto, 2011).

Fred (2003) mencionó que la formulación estratégica es: “La creación de una visión y misión, la identificación de las oportunidades y amenazas externas de una empresa, la determinación de las fortalezas y debilidades internas, el establecimiento de objetivos a largo plazo, la creación de estrategias alternativas y la elección de estrategias específicas a seguir”. (p. 5) Afirma el autor que la formulación estratégica es conocer directamente como está orientada la organización, identificar el campo que debe seguir, exteriormente identificar las posibles oportunidades y amenazas que se muestran; tentativamente identificar las posibles fortalezas y debilidades, tomando como base a los resultados que se identificó.

La formación de la estrategia está formada en relación consecutiva de tareas de índole de la administración. Definido la intención, se puede organizar mediante el recurso de la empresa. La realidad las formulaciones estratégicas son operaciones estratégicas, las mismas son usadas, tienen una gran amplitud en el contorno de la administración comercial; expresa de otra forma, un ejecutivo ejecuta operaciones enrutadas a conseguir objetivos definitivos, consta la realización participativa una estrategia específica (Garrillo, 2003)

Definiendo desde una visión general afirma las formulaciones, fase del plan estratégico debidamente expresa procurando hallar estrategia que trasladarán a la empresa de un escenario actual a un escenario futuro deseado (Mantilla, 2013).

b) Ejecución estratégica

Por lo general se suele hablar de ejecución por un lado y de estrategia por otro lado es decir se las conceptúa por separado y es ahí donde se genera el problema, pues en realidad, La estrategia sin ejecución no se ejecuta correctamente, y la ejecución sin estrategia carece de direccionamiento.

El plan estratégico trasciende incompleto no contando con la habilidad de la empresa para la ejecución. Las ejecuciones son procedimientos sistemáticos

determinando cómo y porqué de las operaciones, nos conduce a la supervisión y comprueban los cumplimientos. En tal sentido los procedimientos elaborados referente al medio de competitividad, analizan habilidad de la empresa y se enlazan las estrategias con acciones y la prestación de los logros (Bossidy & Charan, 2006).

La ejecución estratégica nos ayuda a lograr una gran ventaja competitiva, y sus procesos claves son: organización, estrategia y operaciones.

Para lograr obtener excelentes resultados positivos, certeros y sin falencias se debe de tomar cuenta principalmente eficiencia, eficacia en objetivo constituido en la empresa.

Lo impactante de un plan estratégico en diversas compañías se percibe considerando los logros o bienes elaborados, comprometidos a la eficacia y eficiencia de las técnicas herramientas aplicados en las operaciones (Prieto, 2011).

Importante determinar objetivos durante ciertos periodos ya sean estos anuales, semestrales o por cada trimestre. Las operaciones estratégicas es el implante estratégico solicitada por las compañías establecidas objetivamente anual, diseño de políticas, estimulaciones al personal y distribución de recursos de tal forma que apliquen el implante estratégico contiene el progreso cultural, el origen de una base organizativa, la ubicación de las acciones de las técnicas de mercado, la elaboración de presupuestal, origen y el uso métodos de la información y el enlace de la prestación de los trabajadores y utilidad de la compañía (Fred, 2003).

Es necesario hacer comprender a los trabajadores primordial en la institución las culturas dirigidas a la administración de la empresa, por lo cual, en cumplimiento aquello debería tener como apoyo el uso de las herramientas informáticas y llevar un registro digital en todas las actividades que se ejecutan.

Aplicar lo trazado camino preciso del trabajo ejecutivo; es decir, pasar del dicho al hecho; las estrategias son aceptables, puesta la experiencia por mas estrategias

bien pensada, la operación no encontrara acompañante del recurso ejecutivo y líder, no funcionara las estrategias (Zavala, 2013).

Las ejecuciones estratégicas requieren poner en acción para lograr con el objetivo de la empresa es necesario contar con la adecuación del recurso y las habilidades organizacional para alcanzar aplicar las operaciones establecidas por las estrategias. Manifiesta el presente autor la totalidad de las organizaciones en cumplimiento del objetivo trazado, ajustando su habilidad y la disposición de los recursos, las adecuaciones estarán en funciones a los objetivos empresariales (Garrillo, 2003).

c) Evaluación estratégica.

El análisis estratégico se sostiene en las retroalimentaciones adecuadas. Los procedimientos del análisis están comprometidos en tres fases:

- 1) Evaluar las ejecuciones logradas en plena formulaciones estratégicas
- 2) Aprobar las operaciones en plena realización estratégicas
- 3) Confrontar los logros esperados y aplicar intercambios obligatorios para la supervisión de la ejecución (León, 2011).

La etapa del análisis de los logros planificados; se somete inicialmente a determinados elementos externos e internos. Considerando el análisis estratégicos constituye las estrategias, permanece en corroborar el nivel que despliega la admiración de la conducta actualizada de la empresa (Prieto, 2011).

Del mismo modo determino el autor la combinación de los planes estratégicos, actividades que se desplazan los ejecutivos, el análisis debería hacerse, coordinando las decisiones estratégicas que eligió y estableció al ejecutivo, y el logro conseguido. Señalaron las evaluaciones estratégicas, elaboración de medición de gestión que aprueba analizar el desarrollo organizacional, reconociendo verdaderamente la estrategia hechas si están óptimamente funcionando. Siendo esto importante elaborar indicadores de gestión que permitan divisar la conducta organizacional, por lo tanto deberían ser evaluados

habitualmente para las tomas decisiones de forma adecuada (Rojas y Medina, 2012).

Evaluar y controlar son elementos principales finalmente, la ejecución de una óptima gestión estratégica. Son procedimientos supervisores de ejercicios corporativos y los logros del desarrollo de tal forma el beneficio realmente se contraste con el beneficio esperado. Los gestores de todas las jerarquías usan datos que alcanzan niveles de medidas correccionales, solucionar conflictos. Además podemos mencionarlas debilidad de los planes estratégicos precedentemente establecidos y evaluar la totalidad de los procedimientos (Wheelen y Hunger, 2007).

El proceso estratégico es iterativo e interactivo al mismo tiempo. El autor nos demuestra que, si se trabaja de forma simultánea con varias personas y a su vez se retroalimenta con información de manera continua, para que se ejecute el aprendizaje (D'Alessio, 2013).

La etapa a través se aplica el análisis de los logros del plan, inicialmente se someten a diagnósticos nuevos de elementos externos e internos; después es comparado con los procedimientos realmente planificados, al finalizar se hacen correcciones necesarias (León, 2011).

Las planeaciones estratégicas son procedimientos, a través son tomadas las decisiones en una compañía, analizan y procesan datos necesarios externos e internos con la finalidad de analizar escenarios presentes de la compañía, a un nivel competitivo con intención de prever y resolver el direccionamiento organizacional hacia el futuro (Serna, 1999).

1.3.2 Comercio ambulatorio

Los comercios informales o ambulatorios, eligen acciones económicas cuya funcionalidad está alineada bajo las perspectivas de las normas legales y financiera. Este segmento surgió en condiciones establecidas socios- económicos

mostrando principalmente en las economías en estados del tercer mundo donde existe un nivel de desempleo alto.

Generalmente el comercio informal, ambulatorio establecen a los ciudadanos que venden en las vías públicas sin ningún tipo de comprobantes de ventas de bienes o servicios. La comercialización en la vías pública expresada como informalidad, proporcionadas las tipologías de su compañía y funcionalidad (Bustamante, 2013).

La necesidad de poder subsistir en una economía inestable genera este tipo de comercio y como consecuencia indirectamente esta actividad implica que salga de los marcos legales y normativos. La comercialización ambulatoria, son acciones informales por grandiosidad. Por lo tanto son diferentes expresiones de conflictos, consta en los avances de acciones comercializadoras en las vías públicas, a márgenes de las disposiciones legales existentes (De Soto, 1987)

Invadir los espacios públicos genera problemas, los cuales generan inconformidad en algunos sectores. Constantes negociaciones y tensiones, que excluyen a algunos miembros de la sociedad en beneficio de otros. El uso de estos espacios, no se limitan a posturas normativas y de ciudadanía, debido a las relaciones de poder y resistencia, que permite a comerciantes ambulantes, adquirir derechos legitimados por las autoridades, como el acceso a permisos y el de defensa de los espacios que ocupan. A su vez, las interacciones desarrolladas, les permiten desarrollar habilidades de negociación con autoridades y el hacer prevalecer su derecho al trabajo (Silva, 2007).

Podríamos clasificar el comercio ambulatorio desde varios enfoques o puntos de vistas. El comercio ambulatorio está representado por actividades que aparentemente a simple viste reflejan ser fielmente licitas y convenientes, se valen de medios ilícitos para llevarse a cabo. En referencia a lo anterior el Comercio ambulatorio se puede clasificar de la siguiente forma: (a) De celebración periódica (b) Callejero o ambulante (c) De quioscos y similares (e) Existe relación de dependencia (Cruzado Paz & Remaycuna Peña , 2015).De acuerdo al autor el comercio ambulatorio es aquel que ejerce de manera móvil y

no tiene un asentamiento fijo en las vías y temporalmente se sitúa en las vías públicas.

El gobierno inducirá lineamientos y capacitaciones en mejoras de la integración y calidades de empleos, fomentando la independencia laboral. El gobierno cuidará el respeto del derecho laboral de los comerciantes ecuatorianos, originará acuerdos con varios países para regularizar a los comerciantes (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

La comercialización ambulante en Ecuador se halla en un porcentaje alto, además predomina en la economía del país, por lo cual se debe analizar minuciosamente las características generales en este sector con la finalidad de predecir tentativamente el impacto en la evolución del sector del informalismo.

La comercialización ambulante en Guayaquil se ha intensificado en varios sectores de la urbe porteña. Zonas comerciales muy concurridas, Bahía, Mercado Central, etc. han podido establecerse centros altamente frecuentados, por segmentos de bajo recursos inclusive por la sociedad de clase media (Marcillo, 2011).

