



ESCUELA DE POSGRADO
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la
Municipalidad de Los Olivos – 2016.**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA**

AUTOR:

Br. Jhan Antonio Velasquez Aquino

ASESOR:

Dr. Sebastián Sánchez Díaz

SECCIÓN

Ciencias Empresariales

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Dirección

PERÚ - 2017

Página de Jurado

Dr. Noel Alcas Zapata
Presidente

Dr. Hugo Lorenzo Agüero Alva
Secretario

Dr. Sebastián Sánchez Díaz
Vocal

Dedicatoria

La presente tesis dedico a toda mi familia y en especial a mis hijos, Jean Pierre y Juan Diego, quienes son mi mayor motivación e inspiración para nunca rendirme y poder llegar a ser un ejemplo para ellos.

Agradecimiento

Expreso mi agradecimiento a Dios todo poderoso, el que me dio la capacidad, la valentía, fortaleza y su bendición para permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida.

Mi sincero agradecimiento a mis docentes que durante mi formación profesional contribuyeron con sus experiencias y conocimientos; a la Municipalidad de Los Olivos por haber colaborado en la materialización de la presente investigación.

En especial agradezco a la Universidad César Vallejo, por haberme dado la oportunidad de estudiar una maestría.

Declaración de Autoría

Yo, Jhan Antonio Velasquez Aquíño, estudiante de la Escuela de Postgrado, Maestría en Gestión Pública, de la Universidad César Vallejo, Sede Lima; declaro el trabajo académico titulado “Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Los Olivos - 2016”, presentada, en 116 folios para la obtención del grado académico de Magister en Gestión Pública, es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

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

Lima, 17 de diciembre del 2016

Jhan Antonio Velasquez Aquíño
DNI: 10615945

Presentación

El presente estudio de investigación tiene como propósito dar a conocer la Gestión Estratégica y orden el Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos – 2016; para ello busca conocer la problemática social que causa la actividad informal, afin de ordenar, regular, promover y fiscalizar el comercio ambulancia, así mismo promover mecanismos de formalización y desarrollo económico para la recuperación de los espacios públicos.

El comercio informal surge debido a la desigualdad del gobierno, violencia, la falta de oportunidades, el desempleo, de la población que se encuentra en extrema pobreza, la mala organización del gobierno de turno y entre otros factores.

El estudio está compuesto por ocho capítulos que constan de la siguiente manera: la introducción, marco metodológico, resultados, discusión, conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y los anexos.

Estoy convencido que el presente trabajo de investigación realizada, servirá de información muy útil para el desarrollo económico local de un gobierno local, así mismo servirá como material de consulta y guía de estudio para los futuros estudiantes relacionado a éste tema.

El autor.

Índice

	Página
Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Resumen abstract	xi
I. Introducción	
1.1 Antecedentes	14
1.2 Fundamentación científica, técnica o humanista	18
1.3 Justificación	33
1.4 Problema	35
1.5 Hipótesis	38
1.6 Objetivos	38
II. Marco metodológico	
2.1 Variables	41
2.2 Operacionalización de variables	41
2.3 Metodología	43
2.4 Tipos de estudio	43
2.5 Diseño	43
2.6 Población, muestra y muestreo	44
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	47
2.8 Métodos de análisis de datos	52
2.9 Aspectos éticos	53
III. Resultado	54
IV. Discusión	69

V. Conclusiones	73
VI. Recomendaciones	75
VII. Referencias bibliográficas	77
VIII. Anexos	81
A. Artículo científico	82
B. Matriz de consistencia	98
C. Carta de autorización de la aplicación de instrumento	101
D. Matriz de datos	102
E. Instrumento de la primera y segunda variable	106
F. Ficha técnica de cada Instrumento	110
G. Certificado de validación	112

Lista de tablas

		Página
Tabla1.	Matriz de Operacionalización de la variable gestión estratégica	42
Tabla2.	Matriz de Operacionalización de la variable comercio ambulatorio	42
Tabla3.	Distribución de la muestra proporcional de trabajadores empleados de la Municipalidad de Los Olivos	46
Tabla4.	Resultado de la validez del instrumento	50
Tabla5.	Interpretación del coeficiente de confiabilidad	50
Tabla6.	Confiabilidad para el instrumento que mide la variable gestión estratégica	51
Tabla7.	Confiabilidad para el instrumento que mide la variable comercio ambulatorio	51
Tabla8.	Baremo de la variable gestión estratégica	52
Tabla 9.	Baremo de la variable comercio ambulatorio	53
Tabla10.	Distribución de los porcentajes de la variable gestión estratégica	55
Tabla11.	Distribución de los niveles de la dimensión formulación estratégica	56
Tabla12.	Distribución de los niveles de la dimensión ejecución estratégica	58
Tabla13.	Distribución de los niveles de la dimensión evaluación estratégica	59
Tabla14.	Distribución de los niveles de la variable comercio ambulatorio	60
Tabla15.	Distribución de los niveles de la dimensión itinerante	62
Tabla16.	Distribución de los niveles de la dimensión lugar fijo en la vía pública	63
Tabla17.	Prueba de Spearman para la hipótesis general	64
Tabla18.	Prueba de Spearman para la hipótesis específica 1	65
Tabla19.	Prueba de Spearman para la hipótesis específica 2	66
Tabla20.	Prueba de Spearman para la hipótesis específica 3	67

Lista de figuras

	Página
Figura 1. Distribución de los niveles de la variable gestión estratégica	55
Figura 2. Distribución de los niveles de la dimensión formulación estratégica	57
Figura 3. Distribución de los niveles de la dimensión ejecución estratégica	58
Figura 4. Distribución de los niveles de la dimensión evaluación estratégica	59
Figura 5. Distribución de los niveles de la variable comercio ambulatorio	61
Figura 6. Distribución de los niveles de la dimensión itinerante	62
Figura 7. Distribución de los niveles de la dimensión lugar fijo en la vía pública	63

Resumen

Se presenta un estudio que busca determinar la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio de la Municipalidad de Los Olivos – 2016.

Metodológicamente el estudio corresponde al nivel de investigación sustantiva con el diseño no experimental, transversal correlacional, la muestra de estudio estuvo conformada por 147 trabajadores empleados de la Municipalidad de Los Olivos, el recojo de datos se utilizó la técnica de la encuesta con el instrumento cuestionario de la gestión estratégica y el comercio ambulatorio con una escala tipo Lickert.

El análisis de datos se realizó utilizando el paquete estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Versión 22 y la prueba de hipótesis mediante la aplicación del coeficiente Spearman que permitió determinar la correlación en un 95% de confianza y 5% significancia entre las variables de estudio, derivando como conclusión principal la existencia de relación directa y significativa entre las variables gestión estratégica y el comercio ambulatorio con un grado de correlación positiva débil ($Rho=0.267$, $p=0.001 < 0.05$).

Palabras claves: Gestión estratégica, comercio ambulatorio, formulación estratégica, ejecución estratégica, evaluación estratégica.

Abstract

A study that seeks to determine the relationship between strategic management and outpatient trade in the Municipality of Los Olivos - 2016 is presented.

Methodologically the study corresponds to the level of substantive research with non-experimental, cross-correlational design, the study sample consisted of 147 workers employed in the Municipality of Los Olivos, the gathering of data the survey technique was used with the survey instrument strategic management and outpatient trade with a Likert-type scale.

Data analysis was performed using the statistical package SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Version 22 and the hypothesis test using the Spearman coefficient that allowed to determine the correlation in 95% confidence and 5% significance between the variables ($Rho=0.267$, $p=0.001 < 0.05$), and the main conclusion was the existence of a direct and significant relationship between the variables strategic management and ambulatory commerce with a weak positive correlation.

Keywords: Strategic management, ambulatory commerce, strategic formulation, strategic execution, strategic evaluation.

I. Introducción

1.1 Antecedentes

En este espacio se incluye los antecedentes de investigación tanto nacional e internacional sobre la variable gestión estratégica y comercio ambulatorio.

Antecedentes internacionales.

Medrano (2013) en su tesis de maestría titulada: “Estudio del comercio informal organizado en Monterrey, Nuevo León. ENOE 2015-2011”, sustentada en la universidad Autónoma de Nuevo León, cuyo estudio fue básica y el diseño descriptivo. La población fue de 2’044,935 y trabajó con una muestra de 120,260 viviendas y concluyó: (a) El comercio informal en los mercados ambulantes se ha incrementado de manera acelerada como una alternativa de empleo y como la obtención de un ingreso económico adicional que pretende ayudar a la satisfacción de las necesidades básicas de la población, sin embargo también se considera que dicho comercio informal que no pertenece a una organización no puede contar con el respaldo y/o seguridad laboral que le genera estar adscrito a alguna organización que permita desarrollarse de acuerdo a las necesidades propias y de la de la sociedad y por ende del país., y (b) El comercio informal organizado es un mecanismo importante para la participación social y en el mercado de las personas menos favorecidas, por lo que su promoción es más importante que su criminalización.

Guerrero y Vélez (2013) en su tesis de maestría titulada: “propuesta de un modelo de gestión estratégica e indicadores para la mediana empresa de Guayaquil. Caso Omaconsa S.A.”, sustentada en la universidad Politécnica Salesiana. El tipo de estudio fue básico. La población fue de 3,848 medianas empresas y trabajó con una muestra de 20 medianas empresas, y concluyó: (a) El estudio realizado nos permitió conocer la realidad de varias de las medianas empresas del medio y a su vez constatar que el modelo de administración mayoritariamente carece de una planificación, reduciendo la gestión gerencial a un ejercicio reactivo ante las contingencias que se presentan en el día a día. Este contexto el éxito empresarial está más relacionado con la buena fortuna que con una administración estratégica y sistemática., (b) El carácter reactivo de la

administración en la mediana empresa trae como una principal desventaja la pérdida de la oportunidad de aprendizaje y de gestión del conocimiento. La empresa no llega a conocer si sus decisiones fueron realmente estratégicas, desconoce las acciones que la acercan o la alejan de su visión, no puede dar justo valor al trabajo que más aporta al crecimiento institucional y no puede prepararse ante los efectos generados por los cambios del entorno., (c) La mayoría de los ejecutivos entrevistados habían escuchado respecto de la Gestión Estratégica e incluso habían iniciado varios procesos de implementación pero ninguno llegó a ejecutar su estrategia, solo llegaron a establecer su Misión, Visión y Valores Institucionales. Al mismo tiempo todos estos ejecutivos manifestaron estar conscientes de la importancia de la herramienta y su deseo de implementarla., y (d) Los ejecutivos que manifestaron conocer respecto de la Planeación Estratégica, carecían de un entendimiento holístico del proceso, se limitaban a identificar ciertas herramientas como la Misión, Visión y FODA.

Rodríguez (2011) en su tesis de maestría titulada: “la planeación estratégica para la competitividad caso: cooperativa de ahorro y crédito unión y progreso pachalunense responsabilidad limitada”, sustentada en la universidad de San Carlos de Guatemala, cuyo estudio fue básico. La población fue de 7,000 personas y concluyó: (a) Se pudo comprobar que la administración de la cooperativa utiliza estrategias pero de manera aislada, enfocada principalmente para alcanzar resultados en la contabilidad, sin un plan estratégico y operativo que los oriente en largo y corto plazo, para tomar las mejores decisiones con el propósito de obtener los indicadores no solo urgentes, sino también importantes., (b) La razón fundamental de la cooperativa son sus asociados y al realizar una serie de entrevistas con los órganos directivos y la gerencia, en cuanto a que tipo de proyectos se tenía planificado realizar en un futuro inmediato, mencionaron una lista entre los cuales están: (i) una lotificación; (i) canchas de papi-fútbol; (i) sucursales de la cooperativa; (i) construcción y alquiler de locales comerciales; (i) un mini mercado., y (c) Los beneficios que obtuvo la cooperativa en este trabajo de investigación fueron (i) conocer, comprender y aplicar la metodología del marco lógico la cual utiliza para realizar autodiagnósticos semestralmente; (i) Disponer de una serie de estrategias que le permitan alcanzar sus objetivos estratégicos y su visión; (i)

Contar con serie de indicadores que le permitan medir la gestión de manera eficaz y eficiente.

Antecedentes nacionales.

Nieto y López (2014) en su tesis de maestría titulada: “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013”, sustentada en la universidad César Vallejo, cuyo estudio fue básica y el diseño correlacional, descriptivo y transversal. La población fue de 58,056 habitantes y trabajó con una muestra empírica de 142 habitantes y concluyó: (a) Existe relación significativa entre la gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho = 0.901$ siendo esta correlación positiva y altamente fuerte entre las variables., (b) Existe relación significativa entre el planeamiento y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho = 0.828$ siendo esta correlación positiva y altamente fuerte entre las variables., (c) Existe relación significativa entre la organización y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. Rho de Spearman = 0.719 siendo ésta una correlación positiva alta entre las variables., y (d) Existe relación significativa entre la evaluación y control y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. Rho de Spearman = 0.719 siendo ésta una correlación positiva alta entre éstas dos variables y estadísticamente muy significativo.

Ramos (2015) en su tesis de maestría titulada: “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la Municipalidad Distrital de Paracas, Ica - 2015”, sustentada en la universidad César Vallejo, cuyo estudio fue básica y el diseño descriptivo correlacional. La población fue de 100 trabajadores y trabajó con una muestra empírica de 80 trabajadores y concluyó: (a) Existe relación significativa fuerte en el planeamiento estratégico y gestión municipal en los trabajadores de la Municipalidad Distrital de Paracas – Ica. Se obtuvo un coeficiente de correlación fuerte $r = 0.617^{**}$, con una $p = 0.000$ ($p < 0.05$)., (b) Existe relación significativamente fuerte entre la dimensión del diseño y gestión municipal entre los trabajadores de la Municipalidad Distrital de Paracas – Ica. Se obtuvo un coeficiente

de correlación fuerte de $r = 0.752^{**}$, con una $p = 0.000$ ($p < 0.05$)., (c) Existe una relación significativamente fuerte entre la dimensión de implementación y gestión municipal en los trabajadores de la Municipalidad Distrital de Paracas – Ica. Se obtuvo un coeficiente de correlación baja de $r = 0.680^{**}$, con una $p = 0.001$ ($p < 0.05$)., (d) Existe relación significativamente fuerte entre la dimensión de monitoreo y gestión municipal en los trabajadores de la Municipalidad Distrital de Paracas – Ica. Se obtuvo un coeficiente de correlación fuerte de $r = 0.703^{**}$, con una $p = 0.001$ ($p < 0.05$)., y (e) Existe relación significativamente fuerte entre la dimensión de la evaluación y gestión municipal en los trabajadores de la Municipalidad Distrital de Paracas – Ica. Se obtuvo un coeficiente de correlación baja de $r = 0.707^{**}$, con una $p = 0.001$ ($p < 0.05$).

Díaz (2015) en su tesis de maestría titulada: “gestión estratégica y gobierno abierto según el personal de la Municipalidad Metropolitana de Lima, 2014”, sustentada en la universidad César Vallejo, cuyo estudio fue básica y el diseño descriptivo correlacional, la población fue de 75 personas y trabajó con una muestra empírica de 75 personas y concluyó lo siguiente: (a) La gestión estratégica directa ($r=0.743$) y significativamente ($p=0.001$) con el gobierno abierto según el personal de la Municipalidad de Lima, 2014. Se probó la tesis planteada y esta relación es alta., (b) La gestión estratégica directa ($r=0.655$) y significativamente ($p=0.001$) con la transparencia del gobierno según el personal de la Municipalidad Metropolitana de Lima, 2014. Se probó la hipótesis planteada y esta relación es alta., (c) La gestión estratégica directa ($r=0.806$) y significativamente ($p=0.001$) con la participación ciudadana organizada según el personal de la Municipalidad Metropolitana de Lima, 2014. Se probó la hipótesis planteada y esta relación es alta., y (d) La gestión estratégica directa ($r=0.732$) y significativamente ($p=0.001$) con la colaboración del gobierno según el personal de la Municipalidad Metropolitana de Lima, 2014. Se probó la hipótesis planteada y esta relación es alta.

1.2 Fundamentación científica

Bases teóricas de la gestión estratégica.

El diccionario de La Real Academia Española (s.f.) definió la gestión como “acción y efecto de gestionar; la acción y efecto de administrar” (π. 1). En efecto es administrar o gestionar un conjunto de actividades referente a un proceso.

Así mismo el diccionario de La Real Academia Española (s.f.) la palabra estrategia proviene del latín *strategia*, que significa provincia bajo el mando de un general; y este proviene del griego *στρατηγία* *stratēgía*, que significa oficio del general. Así mismo el diccionario de La Real Academia Española (s.f.) definió la estrategia como el “arte de dirigir las operaciones militares; arte, traza para dirigir un asunto” (π. 1). De ésta manera la estrategia es una planificación de algo que se ha propuesto una persona u organización.

La enseñanza de la estrategia transcurrió hace más de dos mil quinientos años atrás en el campo militar, cuando el general chino Sun Tzu escribió su obra “El arte de la guerra”, es una obra de gran importancia que fue utilizado por personajes importantes en la historia, a pesar que ha trascendido miles de años, su concejo se sigue aplicando en la actualidad, tanto en el campo militar como en el mundo empresarial, la obra nos enseña la estrategia suprema, con la finalidad de aplicarlo el conocimiento con sabiduría.

