

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA



TESIS

**PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA INSTITUCIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA
FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO AMBULATORIO EN LA MUNICIPALIDAD DE
SAN LUIS – 2018**

PRESENTADO POR EL BACHILLER

NELSÓN YTALO RIVERA REYES

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA**

LIMA, PERÚ

2019

A mis padres por ser la razón de seguir adelante y por
brindarme todo su apoyo a lo largo de mi carrera
universitaria y a Dios por permitirme culminar esta
etapa de mi vida.

AGRADECIMIENTO

A mi asesor y profesores de la carrera, por sus consejos, apoyo y conocimientos brindados durante toda la tesis.

INTRODUCCIÓN

En el Perú, el comercio ambulatorio representa un fenómeno de gran magnitud, debido al gran incremento del número de vendedores ambulantes que sigue siendo abrumadora.

Las estadísticas del Instituto Nacional de Estadística e Informática en agosto del 2018, muestran que en Lima Metropolitana se concentran unos 300 mil comerciantes, de los cuales más del 70% son mujeres. Las cifras muestran que:

Aproximadamente, tres de cuatro ambulantes son mujeres (74.7%). Asimismo, esta actividad está conformada por personas de entre 25 y 44 años (50%) y un 29% en comerciantes de 45 a 64 años. De los adultos mayores -de 65 años a más- solo se dedican un 7%, pero los vendedores ambulantes más jóvenes, chicos entre 14 y 24 años, un 13% (INEI, 2018, p. 5)

Además, la información del INEI (2018), muestra que las personas dedicadas al comercio ambulatorio, en su mayoría viven en extrema pobreza, han tenido poco acceso a la educación por lo que encuentra que: “más de la mitad de ambulantes (57%) cuentan con secundaria finalizadas, seguidos por un 22% con solo primaria. Solo el 7% tiene instrucción universitaria” (p. 7).

Las actividades realizadas en el comercio ambulatorio que más los concentran son la prestación de servicios (49.5%) y el comercio (32.3%). En este caso, como en el de los ambulantes, más del 50% tienen instrucción secundaria, pero un 15% ha finalizado la universidad.

Debido a lo expuesto, según los datos del Observatorio Ciudadano “Lima cómo vamos” (2018), “el comercio informal y el comercio ambulatorio son percibidos por la población encuestada como el tercer problema más importante que afecta negativamente la calidad de vida en la ciudad de Lima (12.2%)” (Observatorio ciudadano, 2018, p. 60)

Enmarcado en este contexto, la relevancia del análisis del comercio ambulatorio en el caso de Lima radica, por un lado, en el poco estudio que presenta dicho tema, así como también,

en la estigmatización que reciben los vendedores ambulantes por haberse configurado en el imaginario urbano limeño como un “problema” para la ciudad.

El presente trabajo intenta responder a la importancia del comercio en la calle para el desarrollo de la vida en la ciudad

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO	3
INTRODUCCIÓN	4
ÍNDICE	6
ÍNDICE DE TABLAS	9
ÍNDICE DE FIGURAS	10
RESUMEN	11
ABSTRACT	12
CAPITULO I	13
PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	13
1. Formulación del problema	13
1.1. Problema general	15
1.2. Problemas específicos	15
2. Objetivos General y Específicos	15
2.1. General	15
2.2. Específicos	16
3. Justificación e importancia de la Investigación	16
3.1. Justificación del estudio	16
3.2. Importancia del estudio	17
4. Alcance y Limitaciones de la Investigación	17
4.1. Alcance del estudio	17
4.2. Limitaciones del estudio	17
CAPITULO II	19
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	19
1. Antecedentes de la investigación	19
2. Bases teórico – científicas	22
CAPITULO III	42

HIPÓTESIS Y VARIABLES	42
1. Hipótesis	42
1.1 Hipótesis general.	42
1.2 Hipótesis específicas	42
2. Identificación de variables o unidades de análisis	42
3. Matriz lógica de consistencia	43
CAPITULO IV	45
MÉTODO	45
1. Tipo y método de investigación	45
1.1. Tipo de la investigación	45
1.2. Método de la investigación	45
2. Diseño específico de la investigación	46
3. Población, Muestra o Participantes	48
3.1. Población	48
3.2. Muestra	48
4. Instrumentos de recogida de datos	49
5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	50
6. Procedimiento de ejecución del estudio	51
CAPITULO V	52
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	52
1. Datos cuantitativos	52
2. Análisis de Resultados	53
2.1 Análisis descriptivo	53
2.2 Análisis inferencial	64
3. Discusión de resultados	69
CAPITULO VI	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71

1. Conclusiones	71
2. Recomendaciones	72
REFERENCIAS	74
APÉNDICE	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Matriz de Operacionalización de Variables	44
Tabla 2	Índice de consistencia interna mediante Alfa de Cronbach para el Cuestionario de Planeamiento Estratégico Institucional	52
Tabla 3	Índice de consistencia interna mediante Alfa de Cronbach para el Cuestionario de Formalización del Comercio Ambulatorio	52
Tabla 4	Distribución de los ambulantes según Edad en la Municipalidad de San Luis .	53
Tabla 5	Distribución de los ambulantes según Sexo en la Municipalidad de San Luis .	54
Tabla 6	Distribución de los ambulantes según Tiempo de Negocio en la Municipalidad de San Luis	55
Tabla 7	Nivel de Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis	56
Tabla 8	Nivel de la dimensión Formulación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis	57
Tabla 9	Nivel de la dimensión Implementación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis	58
Tabla 10	Nivel de la dimensión Control de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis	59
Tabla 11	Nivel de Formalización del Comercio Ambulatorio de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis	60
Tabla 12	Nivel de la dimensión Documentación de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis	61
Tabla 13	Nivel de la dimensión Organización de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis	62
Tabla 14	Nivel de la dimensión Financiamiento de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis	63
Tabla 15	Prueba de Normalidad de Kolmogorov Smirnov	64
Tabla 16	Correlación de Spearman para la Hipótesis General.....	65
Tabla 17	Correlación de Spearman para la Hipótesis Específica 1.....	66
Tabla 18	Correlación de Spearman para la Hipótesis Específica 2.....	67
Tabla 19	Correlación de Spearman para la Hipótesis Específica 3.....	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Flujo del modelo de la Administración estratégica.....	26
Figura 2. Ciclo de vida de las organizaciones	29
Figura 3. Distribución porcentual de los Ambulantes según Edad en la Municipalidad de San Luis – 2018.....	53
Figura 4. Distribución porcentual de los Ambulantes según Sexo en la Municipalidad de San Luis – 2018.....	54
Figura 5. Distribución porcentual de los Ambulantes según Tiempo de Negocio en la Municipalidad de San Luis – 2018	55
Figura 6. Distribución porcentual del nivel de Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018	56
Figura 7. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Formulación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018.....	57
Figura 8. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Implementación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018.....	58
Figura 9. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Control de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018.....	59
Figura 10. Distribución porcentual del nivel de Formalización del Comercio Ambulatorio de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018.....	60
Figura 11. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Documentación de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018	61
Figura 12. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Organización de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018	62
Figura 13. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Financiamiento de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018	63