Las expresiones de las informalidades ruedan al entorno de la dimensión configurada de la demanda esfuerzos de los empleos en la ciudad relacionada ofertando lo mismo en estantes de producción y otras provenientes de los niveles de las ofertas de productos consumibles (Farrell, 1985).

1.3.2.1 El comportamiento del consumidor

El análisis de la conducta del cliente establecen los investigadores de los mercados comprendan y anuncien las culturas de los consumidores del escenario comercial; los individuos solamente no se ocupa lo que comprara además por qué adquiere, adónde, y qué continuidad lo realiza. El estudio respecto a los consumidores compone métodos utilizados para investigar la conducta sí mismo; se hace en la totalidad de las etapas realiza del procedimiento consumible (Bossidy y Charán, 2006).

Generalmente las mercadologías eligen orientarse a un grupo de compradores que estén respectivamente sólidos estilos de vidas y estándares de consumos (asimismo contengan posibilidades de desarrollar y tornar factibles en el tiempo), impiden grupos “inseguros” inconstantes. Los jóvenes, son grupos de mercados apto y fácil detectar, deseosos de consumir, idóneos de gastar, fácil de conseguir (Schiffman & Lazar Kanuk, 2010).

1.3.2.2 Ordenanzas municipales

Las ordenanzas municipales N° 0280, setiembre 2012, las ordenanzas metropolitanas los avances integrales y regla de las acciones comerciales y ayuda de actividades comerciales de los empleados independientes del distrito metropolitano de Quito.

Los controles de los expendios alimenticios y bebidas en las vías públicas lo ejecutará las entidades locales, coordinando con las autoridades sanitarias con el consentimiento leyes orgánicas de régimen municipales (Artículo N° 148 de la Ley Orgánica de Salud).

De esta manera el distrito metropolitano de Quito manifestó la comercialización ambulancia, movimiento comercial que efectúan vendedores en zona pública, acreditada y regulada por la institución local.

De acuerdo a ordenanzas norman las instalaciones de carretillas y kioscos y además el avance de actividades comerciales en la vía pública de la ciudad de Guayaquil.

Kioscos: mueble estable en la vía pública, consignado al desarrollo comercial de bienes permitidos y servicios en general, consumo diariamente o de ocasión, ubicado con particulares y descripciones determinadas M. I. Municipalidad de Guayaquil.

Carretillas: muebles fijo urbano, persistirá transitoriamente inmóvil en veredas, consignado al comercio bienes facultados al consumo diariamente o de ocasión,

con horarios determinados en el permiso concedido, ubicado con particulares y descripciones determinadas.

Comisión Municipal: La representación de las áreas sistemáticas, operantes atendida por dirección: avalúos y registro, aseo cantonal, mercados y servicios especiales, justicia y vigilancia, uso dirección del uso del espacio y vía pública, urbanismo, por esta razón la ordenanza debería establecer procesos adicionales, normativas nuevas que demanden (MI Concejo cantonal de Guayaquil, 2004).

De acuerdo con estos artículos la M.I. Municipalidad de Guayaquil, menciona igual al asunto del distrito metropolitano de Quito que la comercialización ambulancia como movimiento comercial que efectúan los comercializadores en escenarios en la vía pública; permitido y codificado por el municipio.

Ordenanza N° 1787 estableció el comercio ambulancia como acción económica temporal, que despliega en entornos públicos usuales, existiendo desarrollar por negociantes ambulancia, poseen un patrimonio económico que no sobrepase dos unidades impositivas tributarias (UIT) al año. (Municipalidad Metropolitana de Lima, 2004)

Por lo cual la entidad metropolitana, hace referencia la comercialización ambulancia como acción comerciales que lo ejecutan vendedores en área de las vías públicas acreditado y reglamentado por los municipios de manera temporales, principalmente para ciudadanos que no cuentan con otros ingresos económicos, asimismo no tienen relación laboral con distribuidores de los bienes que ofertan.

Definen en dos acciones principales: el comercializador que merodea en la vía pública ofertando sus bienes o servicios careciendo de lugar establecido, y comercializador dispensa mercancía u oferta servicios de lugares estables en la ciudad. La diferenciación no es recientemente, en las épocas de los colonos se denominaba regatones, por ocupación minoristas y la capacidad para la

negociación contractual y segunda vendedores de cajón, por el desplazamiento de madera por la ciudad (De Soto, 1987).

1.3.3 Comercio Itinerante

Según el diccionario de la lengua española y la real academia, define palabra itinerante:

Del lat. Tardío *itinērans*, *-antis* 'viajero', y este de *itinērāri* 'viajar', der. de *iter*, *itinēris* 'camino, viaje (s.f.)'. Itinerante es un adjetivo que se usa para referir todo aquello que se traslada constantemente de un lugar a otro, es decir no permanece en un lugar fijo.

La expresión itinerante se puede usar en diversos contextos, la palabra se puede utilizar para aludir a una persona que debe movilizar a diferentes lugares para cumplir una labor específica.

La comercialización ambulatoria se desempeña comprando cantidades mínimas de productos golosinarías o bienes no perecibles y transitan por la vías públicas consiguiendo de comercializarlo con los ciudadanos que hallan de pasada. No cuentan con un espacio establecido y aplican su negocio en escenario muy pequeño. Los ingresos económicos es de acuerdo a su capacidad que oferta sus productos. El itinerante, ambulantes no se encuentran constituidos, actuando de manera individual, no teniendo espacio alguno para defenderlo (De Soto, 1987).

La actividad de movilizarse de un lugar a otro mostrando sus productos, se ejecuta ventas de bienes mínimas porque en esta modalidad es complicado llevar cantidad mayor, pues aquello dificulta la movilización.

Los comercializadores de la calle que no usan de forma fija espacio en la vía pública, no suficiente los tipos de productos usados en la labor y mercaderías que venden, obligatoriamente deberían usar de manera temporal un segmento determinado de área pública (La Corte Constitucional Colombiana, 2003).

1.3.4 Establecimiento fijo

El término de establecimiento fijo hace referencia a la vinculación de distintos ordenamientos tributarios entre dos partes, por otro lado, el tema de establecer un lugar fijo para el comerciante es una gran desventaja para los que tienen que pagar arriendos. De Soto (1987) expuso la ubicación establecida las vías públicas, segunda clase de la comercialización ambulatoria se entiende el comercializador ha dejado de transitar, detectando espacio instalándose para desempeñar sus actividades. Generando consiguientemente invasiones en la ciudad (p. 68). Tal como lo señala el autor, usar zonas en las calles, es adaptar ubicación específica ejecutar algunas actividades comerciales.

El grado de estabilidad del espacio establecido de comercio se encuentra inmerso al comentario que pretendan proporcionar los estados en período de comercializar los acuerdos, alguna legislación establecen tempo semestral, se enfatiza que el espacio de comercialización deberían poseer grado de estabilidad en el futuro (Mora , 2008).

Por otro lado, indica la autorización que extiende dirección de uso del espacio y vía pública, registrarán al titular y suplente, en casos justificados podrían requerir por escrito un ejecutor asistente, atenderán en kiosco o carretilla. Según Marcillo (2011), Ecuador se encuentra en un importante lugar en la reproducción de ocupaciones laborales transformando en elementos significativos en la economía de la nación, nace como efecto de la influencias ejercidas por los excedentes de acogida mano de obra y la escasa generación laboral. Población por generar ingresos de manera obligada busca soluciones con baja productividad, bajos ingresos por lo cual la opción más favorable que encuentra es crear para vender algún producto, ya sea alimentos o víveres a bajos costos induciendo el surgimiento informal.

1.4 Formulación del Problema

¿Cuál es la relación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018?

1.5. Justificación

Teórica.

El estudio muestra varios escenarios como gobierno local y la municipalidad margina la realidad del sector informal. Además, identificara, las razones o factores predominantes por el cual muchas personas se involucran en alguna actividad económica informal en el mayor de los casos generado por el desempleo, cabe mencionar que esta actividad informal ambulante podría llegar a una posible formalización. Por otro lado, se recopilo información en esta tesis con un gran aporte científico, de esta manera se trata de comparar situaciones similares y pulir fallas para pronosticar los factores futuros y de mejora que se pueden presentar en el sector informal y la economía del país.

Práctica.

Este trabajo de investigación nos direcciona a escoger dos opciones, para de esta manera definir qué hacer con la problemática del comercio ambulatorio, Como primera opción se puede continuar haciendo caso omiso y continuar con la situación actual, es decir seguir obstruyendo e invadiendo las veredas, las áreas públicas en zonas regeneradas, paraderos etc. Por otro lado, como segunda opción y cabe recalcar que está la más recomendable, plantear e implementar cursos y capacitaciones a los comerciantes ambulantes, motivando poner en práctica técnicas estratégicas en ventas, atención al público, charlas motivacionales y así concientizar mayor responsabilidad en la manera de ejecutar su labor estructurada y organizativa.

Metodológica.

Para conseguir el objetivo del estudio, asiste a la aplicación de métodos de estudio las encuestas y su procesamiento en el software para encontrar la correlación entre la gestión estratégica y la comercialización ambulatoria. Con ello se pretende conocer si existe relación significativa entre la ejecución, formulación y evaluación estratégica en la comercialización ambulatoria. Así lograr identificar datos certeros con aquellos análisis estadísticos; los resultados se apoyan en técnica e instrumento diseñado aplicado en el desarrollo del estudio de esta

manera tienen validez y confiabilidad y se pueden emplear en otros trabajos de investigación.

Social

Esta investigación intenta demostrar a la municipalidad la relación que existe entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio y entender el impacto positivo en el que influye aplicar soluciones estratégicas en el comercio ambulatorio, pero para que esto sea efectivo se debe trabajar en conjunto considerando a la sociedad en general.

1.6 Hipótesis

General

H₁.