Prieto (2011) consideró la estrategia, como “el marco de referencia en el que se basan las decisiones que determinan la naturaleza y el rumbo de una organización” (p. 19). Destaca según el autor, para que una organización se mantenga en el tiempo, se basará en la toma de decisiones, como una estrategia, teniendo como referencia el objetivo al cual está orientado la organización.

Fred (2008) argumentó la estrategia que “producen efectos en las funciones y divisiones de la empresa, y exigen que se tomen en cuenta tanto los factores externos como los factores internos que enfrenta la empresa” (p. 11). En la opinión del autor, las decisiones que realizan los directivos considerando sus experiencias

en los factores internos y externos, al final determinará el rumbo de la organización.

Así mismo los estrategas son personas expertas en proyectar o dirigir operaciones de estrategia en todo los niveles, tales como operaciones militares, organizaciones, empresariales, etc.; en ese sentido el autor Prieto (2011) consideró a los estrategas como “pensadores libres que comprenden la globalidad de las estructuras para poder analizar los factores y restrictivos y determinar el beneficio de cada uno de ellos mediante el establecimiento de metas estratégicas” (p. 64).

El pensamiento del estratega es determinar con exactitud la situación crítica, tiene que diagramar el problema para poder tener una visión panorámica de lo que está sucediendo y además tendrá que formularse las siguientes preguntas: que está ocurriendo, porque está ocurriendo, que caminos debemos seguir, y que nos espera el futuro. Es así que el estratega tendrá una clara visión e impulsará la misión.

La gestión estrategia es importante porque permite la posibilidad de influir, controlar y planear mejores estrategias en beneficio de la organización y subsistir en el futuro. La importancia de la gestión estratégica, también radica en la comunicación, comprensión y compromiso de todo el personal de la empresa, los directivos y subordinados se apoyen con el único propósito al cual está orientado la organización, es así que la participación de todos es el arma secreta de toda organización para poder obtener el compromiso y así poder realizar cambios necesarios y tomar decisiones eficaces y así obtener beneficios financieros o no financieros que garanticen el éxito y evitar el fracaso.

Definiciones de la gestión estratégica.

Para el desarrollo de ésta tesis, las diferentes definiciones existentes tales como: gestión estratégica, dirección estratégica, gestión estratégica organizacional, planeamiento estratégica, etc., será considerada como sinónimos, tal como lo mencionó Ortiz (2010) “existen diversos conceptos relacionados tales como gestión estratégica, dirección estratégica, planeación estratégica y administración estratégica, que para los efectos de este artículo se consideran sinónimos” (p. 15).

Prieto (2011) definió la gestión estratégica como:

Una técnica gerencial cuyo proceso permite a la organización ser proactiva en la formulación de su futuro. 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. 81)

De ésta manera indicó que en una organización debe tener la capacidad suficiente de poder anticiparse, y diseñar las necesidades futuras, pero en coordinación con los demás miembros de la organización para establecer un objetivo común el cual está orientada la gestión.

Thompson y Strickland (1998) citado en Ortiz (2010) definió a la “gestión estratégica es un proceso mediante el que los mandos formulan e implantan estrategias integradas para optimizar el logro de los objetivos estratégicos, teniendo en cuenta las condiciones, tanto internas como externas existentes” (p. 15). Según el autor indicó que el primer momento para diseñar el proceso que impulsará la gestión estratégica, es la toma del conocimiento de la realidad que se parte, realidad al interior como al exterior de la entidad, partir de lo cual se podrá identificar los objetivos a los cuales se orienta la gestión.

Vicuña (2003) citado en Ortiz (2010) argumentó:

La dirección estratégica es el proceso que, mediante las funciones de análisis, planificación, organización, ejecución y control persigue la consecución de una ventaja competitiva sostenible en el tiempo y defendible frente a la competencia, a través de la adecuación de los recursos y capacidades de la empresa y su entorno, a fin de satisfacer los objetivos de los múltiples grupos participantes en la organización. (p. 15)

De ésta manera argumentó para que una empresa sea exitosa y sostenible en el tiempo, tiene que adecuar los procesos de la dirección estratégica (análisis, planificación, organización, ejecución y control), a la realidad y capacidad de la empresa, en función a su objetivo al cual está orientado.

Robbins y Coulter (2007) citado en Ortiz (2010) mencionó a la “dirección estratégica (o planeación estratégica) se define como el arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos” (p. 15). En esa lógica el autor mencionó para que una empresa logre su objetivo lo cual impulsará su gestión, la toma de decisión debe estar en función de la dirección estratégica (formulación, implantación y evaluación).

Fernández (2004) citado en Ortiz (2010) definió a la “planificación estratégica nos indica las acciones a emprender para conseguir los fines, teniendo en cuenta la posición competitiva relativa, y las previsiones e hipótesis sobre el futuro” (p. 15). En esa perspectiva el proceso que impulsará los objetivos al cual está orientado la empresa, es en función de identificar la posición competitiva, previsiones e hipótesis del futuro.

Daft (2005) citado en Ortiz (2010) indicó a la “administración estratégica como un conjunto de decisiones y de acciones con las cuales se formulan e implementan estrategias que darán un ajuste competitivamente superior entre la empresa y su ambiente con el fin de alcanzar sus metas” (p. 15). De ésta manera indicó para que una empresa logre sus objetivos y metas al cual está orientada su gestión, primero tiene que formular e implementar estrategias de acuerdo al ambiente y capacidad de la empresa.

Hitt (2007) citado en Ortiz (2010) argumentó que el “proceso de administración estratégica está compuesto por el conjunto completo de compromisos, decisiones y acciones que requiere una empresa para lograr una competitividad estratégica y obtener un rendimiento superior al promedio” (p. 15). En efecto argumentó para que una empresa sea rentable y alcance sus objetivos al cual está orientado su gestión, tiene que estar comprometido con los procesos y tomar las decisiones en función a la administración estratégica.

Zuani (2005) citado en Ortiz (2010) definió:

La administración estratégica puede conceptualizarse como un proceso a través del cual la empresa analiza tanto su entorno competitivo, para describir sus amenazas y oportunidades, como su ambiente interno, es decir, sus recursos y capacidades internas, para determinar sus fortalezas y debilidades competitivas, para luego proceder a integrar ambos análisis y así llegar a identificar y definir ventajas competitivas que le permiten generar una posición sostenible en el tiempo. (p. 15)

En la opinión del autor manifestó que una empresa debe analizar su capacidad interna, describiendo sus amenazas y oportunidades lo cual determinará su fortaleza y debilidad, para diseñar el proceso que impulsará su objetivo al cual está orientado su gestión que le permitirá buena posición en el mercado y ser sostenible en el tiempo.

Fred (2003) indicó la dirección estratégica como:

El arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos. Según esta definición, la dirección estratégica se centra en la integración de la gerencia, la mercadotecnia, las finanzas, la contabilidad, la producción, las operaciones, la investigación y desarrollo, y los sistemas de información por computadora para lograr el éxito de la empresa. (p. 5)

Es así, para que una empresa sea exitoso y logre sus objetivos al cual está orientado su gestión, tiene que integrar las demás disciplinas (mercadotecnia, finanzas, contabilidad, producción, operaciones, investigación y desarrollo y sistema de información), tomar las decisiones en función a la dirección estratégica (formular, implementar y evaluar).

Dimensiones de la gestión estratégica.

Para que una organización sea competitiva y tenga éxito en el mercado, tiene que adecuar los procesos a la capacidad de la organización, tiene que innovar e invertir en tecnologías, automatizar para agilizar los procesos y pueda tomar una adecuada decisión y así satisfacer las necesidades de los clientes. La gestión estratégica se dimensiona en tres fases: (a) formulación, (b) ejecución, y (c) evaluación, tal como lo clasificó el autor Prieto (2011) “Se entiende por proceso una serie de fases interrelacionadas de actividades lógicas organizadas de tal manera que cumplen un fin. Tiene tres fases: (a) formulación estratégica, (b) ejecución estratégica, y (c) evaluación estratégica” (p. 110).

Dimensión 1: Formulación estratégica.

Prieto (2011) indicó que la formulación estratégica es:

El Plan Estratégico Organizacional es la carta de navegación de toda compañía, institución, entidad o unidad productora de bienes y servicios que sirve para encauzar los esfuerzos de sus integrantes en procura de lograr los objetivos de supervivencia, crecimiento y utilidad y que debe ser socializado a toda la empresa para que todos sepan cuál es el camino a seguir. Dicho plan debe ser cuantitativo, específico y con un horizonte de tiempo definido para poder lograr las metas y objetivos establecidos en el mismo. (p.111)

Destaca que en ésta etapa, el activo es lo más importante, que posee toda organización que es el plan estratégico organizacional, la cual servirá de guía, que es un camino que toda organización realiza, para lograr los objetivos y metas trazadas establecido en un periodo de tiempo, el mismo que está definido en el plan estratégico, para ello, se tiene que evaluar cada periodo de tiempo y los resultados obtenidos definirán si cumplen con los objetivos, si la organización tiene crecimiento positivo o negativo.

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)

De ésta manera, el autor determinó que la formulación estratégica es saber a dónde está orientado la organización, cual es el campo que debe seguir, siempre se debe identificar exteriormente las posibles oportunidades y amenazas que se pudieran presentar; también se tiene que identificar interiormente las posibles fortalezas y debilidades, en base a los resultados que se identificó, se tendrá que definir los objetivos, estos objetivos tienen que ser a largo plazo y en base a los objetivos determinar que estrategias deberá tomar la organización el cual está orientado la gestión de la organización .

Llorente (2012) consideró que la formulación estratégica: “Tras la fase del análisis estratégico, ésta nueva etapa tiene por objeto el diseño de las opciones estratégicas que se presentan para la empresa. Ello supondrá determinar cuáles son las estrategias corporativas y competitivas que resultan viables para la empresa” (p. 24). En efecto toda organización en ésta etapa, debe realizar un minucioso análisis, diseñar diferentes estrategias, que deben ser estrategias corporativas y competitivas en función a los objetivos de la organización el cual está orientado la gestión.

Garrillo (2009) indicó que la formulación estratégica:

En realidad la acción estratégica, a lo que es lo mismo, las estrategias utilizadas, son tan amplias como amplio es el ámbito de la gestión de los negocios; dicho de otro modo, cada vez que un gestor realiza una acción encaminada al logro de determinados objetivos, está realizando o al menos participando en una determinada estrategia. (p. 149)

Según el autor manifestó que lo más importante en ésta etapa, es que tipo de estrategia se debe utilizar frente a la competencia, cada decisión que determina el directivo, está en función al logro establecido en el objetivo de la organización.

Dimensión 2: Ejecución estratégica.

Prieto (2011) indicó que la ejecución estratégica es:

El impacto de una estrategia en cualquier tipo de organización sólo se puede apreciar o medir teniendo en cuenta los resultados o productos que genere, y éstos están sujetos a la eficiencia y eficacia de las tácticas e instrumentos empleados en su ejecución. (p. 153)

Es así el autor manifestó que la medición de los resultados es lo importante, si el impacto es beneficioso o perjudicial para la organización, pero para lograr resultados positivos debe de tener en cuenta la eficacia y la eficiencia con los objetivos establecidos en la organización.

Fred (2003) mencionó que la ejecución estratégica es:

La implantación de la estrategia requiere que una empresa establezca objetivos anuales, diseñe políticas, motive a los empleados y distribuya los recursos de tal manera que se ejecuten las estrategias formuladas; la implantación de la estrategia incluye el desarrollo de una cultura que apoye las estrategias, la creación de una estructura de organización eficaz, la orientación de las actividades de mercadotecnia, la preparación de presupuestos, la creación y la utilización de sistemas de información y la vinculación de la compensación de los empleados con el rendimiento de la empresa. (p. 6)

De ésta manera, el autor consideró en ésta etapa, es determinar objetivos anualmente y concientizar al personal que lo más importante en la organización es el diseño de políticas orientados a la gestión de la organización, para ello, se debe apoyarse al uso de los recursos informáticos en todas las actividades que se realiza.

Llorente (2012) argumentó que la ejecución estratégica es:

La implantación de las estrategias es el colofón del proceso de dirección estratégica. Su fundamento reside en que previamente se haya realizado el análisis estratégico y la formulación de las estrategias. Comprende la evaluación y selección de las estrategias diseñadas, la puesta en

práctica de las mismas y su control estratégico. (p. 25)

Destaca el autor para ésta etapa, la planificación estratégica y el control, será a través de la selección de estrategias.

Garrillo (2009) definió que la ejecución estratégica es:

Una vez decidida la estrategia que se quiere poner en la práctica para conseguir los objetivos de la organización se hace preciso proceder adecuar los recursos y capacidades de la organización para conseguir ejecutar las acciones dictadas por la estrategia. Las adaptaciones necesarias pueden ser más o menos grandes en función del cambio de rumbo que implique la estrategia a adoptar o de las posibilidades de la organización de llevarla a cabo con los medios y recursos disponibles. (p. 205)

En efecto el autor mencionó que en ésta etapa es que toda organización cumpla con los objetivos establecidos, adecuando su capacidad y recursos disponibles a la realidad de la organización, dicha adecuación estará en función al objetivo de la organización.

Dimensión 3: Evaluación estratégica.

Prieto (2011) consideró que la evaluación estratégica es:

La clave de la estrategia radica en comprobar el grado en que ésta ejerce impacto sobre el comportamiento actual de la compañía o, visto de otra manera, la forma como los directivos, especialmente, integran el plan estratégico a sus labores y decisiones diarias dentro y fuera de la organización. (p. 163)

De ésta manera el autor determinó que la integración del plan estratégico con las funciones que realiza los directivos, la evaluación debe ser realizada, en función a la decisión estratégica que selecciono y ejecutó el directivo, y el resultado obtenido, definirá la magnitud del impacto que ésta genera en tal decisión ejecutada.

Fred (2003) argumentó que la evaluación estratégica es:

La etapa final de la dirección estratégica. Los gerentes necesitan saber cuándo ciertas estrategias no funcionan adecuadamente; y la evaluación de la estrategia es el principal medio para obtener esta información. Todas las estrategias están sujetas a modificaciones futuras porque los factores externos e internos cambian constantemente. Existen tres actividades fundamentales en la evaluación de la estrategia: (a) la revisión de los factores externos e internos en que se basan las estrategias actuales, (b) la medición del rendimiento, y (c) la toma de medidas correctivas. La evaluación de la estrategia es necesaria porque el éxito de hoy no garantiza el éxito de mañana. El éxito genera siempre problemas nuevos y diferentes, y las empresas complacientes desaparecen. (p. 6)

El autor manifestó para ésta etapa, es diferenciar, que estrategia es beneficioso para la organización, y determinar qué estrategia no cumple con los objetivos de la organización, esto permitirá realizar con la evaluación y dicho resultado dependerá si se mantiene o se cambie la estrategia, el autor considera tres etapas necesarias para realizar la evaluación, las cuales son: (a) La revisión, (b) Medios de rendimiento, y (c) La toma de medidas correctivas.

Rojas y Medina (2012) indicaron que la evaluación estratégica es:

La creación de indicadores de gestión que le permite evaluar el desempeño de la organización, para conocer si realmente si las estrategias implementadas si están o no funcionando y si son efectivas. Es por esto que se deben de crear índices de gestión que permitan visualizar el comportamiento de la empresa, por lo cual deben ser medidos periódicamente para retroalimentar los procesos de manera oportuna. (p. 73)

Entonces los autores consideraron para realizar la medición del desempeño, es necesario tener los indicadores, sin éstos, no se puede medir el comportamiento de la organización, se identificará que estrategias cumplen o no cumplen con los

objetivos establecidos, una vez identificado el problema, la organización, todavía está a tiempo de realizar unos cambios y retroalimentarse para cumplir con los objetivos establecidos para la organización.

Wheelen y Hunger (2007) argumentaron que la evaluación estratégica es:

Es un proceso en el que se supervisan las actividades corporativas y los resultados del desempeño de tal manera que el rendimiento real se compare con el rendimiento deseado. Los administradores de todos los niveles utilizan la información que se obtienen para tomar medidas correctivas y resolver problemas. Aunque la evaluación y control es el último elemento importante de la administración estratégica, también puede señalar las debilidades de planes estratégicos implantados anteriormente y estimar así todo el proceso para comenzar de nuevo. (p. 17)

De ésta manera, indicaron los autores para ésta etapa, es la comparación de los resultados, comparar lo real con lo establecido en el plan estratégico, el cuál se podrá tomar medidas correctivas, luego se podrá identificar la debilidades y se podrá tomar acciones respectivas en función a los objetivos de la organización.

Bases teóricas del comercio ambulatorio.

Soto (1987) consideró el término comercio ambulatorio:

Evoca de dos actividades definidas: la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse, y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública. Ésta distinción no es reciente, pues ya en tiempos de la colonia se les llamaba a los primeros “regatones”, por su función minorista y su habilidad para negociar contratos y los segundos “mercaderes de cajón”, por sus emplazamientos de madera en la vía pública. (p. 67)

Según el autor manifestó que el comercio ambulatorio se maneja de dos formas, la primera forma es de ofrecer sus productos de una manera errante, que se trastada de un lugar a otro lugar buscando posibles clientes; la otra forma es de apropiarse de un espacio en la vía pública de manera fija, para ofrecer sus

productos, en ésta modalidad el comerciante ya no busca a los posibles clientes, al contrario es buscado por los clientes.