RESUMEN

En la presente investigación se desarrolla en cinco capítulos. En el primer capítulo, se describió la situación problemática, donde el comercio ambulatorio, es el problema más latente dado que las autoridades municipales solo atinan a adoptar medidas transitorias referentes y no establecen un Planificación Estratégica Institucional, para incidir en la formalización de la actividad comercial ambulatoria, tuvo como objetivo general establecer la relación entre la Planificación Estratégica Institucional y la Formalización del Comercio Ambulatorio, justificando y declarando su importancia para incidir en el proceso de formalización en la MSL. En el segundo capítulo se desarrolló el marco teórico, con los antecedentes nacionales e internacionales de investigaciones que trataron ambas variables de la investigación, además, se desarrolló el marco conceptual sobre las variables involucradas. En el tercer capítulo se plantearon las hipótesis y variables, en donde se establece que la planificación estratégica y sus dimensiones inciden en la formalización del comercio ambulatorio. En el cuarto capítulo se desarrolla el método siendo de tipo básica descriptiva, método cuantitativo y cualitativo y un diseño no experimental de corte transversal y correlacional. Se selecciona una muestra aleatoria de 94 de una población de 309 ambulantes empadronados por la MSL. Se aplicaron dos Cuestionario tipo Likert. El primero es de la Planificación Estratégica Institucional con 27 ítems en total, con tres (3) dimensiones de Formulación, Implementación y Control de la Planificación Estratégica y el segundo cuestionario de la Formalización del Comercio ambulatorio con 27 ítems en total, con tres (3) dimensiones de Documentación, Organización y Financiamiento. En el quinto capítulo se encontraron los resultados sobre la percepción del nivel de conocimiento siendo regular para la Planificación Estratégica y para sus dimensiones y que la percepción del nivel de conocimiento también es regular del proceso de la Formalización del Comercio Ambulatorio y para sus dimensiones. En el sexto capítulo se dieron las conclusiones de la investigación estableciendo que: La Planificación Estratégica se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio, siendo esta relación directamente proporcional. Además, se estableció que las dimensiones de Formulación, Planificación y Control de la Planificación Estratégica se relacionan significativamente y directamente proporcional con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis en el 2018.

Palabras claves: Planificación estratégica, comercio ambulatorio, empadronamiento,

ABSTRACT

In the present investigation it is developed in five chapters. In the first chapter, the problematic situation was described, where the ambulatory trade is the most latent problem since the municipal authorities only manage to adopt transitory measures and do not establish an Institutional Strategic Plan, to influence the formalization of the commercial activity ambulatory, had as a general objective to establish the relationship between the Institutional Strategic Planning and the Formalization of the Outpatient Trade, justifying and declaring its importance to influence the formalization process in the MSL. In the second chapter, the theoretical framework was developed, with the national and international research antecedents that dealt with both variables of the research, in addition, the conceptual framework was developed on the variables involved. In the third chapter the hypotheses and variables were proposed, where it is established that the estategic planning and its dimensions affect the formalization of ambulatory trade. In the fourth chapter, the method is developed being of descriptive basic type, quantitative and qualitative method and a non-experimental design of cross-section and correlation. A random sample of 94 is selected from a population of 309 ambulances registered by the MSL. Two Likert Questionnaires were applied. The first one is of Institutional Strategic Planning with 27 items in total, with three (3) dimensions of Formulation, Implementation and Control of Strategic Planning and the second questionnaire of Formalization of Outpatient Commerce with 27 items in total, with three (3) Documentation, Organization and Financing dimensions. In the fifth chapter we found the results on the perception of the level of knowledge being regular for the Strategic Planning and for its dimensions and that the perception of the level of knowledge is also regular of the process of the Formalization of the Ambulatory Commerce and for its dimensions. In the sixth chapter the conclusions of the investigation were given stating that: Strategic Planning is significantly related to the Formalization of Outpatient Commerce, this relationship being directly proportional. In addition, it allows us to establish that the dimensions of Formulation, Planning and Control of Strategic Planning is significantly and directly proportional to the Formalization of Outpatient Commerce in the Municipality of San Luis in 2018.

Keywords: Strategic planning, ambulatory trade, registration

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1. **Formulación del problema**

La modernización de las municipalidades en la actualidad se debe al empleo de novedosos y a la vez eficientes métodos y herramientas administrativas que permiten gestionar estratégicamente las organizaciones en un conjunto de indicadores que guardan entre si una estrecha coherencia.

Entre estas herramientas se encuentra la planificación, a la cual se le han atribuido capacidades para poder ordenar acciones, definir metas y objetivos, los cuales ayudan adoptar las mejores estrategias y ahorrar recursos. Su finalidad es proponer mejores resultados para un periodo de tiempo para poder obtener resultados e indicadores para verificar si funciona dicha estrategia planeada.

Por ello, las autoridades municipales mediante la planificación establecen los objetivos y la manifestación pragmática de la estrategia a partir de acciones concretas para alcanzarlos; y por otro lado, avanzando en el proceso de planeación, se plantean las metas en los diferentes asuntos con el nivel de detalle requerido para trabajar de manera concreta y materializar el cumplimiento de los objetivos.

La presencia de vendedores ambulantes en el Perú sigue siendo abrumadora. Solo en Lima Metropolitana se concentran unos 300 mil comerciantes, de los cuales más del 70% son mujeres (INEI, 2018)

Asimismo, esta actividad que supone un cansancio físico considerable, se desarrolla más en las personas de entre 25 y 44 años (50%) y un 29% en comerciantes de 45 a 64 años. De los adultos mayores -de 65 años a más- solo se dedican un 7%, pero los vendedores ambulantes más jóvenes, chicos entre 14 y 24 años, un 13%.

Estas actividades suelen ser realizadas por personas con poco acceso a la educación y un gran nivel de pobreza, pero más de la mitad de ambulantes (57%) cuentan con

secundaria finalizada, seguidos por un 22% con solo primaria. Solo el 7% tiene instrucción universitaria.

Las actividades que más los concentran son la prestación de servicios (49.5%) y el comercio (32.3%).

Siendo el comercio ambulatorio uno de los problemas más latentes que afrontan las municipalidades dado que:

Los vendedores ambulantes representan un porcentaje importante del empleo informal urbano y está emparentada con la pobreza y la desigualdad. Siendo aún más peligroso que las actividades que realizan por lo general proporcionan acceso a una amplia gama de productos y servicios que generalmente están vencidos, adulterados y/o falsificados (Castillo, 2003, pág. 23).

En las diferentes gestiones municipales de los distritos de Lima Metropolitana se ha

“Permitido la continuación del comercio ambulatorio a lo largo de los siglos, apareciendo nuevas modalidades de consentimiento de su actividad comercial, como el cobro, por la ocupación de la vía pública, que es un sistema impositivo al servicio ambulatorio, que en la actualidad esa tasa por derecho de uso del espacio, ofreciendo 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” (Municipalidad de Lima Metropolitana, 2016).

Ante esta situación las autoridades municipales solo atinan a adoptar medidas transitorias referentes al comercio ambulatorios en su localidad como el de permiso para ejercer el comercio por tiempo determinado, horario variable y sin lugar fijo pero respetando las zonas no autorizadas, que en muchos casos no se cumplen por no contar con una normativa acorde a las circunstancias.