Existe relación significativa entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

H₀.

No existe relación significativa entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Específicas

Existe relación significativa entre la formulación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Existe relación significativa entre la ejecución estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Existe relación significativa entre la evaluación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

1.7 Objetivos

General

Determinar la relación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Específicos

Determinar la relación entre la formulación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Determinar la relación entre la ejecución estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Delimitar la relación entre la evaluación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

II. MÉTODO

Se aplicó método hipotético-deductivo forma el que investiga usara para transformarla en escenarios científicos. El método contiene diferentes patrones, análisis de la problemática, propuestas de las hipótesis para expresar lo estudiado, planteamientos fundamentales de las propias hipótesis, y comprobación de la información manifestados, propuestos y confirmados con la práctica (Bernal, 2014).

Tipo de estudio

Los paradigmas positivistas mantendrán al presente estudio que obtenga como objetivo demostrar las alternativas posibles de solución mediante la estadística o establecer medidas de variables estipulada a través de expresión numérica. Para tal efecto, modelo positivista se seguirá un enfoque cuantitativo, esta buscara examinar hipótesis a través técnicas estadísticas; argumento de un escenario objetivo de la municipalidad de Guayaquil (Ricoy, 2006).

El estudio conserva el enfoque cuantitativo, ha mantenido unos procedimientos continuos y probatorios. Inicia detectando la problematización referente a la relación de los indicadores de gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, después de planificar los objetivos y las hipótesis; luego se someterá a las pruebas de las variables de estudio, aplicando las técnicas de la estadística que nos permitirán llegar a los objetivos y las conclusiones.

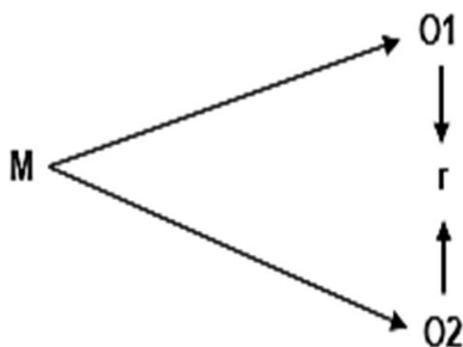
El nivel estudio fue descriptivo de tipo correlacional. Se señala que será descriptiva porque pretende puntualizar características y propiedades de la gestión estratégica, y el comercio ambulatorio de la municipalidad de Guayaquil, 2018. Con este procedimiento medimos la relación entre variables a través de coeficiente de correlación, que describe el grado de asociación entre las variables (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

2.1. Diseño de la Investigación

El diseño del estudio es correlacional no experimental. Los estudios correlacionales poseen como intención medir el nivel de relación que existen entre dos o más concepciones, clases o variables, el estudio no experimentales son investigaciones que se ejecutan sin la manipulación deliberadamente de variables, solo observan fenómenos en situación natural para posteriormente examinarlos (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

Del mismo modo el estudio, nos permitió saber el nivel de relación que existen entre ambas variables gestión estratégica y el comercio ambulatorio de la municipalidad de Guayaquil, 2018.

De este modo el diseño del estudio se representa de la siguiente forma:



Dónde:

M = Constituye a la muestras del estudio

O₁ = Constituye a la observación de las variables gestión estratégica.

O₂ = Constituye a la observación de las variables comercio ambulatorio.

r = Representa los indicadores de la correlación en ambas variables.

2.2 Variables y operacionalización

Variables 1

- Gestión estratégica.

Dimensión 1

- Formulación estratégica.
- Ejecución estratégica.
- Evaluación estratégica.

Variables 2

- Comercio ambulatorio.

Dimensión 2

- Comercio itinerante.
- Establecimiento fijo

Tabla N° 01

Operacionalización de Variables

Variable	Definición		Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
	Conceptual	Operacional			
Gestión Estratégica	En la gestión estratégica, la proactividad implica tener presente acontecimientos en los escenarios así lograr presentar óptimos resultados con disponibilidad de recursos. Referente a las gestiones estratégicas considerado método ejecutivo cuyos procedimientos permiten a las compañías ser proactivas en las formulaciones futuras (Prieto, 2011).	Las gestiones estratégicas, operacionalmente están compuestas a través formulación estratégica, ejecución estratégica y evaluación estratégica.	<ul style="list-style-type: none"> - Formulación Estratégica - Ejecución Estratégica - Evaluación Estratégica 	<ul style="list-style-type: none"> - Objetivos. - Misión. - Visión. - Meta - FODA - Estrategias - Eficacia - Eficiencia - Actividades - Logro - Debilidades - Realimentación 	Nominal
Comercio Ambulatorio	La necesidad de poder subsistir en una economía inestable genera este tipo de comercio y como consecuencia indirectamente esta actividad implica que salga de los marcos legales y normativos. La comercialización ambulatoria, son acciones informales por grandiosidad (De Soto, 1987)	Es la cualidad que predispone al estudiante a trabajar en equipo, administrar el tiempo y a comprometerse con estudio.	<ul style="list-style-type: none"> - Comercio Itinerante - Establecimiento Fijo 	<ul style="list-style-type: none"> - Giro - Financiamiento - Aval - Espacio - Legal - Clientes - Infraestructura - Financiamiento - Presión - Giro - Oportunidad 	Nominal

2.3 Población, muestra y muestreo

Población

La población es un grupo de la totalidad de los casos que coinciden con especificaciones establecidas. El estudio tomo una población de 142 trabajadores que laboran en municipalidad de Guayaquil (Hernández et al, 2010).

Tabla N° 02

Cuadro de Distribución de la Población

Departamentos	Número de Servidores
Alcaldía	2
Asesoría Jurídica	2
Desarrollo Institucional	2
Dirección de comunicación, prensa y publicidad	4
Dirección de medio ambiente	3
Dirección de ordenamiento e infraestructura territorial	5
Dirección de control de Gestiones de Fundaciones y corporaciones	4
Dirección de Gestión de riegos Y Cooperación	6
Dirección de auditoria interna	4
Dirección administrativa	3
Dirección financiera	3
Dirección de informativa	3
Dirección de Recursos humanos	4
Dirección de acción social y educación	10
Dirección de áreas verdes, parques y movilización cívica	6
Dirección de aseo cantonal, mercados y servicios especiales.	12
Dirección de cultura	2
Dirección de justicia y vigilancia	11
Dirección de obras publicas	6
Dirección de policía metropolitana	8
Dirección de salud e higiene	4
Dirección de terrenos y servicios parroquiales	8
Dirección de turismo, relaciones internacionales, competitividad y promoción cívica	6
Dirección de uso del espacio y vía publica	8
Dirección de deportes	4
Dirección de vinculación con la comunidad	6
Dirección de infraestructura de la comunidad	6
TOTAL	142

Fuente: Municipalidad de Guayaquil

Muestra

El estudio muestrea la misma cantidad de población por lo tanto considera no probabilística intencional; debido la muestra no es seleccionada mediante fórmulas estadísticas, considerando 142 sujetos de la municipalidad de Guayaquil entre administrativos y profesionales del gobierno autónomo. El muestreo no probabilístico, dirigido un subconjunto de población la elección de los sujetos no dependen de la probabilidades sino de las caracteres del estudio (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Para la presente investigación los criterios de Inclusiones y exclusiones manifiesta de la siguiente manera:

- **Criterios de Inclusión:** Se consideraron a todos los sujetos que laboran en la municipalidad de Guayaquil en la modalidad de contratos estables y por contratos temporales.
- **Criterios de Exclusión:** No se incluyeron al personal contratados por empresas subcontratistas de servicio, para cual son sujetos que no tienen una relación laboral con la municipalidad.

Los muestreos no probabilísticos intencionales, un cuadro referenciales que permiten detectar realmente los sujetos de la población, la probabilidad de especificar y elegir los componentes muestrales (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Actualmente se consideró la totalidad de la población y muestra constituyéndose por 142 colaboradores que trabajan en la municipalidad de Guayaquil. Se trabajó con la totalidad de los elementos por ser una muestra pequeña considerado un muestreo censal obteniendo la misma cantidad de muestra y población.

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

Técnicas

La técnica dependerán del escenario de la comprensión adecuada, de los exigencias exacta, así como las habilidades e inteligencias del responsable del estudio de ejecutar la técnica (Bunge, 2002).

Aunado a esto la técnica del estudio es el conjunto de procesos vinculados al estudio y los recursos disponibles, apropiado a la creación de los datos oportuno para el estudio. Se eligió la **encuesta** siendo una técnica del estudio establecida por un muestreo específico de una población específica, permitirán dar a conocer valoraciones subjetivas, sugerencias, culturas, cualidades y otros.

Instrumentos

El cuestionario es u grupo de preguntas referido a una o más variable que se medirán, esencialmente la confiabilidad y validez (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

El instrumento que se ejecutó concierne un **cuestionario**, tipo escala de Likert, tomando cinco alternativas de respuestas apropiadamente cuantificadas para luego ser procesadas a un programa estadísticos SPSS 22.

Para el estudio se confecciono instrumento mencionado cuestionario, conteniendo 40 preguntas 5 opciones para responder según escala de Likert; detectando la parte superior el nombre de la variable, consecutivamente se muestra un prefacio, posteriormente se encontrara indicaciones para el llenado. El mencionado instrumento se recogió información de los sujetos encuestados de los servidores de la municipalidad de Guayaquil.

La elaboración del presente cuestionario para la variable independiente conformada por tres dimensiones: Formulación estratégica (17 ítem), Ejecución estratégica (6 ítem), Evaluación estratégica (6 ítem). En esta variable se obtuvo la cantidad de veintinueve ítems, siendo las alternativas de la variable de estudio

gestión estratégica la siguiente escala Siempre (5), Casi siempre (4), A veces (3), Casi nunca (2), Nunca (1).