Definiciones del 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” (p. 66). De ésta manera, el autor lo consideró al comercio ambulatorio como una actividad informal, que surge ante la desigualdad de oportunidades, ante el desempleo, entre otros factores más y la necesidad de sobrevivir, realizan ésta actividad escapando del marco legal y normativo.

Lasso (s. f.) indicó el comercio ambulatorio como “La actividad económica en pequeña escala que trabaja con pocos productos del mismo rubro y que se desarrolla en campos feriales, locales informales o en la vía pública, comercializando productos naturales y/o industrializados y productos preparados” (p. 8). Para el autor el comercio ambulatorio es una actividad informal que sólo es realizado por aquellos comerciantes que tienen poco capital y sólo buscan subsistir en día a día, lo cual es realizada en campos feriales, locales informales o utilizan un espacio en la vía pública.

Municipalidad de Independencia (2011) en el Plan de Desarrollo Concertado (2011-2021) argumentó el comercio ambulatorio como una “Actividad informal, desarrollada por un segmento de la población como medio de satisfacer sus necesidades básicas, ante la imposibilidad de acceder a un empleo formal” (p. 58). Es así que la entidad lo consideró como una actividad informal que es realizada por un determinado sector que sólo busca beneficiarse a cualquier costo, inclusive retando a las autoridades ante la indiferencia de la sociedad y el estado de no otorgar la oportunidad de ejercer un empleo formal.

Municipalidad Metropolitana de Lima (2014) en la Ordenanza N° 1787 determinó el comercio ambulatorio como:

Aquella actividad económicamente temporal, que se desarrolla en las

áreas públicas reguladas, siendo desarrollada por comerciantes ambulantes, los cuales tienen un capital que no exceden a dos Unidades Impositivas Tributarias (UIT) anuales, y carecen de vínculo laboral con sus proveedores, además de ser única fuente de ingresos. (p. 2)

De ésta manera la entidad metropolitana, manifestó el comercio ambulatorio como actividad comercial que lo realizan los comerciantes en un espacio de la vía pública, que es autorizado y regulado por la municipalidad en forma temporal, es realizada por personas que no tienen otros tipos de ingresos económicos que además no poseen vínculo laboral con los proveedores de los productos que ofrece.

Municipalidad de San Martín de Porres (2013) en la Ordenanza N° 349-MDSMP consideró el comercio ambulatorio como una “Actividad económica que se desarrolla en áreas libres autorizadas de la vía pública, con excepción de las zonas rígidas que determina el municipio” (p. 1). Para la entidad el comercio ambulatorio, es una actividad informal que se realiza en un espacio de la vía pública, que es autorizado por la entidad edil y así mismo dicho espacio público ya se encuentra clasificado por zonas y giros de actividad a desarrollar y zonas rígidas que prohíbe la actividad comercial.

La Corte Constitucional Colombiana (2003) en la Sentencia T-722 citado en Vallejo (2013) indicó el comercio ambulatorio como:

Aquellos vendedores callejeros que portan físicamente sobre su persona los bienes y mercancías que aplican a su labor: Estos individuos no obstruyen el tránsito de personas y vehículos más allá de su presencia física personal; por ejemplo, el vendedor de dulces, cigarrillos, chicles que cargan la mercancía sobre su cuerpo. (p. 34)

Es decir trata de una actividad que realiza un determinado sector deambulando por la calles, ofreciendo sus productos y además estos comerciantes no atentan con el orden urbano y ornato.

Municipalidad de Los Olivos (2014) en la Ordenanza N° 404-CDLO mencionó el comercio ambulatorio como una “Actividad económica que se desarrolla en áreas reguladas o autorizadas de la vía pública, prestando servicios y/o comercializando en forma directa y en pequeña escala productos, bajo las condiciones que establece la presente Ordenanza” (p. 2). Para la entidad, es una actividad económica autorizada, bajo ciertas condiciones que establece la autoridad, y que el vendedor tendrá que someterse para desarrollar su actividad sin ningún obstáculo.

Dimensiones del Comercio Ambulatorio.

El desarrollo de ésta actividad, que es el comercio ambulatorio, se puede realizar de dos maneras, la primera forma es el que lo realiza el caminante que deambula de un lugar a otro lugar ofreciendo sus productos y en busca de clientes; la segunda forma es la de ocupar un espacio en la vía pública para ofrecer sus productos, de forma el vendedor no busca clientes, los clientes lo buscan, para Soto (1987) el comercio ambulatorio se clasifica de “dos clases de comercio ambulatorio, la primera es la itinerante; la segunda, la que se ubica en un lugar fijo dentro de la vía pública” (p. 67).

Dimensión 1: Itinerante.

Soto (1987) consideró que itinerante es la:

Primera clase de comercio ambulatorio es la que desarrolla los que compran pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o víveres no perecibles y deambulan por las calles tratando de venderlos entre las personas que encuentran a su paso. Carecen, pues, de una ubicación fija y operan a una escala bastante reducida. Sus rentas dependen enteramente de la habilidad con que se desplacen en busca de clientes, ya que éstos difícilmente irán a encontrarlos. A éste nivel itinerante los ambulantes no están organizados, puesto que actúan individualmente y no tienen ubicación alguna que defender. (P. 67)

En esa perspectiva el autor, indicó que éste tipo de actividad, es deambular de un lugar a otro ofreciendo productos, la mercadería ofrecida solo es en pequeña cantidad, por la misma modalidad que es conducida no pueden realizar una cantidad mayor, tendría muchas dificultades para poder ofrecer a sus clientes.

La Corte Constitucional Colombiana (2003) en la Sentencia T-722 citado en Vallejo (2013) determinó que el itinerante son:

Vendedores callejeros que no ocupan de manera permanente un área determinada del espacio público, pero no obstante, por las características de los bienes que utilizan en su labor y las mercancías que comercializan, necesariamente deben ocupar en forma transitoria un determinado segmento del espacio público; por ejemplo, el vendedor de perros calientes y hamburguesas, o quienes empujan carros de fruta o de comestibles por las calles. (p. 36)

En efecto el autor, manifestó que ésta actividad no ocupa un espacio en la vía pública, pero por la característica presentada obligatoriamente tiene que ocupar un espacio en la vía pública.

Dimensión 2: Lugar Fijo en la Vía Pública.

Soto (1987) argumentó que el lugar fijo en la vía pública es la “segunda clase de comercio ambulatorio supone que el comerciante previamente ha dejado de deambular, ha identificado un lugar y se ha instalado en él para desarrollar su actividad. Implica, por consiguiente, una invasión de las calles” (p. 68). De ésta el autor indicó, que utilizar un espacio en la vía pública, es apropiarse de un espacio geográfico para desarrollar la actividad comercial.

La Corte Constitucional Colombiana (2003) en la Sentencia T-722 Citado en Vallejo (2013) consideró que el lugar fijo de la vía pública es:

Vendedores callejeros que se instalan junto con los bienes, implementos y mercancías que aplican a su labor en forma fija, en un determinado segmento

del espacio público, excluyendo el uso y disfrute del mismo por las demás personas de manera permanente, de forma que la ocupación del espacio subsiste aún en las horas en que el vendedor se ausenta del lugar, por ejemplo, mediante una caseta o un toldo. (p. 37)

De ésta manera el autor manifestó que éste tipo de actividad a desarrollar, es de instalarse en un espacio de la vía pública de manera permanente, pero que afecta el libre tránsito a la ciudadanía en general.

1.3 Justificación

Justificación teórica.

El trabajo de investigación que se realizó en ésta tesis, fue predecir su futuro impacto en la evolución del sector informal socio económico, en este trabajo de investigación reflejará diferentes situaciones que se podrá visualizar de forma diferente a éste sector informal que a la fecha sigue siendo marginado y visto con indiferencia por la sociedad y el propio estado, que gran parte lo vinculan con la pobreza y la delincuencia. Además en el presente trabajo de investigación identificará que ciertos grupos informales poseen una potencialidad para los negocios, pero que no es aprovechada adecuadamente en beneficio del país; es así que éste trabajo de investigación tendrá un aporte significativo a la investigación científica, para que en el futuro tenga un aporte de calidad e innovación científica, y así evitar que se alimenten a la economía informal o estos puedan mutar a otro segmento informal.

Justificación práctica.

El trabajo de investigación que se realizó en ésta tesis, fue que en el sector informal puede seguir solo uno de los dos senderos diferentes: el primero, es continuar con la situación actual, mostrando la indiferencia a éste tipo de sector, manteniéndolo aislado como unos espectros desperdiciando las potencialidades que poseen, en la cuales se observan a diario como invaden los espacios públicos y delimitando alrededor de los centros comerciales, instituciones educativas, los centros de salud

y en los paraderos, afectando el ecosistema y la tranquilidad pública. En segundo lugar, fue de implementar nuevas soluciones, que proporcionará la gran transformación de éste sector informal emergente, promoviendo sus capacidades y potencialidades, el cual incrementará su nivel de gestión y capacidad técnica, y tendrá un significativo aporte en la economía nacional en beneficio del país.

Justificación metodológica.

El trabajo de ésta investigación que se realizó en ésta tesis, fue un aporte educativo, que servirá como material bibliográfico de consulta, y servirá como guía de referencia para nuevas investigaciones que realizarán las futuras generaciones, como es la comuna estudiantil de educación superior; ya que en base a ésta investigación que se ha realizado, ellos pudieran continuar más investigaciones y así contribuir con el desarrollo de nuestro país.

Justificación social.

El trabajo de investigación que se realizó en ésta tesis, pretende que las autoridades del gobierno local o gobierno regional, comprendan y sepan diferenciar el verdadero funcionamiento de éste sector informal y el impacto que éste influye dentro de la sociedad, no sólo es aplicar estrategias eficaces para el desarrollo del sector informal, sino también se debe aplicar las estrategias eficaces en su conjunto, considerando al sector informal, a la sociedad en general y al estado.

Realmente es un gran desafío que deben de realizar las autoridades, para impulsar soluciones estratégicas en un corto, mediano y largo plazo, para que éste tipo de actividad que es informal, el cual determinará el rumbo y el destino de nuestro país.

1.4 Problema

En la mayoría de los países del mundo presentan comercio ambulatorio informal, la informalidad es un fenómeno mundial, que no tienen un puesto de trabajo y que se ven obligados a buscar sus propias soluciones para obtener el dinero que requieren para subsistir, a través de diferentes actividades que, si bien no siempre son delitos, se encuentran siempre fuera de la ley. Así mismo los vendedores ambulantes proporcionan acceso a una amplia gama de productos y servicios en los espacios públicos de las ciudades. En muchos países, los vendedores ambulantes representan un porcentaje importante del empleo informal urbano.

La informalidad es persistente en las ciudades de América Latina y el Caribe y está emparentada con la pobreza y la desigualdad, si no se toman medidas deliberadas pasarán más de 50 años para reducir la informalidad a la mitad, existe aproximadamente 130 millones de personas trabajando en condiciones de informalidad.

El comercio ambulatorio en el Perú tiene raíces históricas y culturales, desde la época colonial, cuando se fundó la ciudad de los reyes (1535) la historia también indica un comercio que se ha desarrollado al margen de la ley, paralelamente al crecimiento de la ciudad. La ciudad de Lima se convierte en el centro de la actividad mercantil, puesto que muchos mercaderes se beneficiaron con las guerras civiles. Con referencia a los primeros indicios del comercio ambulatorio, Soto (1987) precisó que “en un principio los ambulantes fueron los propios españoles y criollos empobrecidos, generalmente soldados de escaso botín o marineros sin fortuna. Su condición racial los hizo, por consiguiente, objeto de una tolerancia especial por parte de las autoridades virreinales, fuertemente dominadas por el espíritu de casta. Posteriormente se aprovecharon del espacio abierto por esa tolerancia otros grupos raciales, como mestizos, negros y mulatos, y el siglo XVII vinieron a sumarse los indios” (p. 82).

Es así que la autoridad en ese tiempo permitió la continuación del comercio ambulatorio a lo largo de los siglos, fue entonces que apareció la forma de cobro, por la ocupación de la vía pública (SISA), que es un sistema impositivo al servicio ambulatorio, que en la actualidad esa tasa por derecho de uso del espacio público

en cada entidad municipal lo incorpora en el texto único de procedimientos administrativos – TUPA.

Sin embargo, la actividad informal a nivel nacional se ha mantenido a lo largo de los años, porque mantiene una economía excluyente que privilegia el acondicionamiento del territorio y la promoción de las inversiones para negocios de grandes empresas y mega centros comerciales, dirigidos principalmente a estratos medios y altos, en desmero de la pequeña y micro empresa que es predominante en el país, pero no tiene las mismas oportunidades de acceso a mercados, formalización, financiamiento, calificación, y servicios de desarrollo.

El gobierno regional de Lima Metropolitana no cuenta con una política de desarrollo económico regional, que parta por reconocer la existencia de estos polos y procesos de desarrollo económico en las áreas interdistritales periféricas de Lima Norte, Lima Sur y Lima Este, y que sea necesario para articular regionalmente, con un enfoque centralista desde el centro de Lima. La ausencia del liderazgo municipal en el proceso de desarrollo económico de Lima ha avanzado muy poco en ésta materia.

El distrito de Los Olivos, es un distrito pujante, próspero y moderno de Lima Norte, que crece vertiginosamente. Está conformado principalmente por capas medias emergentes y su proceso de modernización urbanística se da en forma acelerada gracias a la inversión inmobiliaria y el sistema de construcción de modernos edificios en su territorio. Además, su ordenamiento territorial y respeto a la ecología convierten a este distrito en una ciudad moderna y ejemplar para otros distritos de la capital, pero afronta una problemática económica y social, el comercio informal, si bien es cierto un grupo de personas se beneficia, pero se convierte en un problema para otros, no solo atentan contra el orden urbano y el ornato, en los cuales provoca caos, sino también afecta el ecosistema, constituye una competencia desleal para comerciantes formalmente establecidos, la seguridad ciudadana, la integridad pública y la ciudad en general. La situación se empeora más aún en la temporada de festividades que se incrementan en número de vendedores informales en diversas avenidas de la ciudad, ante esta situación, a pesar de los esfuerzos que realiza la autoridad municipal para disminuir sigue

existiendo el comercio informal, esto es debido que existen comrodadores, que consiguen los productos a precios más bajos en comparación con el comercio formal, además la población de bajos recursos o de extrema pobreza son los más beneficiados, generando trabajo informal y dando oportunidad a personas sin preparación académica.

Ante esta situación, la Municipalidad de Los Olivos, en el plan de desarrollo local concertado (2016-2021) no ha considerado la formalización de la actividad comercial ambulatoria para la recuperación de los espacios públicos, promover orden, limpieza y regular zonas para la tranquilidad de los vecinos e impulsar el asesoramiento técnico y capacitación a la formalización del comercio ambulatorio para el desarrollo económico. Como una alternativa de solución ante éste problema propongo una solución en éste trabajo de investigación titulado “Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos”.

Problema general.

¿Cuál es la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016?

Problemas específicos.

¿Cuál es la relación entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016?

¿Cuál es la relación entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016?

¿Cuál es la relación entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016?

1.5 Hipótesis

Las hipótesis según los autores Hernández et al. (2014) indicaron: “lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones” (p. 104). Es así que la hipótesis es una posible solución de un problema dado, es decir que son supuestos soluciones, el cual está representada por proposiciones.

Hipótesis general.

Existe relación significativa entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Hipótesis específicas.

Existe relación significativa entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Existe relación significativa entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Existe relación significativa entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

1.6 Objetivos

Objetivo general.

Determinar la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Objetivos específicos.

Determinar la relación entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Determinar la relación entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Determinar la relación entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

II. Marco Metodológico

2.1. Variables

Definición conceptual de variables.

Variable 1: Gestión estratégica

Prieto (2011) definió la gestión estratégica como:

Es una técnica gerencial cuyo proceso permite a la organización ser proactiva en la formulación de su futuro. 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. 81)

Variable 2: Comercio ambulatorio

Soto (1987) precisó 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” (p. 66).

2.2. Operacionalización de variables

Definición operacional de las variables.

Una definición operacional según los autores Hernández et al. (2014) fue “un conjunto de procedimientos y actividades que se desarrollan para medir una variable” (p. 120).

Definición operacional de la variable gestión estratégica.

La variable gestión estratégica, operacionalmente se define mediante las dimensiones: formulación estratégica (16 ítems), ejecución estratégica (ocho ítems), y evaluación estratégica (ocho ítems).

Definición operacional de la variable comercio ambulatorio

La variable comercio ambulatorio, operacionalmente se define mediante las dimensiones: itinerante (nueve ítems) y lugar fijo en la vía pública (13 ítems).

Operacionalización de la variable gestión estratégica

Tabla 1

Operacionalización de la variable gestión estratégica

Dimensiones	Indicadores	Número de ítems	Escala y valores	Niveles	Intervalos
Formulación estratégica	Objetivos	16			
	Misión				
	Visión				
	Metas				
	Oportunidades				
	Amenazas				
Ejecución estratégica	Fortalezas	08	Nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3) Casi siempre (4) Siempre (5).		
	Estrategias				
	Eficacia				
	Eficiencia				
	Actividades				
Evaluación estratégica	Capacidad	08			
	Rendimiento				
	Debilidades				
	Factores internos				
	Factores externos				

Nota: tomado de Prieto (2011) *Gestión Estratégica Organizacional* (3a. ed.).