La Municipalidad distrital de San Luis (MDSL), en el plan de desarrollo local concertado (2016-2021) ha considerado que “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” (p. 11).

El presente estudio de investigación sobre “Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis”, pretende establecer la relación que existe entre ambas variables para buscar en su relación una solución a la problemática que sea permanente y no solo con disposiciones transitorias.

1.1. Problema general

¿Cómo la Planificación Estratégica Institucional se relaciona con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018?

1.2. Problemas específicos

1. ¿Cómo la Formulación de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018?
2. ¿Cómo la Implementación de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018?
3. ¿Cómo el Control de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018?

2. Objetivos General y Específicos

2.1. General

Establecer la relación entre la Planificación Estratégica Institucional y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

2.2. Específicos

1. Establecer la relación entre la Formulación de la Planificación Estratégica Institucional y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.
2. Establecer la relación entre la Implementación de la Planificación Estratégica Institucional y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.
3. Establecer la relación entre la Planificación Estratégica Institucional y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

3. Justificación e importancia de la Investigación

3.1. Justificación del estudio

La presente investigación pretende fortalecer los criterios administrativos, teóricos y legales, que regulen el procedimiento para la formalización de la actividad comercial ambulatoria de bienes y/o servicios en espacios públicos autorizados de la Municipalidad de San Luis, buscando entender el desarrollo de la relación entre el trabajador y la respectiva municipalidad.

En cuanto a la aplicación teórica permite basado en la teoría del Comercio Ambulatorio como parte del Comercio Informal, ya sea en la modalidad de forma itinerante o de un lugar fijo ocupado durante determinadas horas del día, establecer normas mediante su formalización, para la regulación del accionar del comercio ambulatorio que genera situaciones conflictivas del orden, limpieza pública y tugurizarían de las calles en las municipalidades distritales.

La aplicación práctica del planeamiento estratégico a la formalización del comercio ambulatorio está sustentada según la ordenanza Nro 1787-MML aprobada el 06 de mayo del 2014 que tiene por finalidad “promover mecanismos de desarrollo económico de la referida actividad y de formalización de los comerciantes en establecimientos a través de programas concertados”, la Municipalidad del Distrito de San Luis, podrá adoptar a través

de la Gerencia de Planeamiento, Presupuesto e Informática en coordinación con Sub Gerencia de Desarrollo Empresarial y Licencias programas que impulsen la organización, capacitación, sensibilización y elaborando proyectos que implementen nuevas soluciones que logren la transformación del 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.

En lo referente a la “formalización del comercio ambulatorio” debe de ser llevado en forma metodológica siguiendo las pautas de formulación, implementación y control para que se puede llegar al éxito de formalizar al total de ambulantes empadronados que vienen funcionando en el distrito de San Luis y además servirá como guía de referencia para nuevas investigaciones que realizarán las futuras generaciones, en los diferentes centros de investigación o por los mismos equipos de trabajadores ediles de otras municipalidades del entorno.

3.2. Importancia del estudio

Los resultados de la investigación proporcionan aportes significativos sobre los factores críticos para llevar a cabo una planificación estratégica en lo referente a su formulación, implementación y control que afectarían a un proceso de formalización del comercio ambulatorio en el distrito de San Luis, desde el punto de vista de los ambulantes empadronados del distrito, para contribuir a la adopción de un marco normativo favorable en un programa municipal para el proceso de formalización del comerciante ambulante para ser integrados a las políticas de la municipalidad.

4. Alcance y Limitaciones de la Investigación

4.1. Alcance del estudio

El alcance del estudio es la búsqueda de una solución mediante la planificación estratégica institucional de una ordenanza municipal en la Municipalidad de San Luis que regule el comercio ambulatorio en los espacios públicos, basado en la formalización del comercio ambulatorio en el distrito de San Luis en Lima Metropolitana en el año 2018.

4.2. Limitaciones del estudio

Las limitaciones de la investigación está dada por la información que se obtuvo de las consultas realizadas a compañeros de trabajo en el periodo de gestión del 2015-2018: El

Alcalde, Dr. Fuertes Vega, Ronald; el Subgerente de Desarrollo Empresarial y Licencias, Ing. Claros Salvador, Alejandro Miguel; Gerente de Promoción Económico y Social, Dr. Zapata Huarcaya, Martin; Gerente de Planeamiento, Presupuesto e informática, Bron Torres, José y el Asesor Legal, Dr. De la Cruz Araujo, Oscar.

Con respecto a la limitación de la información obtenida por las autoridades de la MSL, se tuvo que solicitar asesoramiento particular de consultas reconocidas económicamente, con el Ing. Claros Salvador, Alejandro Miguel, quien con su experiencia en problemas del comercio ambulatorio en la MSL, apporto informes realizados en su gestión, así como los esbozos de una planificación del comercio ambulatorio que no se llegó aplicar en la gestión que culmino el 2018. Así, mismo colaboraron con la creación del instrumento de investigación, para establecer preguntas directas que involucran el verdadero problema desde el punto de vista del ambulante

Además, el tiempo disponible para la aplicación del instrumento, de estar acorde a la disposición del trabajo del comerciante ambulatorio.

Con respecto a tiempo disponible para la aplicación del instrumento, he tenido que contratar a dos personas que colaboraron en aplicación, acompañándome en todo momento a los puntos de ubicación donde desempeñaba su actividad el comerciante ambulatorio, esperando el momento oportuno para poder aplicar la encuesta. De esta forma la aplicación del instrumento y la formación de la base de datos de la investigación se realizó en dos semanas calendarías

También, la inseguridad de acceso a la ubicación del puesto de trabajo de los comerciantes ambulatorios que generalmente se encuentran en zonas tugarizadas como son: La Urbanización San Pablo que concentra la mayor cantidad de puestos de ambulantes y los alrededores del Terminal de Bus en Yerbateros en la Av. Nicolás Ayllón.

Con respecto a la inseguridad de acceso a la ubicación del puesto de trabajo, como manifesté en párrafos anteriores, sirvió mi condición de trabajador en la MSL como fiscalizador, para ser reconocido por los ambulantes, solicitándole en esta oportunidad que colaboren con mi persona dada que la información solo será usada con fines académicos.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1. Antecedentes de la investigación

1.1. Antecedentes nacionales

Velásquez (2017), La investigación obtuvo como resultados “que la gestión estratégica se relaciona directa y significativamente con el orden del comercio ambulatorio. Determinando una relación entre la formulación, ejecución, evaluación estratégica con el comercio ambulatorio de la Municipalidad de Los Olivos – 2016, para demostrar que existe una relación se diseñó un cuestionario para las variables de gestión estratégica y el comercio ambulatorio, donde las preguntas tienen una escala tipo Likert. La muestra del estudio estuvo comprendida por 147 ambulantes, de muestra tipo probabilístico con técnica de muestreo aleatorio simple”. (p.72)