Por otro lado, la variable dependiente está integrada por dos dimensiones: Comercio itinerante (7 Ítem), Establecimiento fijo (4 Ítem). En esta variable se obtuvo la cantidad de once ítems, siendo las alternativas de la variable de comercio ambulatorio la siguiente escala Siempre (5), Casi siempre (4), A veces (3), Casi nunca (2), Nunca (1).

Validez y confiabilidad del instrumento

Validez

La investigación de estudio empleó la validación del contenido por medio del juicio de 3 expertos con el conocimiento en la materia de estudio. Para lo cual se evaluará la objetividad, pertinencia y claridad del instrumento. La validez del instrumento como valor del contenido del cuestionario para evaluar propiedades para lo que fueron elaborados. Concluyeron la validación referente al nivel que supuestamente los instrumentos de medición, evalúa las variables a punto de concordancia con los especialistas del tema (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Confiabilidad

Se sometieron a prueba piloto los instrumentos observaron diez trabajadores determinando la confiabilidad del coeficiente de alfa de cronbach, teniendo resultado ,917 a un nivel excelente calculado mediante la varianza de ítem y la varianza del puntaje en su totalidad.

2.5 Método de análisis de datos

El resultados desarrolló mediante el procesamiento de datos recogidos mediante las hojas de respuesta de las evaluaciones ejecutadas, permitiéndome elaborar cuadros estadísticos, tablas, figuras o en forma descriptiva y el análisis de cada

uno de los de los aspectos atendiendo el objetivo y variable de tal forma pudo contrastar objetivos, hipótesis y con las variables.

Para evidenciar las hipótesis se recurrió aplicaciones de la estadística SPSS 22, determinándose las respectivas tabla de correlación, prueba de Rho de Spearman para cada una de las dimensiones de las variables gestión estratégicas y comercio ambulatorio. Así mismo se elaboró la distribución de frecuencias como tablas de distribuciones de frecuencias relativas porcentuales por cada variable.

2.6 Aspectos éticos.

El presente estudio se consideró aspecto éticos que son esenciales, se trabajaron con integrantes que laboran en la municipalidad de Guayaquil, para la ejecución de instrumentos del recojo de los datos expresándole el propósito de la misma correspondiente a aspectos puramente académicos, manteniendo en anónimo la identidad los partícipes y respeto al encuestado protegiendo la información recogida sin calificar los datos recopilados.

III. RESULTADOS:

Análisis de Fiabilidad:

Fiabilidad Gestión Estratégica y Comercio Ambulatorio

Alfa de Cronbach	N de elementos
<u>,917</u>	<u>40</u>

Resultado 0.917, según fiabilidad de gestión estratégica y comercio ambulatorio se considera EXCELENTE.

Fiabilidad de Gestión Estratégica

Alfa de Cronbach	N de elementos
<u>,893</u>	<u>29</u>

Resultado 0.893, según fiabilidad de gestión estratégica se considera BUENO.

Fiabilidad de Comercio Ambulatorio

Alfa de Cronbach	N de elementos
<u>,721</u>	<u>11</u>

Resultado 0.721, según fiabilidad del comercio ambulatorio se considera ACEPTABLE.

Resultados descriptivos

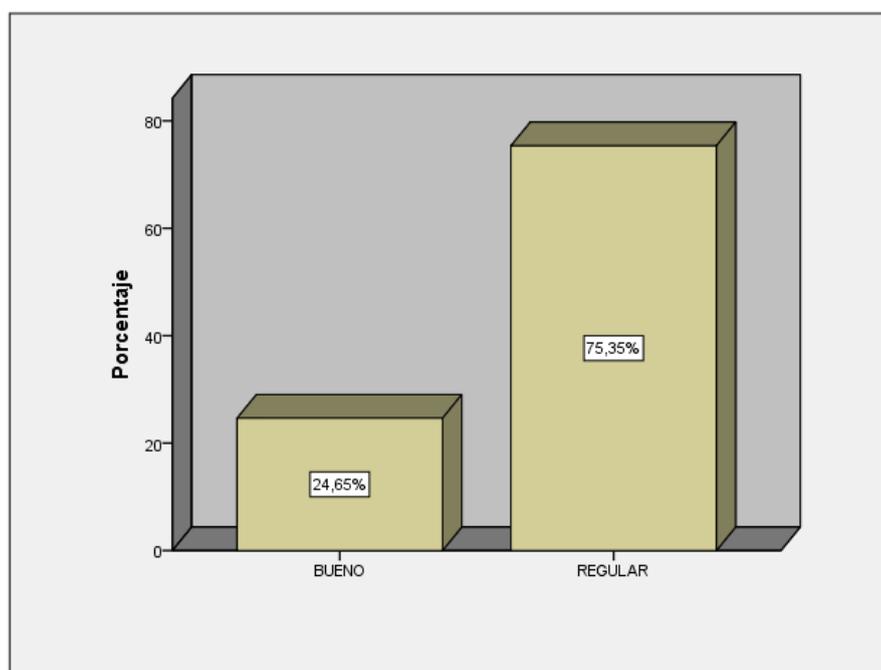
Tabla N°03

Nivel de la variable: Gestión Estratégica

	Frecuencias	Porcentajes	Porcentajes válidos	Porcentajes acumulados
Válido BUENO	35	24,6	24,6	24,6
REGULAR	107	75,4	75,4	100,0
Total	142	100,0	100,0	

Figura 01

Nivel de Variable: Gestión Estratégica



Interpretación:

De acuerdo al resultado de la estadística se precisa en la tabla 03 y figura 01, del total de los encuestados, el 24,60% perciben el nivel de la variables gestión estratégica bueno, mientras 75,40% ellos opinan regular. Asimismo, para el nivel deficiente, muy bueno se evidencio resultado 0%.

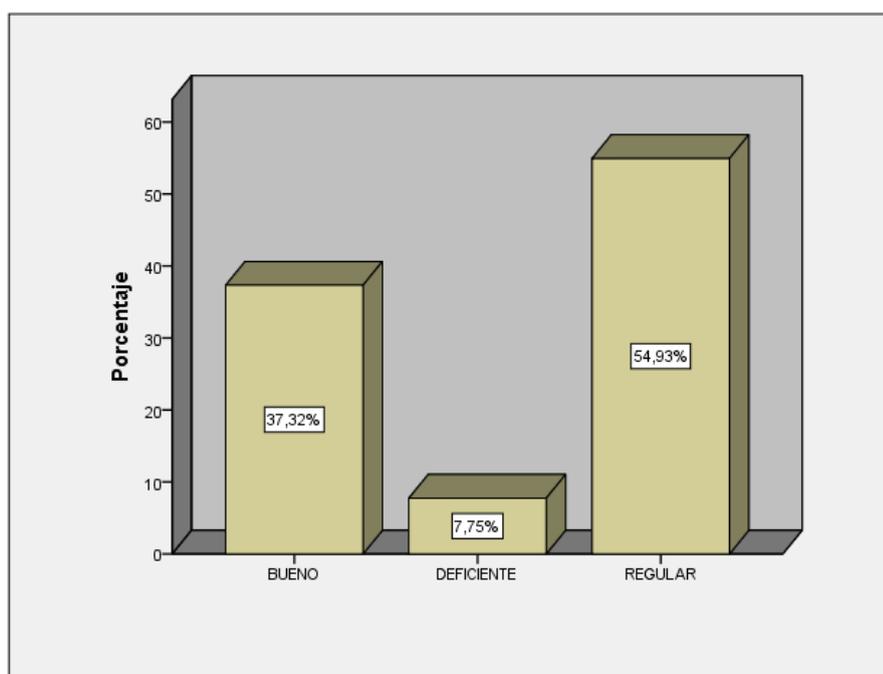
Tabla N° 04

Nivel de la variable: Comercio Ambulatorio

		Frecuencias	Porcentajes	Porcentajes válidos	Porcentajes acumulados
Válido	BUENO	53	37,3	37,3	37,3
	DEFICIENTE	11	7,7	7,7	45,1
	REGULAR	78	54,9	54,9	100,0
	Total	142	100,0	100,0	

Figura N° 02

Nivel de Variable: Comercio Ambulatorios



Interpretación:

De acuerdo al resultado de la estadística se precisan en la tabla 04 y figura 02, del total de los encuestados, el 37,30% perciben el nivel de la variable comercio ambulorios bueno, mientras 7,70% ellos opinan es deficiente y el 54,90% manifestaron regular. Asimismo, para el nivel muy bueno se evidencio resultado 0%.

Prueba de Normal

En el presente estudio usó la prueba normal del Kolmogórov-Smirnov que a continuación detallamos:

Tabla N° 05

Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra

		Gestión Estratégica
N		142
Parámetros normales	Media	81,33
a,b	Desviación estándar	13,842
Máximas diferencias extremas	Absoluta	,135
	Positivo	,135
	Negativo	-,098
Estadístico de prueba		,135
Sig. asintótica (bilateral)		,000 ^c