Operacionalización de la variable comercio ambulatorio

Tabla 2

Operacionalización de la variable comercio ambulatorio

Dimensiones	Indicadores	Número de ítems	Escala y valores	Niveles	Intervalos
Itinerante	Volátil	09			
	Giro				
	Financiamiento				
	Aval				
	Infraestructura				
	Espacio				
Lugar fijo en la vía pública	Legal	13	Nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3) Casi siempre (4) Siempre (5).		
	Clientes				
	Salario				
	Formalización				
	Estadía				
	Financiamiento				
	Presión				
Oportunidad					

Nota: tomado de Soto (1987) *El Otro Sendero* (7a.ed.).

2.3. Metodología

El método de la investigación fue hipotético deductivo; es así que los autores Hernández et al. (2014) lo definieron como “una aproximación se vale de la lógica o razonamiento deductivo, que comienza con la teoría, y de ésta se derivan expresiones lógicas denominadas hipótesis, que el investigador somete a prueba” (p. 6).

2.4. Tipos de estudio

El presente estudio fue básico, dado que se pretende determinar la relación entre las variables. Es así que el autor Vargas (2009) mencionó que la investigación básica es “conocida también como investigación fundamental, exacta o investigación pura, que se ocupa del objeto de estudio sin considerar una aplicación inmediata, pero teniendo en cuenta que, a partir de sus resultados y descubrimientos, pueden surgir nuevos productos y avances científicos” (p. 6). Según el autor, la búsqueda del conocimiento básico es motivada por la curiosidad, a encontrar nuevos principios, a determinar el origen y desarrollo del universo, y aportar conocimientos; los resultados no son manipulables, se orientan a profundizar y aclarar información conceptual de una ciencia en una investigación.

2.5. Diseño

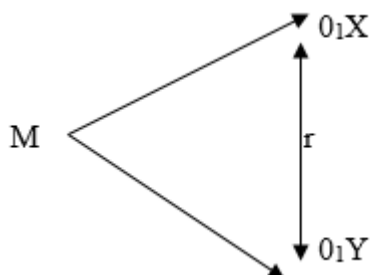
El diseño de investigación fue correlacional, en efecto los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014) lo definieron que “Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (p. 93).

Así también el diseño de investigación para la tesis, fue no experimental, debido a que intencionalmente no se variarán las variables, el estudio se basará solo en la observación y el análisis de la situación en su estado natural sin manipular; tal como lo indicaron los autores Hernández et al. (2014) que definieron la investigación no experimental como “la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables.” (p. 152). En esa misma línea los autores Hernández et al. (2014) indicaron que la investigación no experimental es “sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido”

(p. 153).

Por otra parte el diseño adecuado para la tesis fue transeccional correlacional, a fin observar la relación que existe entre las variables y describir la realidad tal como se observa las variables gestión estratégica y comercio ambulatorio, en un tiempo determinado. Es así que los autores Hernández et al. (2014) afirmaron: “los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (p. 154).

Gráficamente se denota:



Dónde:

- M : Muestra de Estudio
- X : Gestión Estratégica
- Y : Comercio Ambulatorio
- 0_1 : Coeficiente de Relación
- r : Correlación

2.6. Población, muestra y muestreo

Población.

Los autores Hernández et al. (2014) afirmaron la población como “Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174).

La población para el presente estudio se ha considerado total de 237 trabajadores empleados de la Municipalidad de Los Olivos, no se ha considerado al personal obrero.

Muestra.

Los autores Hernández et al. (2014) definieron la muestra como “Subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de ésta” (p. 173).

La muestra seleccionada fue aleatoria simple; y su tamaño(n), se puede calcular aplicando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96): Valor de la distribución normal, para un nivel de confianza de (1 – α)

P (0,5): Proporción de éxito.

Q (0,5): Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

ε (0,05): Tolerancia al error

N (237): Tamaño de la población.

n: Tamaño de la muestra.

Reemplazando se tiene:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5) \times 237}{0,05^2 (237 - 1) + 1,96^2 \cdot (0,5)(0,5)} = 147$$

Factor de distribución de la muestra.

$$Fh = \frac{n}{N}$$

$$Fh = \frac{147}{237} = 0.620$$

Aplicando el factor de distribución de la muestra se tiene la muestra proporcional de los trabajadores.

Tabla 3:

Muestra proporcional de trabajadores

Área de trabajo	Número de trabajadores	Muestra proporcional
Alcaldía	2	$(0.620 * 2) = 1$
Gerencia Municipal	2	$(0.620 * 2) = 1$
Órgano de Control Institucional	3	$(0.620 * 3) = 1$
Procuraduría Pública Municipal	2	$(0.620 * 2) = 1$
Gerencia de Asesoría Jurídica	3	$(0.620 * 3) = 1$
Gerencia de Planificación y Presupuesto	5	$(0.620 * 5) = 3$
Sub Gerencia de Planeamiento y Racionalización	2	$(0.620 * 2) = 1$
Secretaria General	4	$(0.620 * 4) = 2$
Sub Gerencia de Atención al Ciudadano	8	$(0.620 * 8) = 4$
Sub Gerencia de Imagen Institucional	4	$(0.620 * 4) = 2$
Gerencia de Administración y Finanzas	3	$(0.620 * 3) = 1$
Sub Gerencia de Contabilidad	5	$(0.620 * 5) = 3$
Sub Gerencia de Recursos Humanos	6	$(0.620 * 6) = 3$
Sub Gerencia de Servicios Generales y Maestranza	1	$(0.620 * 1) = 1$
Gerencia de Tecnologías de la Información	3	$(0.620 * 3) = 1$
Sub Gerencia de Soporte y Redes	4	$(0.620 * 4) = 2$
Gerencia de Desarrollo Urbano	4	$(0.620 * 4) = 2$
Sub Gerencia de Autorizaciones Municipales	4	$(0.620 * 4) = 2$
Sub Gerencia de Transporte	4	$(0.620 * 4) = 2$
Sub Gerencia de Catastro	4	$(0.620 * 4) = 2$
Sub Gerencia de Defensa Civil	8	$(0.620 * 8) = 4$
Sub Gerencia de Obras Públicas	5	$(0.620 * 5) = 3$
Sub Gerencia de Inspecciones y Sanciones	3	$(0.620 * 3) = 1$
Gerencia de Participación Vecinal	2	$(0.620 * 2) = 1$
Gerencia de Servicios a la Ciudad	2	$(0.620 * 2) = 1$
Gerencia de Administración Tributaria	6	$(0.620 * 6) = 3$
Sub Gerencia de Recaudación	4	$(0.620 * 4) = 2$
Sub Gerencia de Fiscalización Tributaria	7	$(0.620 * 7) = 4$
Gerencia de Desarrollo Económico	5	$(0.620 * 5) = 3$
Sub Gerencia de Prevención y Promoción de la Salud	2	$(0.620 * 2) = 1$
Sub Gerencia de Logística	10	$(0.620 * 10) = 6$
Sub Gerencia de Tesorería	11	$(0.620 * 11) = 6$
Sub Gerencia de Programas Sociales	10	$(0.620 * 10) = 6$
Sub Gerencia de áreas Verdes	13	$(0.620 * 13) = 8$
Sub Gerencia de limpieza Pública	31	$(0.620 * 31) = 19$
Gerencia de Fiscalización y Control Urbano	18	$(0.620 * 18) = 11$
Gerencia de Seguridad Ciudadana	35	$(0.620 * 35) = 21$
Gerencia de Desarrollo Humano	20	$(0.620 * 20) = 12$
Totales	237	147

Muestreo.

Los autores Hernández et al. (2014) manifestaron el muestreo como “el acto de seleccionar un subconjunto de un conjunto mayor, universo o población de interés para recolectar datos a fin de responder a un planteamiento de un problema de investigación” (p. 567).

El muestreo del presente estudio fue probabilístico aleatorio simple aleatorio. Los autores Hernández et al. (2014) afirmaron el muestreo probabilístico como “subgrupo de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (p. 175)

2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**Técnica.**

La técnica que se utilizó en el trabajo de investigación fue la encuesta, a través del instrumento que es el cuestionario, en tal sentido los autores Hernández et al. (2014) determinaron el cuestionario como “Conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (p. 217).

Instrumentos de medición.

Los autores Hernández et al. (2014) definieron el instrumento de medición como “Recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que se tienen en mente” (p. 199).

El instrumento que utilizó en el trabajo de investigación, fue el cuestionario, que los autores Hernández et al. (2014) argumentaron el cuestionario como “Un conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (p. 210).

Para el trabajo de investigación que se realizó “Gestión estratégica y orden el comercio ambuladorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016”, se seleccionó un

cuestionario. Este cuestionario fue utilizado con la escala de Likert con valores desde el 1 hasta la 5. Los valores asignados fueron los siguientes; valor 1=nunca, valor 2=casi nunca, valor 3=a veces, valor 4=casi siempre y valor 5=siempre. El cual se aplicó la muestra de 147 trabajadores de manera individual.

Cuestionario sobre la variable gestión estratégica.

Datos generales:

Título:	Cuestionario sobre la gestión estratégica
Autor:	Br. Jhan Antonio Velásquez Aquino
Procedencia:	Lima – Perú, 2016
Objetivo:	Describir las características de la variable gestión estratégica de la Municipalidad de Los Olivos.
Administración:	Individual
Duración:	15 minutos
Significación:	El cuestionario está referido a determinar la relación entre la variable gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio.
Estructura:	La escala consta de 32 ítems, con 05 alternativas de respuesta de opción múltiple, de tipo Likert, como: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), y Siempre (5). Así mismo, la escala está conformada por tres dimensiones, donde los ítems se presentan en forma de proposiciones con dirección positiva y negativa sobre la variable gestión estratégica.

Cuestionario sobre la variable comercio ambulatorio.

Datos generales:

Título:	Cuestionario sobre comercio ambulatorio
Autor:	Br. Jhan Antonio Velásquez Aquino
Procedencia:	Lima – Perú, 2016
Objetivo:	Describir las características de la variable comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos.
Administración:	Individual
Duración:	15 minutos
Significación:	El cuestionario está referido a determinar la relación entre la variable gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio.
Estructura:	La escala consta de 22 ítems, con 05 alternativas de respuesta de opción múltiple, de tipo Likert, como: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), y Siempre (5). Asimismo, la escala está conformada por dos dimensiones, donde los ítems se presentan en forma de proposiciones con dirección positiva y negativa sobre el comercio ambulatorio.

Validez del instrumento.

Los autores Hernández et al. (2014) definieron la validez como, “el grado en que un instrumento en verdad mide la variable que pretende medir” (p. 262).

Los cuestionarios sobre gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en el distrito de Los Olivos, serán sometidos a criterio de juicio de expertos, integrado por profesores: Doctores que laboran en la Escuela de Posgrado de la universidad Cesar Vallejo, quienes informaran acerca de la aplicabilidad de cada uno de los cuestionarios del presente estudio.

Por otra parte, en el proceso de validación de cada uno de los cuestionarios del presente estudio, se tendrá en cuenta para cada ítem, la validez de contenido y para tal efecto se consideraran tres aspectos: pertinencia, relevancia y claridad.

Tabla 4

Resultado de la validez del instrumento

Revisión de la validación del instrumento por juicio de expertos	Dr. Sebastián Sánchez Díaz
Gestión estratégica	Aplicable
Comercio ambulatorio	Aplicable

Confiabilidad.

Los autores Hernández et al. (2014) afirmaron la confiabilidad como el “grado en que la aplicación repetida de un instrumento de medición, a los mismos individuos u objetos, producen resultados iguales”. (p. 262)

Cálculo de la confiabilidad o fiabilidad.

Para realizar la interpretación del cálculo de confiabilidad del instrumento de medición, al respecto los autores Hernández et al. (2014) aseguraron que:

Todos utilizan procedimientos y fórmulas que producen coeficientes de fiabilidad. La mayoría oscilan entre cero y uno, donde un coeficiente de cero significa nula confiabilidad y uno representa un máximo de confiabilidad (fiabilidad total, perfecta). Cuanto más se acerque el coeficiente a cero, mayor error habrá en la medición. Esto se ilustra en la tabla 5. (p. 207)

Tabla 5

Interpretación del coeficiente de confiabilidad

Rangos	Magnitud
0.81 a 1.00	Muy Alta
0.61 a 0.80	Moderada
0.41 a 0.60	Baja
0.01 a 0.20	Muy baja

Para establecer la confiabilidad del instrumento, se utilizó una muestra piloto de 30 trabajadores, luego los datos fueron procesados utilizando el programa estadístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versión 22, utilizando el estadístico alpha de cronbach obteniendo el siguiente resultado: 0.945 para el instrumento gestión estratégica y 0.886 para el instrumento comercio ambulatorio, véase las siguientes tablas.

Tabla 6

Resultados del análisis de confiabilidad del instrumento que mide la variable gestión estratégica

Dimensión/variable	Alfa de Cronbach	N° de ítems
Gestión estratégica	0.945	32

Nota: tomado del resultado del análisis de confiabilidad del instrumento en el spss

Como se puede observar en la tabla 6 la variable gestión estratégica, tiene un coeficiente de 0.945 de confiabilidad, que nos indica una fiabilidad muy alta. Por lo tanto podemos afirmar que el instrumento que mide dicha variable es confiable.

Tabla 7

Resultados del análisis de confiabilidad del instrumento que mide la variable comercio ambulatorio

Dimensión/variable	Alfa de Cronbach	N° de ítems
Comercio ambulatorio	0.886	22

Nota: tomado del resultado del análisis de confiabilidad del instrumento en el spss

Como se puede observar en la tabla 7 la variable comercio ambulatorio, tiene un coeficiente de 0.886 de confiabilidad, que nos indica una fiabilidad muy alta. Por lo tanto podemos afirmar que el instrumento que mide dicha variable es confiable.

2.8. Métodos de análisis de datos

La información proporcionada por los instrumentos, se procedió a realizar el análisis estadístico respectivo, que fue utilizado el paquete estadístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) Versión 22. Los datos se tabularon y presentaron en tablas y gráficos de acuerdo a las variables y dimensiones.

En el caso de la prueba de las hipótesis se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman, con el propósito de explicar el grado de relación de la variable gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio, el cual se establecerá a un nivel de confianza del 95% y significancia del 5%.

Tabla 8

Baremo de la variable gestión estratégica

Dimensiones	Rango	Categoría
Formulación estratégica	16 – 31	Mala
	32 – 47	Regular
	48 – 63	Buena
	64 – 80	Excelente
Ejecución estratégica	8 – 15	Mala
	16 – 23	Regular
	24 – 31	Buena
	32 – 40	Excelente
Evaluación estratégica	8 – 15	Mala
	16 – 23	Regular
	24 – 31	Buena
	32 – 40	Excelente

Tabla 9

Baremo de la variable comercio ambulatorio

Dimensiones	Rango	Categoría
Itinerante	22 – 50	Baja
	51 – 79	Moderada
	80 – 110	Alta
Lugar fijo en vía pública	13 – 29	Baja
	30 – 46	Moderada
	47 – 65	Alta

2.9. Aspectos éticos

Este trabajo de investigación cumple con los criterios establecidos por el diseño de investigación cuantitativa de la universidad César Vallejo, Igualmente se respeta la autoría de la información bibliográfica. Por ello se hace referencia de los autores con sus respectivos datos.

La presente investigación se centra en la búsqueda de la validez científica, se establece por lo tanto, el deber de plantear un propósito claro para generar conocimiento con credibilidad; el método de investigación seleccionado es coherente con el problema y la necesidad social, con la selección de los sujetos o unidades de análisis, los instrumentos y las relaciones que establece el investigador con las personas; un marco teórico suficiente basado en fuentes documentales y de información; el lenguaje cuidadoso empleado para comunicar el informe, el mismo que pretende reflejar el proceso de la investigación y en el marco de los valores científicos en su estilo y estructura.

III. **Resultados**

3.1. Descripción y análisis de los resultados de la variable

Descripción y análisis de la variable gestión estratégica.

Tabla 10

Distribución de los porcentajes de gestión estratégica

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	10	6.8
Regular	65	44.2
Buena	67	45.6
Excelente	5	3.4
Total	147	100.0

Nota: tomado de la encuesta realizada a los trabajadores de la Municipalidad de Los Olivos - 2016

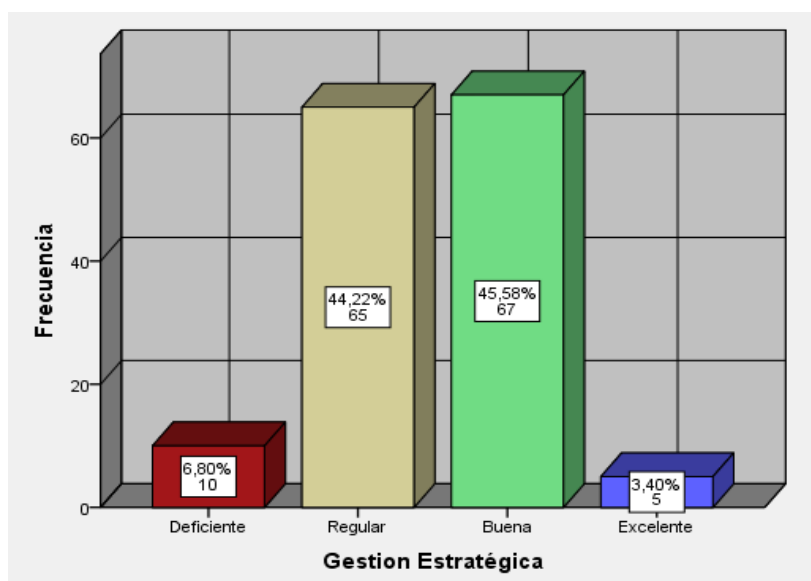


Figura 1. Distribución de los niveles de la variable gestión estratégica

Interpretación.