Vásquez (2017) La investigación concluyó “que existe relación directa y significativa entre planificación estratégica y sus dimensiones la formulación de la misión, objetivos estratégicos, evaluación estratégica con la gestión administrativa según el personal de la sub gerencia de mantenimiento ESSALUD – 2016. El tipo de investigación fue hipotético deductivo con diseño no experimental con nivel correlacional, para mediar variables se diseñaron dos cuestionarios: Cuestionario de planificación estratégica y el cuestionario de gestión administrativa, ambos en escala Likert con una población de 65 docentes y de muestra 33 docentes. (p.81)

Ramos (2015) La investigación concluyó “que existe relación directa y significativa entre el Planeamiento estratégico con la gestión municipal. La investigación tuvo como objetivo, determinar qué relación existe entre el Planeamiento Estratégico: del diseño, implementación, monitoreo y evaluación contra la Gestión Municipal en la Municipalidad Distrital de Paracas, Ica. Uso una metodología de tipo básica, descriptivo – correlacional, de diseño no experimental y de corte transversal. La muestra es no probabilística de 30 trabajadores de una población de 75 trabajadores en la Municipalidad Distrital de Paracas, ambos escala de Likert”. (p.87)

Nieto y López (2014) La investigación concluyó “que existe relación directa y significativa entre la Gestión Municipal: dimensión del planeamiento, dimensión de organización, la evaluación y control contra la erradicación del comercio informal en la vía pública. La investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión municipal y la erradicación del comercio informal en la vía pública. El tipo de investigación fue básica y diseño no experimental con nivel correlacional. La población fue de 58,056 habitantes y trabajó con una muestra empírica de 142 habitantes”. (p.99)

Quiroz (2011), La investigación concluyó “que los ambulantes de la Ciudad de Chepen no planean acceder a la formalización y solo lo harían para acceder a préstamos bancarios, La investigación tuvo como objetivo determinar los Factores que Limitan la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Ciudad de Chipén. Siendo los factores limitantes la falta de una cultura empresarial y los altos costos de formalización. La investigación fue de tipo analítico con diseño descriptivo. La muestra de la investigación estuvo conformada por 69 ambulantes, para lo cual se utilizó una muestra de tipo probabilístico con muestreo aleatorio simple”. (p.48)

1.2. Antecedentes internacionales

Lucio (2017)) La investigación concluyó “que con el fin de proponer una nueva estructura física organizacional a los comerciantes informales de Cantón se evaluó la viabilidad técnica - financiera del proyecto del que dependerá que las entidades públicas realicen un trabajo conjunto y financien el proyecto para mejorar el comercio en Jipijapa”.

La metodología usada en la investigación fue de carácter inductivo y analítico, con una muestra de 346 comerciantes. la investigación presenta que no existe un planeamiento para solucionar esta problemática por las autoridades del cantón, El diseño técnico propuesto cuenta con todas las soluciones necesarias para que se dé un cambio en la actividad comercial en Jipijapa, siendo necesario contar con todos los recursos disponibles para el fin propuesto”. (p.107)

Santana (2016) La investigación presenta “que las instituciones poseen planes estratégicos que no se cumplen totalmente y, que es necesaria una mayor exigencia para aumentar dicho cumplimiento, para el cual se diseñó un instrumento de diagnóstico, análisis, reflexión y toma de decisiones con el propósito de definir el proceso que deben

seguir los municipios. La investigación tiene el enfoque deductivo y exploratorio, a través de la investigación tecnológica, instrumento que incorpora el conocimiento científico y tecnológico con la finalidad de obtener nuevos productos para la utilización en la sociedad y la solución a un problema. El análisis de la situación actual de las Municipalidades, se encontró que no cuentan con herramientas que se ajustan a los requerimientos modernos y necesidades de la población. Dada la situación se estableció que la medición de la gestión administrativa es de vital importancia para el desarrollo de la gestión, lo que permitirá diseñar una estrategia corporativa sólida y rentable. Del análisis de resultados, se concluyó que la utilización de un modelo de planificación estratégica óptimo permite la medición, control y evaluación estratégica de los GADM de Tungurahua, ya que la falta de una planificación y gestión administrativa adecuada no permiten el cumplimiento eficiente y eficaz de las metas y proyectos concebidos por las organizaciones. Los resultados se obtuvieron a través de encuestas que permitieron identificar el problema existente y entrevistas que permitieron obtener información acerca del tema”. (p.91)

Bustamante (2013), La investigación obtuvo como resultados “que el apoyo que brindan las autoridades municipales a los comerciantes informales del casco central de Machala, no garantiza su estabilidad al permanecer en las calles. La investigación tuvo como objetivo determinar el impacto que tiene la presencia de los comerciantes informales del casco central de la ciudad de Machala. La investigación fue de tipo descriptiva, explicativa y propositivas. La muestra de investigación fue de tipo probabilístico con muestreo aleatorio simple conformada por 80 comerciantes informales”. (p.74)

Medrano (2013) La investigación obtuvo como conclusión “que el sector informal ha crecido rápidamente que el sector formal, cerca del 30% de la población ocupada en México y alrededor de 20% en Nuevo León y Monterrey están trabajando en sector informal. La investigación tuvo como objetivo conocer la situación del comercio informal, a partir del comercio ambulante en Monterrey, Nuevo León. La investigación fue de análisis una de tipo cuantitativa a partir de datos estadísticos proveniente de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2005) y la otra de tipo cualitativo mediante una encuesta sobre el conocimiento de los actores sociales quienes ubican sus actividades principales en este sector”. (p. 112)

Landa, Portillo y Rivera (2011) La investigación concluyo “que se necesita aplicar un Plan de Ordenamiento del comercio informal del Centro Histórico de San Salvador que se enfoque en La reorganización de las actividades comerciales, Mejoramiento de la Calidad ambiental, Seguridad Ciudadana y Desarrollo Cultural y turístico. La investigación tuvo como objetivo presentar un socio-jurídico sobre la incidencia de políticas públicas en el Ordenamiento del Comercio Informal en el Centro Histórico de San Salvador. La investigación fue de tipo documental, en donde se analizan todas las políticas públicas referentes al ordenamiento público. Se diseñó una encuesta para obtener los datos demográficos de los comerciantes y las causas por las que ejercen el comercio informal. Se tuvo una muestra de 282 comerciantes” (p.120)

2. Bases teórico – científicas

2.1 Planeación estratégica institucional

1.2.1. Definición de planeación estratégica institucional

En los últimos años, la noción de estrategia ha evolucionado y en base a ella surge una nueva escuela de la administración, es decir, una nueva forma de dirigir las organizaciones denominada administración estratégica.

2.1.1.1 Definición de Administración Estratégica

Por tanto, es fundamental precisar la definición de administración estratégica debido a que ésta es la base del planeamiento estratégico, denominado también planeación estratégica.

La administración estratégica posee diferentes concepciones próximas, algunos autores y especialistas en la materia de administración estratégica indican sus definiciones desde un punto de vista académico, empresarial y otros con un enfoque global, moderno y actualizado, es decir que

Para Hitt, Ireland, & Hoskisson (2014) la administración estratégica la define como: “el conjunto de compromisos, decisiones y acciones que se requieren para que una empresa logre ser competitiva y obtenga rendimientos superiores al promedio” (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2014, pág. 35).