Figura N° 03

Gestión Estratégica

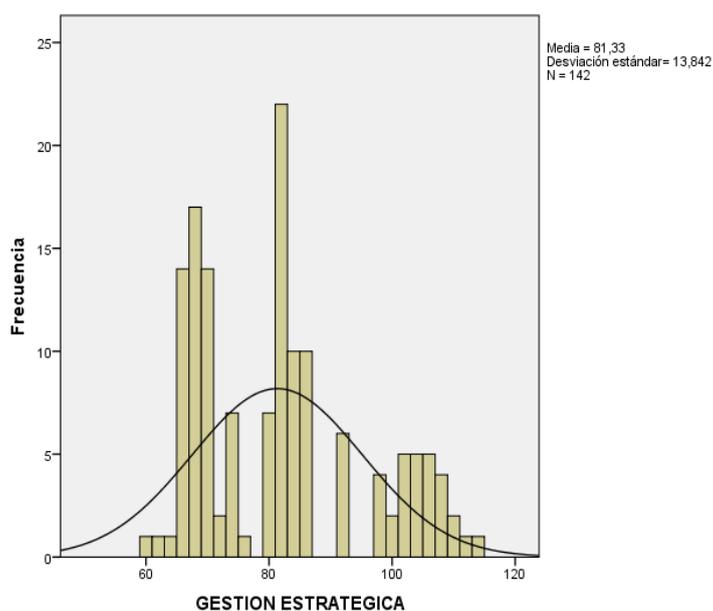


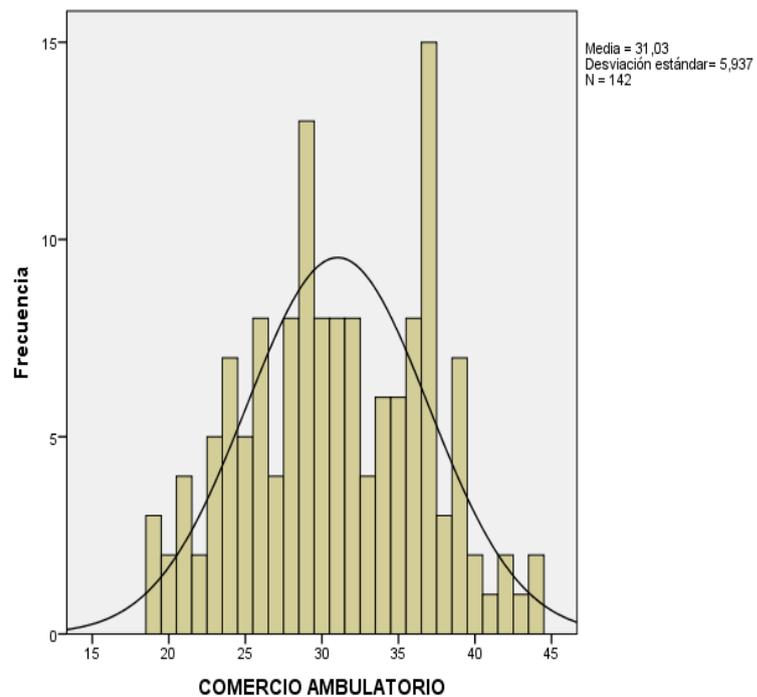
Tabla N° 06

Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra

		Comercio Ambulatorio
N		142
Parámetros normales ^{a,b}	Media	31,03
	Desviación estándar	5,937
Máximas diferencias extremas	Absoluta	,088
	Positivo	,063
	Negativo	-,088
Estadístico de prueba		,088
Sig. asintótica (bilateral)		,010 ^c

Figura 04

Comercio Ambulatorio



Interpretación:

En las Tablas 05 y 06 se aprecia los resultados de la pruebas de normalidad (kolmogorov-smirnov) indicadores de gestión y calidad de atención, observándose el rango significativa de la prueba de Kolmogorov-Smirnov los valores son menores 0,05% de significancia $p < 0.05$, variables; demostraron que existe una distribución no normal, considerando usar pruebas no paramétricas para analizar la correlación entre variable y este caso uso el coeficiente del estadístico Rho de Spearman.

Resultados inferenciales

Correlación general

Correlaciones entre las variables gestión estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Tabla N° 07

Correlación General

			Gestión Estratégica	Comercio Ambulatorio	
Rho de Spearman	Gestión	Coeficiente de	1,000	,852**	
	Estratégica	correlación			
		Sig. (bilateral)		.	,000
		N		142	142
	Comercio	Coeficiente de	,852**	1,000	
	Ambulatorio	correlación			
Sig. (bilateral)			,000	.	
N			142	142	

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

Interpretación:

La correlación entre la gestión estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, fue una relación de 0,852** muy alta, directa y significativa al nivel 0.01 (Sig. = 0,000 < 0.01).

Prueba de hipótesis general

Hi: Existe relación significativa ($p < 0.05$) entre la gestión estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Ho: No existe relación significativa entre la gestión estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Del contraste de la hipótesis se aprecia que existe una relación muy alta directa significativa ($0,000 < 0.05$) entre las variables indicadores de gestión estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula (H_0) aceptamos la hipótesis alternativa (H_i).

Correlación 01

Correlación entre la formulación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Tabla N° 08

			Formulación Estratégica	Comercio Ambulatorio
Rho de Spearman	Formulació n	Coeficiente de correlación	1,000	,764**
	Estratégica	Sig. (bilateral)	.	,000
		N	142	142
	Comercio Ambulatorio	Coeficiente de correlación	,764**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	142	142

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

Interpretación:

La correlación entre la formulación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, fue una relación de 0,764** alta, directa y significativa al nivel 0.01 (Sig. = 0,000 < 0.01).

Prueba 01

H₁: Existe relación significativa ($p < 0.05$) entre formulación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

H₀: No existe relación significativa entre la formulación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Del contraste de la hipótesis se aprecia, existe una relación alta, directa significativa ($0,000 < 0.05$) entre la formulación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018 por lo tanto rechazamos la hipótesis nula (H₀) y aceptamos la hipótesis alternativa (H₁).

Correlación 02

Correlación entre la ejecución estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Tabla N° 09

			Ejecución Estratégica	Comercio Ambulatorio
Rho de Spearman	Ejecución Estratégica	Coeficiente de correlación	1,000	,846**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	142	142
	Comercio Ambulatorio	Coeficiente de correlación	,846**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	142	142

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

Interpretación:

La correlación entre la ejecución estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, fue una relación de 0,846** muy alta, directa y significativa al nivel 0.01 (Sig. = 0,000 < 0.01).

Prueba 02

H₂: Existe relación significativa ($p < 0.05$) entre la ejecución estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

H₀: No existe relación significativa entre la ejecución estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Del contraste de la hipótesis se aprecia, existe una relación muy alta, directa significativa ($0,000 < 0.05$) entre la ejecución estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018 por lo tanto rechazamos la hipótesis nula (H₀) y aceptamos la hipótesis alternativa (H₂).

Correlación 03

Correlación entre la evaluación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Tabla N° 10

			Evaluación Estratégica	Comercio Ambulatorio
Rho de Spearman	Evaluación Estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,490**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	142	142
	Comercio Ambulatorio	Coefficiente de correlación	,490**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	142	142

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

Interpretación:

La correlación entre la evaluación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, fue una relación de 0,490** moderada, directa y significativa al nivel 0.01 (Sig. = 0,000 < 0.01).

Prueba 03

H₃: Existe relación significativa ($p < 0.05$) entre la evaluación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

H₀: No existe relación significativa entre la evaluación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.

Del contraste de la hipótesis se aprecia existe una relación moderada, directa significativa ($0,000 < 0.05$) entre la evaluación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018 por lo tanto rechazamos la hipótesis nula (H₀) y aceptamos la hipótesis alternativa (H₃).

IV. DISCUSIÓN

En la tabla 07 se evidencia el resultado de la correlaciones entre la variables gestión estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, se consiguió una correlación alta de $Rho= 852^{**}$ siendo el valor de $p=0.000<0.01$ lo que comparado de 1% igual 0,01; siendo menor nos lleva rechazarla la hipótesis general nula H_0 aceptándola la hipótesis general positiva H_i , sobre que si existe correlación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en niveles muy significativos, comprobando lo encontrado por López y Nieto (2015) quien concluyó se obtuvo como resultados que el objetivo general de la investigación gestión estratégica y comercio ambulatorio a Personal del Municipio de San Isidro debe mejorar su capacitación al personal para que se coordine de mejor manera y se determine una solución del fenómeno de la informalidad comercial por lo cual la hipótesis fue validada, se logra el objetivo específico además se determinan la existencia de relaciones significativas entre la gestión municipal y las erradicaciones de los comercios informales en las vías públicas.. Sin embargo, lo manifestado por Prieto (2011) En la gestión estratégica, la proactividad implica tener presente acontecimientos en los escenarios así lograr presentar óptimos resultados con disponibilidad de recursos. Referente a las gestiones estratégicas considerado método ejecutivo cuyos procedimientos permiten a las compañías ser proactivas en las formulaciones futuras. Uso esta terminología gestión para imaginarse los procedimientos participativos permitiendo dirigir y decidir beneficios en común. Una compañía debería tener la suficiente habilidad para su proyección futuras, comunicándose entre los integrantes de la compañía para las definiciones de los objetivos comunes el cual apunta la gestión.

En la tabla 08 se evidencia el resultado de la correlaciones entre la dimensiones formulación estratégica de la variables gestión estratégica y la variable comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, 2018, se consiguió una correlación alta de $Rho= 764^{**}$ siendo el valor de $p=0.000<0.01$ lo que comparado de 1% igual 0,01; siendo menor nos lleva rechazarla la hipótesis específica nula H_0 aceptándola la hipótesis específica positiva H_1 , sobre que si existe correlación

entre formulación estratégica y comercio ambulatorio en un nivel muy significativo, Al respecto Fred (2003) La formulación de la estrategia hace referencia a distintas expectativas u opciones estratégicas enlistan estructuralmente entregar una contestación o resultados a cantidad de presión captada en la evaluación estratégica. El origen de la misión y visión, identifica, amenazas externas, oportunidades de compañías, las debilidades internas, fortalezas establece el objetivo en largo periodo de tiempo, la elaboración estratégicas disyuntivas y selección estratégicas específicamente a continuar.

En la tabla 09 se evidencia el resultado de la correlación entre la dimensiones ejecución estratégica de la variable gestión estratégica y la variable comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, se consiguió una correlación muy alta de $Rho = 846^{**}$ siendo el valor de $p = 0.000 < 0.01$ lo que comparado de 1% igual 0,01; siendo menor nos lleva rechazarla la hipótesis específica nula H_0 aceptándola la hipótesis específica positiva H_1 , sobre que si existe correlación entre ejecución estratégica y el comercio ambulatorio en un nivel muy significativo, Al respecto Zavala (2013) Aplicar lo trazado camino preciso del trabajo ejecutivo; es decir, pasar del dicho al hecho; las estrategias son aceptables, puesta la experiencia por mas estrategias bien pensada, la operación no encontrara acompañante del recurso ejecutivo y líder, no funcionara las estrategias.