En la tabla 10 y figura 1 se observa la descripción referente a la variable gestión estratégica donde del 100% de los trabajadores el 6.8% considera que la gestión estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 44.2% considera que la gestión estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 45.6% considera que la

gestión estratégica se encuentra en un nivel buena, mientras que el 3.4% considera excelente la gestión estratégica. Lo que significa que el 45.6% prevalece como buena la gestión estratégica, pero el 44.2% consideran como regular la gestión estratégica, lo cual es un indicio que la entidad promueve regularmente la gestión estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Descripción y análisis de las dimensiones.

Descripción y análisis de formulación estratégica.

Tabla11

Descripción de los niveles de formulación estratégica

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	12	8.2
Regular	52	35.4
Buena	75	51.0
Excelente	8	5.4
Total	147	100.0

Nota: tomado de la encuesta realizada a los trabajadores de la Municipalidad de Los Olivos - 2016

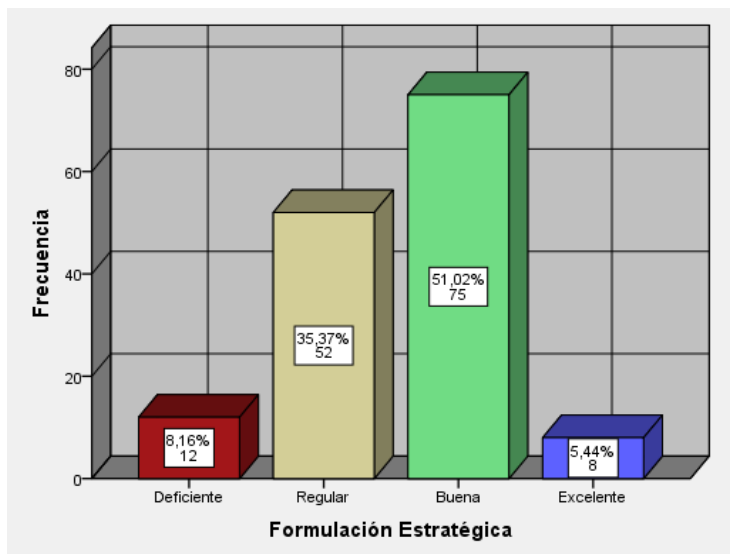


Figura 2. Distribución de los niveles de la dimensión de formulación estratégica

Interpretación.

En la tabla 11 y figura 2 muestra que la descripción referente a la dimensión de la variable gestión estratégica, se aprecia que en la dimensión formulación estratégica del 100%, el 8.2% considera que la formulación estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 35.4% considera que la formulación estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 51% considera que la formulación estratégica se encuentra en un nivel buena, mientras que el 5.4% considera excelente la formulación estratégica. De los resultados obtenidos, significa que el 51% prevalece como bueno la “*formulación estratégica*”, lo cual es un indicio que la entidad promueve bien la formulación estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Descripción y análisis de la dimensión ejecución estratégica.

Tabla 12

Distribución de los niveles de la dimensión ejecución estratégica

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	9	6.1
Regular	62	42.2
Buena	62	42.2
Excelente	14	9.5
Total	147	100.0

Nota: tomado de la encuesta realizada a los trabajadores de la Municipalidad de Los Olivos – 2016

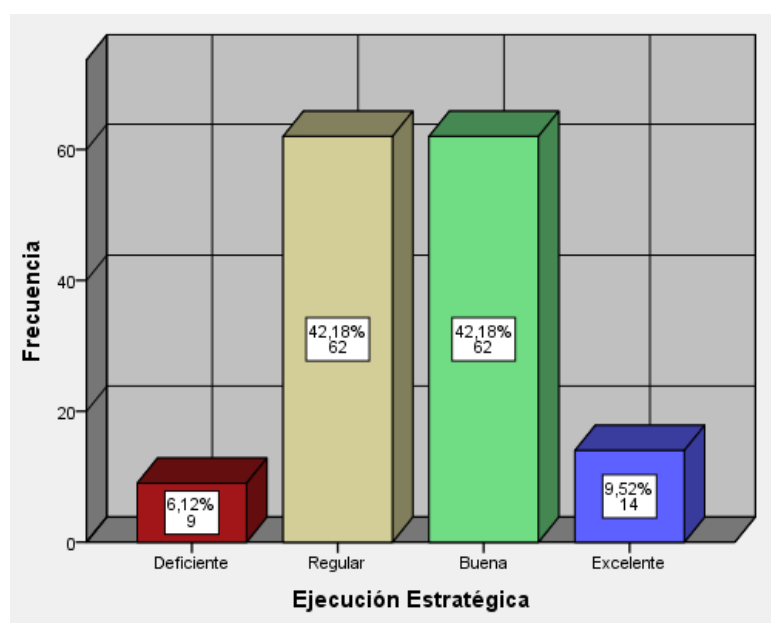


Figura 3. Distribución de los niveles de la dimensión ejecución estratégica

Interpretación.

En la tabla 12 y figura 3 muestra que la descripción referente a la dimensión de la variable gestión estratégica, se aprecia que en la dimensión ejecución estratégica del 100%, el 6.12% considera que la ejecución estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 42.2% considera que la ejecución estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 42.2% considera que la ejecución estratégica se encuentra en

un nivel buena, mientras que el 9.5% considera excelente la ejecución estratégica. De los resultados obtenidos que significa que el 42.2% prevalece como regular y buena la “*ejecución estratégica*”, lo cual es un indicio que la entidad promueve regularmente la ejecución estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Descripción y análisis de la dimensión evaluación estratégica.

Tabla 13

Distribución de los niveles de la dimensión evaluación estratégica

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	17	11.6
Regular	69	46.9
Buena	53	36.1
Excelente	8	5.4
Total	147	100.0

Nota: tomado de la encuesta realizada a los trabajadores de la Municipalidad de Los Olivos – 2016

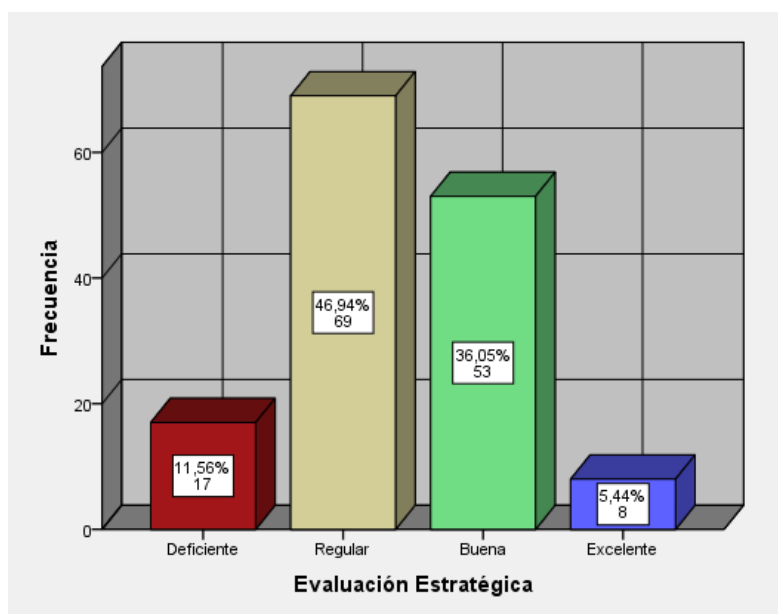


Figura 4. Distribución de los niveles de la dimensión evaluación estratégica

Interpretación.

En la tabla 13 y figura 4 muestra que la descripción referente a la dimensión de la variable gestión estratégica, se aprecia que en la dimensión evaluación estratégica del 100%, el 11.6% considera que la evaluación estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 46.9% considera que la evaluación estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 36.1% considera que la evaluación estratégica se encuentra en un nivel buena, mientras que el 5.4% considera excelente la evaluación estratégica. De los resultados obtenidos significa que el 46.9% prevalece como regular la “*evaluación estratégica*”, lo cual es un indicio que la entidad promueve regularmente la evaluación estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Descripción y análisis de la variable comercio ambulatorio.

Tabla 14

Distribución de niveles de la variable comercio ambulatorio

	Frecuencia	Porcentaje
Niveles		
Baja	19	12.9
Moderada	106	72.1
Alta	22	15.0
Total	147	100.0

Nota: tomado de la encuesta realizada a los trabajadores de la Municipalidad de Los Olivos - 2016

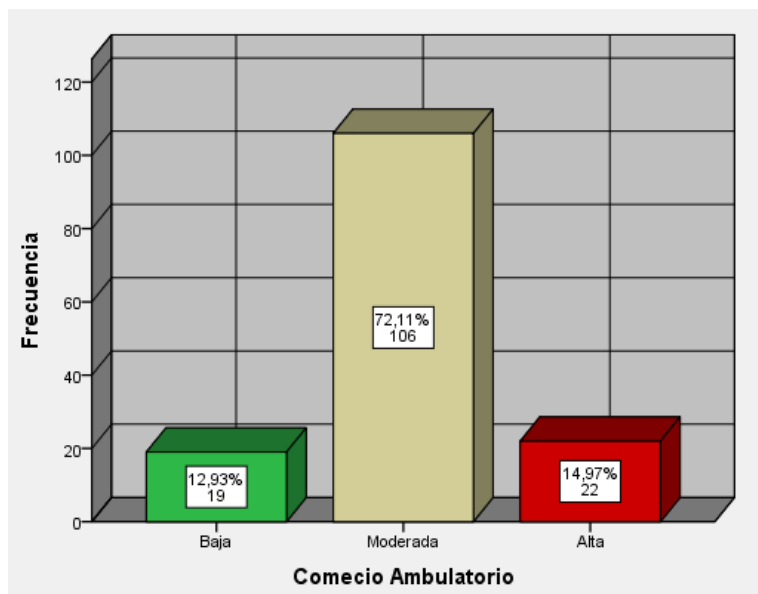


Figura 5. Distribución de niveles de la variable comercio ambulatorio

Interpretación.

En la tabla 14 y figura 5 se observa la descripción referente a la variable comercio ambulatorio donde del 100% de los trabajadores, el 12.9% considera bajo el orden del comercio ambulatorio, el 72.1% considera moderada el orden del comercio ambulatorio, mientras que el 14.97% considera alta el orden del comercio ambulatorio. De los resultados obtenidos significa que el 72.1% prevalece como moderada el orden del “comercio ambulatorio”, el cual es un indicio que la Municipalidad de Los Olivos moderadamente ordena, regula y controla la actividad comercial ambulatoria para la recuperación de los espacios públicos.

Descripción y análisis de las dimensiones.

Descripción y análisis de la dimensión itinerante.

Tabla 15

Distribución de los niveles de la dimensión itinerante

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Baja	22	15.0
Moderada	105	71.4
Alta	20	13.6
Total	147	100.0

Nota: tomado de la encuesta realizada a los trabajadores de la Municipalidad de Los Olivos - 2016

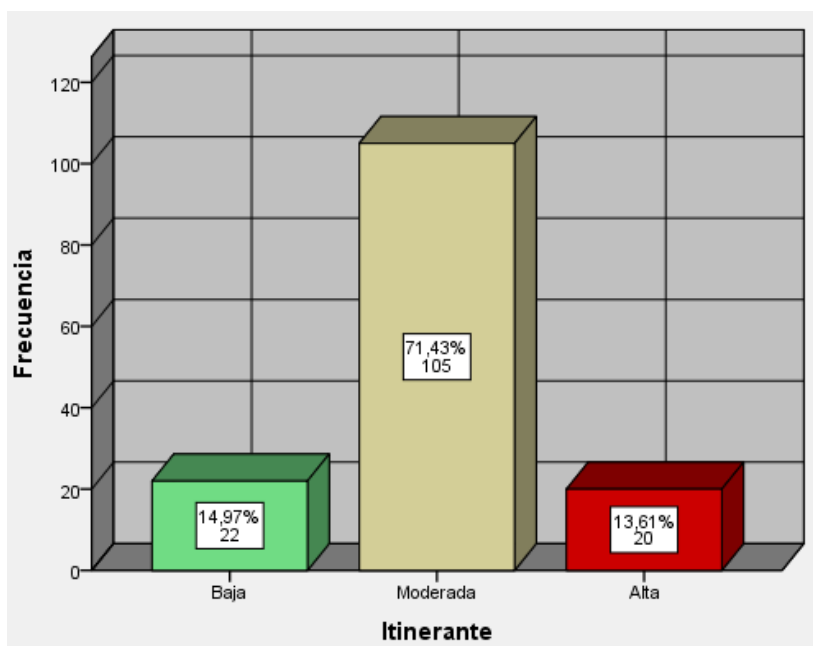


Figura 6. Distribución de los niveles de la dimensión itinerante

Interpretación.

En la tabla 15 y figura 6 muestra que la descripción referente a la dimensión de la variable comercio ambulatorio, se aprecia que en la dimensión itinerante del 100% de los trabajadores, el 15% considera baja el orden en el itinerante de la actividad comercial ambulatoria, el 71.4% considera moderada el orden en el itinerante de la

actividad comercial ambulatoria y el 13.6% considera alta el orden en el itinerante de la actividad comercial ambulatoria. De los resultados obtenidos significa que el 71.4% prevalece como moderada el orden en el “*itinerante*” de la actividad comercial ambulatoria, el cual es un indicio que la Municipalidad de Los Olivos moderadamente ordena, regula y controla el itinerante en la actividad comercial ambulatoria para la recuperación de los espacios públicos.

Descripción y análisis de la dimensión lugar fijo en la vía pública.

Tabla 16

Distribución de los niveles de la dimensión lugar fijo en la vía pública

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Baja	13	8.8
Moderada	107	72.8
Alta	27	18.4
Total	147	100.0

Nota: tomado de la encuesta realizada a los trabajadores de la Municipalidad de Los Olivos - 2016

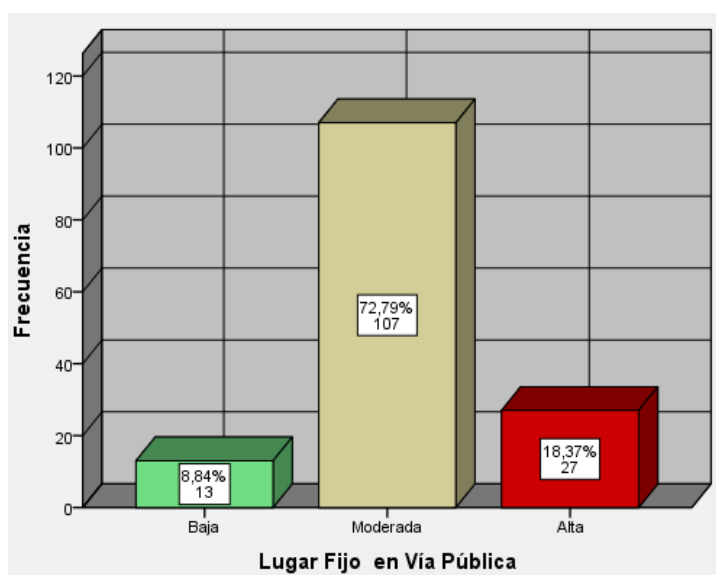


Figura 7. Distribución de los niveles de la dimensión lugar fijo en la vía pública

Interpretación.

En la tabla 16 y figura 7 muestra que la descripción referente a la dimensión de la variable comercio ambulatorio, se aprecia que en la dimensión lugar fijo en la vía pública del 100%, de los trabajadores, el 8.8% considera baja el orden en la dimensión lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulatoria, el 72.8% considera moderada el orden en la dimensión lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulatoria y el 18.4% considera alta el orden de la dimensión lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulatoria. De los resultados obtenidos significa que el 72.8% prevalece como moderada el orden de la dimensión "lugar fijo en la vía pública" de la actividad comercial ambulatoria, el cual es un indicio que la Municipalidad de Los Olivos moderadamente ordena, regula y controla el lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulatoria para la recuperación de los espacios públicos.

3.2. Contrastación de Hipótesis

Hipótesis General.

Ho: No existe relación significativa entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

H₁: Existe relación significativa entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Tabla 17

Prueba de Spearman para la hipótesis general.

Correlaciones				
			Gestión Estratégica	Comercio Ambulatorio
Rho de Spearman	Gestión Estratégica	Coeficiente de correlación	1,000	,429**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	147	147
	Comercio Ambulatorio	Coeficiente de correlación	,429**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	147	147

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación.

De la tabla 17, se observa que en la prueba de Rho de Spearman la muestra ha obtenido un valor de p calculado de 0.000, el cual es menor que el valor p tabulado de 0.01, por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

Existen evidencias suficientes para afirmar que la gestión estratégica se relaciona directa y significativamente con el orden del comercio ambulatorio. El valor de la correlación fue de 0.429 (Correlación positiva débil).

Hipotesis Específicas.

Hipótesis Específica 1.

Ho: No existe relación significativa entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

H1: Existe relación significativa entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Tabla 18

Prueba de Spearman para la hipótesis específica uno

Correlaciones				
			Formulación Estratégica	Comercio Ambulatorio
Rho de Spearman	Formulación Estratégica	Coeficiente de correlación	1,000	,339**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	147	147
	Comercio Ambulatorio	Coeficiente de correlación	,339**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	147	147

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación.