David (2013) especialista en esta materia define a la administración estratégica desde una perspectiva integral, corporativa y global, e indica que:

La Administración estratégica se define como el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar decisiones multifuncionales que le permitan a una organización lograr sus objetivos. Como la misma definición implica, la administración estratégica se enfoca en integrar la administración, el marketing, las finanzas y la contabilidad, la producción y las operaciones; las actividades de investigación y desarrollo, así como los sistemas computarizados de información, para lograr el éxito de la organización (David, 2013, pág. 8)

Esta última definición es la que más se aproxima a la realidad dado que ofrece una visión integral involucrando a todas las áreas de la empresa. En un entorno cambiante y dinámico es fundamental fortalecer, articular e integrar a toda la organización a fin de alcanzar los objetivos y metas, en forma eficiente y eficaz.

2.1.1.2. Definición de planeación estratégica

La planificación es una de las funciones esenciales de la administración. La planeación estratégica es una herramienta útil y eficiente a nivel gerencial, además es un proceso en que se establecen los objetivos y se determinan las estrategias más apropiadas a seguir para el logro de los objetivos.

Asimismo, es anticiparse a la toma de decisiones; considerando las capacidades y habilidades propias de cada empresa. Es un mapa u hoja de ruta, basado en un horizonte de largo plazo, que permite evaluar sistemáticamente y realizar ajustes necesarios en toda la organización (Becerra & García, 2013, pág. 47)

A través de este documento se plasma en forma ordenada y coherente las metas, estrategias, políticas, directrices y tácticas de la empresa, así como los instrumentos, mecanismos y acciones que se utilizarán para llegar a los objetivos deseados.

Para Becerra y García (2013) la planificación estratégica queda definida como “el proceso que permite la elaboración de planes para alcanzar propósitos u objetivos a nivel organizacional en un lapso determinado” (Becerra & García, 2013, pág. 62)

Para Koontz (1994) la planificación estratégica es “un proceso muy complejo que requiere de un enfoque sistemático para identificar y analizar factores externos de la organización y confrontarlos con las capacidades de la empresa” (Koontz, 1994, p. 75).

Es decir que la Planeación Estratégica analiza la situación actual y la que se espera para el futuro, determina la dirección de la empresa. Por ello según Becerra y García (2013) en la planificación Estratégica se debe de establecer tres interrogantes esenciales a fin de desarrollar un planeamiento estratégico apropiado.

¿En dónde se encuentra la empresa y cuál es su situación en el mercado?
relacionada con la etapa uno de formulación, ¿Hacia dónde quiere llegar la empresa en el mercado? referida con la segunda etapa de implementación, y
¿Cómo puede llegar la empresa allí? vinculada con la última fase, evaluación y control de la estrategia. (Becerra&Garcia, 2013, p. 15)

1.2.2. Definición de Planeación Estratégica Institucional

A nivel institucional, las entidades del sector público, como las Instituciones Municipales elaboran una Planeación Estratégico Institucional (PEI), el cual orientan su accionar para el logro de los objetivos establecidos con la política institucional en el marco de las políticas y planes institucional local.

Escalante (2006) manifiesta que la Planificación Estratégica Institucional (PEI) se puede definir como:

Una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones, en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro, para adecuarse a los cambios y a las demandas que les impone el entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia, calidad en los bienes y servicios que se proveen (Escalante, 2006, p. 116)

Mediante el PEI se planea las actividades a realizar para que a partir de un diagnóstico de la situación actual, se pueda llegar a conseguir los objetivos deseados, el cual puede ser conseguido al mediano o largo plazo.

La Municipalidad como parte de la administración pública realiza una Planificación Estratégica Institucional, en la cual establece ordenanzas para lograr las metas planificadas por la Gerencia Municipal, como es el caso del ámbito del Comercio ambulatorio, hacia una gestión comprometida con los resultados.

1.2.3. Importancia de la planeación estratégica institucional

El planeamiento estratégico institucional es uno de los instrumentos de dirección y gestión más importantes porque le permite a una organización pública, lograr los objetivos y metas organizacionales, y además que sirva de guía a toda institución en lo que trata de hacer y lo que busca conseguir en el corto, mediano y largo plazo, cual tiene como marco conceptual por base el enfoque de desarrollo humano que impulse el bienestar social para poder alcanzar beneficios como salud, educación, saneamiento, recreación, etc.

Además, una característica fundamental del proceso de la planeación estratégica es la frecuente retroalimentación, al tratarse de una herramienta de flujo dinámico y continuo que no se detiene en el tiempo, por lo cual proporciona una mayor probabilidad de realizar los ajustes necesarios y corregir las estrategias, si uno de los objetivos no viene efectuándose tal como se ha planificado.

La planeación estratégica prepara el escenario para el resto de la planeación dentro de la empresa. Las compañías por lo general preparan planes anuales, planes de largo plazo y planes estratégicos. Los planes anuales y de largo plazo se ocupan de los negocios en curso de la empresa y de cómo mantenerlos. En contraste, el plan estratégico implica adaptar a la empresa para que aproveche las oportunidades de su entorno en constante cambio. (Kotler, 2015, p. 39)

En el siguiente gráfico se muestra el proceso del planeamiento estratégico y las etapas a seguir:

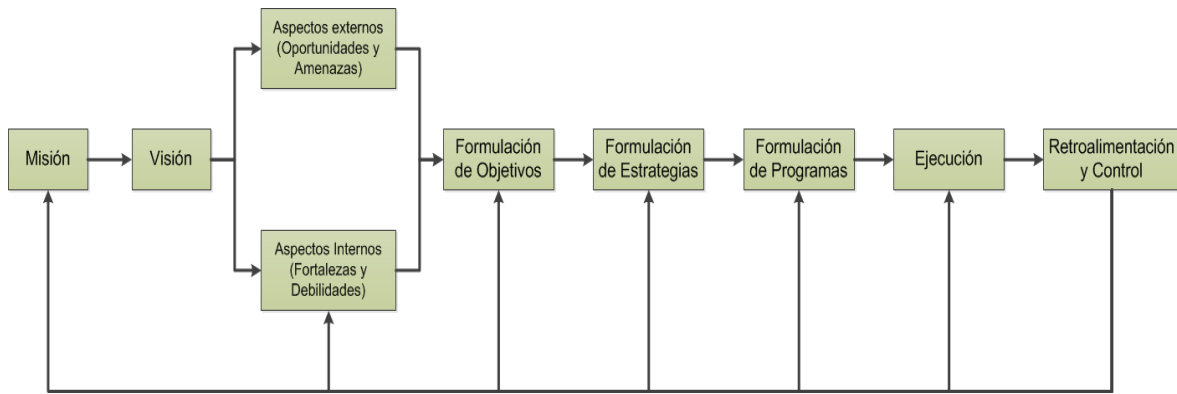


Figura 1. Flujo del modelo de la Administración estratégica

Fuente: Kotler (2015)

1.2.4. Dimensiones de la gestión estratégica

Las dimensiones de la Planeación estratégica corresponden a las etapas que se debe de seguir para la formulación de dichas actividad.