En la tabla 10 se evidencia el resultado de la correlaciones entre la dimensión evaluación estratégica de la variable gestión estratégica y la variables comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, se consiguió una correlación baja de $Rho = 490^{**}$ siendo el valor de $p = 0.000 < 0.01$ lo que comparado de 1% igual 0,01; siendo menor nos lleva rechazarla la hipótesis específica nula H_0 aceptándola la hipótesis específica positiva H_1 , sobre que si existe correlación entre evaluación estratégica y el comercio ambulatorio en un nivel muy significativo, Al respecto Prieto (2011) La etapa del análisis de los logros planificados; se somete inicialmente a determinados elementos externos e internos.

V. CONCLUSIONES

- Se demostró que existe relación significativa entre la gestión estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, lo cual se comprobó con el estadístico de Rho de Spearman fue de 0,852** (Sig.= 0.000 < 0,01), lo que indica una correlación muy alta, directa y significativa al nivel 0.01. Los resultados mostraron también un predominio del nivel de gestión estratégica regular con un 75,40% y una prevalencia del nivel del comercio ambulatorio bueno con el 54,90%. La correlación entre la gestión estratégica es altamente directa y significativa. Mientras la gestión estratégica sea óptima se mejorará la calidad del comercio ambulatorio, aquello también se comprueba de acuerdo a trabajos previos encontrados en otros estudios. Por lo tanto, a mayor resultado de relación entre gestión estratégica mejora la formalización del comercio ambulatorio.
- Se demostró que existe relación significativa entre formulación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, lo que se comprobó la relación de Rho Spearman fue de 0.764** (Sig.= 0.000 < 0,01), lo que indica que la correlación es alta, directa y significativa al nivel 0,01. Si la formulación estratégica despliega una excelente visión, misión e identifica el ¿Qué hacer?, ¿Para qué hacerlo?, ¿Para quién hacerlo? Será más efectiva en todos los ámbitos, Por lo tanto, si esta relación entre mejorar la formulación estratégica aumenta la formalización y disminuye el comercio ambulatorio.
- Se demostró que existe relación significativa entre ejecución estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, lo que se comprobó la relación de Rho Spearman fue de 0.846** (Sig.= 0.000 < 0,01), lo que indica que la correlación es muy alta, directa y significativa al nivel 0,01. La estrategia sin ejecución no se ejecuta correctamente, y la ejecución sin estrategia carece de direccionamiento, por lo cual si no existe un proceso sistemático organizativo no se puede garantizar efectivamente su cumplimiento. Por lo tanto, a mayor resultado de relación entre ejecución estratégica mejora la formalización y disminuye el comercio ambulatorio.

- Se demostró que existe relación significativa entre evaluación estratégica y comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018, lo que se comprobó la relación de Rho Spearman fue de 0.490** (Sig.= 0.000 < 0,01), lo que indica que la correlación es moderada, directa y significativa al nivel 0,01. La evaluación estratégica mejora mediante la retroalimentación adecuada, es decir analizando la formulación y examinando la ejecución estratégica comparando estos datos podemos encontrar pautas para efectuar cambios, aunque esto es un poco complejo pues a falta de una buena evaluación genera grandes problemas. Por lo tanto, a menor resultado de relación entre evaluación estratégica incrementa la informalidad del comercio ambulatorio.

VI. RECOMENDACIONES:

- El alcalde debería establecer diálogos trimestralmente entre los comerciantes informales del gobierno local y las municipalidades, mejorar estratégicamente para que se eviten enfrentamientos, malentendidos, abusos de autoridad y de esta manera disminuya la descoordinación actual.

- Se recomienda que la municipalidad de Guayaquil debería proveer a la población económica informal líneas de créditos con tasas de interés bajas a través de convenios con el Banco Central del Ecuador, capacitaciones con el programa Aprendamos para impulsar y mejorar la actividad informal en Guayaquil, además estudios mediante el Instituto de Desarrollo Profesional para que puedan tener una mejor capacidad educacional.

- El representante municipal debería tener diálogos con el Ministerio de Inclusión Económica y Social iniciar de tal manera que acuerden nuevas políticas públicas las mismas que deben concretar entre la mixtura de varios lineamientos de acción de índole laboral, social y económica, teniendo como respuesta a los distintos determinantes que originan a la informalidad.

- La comuna municipal debería planificar, diseñar y ejecutar nuevos estímulos organizacionales para mejorar la Gestión Estratégica en beneficio del comercio ambulatorio de la Municipalidad Guayaquil, tales como lo evidencia las pruebas de hipótesis general y la discusión de resultados.

VII. REFERENCIAS

- Bernal, C. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Pearson Educación.
- Betancourt T., J. (2006). *Gestión estratégica*. Venezuela: TG Ediciones.
- Bossidy , L., & Charan, R. (2006). *La clave de los negocios está en la ejecución*. México: Crown Business.
- Bunge, M. (2002). *La Investigación Científica*. México D.F.: McGraw Hill.
- Bustamante , J. (2013). *Comerciantes informales del centro de la Ciudad de Machala las calles Sucre, Guayas, Boyacá del año 2013*. Universidad Técnica de Machala, Ecuador.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Asamblea constituyente del Ecuador*.
- Cordova, J., Quesada, G., Montenegro, J., Uceda, F., & Zegarra, G. (2012). *Planeamiento Estratégico para el Sector comercio electrónico en el Perú*. Tesis para obtener el Grado de magistér en administración de negocios Globales. Univesidad Católica del Perú,Perú.
- Corte constitucional Colombiana. (2003). Colombia .
- Cruzado Paz , Y., & Remaycuna Peña , R. (2015). *Factores asociados a la informalidad de los comerciantes ambulantes del sector de verduras en el Mercado Moshoqueque de la región Lambeyeque*. Universidad Privada Juan Mejía Baca, Perú.
- Daft, R. L. (2015). *Teoría y diseño organizacional* . Santa Fe: Cengage learning.
- D'Alessio, F. (2013). *El Proceso Estratégico: Un Enfoque de Gerencia* (Segunda Edición ed.). México: Pearson.
- De Soto , H. (1987). *El otro sendero*. Perú: La oveja negra.
- Díaz, D. (2015). *Gestión estratégica y gobierno abierto según el personal de la Municipal Metropolitana de Lima, 2014*. Lima.

- Farrel, G. (1985). *El sector informal urbano en los países andinos*. Perú: ILDIS, CEPESIU.
- Figueroa , A. (2015). *Propuesta de un modelo de gestión estratégica orientada a aumentar la productividad y ventaja competitiva de la Cooperativa de ahorro y crédito "Crediamigo" Ltda*. Tesis de Magíster en administración de Empresas. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.
- Fred, D. (2003). *Concepto de Administración Estratégica*. México: 9na Edición.
- Galarza M. , L. A. (2009). *Evaluación económica del régimen impositivo simplificado del ecuador – rise y su impacto tributario*. Guayaquil-Ecuador.
- García, S. R. (2003). *Fundamentos de la gestión estratégica*. México.
- Garrido, S. (2003). *Dirección estratégica (2da ed.)*. España: McGraw-Hill.
- Guerrero, H. y. (2013). *Propuesta de un modelo de Gestión estratégica e indicadores para la mediana empresa de Guayaquil. Caso OMACONSA S.A*. Maestría en administración de empresas. Universidad politécnica Salesiana, Guayaquil-Ecuador.
- Hernández , R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. (6ta edición). México: McGraw Hill.
- Hernández, R., Fernández , C., & Baptista , P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Hitt, M., & Hoskisson, R. (2008). *Administración Estratégica Competitividad y globalización*. South Western Reporter: Cengage Learning.
- León, C. (2011). *Diseño de una planificación estratégica para la Empresa REPRODATA Cia., Ltda. Dedicada a la reparación y mantenimiento de equipos de copiado e impresión, de la ciudad de Quito*. Universidad Politecnica Salesiana, Ecuador.
- Mantilla, G., Paliza, M., Pacora, M., & Pinto, D. (2013). *Plan Estratégico para el Distrito de Cieneguilla*. Tesis para obtener el grado de Magíster en

administración estratégica de empresas. Pontificia Universidad Católica del Perú, Surco.

Marcillo , S. (2011). *Trabajo Informal en Guayaquil: Incidencia y Determinantes* (2008-2010). Universidad de Guayaquil.

Medrano , E. (2013). *Estudio del comercio informal organizado en Monterrey Nueva Leon ENOE*. Universidad autonoma de Nueva Leon, México .

MI Concejo cantonal de Guayaquil. (2004). *ordenanza sustitutiva de la ordenanza que norma la instalación de kioscos y carretillas y demás formas de desarrollo de la actividad comercial en espacios públicos de la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil.

MI Concejo municipal de Guayaquil. (2006). *Ordenanza que norma la instalación de kioscos y carretillas y demás formas de desarrollo de la actividad comercial en espacios públicos de la ciudad de guayaquil*. Guayaquil.

Mintzberg, H., & Quinn, J. B. (1993). *El proceso Estratégico, conceptos, contextos y casos*. México: Pretince Hall.

Monzón Fernández, E., & Serna Guerrero , V. (2015). *Planificación estratégica y su relación con el desarrollo*. Tesis para obtener el Grado de Magister en Gestión Pública. Universidad Cesar Vallejo, Perú.

Mora , F. (2008). *El concepto del establecimiento permanente para las operaciones del comercio electrónico*. Por Obtener el título de Maestría en derecho. Universidad Andina del Ecuador, Ecuador.

Municipalidad de Quito. (2012). *Ordenanza municipal 0280*. Quito.

Municipalidad Metropolitana de Lima. (2004). *Ordenanza Municipal* . Perú.