De la tabla 18, se observa que en la prueba de Rho de Spearman la muestra ha obtenido un valor de p calculado de 0.000, el cual es menor que el valor p tabulado de 0.01, por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

Existen evidencias suficientes para afirmar que la formulación estratégica se relaciona directa y significativamente con el orden del comercio ambulatorio. El valor de la correlación fue de 0.339 (Correlación positiva débil).

Hipotesis Específica 2.

Ho: No existe relación significativa entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

H1: Existe relación significativa entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Tabla 19
Prueba de Spearman para la hipótesis específica dos

Correlaciones				
			Ejecución Estratégica	Comercio Ambulatorio
Rho de Spearman	Ejecución Estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,399**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	147	147
	Comercio Ambulatorio	Coefficiente de correlación	,399**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	147	147

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación.

De la tabla 19, se observa que en la prueba de Rho de Spearman la muestra ha obtenido un valor de p calculado de 0.000, el cual es menor que el valor p tabulado de 0.01, por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

Existen evidencias suficientes para afirmar que la ejecución estratégica se relaciona directa y significativamente con el orden del comercio ambulatorio. El valor de la correlación fue de 0.399 (Correlación positiva débil).

Hipotesis Específica 3.

Ho: No existe relación significativa entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

H₁: Existe relación significativa entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

Tabla 20

Prueba de Spearman para la hipótesis específica tres

Correlaciones				
			Evaluación Estratégica	Comercio Ambulatorio
Rho de Spearman	Evaluación Estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,508**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	147	147
	Comercio Ambulatorio	Coefficiente de correlación	,508**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	147	147

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación.

De la tabla 20, se observa que en la prueba de Rho de Spearman la muestra ha obtenido un valor de p calculado de 0.000, el cual es menor que el valor p tabulado de 0.01, por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

Existen evidencias suficientes para afirmar que la evaluación estratégica se relaciona directa y significativamente con el orden del comercio ambulatorio. El valor de la correlación fue de 0.508 (Correlación positiva media).

IV. **Discusión**

1. De la hipótesis general se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.429 entre las variables gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia de 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013” concluyó que existe relación significativa entre la gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.901$ siendo ésta una correlación positiva y altamente fuerte entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica - 2015” concluyó que existe relación significativa fuerte en el planeamiento estratégico y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación fuerte $r=0.617^{**}$, con una $p=0.000$ ($p<0.05$). En efecto se estima que si existe relación significativa entre las variables gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio pero con una magnitud de la correlación positiva débil.

2. De la primera hipótesis específica formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio, se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.339, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013” concluyó que existe relación significativa entre el planeamiento y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.828$ siendo

una correlación positiva y altamente fuerte entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica - 2015” concluyó que existe relación significativa fuerte entre la dimensión del diseño y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación fuerte de $r=0.752^{**}$, con una $p=0.000$ ($p < .05$). En esa lógica se estima que si existe relación significativa entre la dimensión formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio, pero con una magnitud de la correlación positiva débil.

3. De la segunda hipótesis específica ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio, se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.399, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013” concluyó que existe relación significativa entre la organización y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.719$ siendo una correlación positiva y alta entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica - 2015” concluyó que existe relación significativa fuerte entre la dimensión implementación y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación alta de $r=0.680^{**}$, con una $p=0.001$ ($p < 0.05$). En esa perspectiva se estima que si existe relación significativa entre la dimensión ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio, pero con una magnitud de la correlación positiva débil.

4. De la tercera hipótesis específica evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio, se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.508, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013” concluyó que existe relación significativa entre la evaluación y control con la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.719$ siendo una correlación positiva y alta entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica - 2015” concluyó que existe relación significativa fuerte entre la dimensión evaluación y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación alta de $r=0.707^{**}$, con una $p=0.001$ ($p < 0.05$). En efecto se estima que si existe relación significativa entre la dimensión evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio, pero con una magnitud de la correlación positiva media.

V. **Conclusiones**

1. Primera. Respecto al objetivo general, se logró demostrar que existe relación directa positiva débil ($Rho=0.429$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.
2. Segunda. Respecto al primer objetivo específico, se logró demostrar que existe relación directa positiva débil ($Rho=0.339$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.
3. Tercera. Respecto al segundo objetivo específico, se logró demostrar que existe relación directa positiva débil ($Rho=0.399$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.
4. Cuarto. Respecto al tercer objetivo específico, se logró demostrar que existe relación directa positiva media ($Rho=0.508$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

VI. Recomendaciones

1. Primera. Se recomienda al Alcalde proponer al gobierno regional de Lima Metropolitana estrategias sólidas de articulación de políticas de desarrollo económico regional para las áreas interdistritales periféricas de Lima Norte, que permitirá incentivar la actividad económica, y generar condiciones adecuadas para el uso y recuperación de los espacios públicos en los sectores más críticos de la ciudad como es la vía de la panamericana norte.
2. Segunda. Se recomienda a la Gerencia Municipal promover e impulsar labores de promoción conducentes a la formalización del comercio ambulatorio a través de proyectos y capacitaciones, si es necesario promover la modificación del plan de desarrollo local concertado (2016-2021) para incluir en el eje de desarrollo económico la formalización de la actividad comercial ambulatoria.
3. Tercera. Se recomienda a la Gerencia de Desarrollo Económico Local identificar a cada integrante del comercio ambulatorio y promover talleres de sensibilización, capacitación, de autoahorro, de emprendimiento y asesoramiento técnico para la formalización de la actividad comercial ambulatoria.
4. Cuarto. Se recomienda a la Gerencia de Fiscalización y Control Urbano realizar permanentemente el control y monitoreo de las disposiciones municipales establecidas por el concejo municipal; así mismo en coordinación con la Gerencia de Seguridad Ciudadana, la presencia de policías municipales en los lugares críticos y en las horas de mayor afluencia pública, con la finalidad de disuadir los brotes del comercio ambulatorio informal.
5. Quinto. Se recomienda a los futuros investigadores, profundizar estudios, bajo el enfoque cualitativo y que contemple las variables estudiadas.

VII. **Referencias**

- Butteler, O. (2008). *Gestión municipal y desarrollo local* (1a. ed.). Lima, Perú: Instituto de investigación horizonte empresarial E.I.R.L.
- Clayton J. (s.f.). *Las cinco etapas del proceso estratégico de administración*. La Voz de Houston. Recuperado de <http://bit.ly/2gM8bMR>
- Congreso de La República (2003). *Ley Orgánica de Municipalidades N° 27972*. Lima, Perú.
- Días Díaz, D. (2015). *Gestión estratégica y gobierno abierto según el personal de la municipalidad metropolitana de lima 2015*. (Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Fred, D. (2008). *Conceptos de administración estratégica* (11a ed.). D.F., México: Pearson educación.
- Frever P. (2010). *El comercio informal ambulante, tan antiguo como la civilización misma*. Finanzas y Estrategias Corporativas. Recuperado de <http://bit.ly/2hG0Znq>
- Garrido, S. (2003). *Dirección estratégica* (2a ed.). Inmagraf. s.c.
- Guerrero Miranda, H. y Vélez Delgado, W. (2013). *Propuesta de un modelo de gestión estratégica e indicadores para la mediana empresa de Guayaquil: caso omaconsa s.a.* (Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador).
- Lasso P. (s. f.). *El comercio informal en los países de américa latina*. DocSlide. Recuperado de <http://bit.ly/2hSAqOK>
- Lerma, A. E. y Bárcena, S. (2012). *Planeación estratégica: Por áreas funcionales*. México: alfaomega grupo editor sa de cv.
- Llorente, J. (2012). *Dirección estratégica de la empresa*. Centro de estudios. España: centros de estudios financieros.

- Ortiz, A. (Diciembre 2010). *Gestión estratégica aplicación en la pymes industriales*. Revista Copérnico. Año VII N° 13
- Pellegrini, G. R. (2012). *Dirección estratégica en el sector seguro: aplicación en una agencia local argentina*. (Tesis de maestría, Universidad Internacional de Andalucía, España).
- Prieto, J. E. (2011). *Gestión estratégica organizacional* (3a ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.
- Medrano Alvarado, E. (2013). *Estudio del comercio informal organizado en monterrey nuevo león. Enoe 2005 – 2011*. (Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León, México).
- Municipalidad de Los Olivos (2014). *Ordenanza N° 404-CDLO*. Lima, Perú.
- Municipalidad Distrital de Independencia (2011). *Plan de Desarrollo Concertado 2011 – 2021*. Lima, Perú.
- Municipalidad Metropolitana de Lima (2014). *Ordenanza N° 1787*. Lima, Perú.
- Municipalidad de San Martín de Porres (2013). *Ordenanza N° 349-MDSMP*. Lima, Perú.
- Nieto Castellanos, B. O. y López Quispe, E. (2014). *La gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública de San Isidro 2013*. (Tesis inédita maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Ramos Villafranki K. J. (2015). *Planeamiento estratégica y gestión municipal en la municipalidad distrital de Paracas, Ica 2015*. (Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Real Academia Española (s. f.). *Diccionario de la lengua española*. Recuperado de <http://www.rae.es/>

- Rodríguez Flores, G. R. (2011). *La planeación estratégica para la competitividad caso: cooperativa de ahorro y crédito unión y progreso pachalunense responsabilidad limitada*. (Tesis de maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala).
- Rojas, H. D. y Medina, L. J. (2012). *Planeación estratégica: Fundamentos y casos*. Bogotá: ediciones de la u.
- Serna Guerrero, V. B. y Monzón Fernández, E. F. (2013). *Planificación estratégica y su desarrollo urbano en puente piedra 2014*. (Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Soto, H. (1987). *El otro sendero* (7a. ed.). Lima Perú: editorial la oveja negra.
- Thompson, A., Stricklan, A. J., Peteraf, M. A., y Gamble, J. E. (2012). *Administración estratégica* (18a ed.). México: MC Graw hill educación.
- Vargas, Z. R. (2009). *La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica*. Revista Educación. Vol. 33.
- Wheelen, T. y Hunger, D. (2007). *Administración estratégica y política de negocio* (10a ed.). México: Pearson educación.

VIII. **Anexos**

Anexo A: Artículo científico.

1. TÍTULO

Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos - 2016.

2. AUTOR.

Br: Jhan Antonio Velasquez Aquino

3. RESUMEN

Se presenta un estudio que busca determinar la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio de la Municipalidad de Los Olivos – 2016.

Metodológicamente el estudio corresponde al nivel de investigación sustantiva con el diseño no experimental, transversal correlacional, la muestra de estudio estuvo conformada por 147 trabajadores empleados de la Municipalidad de Los Olivos, el recojo de datos se utilizó la técnica de la encuesta con el instrumento cuestionario de la gestión estratégica y el comercio ambulatorio con una escala tipo Lickert.

El análisis de datos se realizó utilizando el paquete estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Versión 22 y la prueba de hipótesis mediante la aplicación del coeficiente Spearman que permitió determinar la correlación en un 95% de confianza y 5% significancia entre las variables de estudio, derivando como conclusión principal la existencia de relación directa y significativa entre las variables gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio con un grado de correlación positiva débil ($Rho=0.267$, $p=0.001 < 0.05$).

4. PALABRAS CLAVE

Gestión estratégica, comercio ambulatorio, formulación estratégica, ejecución estratégica, evaluación estratégica.

5. ABSTRACT

A study that seeks to determine the relationship between strategic management and outpatient trade in the Municipality of Los Olivos - 2016 is presented.

Methodologically the study corresponds to the level of substantive research with non-experimental, cross-correlational design, the study sample consisted of 147 workers employed in the Municipality of Los Olivos, the gathering of data the survey technique was used with the survey instrument strategic management and outpatient trade with a Likert-type scale.

Data analysis was performed using the statistical package SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Version 22 and the hypothesis test using the Spearman coefficient that allowed to determine the correlation in 95% confidence and 5% significance between the variables ($Rho=0.267$, $p=0.001 < 0.05$), and the main conclusion was the existence of a direct and significant relationship between the variables strategic management and order ambulatory commerce with a weak positive correlation.

6. KEYWORDS

Strategic management, ambulatory commerce, strategic formulation, strategic execution, strategic evaluation.

7. INTRODUCCIÓN

La gestión estrategia es importante porque permite la posibilidad de influir, controlar y planear mejores estrategias en beneficio de la organización y subsistir en el futuro. La importancia de la gestión estratégica, también radica en la comunicación, comprensión y compromiso de todo el personal de la empresa, los directivos y subordinados se apoyen con el único propósito al cual está orientado la organización para poder obtener el compromiso y así obtener beneficios financieros o no financieros que garanticen el éxito y evitar el fracaso.

La enseñanza de la estrategia transcurrió hace más de dos mil quinientos años atrás, en el campo militar, cuando el general chino Sun Tzu escribió su obra “El arte de la guerra”, es una obra de gran importancia, que fue utilizado por personajes importantes en la historia, a pesar que ha transcurrido miles de años, su concejo se sigue aplicando en la actualidad, tanto en el campo militar como en el mundo empresarial, la obra nos enseña la estrategia suprema, con la finalidad de aplicar el conocimiento con la sabiduría.

Prieto (2011) consideró la estrategia, como “el marco de referencia en el que se basan las decisiones que determinan la naturaleza y el rumbo de una organización” (p. 19). Es decir trata que una organización se mantenga en el tiempo, para ello basará en la toma de decisiones, como una estrategia, teniendo como referencia el objetivo al cual está orientado la organización.

Fred (2008) argumentó la estrategia que “producen efectos en las funciones y divisiones de la empresa, y exigen que se tomen en cuenta tanto los factores externos como los factores internos que enfrenta la empresa” (p. 11). Según el autor manifestó que las decisiones que realizan los directivos considerando sus experiencias en los factores internos y externos, al final determinará el rumbo de la organización.

El pensamiento del estratega es determinar con exactitud la situación crítica, tiene que diagramar el problema para poder tener una visión panorámica de lo que está sucediendo y además tendrá que formularse las siguientes preguntas: que está ocurriendo, porque está ocurriendo, que caminos debemos de seguir, y que nos espera el futuro. Es así que el estratega tendrá una clara visión e impulsará la misión.

Prieto (2011) definió la gestión estratégica como:

Una técnica gerencial cuyo proceso permite a la organización ser proactiva en la formulación de su futuro. 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 .81)

En esa lógica indicó que una organización debe tener la capacidad suficiente de poder anticiparse, y diseñar las necesidades futuras, pero en coordinación con los demás miembros de la organización para establecer un objetivo común el cual está orientada la gestión.

Por otra parte la actividad informal, es un fenómeno que deriva por la falta de oportunidades y la marginación a un sector de la población que no tienen recursos suficientes para satisfacer sus necesidades, ante ésta necesidad se debe promover su potencialidad emprendedora para generar oportunidad de desarrollo económico local. La Municipalidad de Independencia (2011), en el Plan de Desarrollo Concertado (2011-2021) determinó el comercio ambulatorio como una “actividad informal, desarrollada por un segmento de la población como medio de satisfacer sus necesidades básicas, ante la imposibilidad de acceder a un empleo formal” (p. 58). Es así que la entidad lo consideró como una actividad informal, que es realizada por un determinado sector que solo busca beneficiarse a cualquier costo, inclusive retando a las autoridades ante la indiferencia de la sociedad y el estado de no otorgar la oportunidad de ejercer un empleo formal.

El distrito de Los Olivos, es un distrito pujante, prospero y moderno de Lima Norte que crece vertiginosamente, está conformado principalmente por capas medias emergentes y su proceso de modernización urbanística se da en forma acelerada gracias a la inversión inmobiliaria y el sistema de construcción de modernos edificios en su territorio, pero afronta una problemática económica y social, el comercio informal, si bien es cierto un grupo de personas se beneficia, pero se convierte en un problema para otros, no solo atentan contra el orden urbano y el ornato, en los cuales provoca caos, sino también afecta el ecosistema, constituye una competencia desleal para comerciantes formalmente establecidos, la seguridad ciudadana, la integridad pública y la ciudad en general. La situación se empeora más aún en la temporada de festividades que se incrementan en número de vendedores informales en diversas avenidas de la ciudad, ante esta situación, a pesar de los esfuerzos que realizan las autoridades para disminuir sigue

existiendo el comercio informal, por que la Municipalidad de Los Olivos en plan de desarrollo local concertado (2016-2021) no ha considerado la formalización de la actividad comercial ambulatoria para la recuperación de los espacios públicos, promover orden, limpieza y regular zonas para la tranquilidad de los vecinos e impulsar el asesoramiento técnico a la formalización del comercio ambulatorio para el desarrollo económico. Ante ésta alternativa de solución, me conduce a plantear la pregunta ¿Cuál es la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016?, siendo el objetivo general: Determinar la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

El contexto que se desarrolló el trabajo de investigación corresponde a un gobierno local, la constitución política del Perú en su artículo 195° dispuso que los gobiernos locales promoverán el desarrollo económico local y la prestación de los servicios públicos; además en el artículo 73° literal a) de la Ley Orgánica de Municipalidades Ley N° 27972 precisó que las municipalidades tienen competencia de planificar integralmente el desarrollo local y el ordenamiento territorial.