Para los especialistas Wheelen y Hunger (2013), indican que el modelo de la planificación estratégica “consta de cuatro elementos básicos: (1) análisis ambiental (2) formulación, (3) implementación y, (4) Evaluación y control de la estrategia” (Wheelen & Hunger, 2013, pág. 29)

2.1.3.1 Dimensión 1: Formulación del planeamiento estratégico

Esta etapa es el punto de partida que se inicia con la declaración de la visión, gran norte o sueño de la empresa; continua la misión que viene hacer la manera en que se va a desarrollar ese gran norte; el análisis del entorno que afectan directamente a la empresa e involucran los análisis: externo e interno, y se concluye con la matriz FODA. Por otro lado, se establecen los objetivos y metas; para ello, se formulan, generan y seleccionan las estrategias y mecanismo a seguir, mediante las cuales se pretende lograr el cumplimiento de los objetivos.

Esta primera fase de formulación comprende elementos importantes a considerar que ayudarán a la toma de decisiones para emprender nuevos negocios, expandir las operaciones de las empresas o alguna estrategia adicional que se desee adoptar, la metodología del proecso debe de ser integral, permanente y participativo.

Visión

Consiste en establecer la gran aspiración de la empresa a futuro, es decir su principal norte o motor que guiará a las organizaciones. Para ello, la empresa deberá contestar a la interrogante: "¿Qué queremos ser?". "La visión es una panorámica de todo que, en un sentido amplio, quiere ser una empresa y de aquello que quiere lograr en última instancia" (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2014, pág. 19)

Mintzberg (1998) manifiesta que la visión es la definición de la razón de ser de la organización

Misión empresarial

La declaración de la misión contesta la pregunta, "¿Cuál es nuestro negocio?". Para responder a esta interrogante Derek F. Abell indica:

“Una compañía debe puntualizar su negocio en términos de tres dimensiones: ¿A quién se satisface (cuáles grupos de clientes)?, ¿Qué se satisface (cuáles necesidades del cliente)? y finalmente; ¿Cómo se satisfacen las necesidades del cliente (mediante que habilidades distintivas)?” (Abell, 2012, pág. 15)

Abell (2012) pone énfasis en la definición del negocio desde una perspectiva amplia y orientada al consumidor.

Asimismo, para David (2013) la declaración de la misión debe contener nueve características o elementos. Las siguientes preguntas responderán a la misma que son:

Los clientes, los productos, o servicios, los mercados, la tecnología son de interés primordial de la empresa, necesarias para la supervivencia, el crecimiento y la rentabilidad. Toda empresa trata de alcanzar objetivos económicos basándose en filosofías, creencias, valores, aspiraciones y prioridades filosóficas fundamentales de la empresa. La competencia distintiva de la empresa o su principal ventaja competitiva es el interés por la imagen pública y el interés por los empleados (David, 2013, pág. 70)

Importantes interrogantes que las empresas deberán considerar a fin de establecer de manera eficaz su misión corporativa, siendo ésta la mención más evidente en el proceso estratégico administrativo.

Valores y filosofía corporativa

Los valores constituyen las bases para el entendimiento de las actitudes y motivaciones. Además, influyen en nuestras percepciones alcanzando como resultado valores que cubren la integridad y la racionalidad.

Según Robbins (2014) estos son considerados como “Los valores representan convicciones básicas de que un modo específico de conducta o estado final de existencia es personal o socialmente preferible a un modo de conducta o estado final de existencia opuesto” (Robbins, 2014, pág. 132)

2.1.3.2 Dimensión 2: Implementación de la planeación estratégica

La implementación es una fase de la planificación estratégica que involucra desarrollar una cultura que sostenga la estrategia y forme una estructura organizacional eficaz, prepare los presupuestos, entre otros.

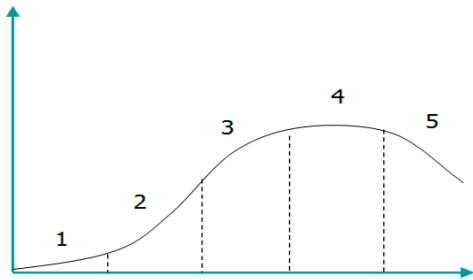
La implementación ocurre luego de estudiar las condiciones existentes, realizar análisis FODA e identificar problemas estratégicos y metas

Para David (2013) implementar significa:

Hacer que los empleados y los gerentes pongan en práctica las estrategias formuladas; el éxito de la aplicación está en la capacidad de relacionarse y llevar a cabo la estrategia; el reto consiste en estimular a los gerentes y empleados a lo largo y ancho de la organización para que trabajen con suficiencia y entusiasmo a efecto de alcanzar los objetivos establecidos (David, 2013, p. 262)

Los grupos estratégicos, son conjuntos de empresas, cada miembro sigue la misma estrategia básica de otras organizaciones pertenecientes al grupo. Los tipos de estrategias a seguir serán de acuerdo a: (1) la etapa del ciclo de vida de los productos, y (2) estructura de

la industria y diferencias de cada compañía. Dentro de ciclo de vida industrial se analiza cinco etapas según gráfico:



- | | |
|------------------------------------|--------------------------|
| 1. Estrategias de Introducción | : Tomar Nichos |
| 2. Estrategias de Crecimiento | : Consolidación |
| 3. Estrategias de Madurez Temprana | : Ganar Participación |
| 4. Estrategias de Madurez | : Mantener Participación |
| 5. Estrategias de Declinación | : Cosechar, Vender |

Figura 2. Ciclo de vida de las organizaciones

Fuente: David, 2009, p. 322

David (2013), señala diferentes tipos de estructura organizacional a calificar según cada particularidad, necesidad, y actividad de la empresa, es preciso aclarar que no existe una estructura ideal, cada compañía se organizará de manera más eficiente.

1. “Funcional (enfoque tradicional).
2. Geográfica (países o áreas geográficas).
3. Divisiones de negocio descentralizadas.
4. Unidades estratégicas de negocio.
5. Estructura matricial.
6. Virtual (Unidas a través de Internet)”. (2013: 274)

Objetivos anuales

Los objetivos anuales son “logros a corto plazo, que las empresas deberán realizar a fin de alcanzar los objetivos a mediano y largo plazo; estos deben ser realistas, coherentes, cuantitativos, y ambiciosos, los mismo que serán declarados en términos de beneficios administrativos para las diferentes áreas de gestión de la empresa” (David, 2013, p. 12)

Políticas

Según David (2013) las políticas son

El medio que se utilizará para alcanzar los objetivos anuales e incluyen los lineamientos, las reglas y los procedimientos establecidos para reforzar las actividades a efecto de alcanzar los objetivos enunciados. Sirven de guía para tomar decisiones y abordan situaciones reiterativas. Las políticas que se instituyen a nivel corporativo son de aplicación a toda la organización, a nivel divisiones se emplean a una sola división, o a nivel funcional se destinan a actividades o departamentos concretos (David, 2013, p. 13)

Las políticas y los objetivos anuales son elementales por establecer las estrategias y delineación que la compañía espera de sus empleados y gerentes.