Prieto, J. (2011). *Gestión estratégica organizacional*. Bogotá: Ecoe ediciones.

Ricoy , C. (2006). *Contribución sobre los paradigmas de investigación*. Revista del Centro de Educación.

- Rodriguez, G. (2011). La Planeación estratégica para la competitividad "Cooperativa de ahorro y crédito Unión y Progreso. Maestría en formulación y evaluación de proyectos. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.
- Rojas, M., & Medina, J. (2012). *Planeación Estratégica. Fundamentos y Casos*. Bogota: Ediciones de la U.
- Romero Hidalgo , O. (2007). *Planificación estratégica del club de recreaciones "Granilandia"*. Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador, Ecuador.
- Rosenbluth, G. (1994). *CEPAL*, 157-178.
- Schiffman, L., & Lazar Kanuk, L. (2010). *Comportamiento del consumidor* 10ma Edición. México: Pearson Educación.
- Serna, H. (1999). *Gerencia estratégica y Gestión*. Bogotá: 3R.
- Silva, D. (2007). *Conflictos por el espacio público urbano y el comercio en vía pública*. Revista de Antropología y Arqueología, 17, 205-228.
- Stephen P., R., & Coulter, M. (2007). *Administración* . New Jersey: Pearson Education, Limited.
- Thompson , A., & Strickland, A. (1998). *Strategic management*. Mexico: McGraw Hil.
- Valdivieso , N. (2009). *Reubicación del comercio informal en el centro histórico de Quito*. Tesis para obtener el título de maestría en políticas públicas y gestión. Facultad Latinoamericana de ciencias sociales Sede Ecuador, Quito.
- Vargas , P., & Sanchez, K. (2012). *El comercio informal y sus efectos en el desarrollo de actividades formales de emprendimiento en la Parroquia Virgen de Fátima, Km-26*. Para obtener el grado de Ingeniero en Marketing. Universidad estatal de Milagro, Ecuador.
- Wheelen, T., & Hunger, D. (2007). *Administración estratégica y política de negocio* . México: Pearson Education .

Zaruma, D. (2003). *“El comercio informal en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas que beneficie a la sociedad cumpliendo las expectativas del Buen Vivir”*. Por obtener el Abogado de los tribunales de la República. Universidad de los Andes, Santo Domingo - Ecuador.

Zavala Briceño, J. M. (2013). *“Planificación estratégica para la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Loja Internacional” Ltda.durante el periodo 2012-2016*. Universidad Nacional del Loja, Ecuador.

ANEXOS

Anexo A: Instrumento de Variables

TEMA: GESTION ESTRATEGICA Y EL COMERCIO AMBULATORIO EN LA MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL, 2018

El presente cuestionario tiene como finalidad recolectar datos importantes para medir actitudes y opiniones sobre las variables:

- Gestión Estratégica.
- Comercio Ambulatorio.

Cabe resaltar que se asumirá la observancia a la reserva de la identidad de los sujetos de la muestra; es decir que los instrumentos son anónimos. Por favor contestar las 38 preguntas con mucha sinceridad pues tales datos serán de vital importancia, se le agradecerá de forma muy especial su colaboración para responder las preguntas que encontrará a continuación.

No escribas su nombre en la encuesta. La respuesta que proporcione se conservará como privada.

Fecha: _____

Hora: _____

Sexo: HOMBRE () MUJER ()

Edad: 18 a 30 () 31 a 45 () 46 a 60 ()

Cargo que desempeña: _____

Para evaluar marque con un (X), teniendo en cuenta la siguiente escala valorativa:

Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

VARIABLE 1: GESTION ESTRATEGICA

ITEM		VALORACION				
DIMENSIÓN 1 FORMULACION ESTRATEGICA						
1	La Municipalidad de Guayaquil informa los objetivos que promueven el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
2	La Municipalidad de Guayaquil identifica los objetivos para reducir el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
3	Las propuestas consideradas por la Municipalidad de Guayaquil buscarán fortalecer el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
4	Las propuestas consideraras por la Municipalidad de Guayaquil buscará erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
5	La Municipalidad de Guayaquil muestra una visión estratégica para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
6	La Municipalidad de Guayaquil una visión estratégica para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
7	La Municipalidad de Guayaquil identifica las metas para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
8	La Municipalidad de Guayaquil identifica las metas para reducir el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
9	La Municipalidad de Guayaquil identifica las oportunidades que promueve el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
10	El comercio ambulatorio es una oportunidad para el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5

1 1	El comercio ambulatorio es una debilidad para promover la inseguridad ciudadana y disminuye la promoción del desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
1 2	La Municipalidad de Guayaquil identifica adecuadamente las amenazas que promueve el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
1 3	El comercio ambulatorio es una amenaza para el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
1 4	La Municipalidad de Guayaquil identifica adecuadamente las fortalezas que promueve el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
1 5	El comercio ambulatorio es una fortaleza para el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
1 6	La Municipalidad de Guayaquil identifica estrategias para reducir el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
1 7	La Municipalidad de Guayaquil implementa estrategias de participación ciudadana para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
DIMENSION 2 EJECUCION ESTRATEGICA						
1 8	La gestión municipal desarrolla actividades eficazmente para promover el desarrollo económico local	1	2	3	4	5
1 9	La Municipalidad de Guayaquil desarrolla actividades eficazmente para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
2 0	La Municipalidad de Guayaquil desarrolla actividades eficientemente para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
2 1	La Municipalidad de Guayaquil realiza actividades eficientemente para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
2 2	Las actividades que realiza la gestión municipal tienen relación con los objetivos y metas para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5

2 3	La Municipalidad de Guayaquil realiza actividades operativas para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
--------	--	---	---	---	---	---

DIMENSION 3 EVALUACION ESTRATEGICA						
2 4	La Municipalidad de Guayaquil identifica logros o beneficios para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
2 5	La Municipalidad de Guayaquil proporciona logros o beneficios para la erradicación del comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
2 6	La Municipalidad de Guayaquil evalúa las debilidades para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
2 7	La Municipalidad de Guayaquil evalúa las debilidades que promueve el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
2 8	El cambio constante de funcionarios en la gestión municipal permite erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
2 9	El cambio constante de funcionarios en la gestión municipal permite promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5

VARIABLE 2: COMERCIO AMBULATORIO

ITEM		VALORACION				
DIMENSION 1 COMERCIO ITINERANTE						
1	El comercio ambulatorio demanda productos de diversas naturalezas.	1	2	3	4	5
2	Los vendedores ambulantes tienen limitado acceso al financiamiento para la adquisición de un puesto.	1	2	3	4	5
3	La Municipalidad de Los Olivos promueve fuentes de financiamiento directo para el comercio ambulatorio a través de proyectos de inversión pública.	1	2	3	4	5
4	La organización y distribución de los productos es la adecuada para realizar tal actividad.	1	2	3	4	5
5	Los vendedores ambulantes aseguran los espacios públicos en acuerdos informales con otros comerciantes.	1	2	3	4	5
6	Los vendedores ambulantes realizan pagos informales para ocupar los espacios públicos.	1	2	3	4	5
7	Los vendedores ambulantes acaparan clientes específicos.	1	2	3	4	5
DIMENSION 2 ESTABLECIMIENTO FIJO						
8	Los vendedores ambulantes al ocupar la vía pública ganan lo suficiente para sustentar a su familia.	1	2	3	4	5
9	La Municipalidad de Los Olivos actúa de forma inmediata para contrarrestar los brotes del comercio ambulatorio informal que ocupan los espacios públicos.	1	2	3	4	5
10	Las organizaciones de los ambulantes brindan protección, porque controlan la disputa de los espacios públicos entre organizaciones de vendedores ambulantes.	1	2	3	4	5
11	El desalojo y reubicación de los vendedores ambulantes por parte de las autoridades municipales disminuirá el comercio ambulatorio informal.	1	2	3	4	5

ANEXO B: Cartas de Validación de instrumentos

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Mediante la presente, me dirijo a usted con la finalidad de informarle, que a través del presente dejo constancia de haber revisado los ítems de los cuestionarios de las encuestas del Investigador Baque Choez Jonathan Ricardo con C.I. 0921160867, usara para su trabajo de Tesis: "Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil"

Ambos instrumentos miden, en efecto, el conocimiento y uso de los mecanismos de acceso a la información con varias preguntas definidas al respecto. Los instrumentos muestran un dominio específico de contenidos de lo que se mide y son consecuentes con mediciones previas que han surgido de investigaciones precedentes.

En tal sentido, el Instituto Prensa y Sociedad garantiza la validez de dichos instrumentos presentados por el referido investigador.

29 de mayo del 2018



Firma

Dr. Christian Fomeli

C.I. 1751277136

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Mediante la presente, me dirijo a usted con la finalidad de informarle, que a través del presente dejo constancia de haber revisado los ítems de los cuestionarios de las encuestas que el investigador Jonathan Ricardo Baque Choez con C.I. 0921160867, usara para su trabajo de Tesis: "Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, 2018"

Ambos instrumentos miden, en efecto, el conocimiento y uso de los mecanismos de acceso a la información con varias preguntas definidas al respecto. Los instrumentos muestran un dominio específico de contenidos de lo que se mide y son consecuentes con mediciones previas que han surgido de investigaciones precedentes.

En tal sentido, el Instituto Prensa y Sociedad garantiza la validez de dichos instrumentos presentados por el referido investigador.

4 de junio del 2018



Firma

Mg. Adriana Malave Suárez

C.I. 0951357292

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Mediante la presente, me dirijo a usted con la finalidad de informarle, que a través del presente dejo constancia de haber revisado los ítems de los cuestionarios de las encuestas que el investigador Jonathan Ricardo Baque Choez con C.I. 0921160867, usara para su trabajo de Tesis: "Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, 2018"

Ambos instrumentos miden, en efecto, el conocimiento y uso de los mecanismos de acceso a la información con varias preguntas definidas al respecto. Los instrumentos muestran un dominio específico de contenidos de lo que se mide y son consecuentes con mediciones previas que han surgido de investigaciones precedentes.