La muestra de estudio estuvo conformada por 147 trabajadores empleados de la Municipalidad de Los Olivos, para el estudio de investigación que se realizó “Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016”, se seleccionó un cuestionario. Éste cuestionario fue utilizado con la escala de Likert con valores de desde el 1 hasta la 5, siendo lo valores asignados los siguientes: valor 1=nunca, valor 2=casi nunca, valor 3=a veces, valor 4=casi siempre y el valor 5=siempre, el cual se aplicó a la muestra de 147 trabajadores de manera individual.

El presente trabajo de investigación constituyó una alternativa de solución a una realidad problemática de la actividad comercial informal, que afecta en la mayoría a todas las municipalidades en general, además permitirá impulsar el asesoramiento técnico y la capacitación a la formalización del comercio ambulatorio promover el desarrollo económico en condiciones adecuadas y tranquilidad de los vecinos.

8. METODOLOGÍA

Metodológicamente el tipo de estudio fue básica en el diseño transversal correlacional, no experimental. La población está conformada por 237 trabajadores empleados de la Municipalidad de Los Olivos. Se trabajó con una muestra conformada por 147 trabajadores, que fue seleccionado mediante la muestra probabilístico y la técnica del muestreo aleatorio simple, al respecto los autores Hernández et al. (2014) definieron el muestreo como “el acto de seleccionar un subconjunto de un conjunto mayor, universo o población de interés para recolectar datos a fin de responder a un planteamiento de un problema de investigación” (p. 567). En esa misma lógica los autores Hernández et al. (2014) determinaron el muestreo probabilístico como “subgrupo de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (p. 175). El recojo de datos se realizó con la técnica de la encuesta con el instrumento cuestionario escala de Likert.

El cuestionario para recoger información sobre la gestión estratégica, fue construido por Jhan Antonio Velasquez Aquino en el año 2016 en la Municipalidad de Los Olivos. Su administración es Individual en un tiempo de duración: 15 o 20 minutos. El cuestionario contiene un total de 32 ítems, distribuido en tres dimensiones: La dimensión (I) Formulación estratégica, que consta de 16 preguntas, la dimensión (II) Ejecución estratégica que consta de ocho preguntas, y la dimensión (III) Evaluación estratégica que consta de ocho preguntas, la escala valoración es de tipo Likert y es como sigue: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), y Siempre (5); los niveles son: mala, regular, buena, y excelente, contiene un baremo. El procesamiento de datos se procedió con la ayuda del paquete estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Versión 22 y la prueba de hipótesis mediante la aplicación del coeficiente Spearman permitió determinar la correlación.

9. RESULTADOS

Se observa la descripción referente a la variable gestión estratégica donde del 100% de los trabajadores el 6.8% considera que la gestión estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 44.2% considera que la gestión estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 45.6% considera que la gestión estratégica se encuentra en un nivel buena, mientras que el 3.4% considera excelente la gestión estratégica. Lo que significa que el 45.6% prevalece como buena la gestión estratégica, pero el 44.2% consideran como regular la gestión estratégica, lo cual es un indicio que la entidad promueve regularmente la gestión estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Se mostró que la descripción referente a la dimensión de la variable gestión estratégica, se aprecia que en la dimensión formulación estratégica del 100%, el 8.2% considera que la formulación estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 35.4% considera que la formulación estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 51% considera que la formulación estratégica se encuentra en un nivel buena, mientras que el 5.4% considera excelente la formulación estratégica. De los resultados obtenidos, significa que el 51% prevalece como bueno la “formulación estratégica”, lo cual es un indicio que la entidad promueve bien la formulación estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Con referente a la dimensión de la variable gestión estratégica, se aprecia que en la dimensión *ejecución* estratégica del 100%, el 6.12% considera que la ejecución estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 42.2% considera que la ejecución estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 42.2% considera que la ejecución estratégica se encuentra en un nivel buena, mientras que el 9.5% considera excelente la ejecución estratégica. De los resultados

obtenidos que significa que el 42.2% prevalece como regular y buena la “ejecución estratégica”, lo cual es un indicio que la entidad promueve regularmente la ejecución estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Referente a la dimensión de la variable gestión estratégica, se aprecia que en la dimensión evaluación estratégica del 100%, el 11.6% considera que la evaluación estratégica se encuentra en un nivel deficiente, que el 46.9% considera que la evaluación estratégica se encuentra en un nivel regular, que el 36.1% considera que la evaluación estratégica se encuentra en un nivel buena, mientras que el 5.4% considera excelente la evaluación estratégica. De los resultados obtenidos significa que el 46.9% prevalece como regular la “evaluación estratégica”, lo cual es un indicio que la entidad promueve regularmente la evaluación estratégica en ordenar, regular y controlar la actividad comercial ambulatoria, estimular mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de impulsar la recuperación de los espacios públicos.

Con respecto a la segunda la variable comercio ambulatorio donde del 100% de los trabajadores el 12.9% considera bajo el orden del comercio ambulatorio, el 72.1% considera modera el orden del comercio ambulatorio, mientras que el 14.97% considera alta el orden del comercio ambulatorio. De los resultados obtenidos significa que el 72.1% prevalece como moderada el orden del “comercio ambulatorio”, el cual es un indicio que la Municipalidad de Los Olivos moderadamente ordena, regula y controla la actividad comercial ambulatoria para la recuperación de los espacios públicos.

Así mismo en la primera dimensión de la variable comercio ambulatorio, se aprecia que en la dimensión itinerante del 100%, de los trabajadores, el 15% considera baja el orden en el itinerante de la actividad comercial ambulatoria, el 71.4% considera moderada el orden en el itinerante de la actividad comercial ambulatoria y el 13.6% considera alta el orden en el itinerante de la actividad comercial ambulatoria. De los resultados obtenidos significa que el 71.4% prevalece como moderada el orden en el “itinerante” de la actividad comercial ambulatoria, el

cual es un indicio que la Municipalidad de Los Olivos moderadamente ordena, regula y controla el itinerante en la actividad comercial ambulancia para la recuperación de los espacios públicos.

En el caso de la segunda dimensión de la variable comercio ambulancia, se aprecia que en la dimensión lugar fijo en la vía pública del 100%, de los trabajadores, el 8.8% considera baja el orden en la dimensión lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulancia, el 72.8% considera moderada el orden en la dimensión lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulancia y el 18.4% considera alta el orden de la dimensión lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulancia. De los resultados obtenidos significa que el 72.8% prevalece como moderada el orden de la dimensión "lugar fijo en la vía pública" de la actividad comercial ambulancia, el cual es un indicio que la Municipalidad de Los Olivos moderadamente ordena, regula y controla el lugar fijo en la vía pública de la actividad comercial ambulancia para la recuperación de los espacios públicos.

10. DISCUSIÓN

- i. De la hipótesis general se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.429 entre las variables gestión estratégica y orden el comercio ambulancia, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia de 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada "gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013" concluyó que existe relación significativa entre la gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.901$ siendo ésta una correlación positiva y altamente fuerte entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada "planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica -

2015” concluyó que existe relación significativa fuerte en el planeamiento estratégico y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación fuerte $r=0.617^{**}$, con una $p=0.000$ ($p<0.05$). En efecto se estima que si existe relación significativa entre las variables gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio pero con una magnitud de la correlación positiva débil.

- ii. De la primera hipótesis específica formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio, se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.339, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013” concluyó que existe relación significativa entre el planeamiento y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.828$ siendo una correlación positiva y altamente fuerte entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica - 2015” concluyó que existe relación significativa fuerte entre la dimensión del diseño y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación fuerte de $r=0.752^{**}$, con una $p=0.000$ ($p < .05$). En esa lógica se estima que si existe relación significativa entre la dimensión formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio, pero con una magnitud de la correlación positiva débil.
- iii. De la segunda hipótesis específica ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio, se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.399, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar

por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013” concluyó que existe relación significativa entre la organización y la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.719$ siendo una correlación positiva y alta entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica - 2015” concluyó que existe relación significativa fuerte entre la dimensión implementación y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación alta de $r=0.680^{**}$, con una $p=0.001$ ($p < 0.05$). En esa perspectiva se estima que si existe relación significativa entre la dimensión ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio, pero con una magnitud de la correlación positiva débil.

- iv. De la tercera hipótesis específica evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio, se observa que tiene una correlación de Spearman de 0.508, alcanzando una correlación positiva baja y una relación significativa con un p valor 0.000 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y existe evidencias necesarias para tomar por cierto la hipótesis alterna, dichos resultados son respaldadas por Nieto y Lopez (2014) quien en su tesis titulada “gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública en el distrito de San Isidro en el año 2013” concluyó que existe relación significativa entre la evaluación y control con la erradicación del comercio informal en la vía pública del distrito de San Isidro en el año 2013. $Rho=0.719$ siendo una correlación positiva y alta entre las variables. Así mismo Ramos (2015) en su tesis titulada “planeamiento estratégica y la gestión municipal en la municipalidad distrital de paracas, Ica - 2015” concluyó que existe relación significativa fuerte entre la dimensión evaluación y gestión municipal en los trabajadores de la municipalidad distrital de Paracas – Ica, con un coeficiente de correlación alta de $r=0.707^{**}$, con una $p=0.001$ ($p < 0.05$). En efecto se estima que si existe relación significativa entre la dimensión evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio, pero con

una magnitud de la correlación positiva media.

11. CONCLUSIONES

- i. Primera. Respecto al objetivo general, se logró demostrar que existe relación directa positiva débil ($Rho=0.429$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.
- ii. Segunda. Respecto al primer objetivo específico, se logró demostrar que existe relación directa positiva débil ($Rho=0.339$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.
- iii. Tercera. Respecto al segundo objetivo específico, se logró demostrar que existe relación directa positiva débil ($Rho=0.399$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.
- iv. Cuarto. Respecto al tercer objetivo específico, se logró demostrar que existe relación directa positiva media ($r=0.508$) y significativa ($p=0.000 < 0.05$) entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.

12. REFERENCIAS

- Butteler, O. (2008). *Gestión municipal y desarrollo local* (1a. ed.). Lima, Perú: Instituto de investigación horizonte empresarial E.I.R.L.
- Clayton J. (s.f.). *Las cinco etapas del proceso estratégico de administración*. La Voz de Houston. Recuperado de <http://bit.ly/2gM8bMR>
- Congreso de La República (2003). *Ley Orgánica de Municipalidades N° 27972*. Lima, Perú.
- Días Díaz, D. (2015). *Gestión estratégica y gobierno abierto según el personal de la municipalidad metropolitana de lima 2015*. (Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Fred, D. (2008). *Conceptos de administración estratégica* (11a ed.). D.F., México: Pearson educación.
- Frever P. (2010). *El comercio informal ambulante, tan antiguo como la civilización misma*. Finanzas y Estrategias Corporativas. Recuperado de <http://bit.ly/2hG0Znq>
- Garrido, S. (2003). *Dirección estratégica* (2a ed.). Inmagraf. s.c.
- Guerrero Miranda, H. y Vélez Delgado, W. (2013). *Propuesta de un modelo de gestión estratégica e indicadores para la mediana empresa de Guayaquil: caso omaconsa s.a.* (Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador).
- Lasso P. (s. f.). *El comercio informal en los países de américa latina*. DocSlide. Recuperado de <http://bit.ly/2hSAqOK>
- Lerma, A. E. y Bárcena, S. (2012). *Planeación estratégica: Por áreas funcionales*. México: alfaomega grupo editor sa de cv.

- Llorente, J. (2012). *Dirección estratégica de la empresa*. Centro de estudios. España: centros de estudios financieros.
- Ortiz, A. (Diciembre 2010). *Gestión estratégica aplicación en la pymes industriales*. Revista Copérnico. Año VII N° 13
- Pellegrini, G. R. (2012). *Dirección estratégica en el sector seguro: aplicación en una agencia local argentina*. (Tesis de maestría, Universidad Internacional de Andalucía, España).
- Prieto, J. E. (2011). *Gestión estratégica organizacional* (3a ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.
- Medrano Alvarado, E. (2013). *Estudio del comercio informal organizado en monterrey nuevo león. Enoe 2005 – 2011*. (Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León, México).
- Municipalidad de Los Olivos (2014). *Ordenanza N° 404-CDLO*. Lima, Perú.
- Municipalidad Distrital de Independencia (2011). *Plan de Desarrollo Concertado 2011 – 2021*. Lima, Perú.
- Municipalidad Metropolitana de Lima (2014). *Ordenanza N° 1787*. Lima, Perú.
- Municipalidad de San Martín de Porres (2013). *Ordenanza N° 349-MDSMP*. Lima, Perú.
- Nieto Castellanos, B. O. y López Quispe, E. (2014). *La gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública de San Isidro 2013*. (Tesis inédita maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Ramos Villafranki K. J. (2015). *Planeamiento estratégica y gestión municipal en la municipalidad distrital de Paracas, Ica 2015*. (Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Real Academia Española (s. f.). *Diccionario de la lengua española*. Recuperado de <http://www.rae.es/>

- Rodríguez Flores, G. R. (2011). *La planeación estratégica para la competitividad caso: cooperativa de ahorro y crédito unión y progreso pachalunense responsabilidad limitada*. (Tesis de maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala).
- Rojas, H. D. y Medina, L. J. (2012). *Planeación estratégica: Fundamentos y casos*. Bogotá: ediciones de la u.
- Serna Guerrero, V. B. y Monzón Fernández, E. F. (2013). *Planificación estratégica y su desarrollo urbano en puente piedra 2014*. (Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Soto, H. (1987). *El otro sendero* (7a. ed.). Lima Perú: editorial la oveja negra.
- Thompson, A., Stricklan, A. J., Peteraf, M. A., y Gamble, J. E. (2012). *Administración estratégica* (18a ed.). México: MC Graw hill educación.
- Vargas, Z. R. (2009). *La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica*. Revista Educación. Vol. 33.
- Wheelen, T. y Hunger, D. (2007). *Administración estratégica y política de negocio* (10a ed.). México: Pearson educación.

DECLARACIÓN JURADA**DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y AUTORIZACIÓN
PARA LA PUBLICACIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO**

Yo, Jhan Antonio Velasquez Aquino, estudiante del Programa de Maestría en Gestión Pública de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI N° 10615945, con el artículo titulado: "Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos - 2016".

Declaro bajo juramento que:

- 1) El artículo pertenece a mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
- 3) El artículo no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para alguna revista.
- 4) De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.
- 5) Si, el artículo fuese aprobado para su publicación en la Revista u otro documento de difusión, cedo mis derechos patrimoniales y autorizo a la Escuela de Postgrado, de la Universidad César Vallejo, la publicación y divulgación del documento en las condiciones, procedimientos y medios que disponga la Universidad.

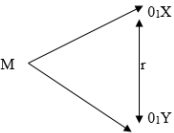
Lima, 17 de diciembre del 2016

Jhan Antonio Velasquez Aquino
DNI N° 10615945

Anexo B: Matriz de consistencia.

TÍTULO: Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos, 2016 AUTOR: Br. Jhan Antonio Velásquez Aquino						
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
Problema general: ¿Cuál es la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016? Problemas específicos: 1. ¿Cuál es la relación entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016? 2. ¿Cuál es la relación entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016? 3. ¿Cuál es la relación entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016?	Objetivo general: Determinar la relación entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016. Objetivos específicos: 1. Determinar la relación entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016. 2. Determinar la relación entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016. 3. Determinar la relación entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.	Hipótesis general: Existe relación significativa entre la gestión estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016. Hipótesis específicas: 1. Existe relación significativa entre la formulación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016. 2. Existe relación significativa entre la ejecución estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016. 3. Existe relación significativa entre la evaluación estratégica y orden el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos 2016.	Variable 1: GESTION ESTRATÉGICA			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
			Formulación estratégica	Objetivos Misión Visión Metas Oportunidades Amenazas Fortalezas Estrategias	1 - 16	Siempre (5) Casi Siempre (4) Algunas Veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Ejecución estratégica	Eficacia Eficiencia Actividades Capacidad	17 - 24	
Evaluación estratégica	Rendimiento Debilidades Factores internos Factores externos	25 - 32				

				Variable 2: COMERCIO AMBULATORIO			
				Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
				Itinerante	Volátil Giro Financiamiento Aval Infraestructura Espacio Legal	1 - 9	Siempre (5) Casi Siempre (4) Algunas Veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
				Lugar fijo en la vía pública	Clientes Salario Formalización Estadía Financiamiento Presión Oportunidad	10 - 22	

TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA A UTILIZAR
<p>TIPO:</p> <p>El presente estudio fue básico, dado que se pretende proponer nuevas teorías y conocimientos. Es así que el autor Vargas (2009) menciona que la investigación básica es “conocida también como investigación fundamental, exacta o investigación pura, que se ocupa del objeto de estudio sin considerar una aplicación inmediata, pero teniendo en cuenta que, a partir de sus resultados y descubrimientos, pueden surgir nuevos productos y avances científicos” (p. 6).</p> <p>DISEÑO:</p> <p>El diseño de investigación de la tesis, fue no experimental, debido a que intencionalmente no se variarán las variables, los autores Hernández et al. (2014) indicaron que la investigación no experimental es “sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido” (p. 153). Por otra parte el diseño de investigación fue correlacional descriptivo, es así que los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014) lo definieron que “Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (p. 93).</p> <p>Gráficamente se denota:</p> 	<p>POBLACIÓN:</p> <p>La población para el presente estudio fue considerado total de 237 trabajadores empleados de la Municipalidad de Los Olivos, no se ha considerado al personal obrero.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>La muestra fue probabilística.</p> <p>El muestreo aleatorio simple, dado que se conoció el tamaño de la población, la muestra fue proporcional y se utilizó la fórmula siguiente:</p> $n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\epsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$ <p>Donde:</p> <p>Z (1,96): Valor de la distribución normal, para un nivel de confianza de (1 – α) P (0,5): Proporción de éxito. Q (0,5): Proporción de fracaso (Q = 1 – P) ε (0,05): Tolerancia al error N (237): Tamaño de la población. n: Tamaño de la muestra (147)</p> <p>TAMAÑO DE MUESTRA:</p> <p>El tamaño de la muestra se calculó con la fórmula anterior.</p> <p>n = 147 empleados</p>	<p>Variable 1: Gestión estratégica</p> <p>Técnicas:</p> <p>La técnica que utilizada en este estudio fue la encuesta.</p> <p>Instrumentos:</p> <p>Se aplicó un cuestionario</p> <p>Autor: Br. Jhan Velásquez Aquíño Año: 2016 Monitoreo: 15 minutos Ámbito de Aplicación: Forma de Administración: Individual</p> <hr/> <p>Variable 2: Comercio ambulatorio</p> <p>Técnicas:</p> <p>La técnica que se utilizada en este estudio fue la encuesta.</p> <p>Instrumentos:</p> <p>Se aplicó un cuestionario.</p> <p>Autor: Br. Jhan Velásquez Aquíño Año: 2016 Monitoreo: 15 minutos Ámbito de Aplicación: Forma de Administración: Individual</p>	<p>DESCRIPTIVA INFERENCIAL:</p> <p>Este estudio permite determinar si la frecuencia observada de un fenómeno es significativamente igual a la frecuencia teórica prevista, o si por el contrario estas dos frecuencias muestran una diferencia significativa, como por ejemplo un nivel de significación del 0.05. Es así, que el estadístico mencionado sirve para establecer el grado de asociación o correlación entre dos variables.</p>

<p>Dónde:</p> <p>M : Muestra de Estudio X : Gestión Estratégica Y : Comercio Ambulatorio 01 : Coeficiente de Relación r : Correlación</p> <p>MÉTODO:</p> <p>El método de la investigación fue hipotético deductivo; es así que los autores Hernández et al. (2014) lo definieron como “una aproximación se vale de la lógica o razonamiento deductivo, que comienza con la teoría, y de ésta se derivan expresiones lógicas denominadas “hipótesis” que el investigador somete a prueba” (p. 6).</p>			
---	--	--	--

Anexo C: Carta de autorización de la aplicación de los instrumentos.



fb/ucv.peru
@ucv_peru
#saliradelante
ucv.edu.pe

Escuela de Postgrado

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Lima, 21 de octubre de 2016

Carta P. 921 – 2016 EPG – UCV L

Señor(a)

Sr. Pedro del Rosario Ramírez

Alcalde de la Municipalidad Distrital de Los Olivos

De nuestra consideración:

Es grato dirigirme a usted, para presentar a **JHAN ANTONIO VELÁSQUEZ AQUIÑO** identificado(a) con DNI N.º **10615945** y código de matrícula N.º **6000032764**; estudiante del Programa de Maestría en Gestión Pública quien se encuentra desarrollando el Trabajo de Investigación (Tesis):

"Gestión Estratégica y el Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos - 2016"

En ese sentido, solicito a su digna persona facilitar el acceso de nuestro(a) estudiante a su Institución a fin de que pueda desarrollar su investigación.

Con este motivo, le saluda atentamente,



Dr. Carlos Venturo Orbegoso

Director de la Escuela de Postgrado - Filial Lima



SCVM
LIMA NORTE
LIMA ESTE
ATE

Av. Alfredo Mendiola 6232, Los Olivos. Tel.:(+511) 202 4342 Fax.:(+511) 202 4343
Av. del Parque 640, Urb. Canto Rey, San Juan de Lurigancho Tel.:(+511) 200 9030 Anx.:2510.
Carretera Central Km. 8.2 Tel.: (+511) 200 9030 Anx.: 8184

Anexo E: Instrumento de la primera variable y segunda variable.

GESTION ESTRATEGICA Y EL COMERCIO AMBULATORIO EN LA MUNICIPALIDAD DE LOS OLIVOS, 2016

Estimado Servidor:

La presente encuesta, pretende medir opiniones y/o actitudes sobre las variables Gestión Estratégica y Comercio Ambulatorio.

Rogamos responder con la mayor paciencia y sinceridad posible a cada uno de las mismas. El cuestionario está compuesta de 54 ítems/preguntas, los cuales representan una intención de respuesta.

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

Gracias.

Fecha		Edad	Categoría del Sevidor	
Hora		18 a 30	Funcionario	
Sexo	Hombre	31 a 45	Profesional	
		46 a 60	Técnico	
	Mujer	Más de 60	Auxiliar	
			Otro	

La valoración de cada ítem requiere un cruce de información entre los integrantes del grupo de evaluación. Para evaluar marque con un aspa (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 Los Olivos informa los objetivos que promueven el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
2	La Municipalidad de Los Olivos identifica los objetivos para reducir el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
3	Las propuestas consideradas por la Municipalidad de Los Olivos buscarán fortalecer el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
4	Las propuestas consideraras por la Municipalidad de Los Olivos buscará erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
5	La Municipalidad de Los Olivos muestra una visión estratégica para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
6	La Municipalidad de Los Olivos una visión estratégica para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
7	La Municipalidad de Los Olivos identifica las metas para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
8	La Municipalidad de Los Olivos identifica las metas para reducir el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
9	La Municipalidad de Los Olivos 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
11	La Municipalidad de Los Olivos identifica adecuadamente las amenazas que promueve el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
12	El comercio ambulatorio es una amenaza para el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
13	La Municipalidad de Los Olivos identifica adecuadamente las fortalezas que promueve el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
14	El comercio ambulatorio es una fortaleza para el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
15	La Municipalidad de Los Olivos identifica estrategias para reducir el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
16	La Municipalidad de Los Olivos implementa estrategias de participación ciudadana para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
DIMENSION 2 EJECUCION ESTRATEGICA						
17	La gestión municipal desarrolla actividades eficazmente para promover el desarrollo económico local	1	2	3	4	5
18	La Municipalidad de Los Olivos desarrolla actividades eficazmente para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
19	La Municipalidad de Los Olivos desarrolla actividades eficientemente para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
20	La Municipalidad de Los Olivos realiza actividades eficientemente para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
21	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
22	La municipalidad de Los Olivos realiza actividades operativas para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
23	La Municipalidad de Los Olivos tiene la capacidad logística para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
24	La Municipalidad de Los Olivos posee la capacidad logística para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5

DIMENSION 3 EVALUACION ESTRATEGICA						
25	La gestión municipal evalúa el rendimiento del personal en función a los objetivos y metas para promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
26	La Municipalidad de Los Olivos realiza evaluación de los indicadores para la erradicación del comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
27	La Municipalidad de Los Olivos evalúa las debilidades para erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
28	La Municipalidad de Los Olivos evalúa las debilidades que promueve el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
29	El cambio constante de funcionarios en la gestión municipal permite erradicar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
30	El cambio constante de funcionarios en la gestión municipal permite promover el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5
31	La inseguridad ciudadana promueve el incremento del comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
32	La inseguridad ciudadana disminuye la promoción del desarrollo económico local.	1	2	3	4	5

VARIABLE 2: COMERCIO AMBULATORIO

ITEM		VALORACION				
DIMENSIÓN 1 ITINERANTE						
1	El comercio ambulatorio demanda mercaderías en pequeñas cantidades.	1	2	3	4	5
2	El comercio ambulatorio demanda productos de diversas naturalezas.	1	2	3	4	5
3	Los vendedores ambulantes tienen limitado acceso al financiamiento para la adquisición de un puesto.	1	2	3	4	5
4	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
5	Los vendedores ambulantes poseen la infraestructura necesaria para realizar el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
6	La organización y distribución de los productos es la adecuada para realizar tal actividad.	1	2	3	4	5
7	Los vendedores ambulantes aseguran los espacios públicos en acuerdos informales con otros comerciantes.	1	2	3	4	5
8	Los vendedores ambulantes realizan pagos informales para ocupar los espacios públicos.	1	2	3	4	5
9	La Municipalidad de Los Olivos otorga facilidades para la formalización del comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
DIMENSION 2 LUGAR FIJO EN LA VIA PÚBLICA						
10	Los clientes acuden a éste sector por la proximidad y encontrar productos más económicos.	1	2	3	4	5
11	Los vendedores ambulantes mantienen clientes específicos.	1	2	3	4	5
12	Los vendedores ambulantes ganan lo suficiente para sustentar a su familia.	1	2	3	4	5
13	Los ingresos que perciben son superiores al sueldo mínimo vital.	1	2	3	4	5
14	Los vendedores ambulantes están interesados y dispuestos para la formalización del comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
15	La formalización del comercio ambulatorio es beneficioso para el desarrollo económico local.	1	2	3	4	5

16	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
17	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
18	Las entidades financieras otorgan préstamos micro financieras a los vendedores ambulantes.	1	2	3	4	5
19	El desalojo y reubicación de los vendedores ambulantes por parte de las autoridades municipales disminuirá el comercio ambulatorio informal.	1	2	3	4	5
20	Las charlas de concientización sobre prevención y seguridad disminuirá el comercio ambulatorio.	1	2	3	4	5
21	El comercio ambulatorio es una oportunidad de independencia frente al trato del empleador.	1	2	3	4	5
22	El comercio ambulatorio es una oportunidad laboral para las mujeres que desean trabajar, porque les permite el cuidado de los hijos.	1	2	3	4	5

¡Muchas gracias!

Anexo F: Ficha técnica de cada instrumento.**Instrumento para medir la Gestión Estratégica****Ficha técnica.**

Nombre: Gestión Estratégica

Autor : Br. Jhan Antonio Velasquez Aquino

Año : 2016

Lugar : Municipalidad de Los Olivos

Objetivo: Determinar la relación de la Gestión Estratégica sobre el orden del Comercio Ambulatorio en el distrito de Los Olivos

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 32 ítems, distribuido en tres dimensiones: La dimensión (I) Formulación estratégica, que consta de 16 preguntas, la dimensión (II) Ejecución estratégica que consta de ocho preguntas, y la dimensión (III) Evaluación estratégica que consta de ocho preguntas, la escala valoración es de tipo Likert y es como sigue: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5) y los niveles son: mala, regular, buena y excelente.

Instrumento para medir el Comercio Ambulatorio

Ficha técnica.

Nombre: Comercio Ambulatorio

Autor : Br. Jhan Antonio Velasquez Aquíño

Año : 2016

Lugar : Municipalidad de Los Olivos

Objetivo: Determinar la relación de la Gestión Estratégica sobre el orden del Comercio Ambulatorio en el distrito de Los Olivos

Administración: Individual

Tiempo de duración: 15 o 20 minutos

El instrumento contiene 22 ítems, distribuido en dos dimensiones: La dimensión (I) Itinerante, que consta de nueve preguntas, y la dimensión (II) Lugar Fijo en la Vía Pública que consta de 13 preguntas, la escala valoración es de tipo Likert y es como sigue: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5) y los niveles son: baja, moderada y alta.

Anexo G: Certificados de validación de instrumento.



ESCUELA DE POSTGRADO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE GESTIÓN ESTRATEGICA

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN FORMULACION ESTRATEGICA							
1	La Municipalidad de Los Olivos informa los objetivos que promueven el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
2	La Municipalidad de Los Olivos identifica los objetivos para reducir el comercio ambulatorio	✓		✓		✓		
3	Las propuestas consideradas por la Municipalidad de Los Olivos buscará fortalecer el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
4	Las propuestas consideraras por la Municipalidad de Los Olivos buscará erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓		
5	La Municipalidad de Los Olivos muestra una visión estratégica para erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓		
6	La Municipalidad de Los Olivos una visión estratégica para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
7	La Municipalidad de Los Olivos identifica las metas para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
8	La Municipalidad de Los Olivos identifica las metas para reducir el comercio ambulatorio	✓		✓		✓		
9	La Municipalidad de Los Olivos identifica las oportunidades que promueve el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
10	El comercio ambulatorio es una oportunidad para el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
11	La Municipalidad de Los Olivos identifica adecuadamente las amenazas que promueve el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
12	El comercio ambulatorio es una amenaza para el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
13	La Municipalidad de Los Olivos identifica adecuadamente las fortalezas que promueve el desarrollo económico local	✓		✓		✓		
14	El comercio ambulatorio es una fortaleza para el desarrollo económico local	✓		✓		✓		

15	La Municipalidad de Los Olivos identifica estrategias para reducir el comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
16	La Municipalidad de Los Olivos implementa estrategias de participación ciudadana para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN EJECUCION ESTRATEGICA		Si	No	Si	No	Si	No
17	La gestión municipal desarrolla actividades eficazmente para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓	
18	La Municipalidad de Los Olivos desarrolla actividades eficazmente para erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
19	La Municipalidad de Los Olivos desarrolla actividades eficientemente para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓	
20	La Municipalidad de Los Olivos realiza actividades eficientemente para erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
21	Las actividades que realiza la gestión municipal tiene relación con los objetivos y metas para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓	
22	La municipalidad de Los Olivos realiza actividades operativas para erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
23	La Municipalidad de Los Olivos tiene la capacidad logística para erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
24	La Municipalidad de Los Olivos posee la capacidad logística para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN EVALUACION ESTRATEGIA		Si	No	Si	No	Si	No
25	La gestión municipal evalúa el rendimiento del personal en función a los objetivos y metas para promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓	
26	La Municipalidad de Los Olivos realiza evaluación de los indicadores para la erradicación del comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
27	La Municipalidad de Los Olivos evalúa las debilidades para erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
28	La Municipalidad de Los Olivos evalúa las debilidades que promueve el desarrollo económico local	✓		✓		✓	
29	El cambio constante de funcionarios en la gestión municipal permite erradicar el comercio ambulatorio	✓		✓		✓	
30	El cambio constante de funcionarios en la gestión municipal permite promover el desarrollo económico local	✓		✓		✓	

31	La inseguridad ciudadana promueve el incremento del comercio ambulatorio	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	La inseguridad ciudadana disminuye la promoción del desarrollo económico local	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg.: Dr. Sebastian Sanchez Diaz DNI: 97034807

Especialidad del validador: Dr. en Educación

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

17 de 12 del 2016

Firma del Experto Informante.
Especialidad



ESCUELA DE POSTGRADO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE COMERCIO AMBULATORIO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN ITINERANTE							
1	El comercio ambulatorio demanda mercaderías en pequeñas cantidades	/		/		/		
2	El comercio ambulatorio demanda productos de diversas naturalezas	/		/		/		
3	Los comerciantes ambulantes se inician su actividad con ahorros propios, prestamos familiares o amigos	/		/		/		
4	Los vendedores ambulantes carecen de garantías financieras	/		/		/		
5	Los vendedores ambulantes poseen la infraestructura necesaria para realizar el comercio ambulatorio	/		/		/		
6	La organización y distribución de los productos es la adecuada para realizar tal actividad	/		/		/		
7	Los vendedores ambulantes aseguran los espacios públicos en acuerdos informales con otros comerciantes	/		/		/		
8	Los vendedores ambulantes realizan pagos informales para ocupar los espacios públicos	/		/		/		
9	La Municipalidad de Los Olivos otorga facilidades para la formalización del comercio ambulatorio	/		/		/		
	DIMENSIÓN LUGAR FIJO EN LA VIA PUBLICA							
10	Los clientes acuden a éste sector por la proximidad y encontrar productos más económicos	/		/		/		
11	Los vendedores ambulantes mantienen clientes específicos	/		/		/		
12	Los vendedores ambulantes ganan lo suficiente para sustentar a su familia	/		/		/		
13	Los ingresos que perciben son superiores al sueldo mínimo vital	/		/		/		
14	A los vendedores ambulantes están interesados y dispuestos en la formalización del comercio ambulatorio	/		/		/		
15	La formalización del comercio ambulatorio es beneficioso para el desarrollo económico local	/		/		/		
16	La Municipalidad de Los Olivos actúa de forma inmediata para contrarrestar los brotes del comercio ambulatorio informal que ocupan los espacios públicos	/		/		/		
17	Las organizaciones de los ambulantes brindan protección, porque controlan la disputa de los espacios públicos entre organizaciones de vendedores ambulantes	/		/		/		

18	Las entidades financieras otorgan préstamos micro financieras a los vendedores ambulantes	/		/		/	
19	El desalojo y reubicación de los vendedores ambulantes por parte de las autoridades municipales disminuirá el comercio ambulante informal	/		/		/	
20	Las charlas de concientización sobre prevención y seguridad disminuirá el comercio ambulante	/		/		/	
21	El comercio ambulante es una oportunidad de independencia frente al trato del empleador	/		/		/	
22	El comercio ambulante es una oportunidad laboral para las mujeres, que les permite el cuidado de los hijos	/		/		/	
23	Los clientes acuden a éste sector por la proximidad y encontrar productos más económicos	/		/		/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg.: Dr. Sebastián Sánchez Díez DNI: 09834807

Especialidad del validador: Dr. en Educación

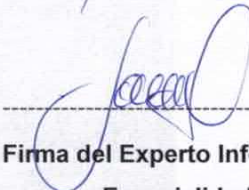
¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

17 de 12 del 2016



Firma del Experto Informante.
Especialidad