2.1.3.3 Dimensión 3: Control de la planeación estratégica

El Planeamiento Estratégico es un “programa” utilizado para alcanzar los objetivos y la metas futuras estratégicos de las organizaciones e instituciones, mediante la formulación de un plan a largo plazo en su etapa inicial, para luego ser implementado mediante políticas y objetivos estratégicos planteados, para posteriormente ser evaluados para verificar si está funcionando adecuadamente o no una determinada estrategia, las cuales pueden ser retroalimentados, porque los factores internos y externos cambian permanentemente.

Teniendo en cuenta que el planeamiento Estratégico es un programa de un proceso para establecer mediante una formulación, implementación y evaluación del planificado, también es necesario tener un sistema de control para la verificación, conformidad o cumplimiento de lo planificado.

Para Amat (1996) el Control Estratégico es un:

Sistema que se basa en el Planeamiento Estratégico y que está integrado por un conjunto de dispositivos (con o sin los recursos tecnológicos de la informática) cuyo objetivo es influir en los resultados del Plan. Para ello establece puntos de referencia o certidumbre para medir la congruencia y

avance hacia las metas, la utilización eficiente, eficaz y efectiva de los recursos, la exactitud de la información financiera, recolectando además la información real de la empresa para la subsecuente toma de decisiones que establecerán los ajustes del Plan Táctico o plan operativo (corto plazo) y del Plan Estratégico (largo plazo)” (Amat, 1996, p. 85)

Verificación

La idea de control proviene de la verificación de la conformidad de un plan puesto en marcha en cuanto a las instrucciones que se deben de seguir, teniendo por objeto señalar los errores para rectificarlos o las acciones que no se han llevado a cabo o no han sido realizadas para retroalimentarlas.

Para Amat (1996) considera desde una perspectiva más amplia que el Control “se ejerce a través de diferentes mecanismos que no solamente miden el resultado final obtenido sino que también, especialmente, tratan de orientar e influir en que el comportamiento individual y organizativo sea el más conveniente para alcanzar los objetivos de la organización” (p. 89).

Conformidad

Kontz (1994) presenta otra definición de control como “aquella que considera que la función de dirección de control consiste en la medida y corrección de la actividad empresarial a fin de asegurar que los objetivos de la empresa y los planes ideados se lleven a cabo” (p. 147)

Para Anthony (1986) define lo que él llama control administrativo usado para señalar no sólo actividades de control sino, también un tipo de planeamiento como “el proceso mediante el cual los directivos aseguran la obtención de recursos y su utilización eficaz y eficiente en el cumplimiento de los objetivos de la organización” (p. 79)

Cumplimiento

Para Anthony (1988) también, manifiesta que el término control “se usa en el sentido de asegurar la puesta en práctica de las estrategias” (p 88)

Anthony (1988) Control de gestión lo define como:

El control de gestión se define como el conjunto de procedimientos que guían no sólo el control del resultado, sino también la elección del comportamiento de los que deben tomar decisiones para que actúen lo más eficientemente posible a fin de alcanzar los objetivos de la organización a partir de los recursos disponibles (Anthony, 1988, p. 105).

2.2 Formalización del Comercio ambulatorio

2.2.1 Definición de comercio ambulatorio

Continuamente se trata de los problemas que ocasiona el comercio informal en la vida cotidiana, se dice que provoca problemas de falsificación o adulteración de los productos, fomenta contrabando, que no paga impuestos y daña el comercio formal establecido, que en la actualidad son causantes de muchos problemas tanto económicos, tributarios y laborales.

Comúnmente se piensa que el comercio informal está integrado por los puestos ambulantes o itinerantes. Sin embargo, quienes se encuentran en la ilegalidad están en todos los sectores: desde el comercio hasta los servicios profesionales

Castillo (2003) define el Comercio Ambulatorio como “asociaciones comerciales que ejercen el comercio de productos generalizados en la vía pública o terrenos (sitio fijo) ya sea o no propiedad del gobierno, y que carecen de la más indispensable infraestructura para su funcionamiento adecuado” (Castillo, 2003, p. 23)

El comercio ambulatorio se refiere a “las actividades 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” (Castillo, 2003, p. 25)

Par Gonzáles (2002) existen diferentes concepciones sobre la definición del comercio ambulante, unos lo llaman "sector informal de la economía", otros "economía subterránea", "economía sumergida" o "economía ilegal", a los trabajadores de este sector se les denomina "trabajadores independientes", "trabajadores informales", "trabajadores ilegales", "trabajadores por cuenta propia" o "cuenta propia". (Gonzáles, 2002, p. 36)

Cuando ofrece sus productos de una manera errante, que se traslada de un lugar a otro lugar buscando posibles clientes es ambulante deambulante y cuando es de apropiarse de un espacio en la vía pública de manera fija, para ofrecer sus productos siendo buscado por los clientes siendo la movilidad de ambulante fijo.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), definió al comercio ambulatorio como “el sector no ordenado, constatando la presencia de un gran número de ciudadanos pobres que producían bienes y servicios sin que sus actividades estuviesen reconocidas, estructuradas o reglamentadas por las autoridades públicas” (p. 2)

Queda definido como comercio ambulatorio como la actividad comercial que se desarrolla en las calles, ya sea de forma cambiante o en un lugar fijo ocupado durante determinadas horas del día.

El comercio ambulatorio existe debido a una demanda de la población de bajos ingresos que promueven esta forma de abastecimiento, así como también de la demanda por trabajo de población desempleada, la cual busca generar ingresos de alguna manera

De 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. 90).

De esta 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

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” (Municipalidad Metropolitana de Lima, 2014, p. 2).

2.2.2 Dimensiones de la formalización del comercio Ambulatorio

2.2.2.1 Documentación

La documentación referida a la tramitación legal de los vendedores ambulantes no presenta una normativa específica del sector ambulante; más bien existen disposiciones locales (emitidos por las municipalidades distritales). No obstante, si bien desde el gobierno central no existe una norma que se ocupe de este sector de trabajadores, la actividad como tal se encuentra amparada en el artículo 2 y el 23 (segundo párrafo) de la Constitución Política del Estado, que señalan, respectivamente, que toda persona tiene derecho a trabajar libremente con sujeción a ley y que el Estado debe promover condiciones para el progreso social y económico, en especial mediante políticas de fomento del empleo productivo y de educación para el trabajo.

Distrital

A nivel distrital la ordenanza es una norma municipal que tiene la más alta jerarquía entre las normas municipales, son aplicables en el distrito que la emitió y en el caso de la Municipalidad Metropolitana de Lima, pueden tener alcances metropolitanos, como la Ordenanza 1787; están relacionadas con temas de interés general y permanente para la población.

Su aplicación y cumplimiento es de carácter obligatorio desde el día siguiente de su publicación, salvo se precise en ella postergación a la fecha de su entrada en vigencia. Es aprobada por el Alcalde y el Concejo de Regidores

Provincial / Regional

En el Decreto Supremo N° 005-91-TR (26/01/91), reconocen al trabajador Ambulante, su Calidad Jurídica, de Trabajador Autónomo Ambulatorio, reconociendo la calidad jurídica de trabajador autónomo ambulatorio al trabajador ambulante, al ser esta actividad producto de un contexto de crisis económica y una respuesta al desempleo y subempleo en que se encuentra la población. Sin embargo, en dicho decreto supremo se

señala una ley de comercio ambulatorio que debería ser promulgada, la cual a la fecha no existe, lo que dificulta normar sobre este sector.