En tal sentido, el Instituto Prensa y Sociedad garantiza la validez de dichos instrumentos presentados por el referido investigador.

29 de mayo del 2018.



Firma

Mg. Samuel Merlano Medrano

C.I. 0918537184

ANEXO C: Ficha de validación



“GESTIÓN ESTRATEGICA Y EL COMERCIO AMBULATORIO EN LA MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL, 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables											55															
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación												60														
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems												59														
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.												59														

“GESTIÓN ESTRATÉGICA Y EL COMERCIO AMBULATORIO EN LA MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL, 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	10	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5															75										
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	79									
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	80									
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	78									
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	78									

ANEXO D: Ficha Técnica de Instrumento

Instrumento para medir Variable Gestión Estratégica

Ficha técnica.

Nombre: Gestión Estratégica

Autor: Br. Jonathan Ricardo Baque Choez

Año: 2018

Lugar: Municipalidad de Guayaquil

Objetivo: Determinar la relación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil

Administración: Individual

Tiempo de duración: 20 o 25 minutos

Para este caso se tomará en cuenta los siguientes aspectos:

El cuestionario contiene un total de 29 ítems, distribuido en tres dimensiones:

1. Formulación estratégica: Consta de 17 preguntas,
2. Ejecución estratégica: Consta de 6 preguntas,
3. Evaluación estratégica: Consta de 6 preguntas

La escala valoración es de tipo Likert: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5); los niveles son: Bueno, Muy bueno, Deficiente y regular.

Instrumento para medir Variable Comercio Ambulatorio

Ficha técnica.

Nombre: Comercio ambulatorio

Autor: Br. Jonathan Ricardo Baque Choez

Año: 2018

Lugar: Municipalidad de Guayaquil

Objetivo: Determinar la relación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil

Administración: Individual

Tiempo de duración: 15 o 20 minutos

Para este caso se tomará en cuenta los siguientes aspectos:

El cuestionario contiene un total de 11 ítems, distribuido en tres dimensiones:

1. Comercio Itinerante: Consta de 7 preguntas,
2. Establecimiento Fijo: Consta de 4 preguntas,

La escala valoración es de tipo Likert: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5); los niveles son: Bueno, Muy bueno, Deficiente y regular.

Anexo E: Carta de autorización dirigida a la institución para la aplicación de los instrumentos

Guayaquil, 15 de junio del 2018



Ab. Jaime Nebot Saadi.
Alcalde de la Municipalidad de Guayaquil

Ciudad. -

De mis consideraciones:

El suscrito Maestrante de la Escuela de Postgrado de la Universidad “Cesar Vallejo” de la ciudad de Tumbes, Republica de Perú, tiene a bien extender un cordial saludo no sin antes desearles todos los éxitos en sus delicadas funciones.

A la vez, solicitarle de la manera muy comedida, se me conceda el permiso para aplicar una Encuesta en el área administrativa de la municipalidad para el proyecto de investigación, Titulado: “Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, 2018” por lo cual necesito me brinde todas las facilidades para poder acceder a su dependencia y de esta manera poder recopilar la información y llevar a cabo las actividades propuestas en la investigación

En espera de que esta petición tenga la debida aceptación, me suscribo de usted, como su seguro servidor.

*Adjunto Copia de Cedula de identidad y encuesta.

Atentamente;

Ing. Jonathan Baque Ch.
C.I. # 0921160867

Anexo F: Carta de aprobación dirigida por la institución para la aplicación de los instrumentos



MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL
ALCALDIA

AG-2018-05196
Junio 25 del 2018

Sr.
Ing. Jonathan Baque Ch.
Maestrante de la Universidad Cesar Vallejo
Ciudad

De mis consideraciones:

De acuerdo a la solicitud enviada el 15 de junio del año en curso suscrito por el maestrante de la Universidad Cesar Vallejo, este Despacho **AUTORIZA**, realizar la encuesta en el área administrativa de la municipalidad para el proyecto de investigación, Titulado: "Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, 2018"

Se expide la presente autorización a fin de que se le otorguen todas las facilidades correspondientes Atentamente,

DIOS, PATRIA Y LIBERTAD.

Ab. Jaime Nebot Saadi.
ALCALDE DE GUAYAQUIL



Anexo G: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título (tema): Gestión estratégica y el comercio informal en la Municipalidad de Guayaquil – 2018

Nombre: Jonathan Baque Choez

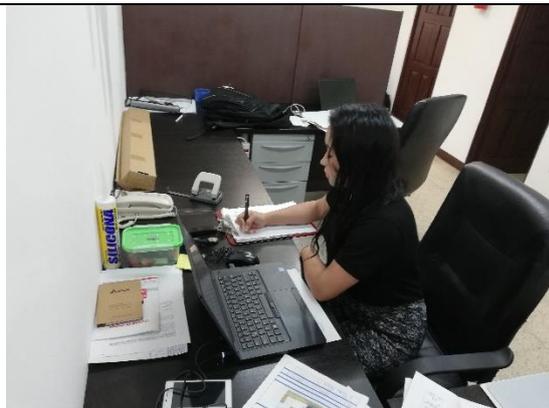
FORM. PROBLEMA	Hipótesis	OBJETIVOS	VARIABLES E INDICADORES		
Problema General	Hipótesis General	Objetivos General	VARIABLE: Gestión Estratégica		
Determinar la relación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018	H ₁ . Existe relación significativa entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018	Determinar la relación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION NOMINAL
	H ₀ . No existe relación entre la gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018		Formulación Estratégica	- Objetivos - Misión - Visión - Metas - FODA - Estrategias	
			Ejecución Estratégica	- Eficacia - Eficiencia - Actividades	
			Evaluación Estratégica	Logro - Debilidades - Realimentación	
			Prieto 2011		
Problema Especifico	Hipótesis Especifica	Objetivos Especifica	Variable: Comercio ambulatorio		NOMINAL
-¿Cuál es la relación entre la formulación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018?	-Existe relación significativa entre la formulación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.	-Establecer la relación entre la formulación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.	Comercio Itinerante	- Giro - Financiamiento - Aval - Espacio - Legal - Clientes	
- ¿Cual es la relación entre la ejecución estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018?	-Existe relación significativa entre la ejecución estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.	-Identificar la relación entre la ejecución estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.			
-¿Cuál es la relación entre la evaluación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018?	-Existe relación significativa entre la evaluación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018.	-Delimitar la relación entre la evaluación estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Guayaquil, 2018	Establecimiento fijo	- Giro - Infraestructura - Financiamiento - Presión - Oportunidad	
			Soto 1987, Sánchez 2002		

Anexo H: Tabla de variables

Variable	Definición		Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
	Conceptual	Operacional			
Gestión Estratégica	Prieto (2011), refiere la gestión estratégica como “Una técnica gerencial cuyo proceso permite la organización ser proactiva en la formulación futura. Se utiliza el término gestión para dar la idea de ser un proceso participativo en donde se dirige y se decide para el beneficio común” (p.163)	Gestión estratégica, operacionalmente se define mediante las dimensiones: formulación estratégica, ejecución estratégica y evaluación estratégica	<ul style="list-style-type: none"> - Formulación Estratégica - Ejecución Estratégica - Evaluación Estratégica 	<ul style="list-style-type: none"> - Objetivos. - Misión. - Visión. - Meta - FODA - Estrategias - Eficacia - Eficiencia - Actividades - Logro - Debilidades - Realimentación 	Nominal
Comercio Ambulatorio	Soto (1987) definió el comercio ambulatorio como “la actividad informal por antonomasia. Sin embargo, no es más que una de las distintas manifestaciones del problema, que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales”.	Es la cualidad que predispone al estudiante a trabajar en equipo, administrar el tiempo y a comprometerse con estudio.	<ul style="list-style-type: none"> - Comercio Itinerante - Establecimiento Fijo 	<ul style="list-style-type: none"> - Giro - Financiamiento - Aval - Espacio - Legal - Clientes - Infraestructura - Financiamiento - Presión - Giro - Oportunidad 	Nominal

Anexo J: Otras evidencias

Fotos durante la encuesta



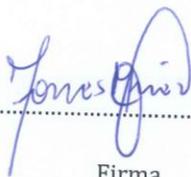
 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, **Karl Friederick Torres Mirez** docente de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo filial Piura, revisor (a) de la tesis titulada

“GESTIÓN ESTRATÉGICO Y EL COMERCIO AMBULATORIO EN LA MUNICIPALIDAD E GUAYAQUIL, 2018” del estudiante **JONATHAN RICARDO BAQUE CHOEZ** constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura, 17 de septiembre del 2019



Firma



Karl Friederick Torres Mirez

DNI: 46710220

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Gestión estratégico y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil, 2018

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%	12%	1%	16%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	7%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	6%
3	Submitted to Universidad Nacional de Tumbes Trabajo del estudiante	1%
4	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	1%
5	www.guayaquil.gob.ec Fuente de Internet	<1%
6	www.dspace.espol.edu.ec Fuente de Internet	<1%
7	bibmed.ucla.edu.ve Fuente de Internet	<1%
8	www.guayaquil.gob.ec Fuente de Internet	<1%





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
LA UNIDAD DE POSGRADO

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Jonathan Ricardo Bayue Chvez

INFORME TITULADO:

*"Gestión estratégica y el Comercio ambulatório en la municipalidad de
Guayaguni, 2018"*

PARA OBTENER EL GRADO O TÍTULO DE:

Maestro en Gestión Pública

SUSTENTADO EN FECHA: *3 de abril, 2019*

NOTA O MENCIÓN: *Aprobado por unanimidad*



Karl Mirez

MG. KARL FRIEDERICK TORRES MIREZ
COORDINADOR DE INVESTIGACIÓN Y GRADOS UPG
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO -PIURA