Nacional

A nivel nacional, la Constitución Política del Perú (1993) en su artículo N° 2 estipula que “Toda persona tiene Derecho: Numeral 1.- A la vida, a su identidad, a su integridad moral, psíquica y física y a su libre desarrollo y bienestar. El concebido es sujeto de Derecho en todo cuanto la favorezca y en el Numeral 15. A trabajar libremente, con sujeción a ley”

También, en su artículo N° 22°, el trabajo es un deber y un derecho. Es base del bienestar social y un medio de realización de la persona.

2.2.2.2 Organización

La Municipalidad tiene una responsabilidad importante con respecto a la organización del comercio ambulatorio, para ello, es necesario establecer mecanismos de formalización y de desarrollo empresarial a fin de promover la recuperación de los espacios públicos y el desarrollo económico local.

Cabe considerar que el comerciante informal que realiza actividades económicas en la vía pública es un emprendedor con iniciativas de negocio, es un empresario que genera empleo directo, es un emprendedor independiente con visión e iniciativa propia.

La organización del comercio informal ambulatorio genera la existencia de una serie de problemas que impiden su formalización, en lo que respecta a que es necesario un ordenamiento y la creación de acuerdos que facilite su inserción a una economía de mercado.

Para lo cual la formalización del comercio ambulatorio en lo que respecta a su organización necesita establecer acuerdos referentes a:

a. Los escasos espacios disponibles (no públicos) para el desarrollo del comercio formal. Si a ello, consideramos, las instalaciones de grandes plataformas de servicios comerciales, que han dado lugar a un desplazamiento del comercio informal.

- La limitada infraestructura y acondicionamiento de los mercados de abastos, que impide la incorporación del comerciante informal, volviéndose este comerciante competencia desleal al mercado.
- No existe en la mayoría de municipalidades un marco normativo favorable, para la formalización del comercio ambulato desde una visión de desarrollo económico, asimismo, existe excesivas trabas burocráticas, comisiones técnicas mixtas improductivas, manejo político de la situación de pobreza del comerciante, entre otros temas.

b. Limitado manejo empresarial en las actividades económicas de comerciantes, por las escasas oportunidades de capacitación y asistencia técnica, que dan lugar a actividades de sobrevivencia y no de emprendimiento competitivo.

c. Limitado acceso al financiamiento para la adquisición de galerías y/o mercados, a través del crédito individual o asociativo.

d. La existencia de una organización débil, en donde existe pugna entre los dirigentes, en muchos casos los dirigentes han sorprendido a los comerciantes, engañándoles y estafándos por la compra de terrenos o locales comerciales.

e. La organización y asociaciones de comerciantes no parte del principio de la asociatividad empresarial, sino mas bien, parte de un tema político a fin de defender un derecho al trabajo y uso de la vía pública, dicho criterio da lugar a un bajo nivel de compromiso del comerciante para formalizarse, cabe considerar, que la legislación ampara el derecho al trabajo, pero no así, a la ocupación de la vía pública.

f. La existencia de vecinos inescrupulosos que venden y/o alquilan sus retiros municipales o las veredas públicas frente a sus viviendas para la instalación de comerciantes informales

Al observar el comportamiento de los ambulantes ubicados en lugares fijos en la vía pública y especialmente desde que empiezan a desarrollar emplazamientos, se puede observar que existe una normatividad extralegal que se encarga de ordenar y regular las

actividades informales. Observándose que existe una relación particular entre el ambulante y el sitio que ocupa, sin embargo, esa relación no implica un derecho equivalente en el ordenamiento legal conocida como “derecho especial de dominio” (Soto, 1982, pág. 94)

En algunos casos, este uso está limitado por un sistema espontaneo de turnos que organiza el aprovechamiento de cada puesto por diferentes personas según transcurre la jornada de trabajo. Así, no es extraño ver desfilar temprano por la mañana al vendedor de desayuno, que hacia las 9 o 10 deja paso al juguero, que al mediodía cede el lugar al que vende almuerzos, que después de las 4 de la tarde da el sitio al emolientero, que después lo desocupa para que pueda instalarse el chifa ambulante, que se queda hasta el fin del día.

Toda esta acción constituye la normatividad extralegal que les permite a los ambulantes suplir la falta de derechos de propiedad legalmente reconocidos.

2.2.2.3 Financiamiento

Las municipalidades de Lima Metropolitana “alentarán y promoverán el acceso de los ambulantes debidamente formalizados, al Seguro Integral de Salud (SIS) a través del Ministerio de Salud (Minsa) u otros, para lo cual podrán articular convenios con entidades públicas y privadas de prestación de servicios de salud” (Municipalidad de Lima Metropolitana, 2014, p15)

Los municipios también exhortarán a las organizaciones de los comerciantes ambulantes regulados, para que canalicen los aportes de los trabajadores para su incorporación a programas de protección social, facilitando su acceso a diversos programas de protección social.

Entre otras medidas de la ordenanza figura que la MML, en coordinación con las municipalidades distritales, realizará periódicamente un Censo de Comerciantes Ambulantes autorizados, a fin de contar con el marco de referencia necesario para planificar alternativas de solución

Gente de sectores socioeconómicos C y D que cuentan con poca información. Niveles de educación bajos al igual que con poco capital. Según estadísticas muestran que

las mujeres son las que más se dedican a este oficio (74.7%) aproximadamente, tres de cuatro ambulantes son mujeres. En cambio, solo un 25.3% de hombres son comerciantes.

El gobierno debe de promover mecanismos de promoción de desarrollo económico, orientando recursos públicos para mejorar la calidad de vida de la población, desde un enfoque de empleo y emprendimiento, o mejorando la calidad de vida de la población, desde un enfoque de empleo y emprendimiento, o mejorando la calidad de educación en la población fomentando así la formación y búsqueda de empleo forma.

Estas actividades suelen ser realizadas por personas con poco acceso a la educación y gran nivel de pobreza pero más de la mitad de ambulantes (57%) cuenta con secundaria finalizada, seguido de un (22%) con solo primaria.

3 Definición de términos básicos

Aforo.

Número máximo de comerciantes a autorizar en un sector o cuadra, determinado conforme a una evaluación técnica, que considera criterios urbanos y de seguridad que pueden afectar al comerciante, transeúnte o vecino, o limitación a la circulación vehicular o peatonal

Ambulante

Comerciante que se traslada de un lado a otro sin establecerse en un punto fijo, mismos que existen y causan problemas menores.

Conglomerado Comercial.

Conjunto de comerciantes que se encuentran agrupados en un determinado espacio público, y son autorizados individualmente par cada municipalidad estableciendo para ello sus requisitos y características técnicas propias de su jurisdicción.

Comerciante ambulante regulado.

Persona natural que se encuentra debidamente empadronada, con registro vigente. Esta calidad le permitirá iniciar el trámite de autorización, el mismo que estará sujeta a evaluación técnico —legal.

Comerciante ambulante autorizado.

Es el comerciante ambulante regulado que cuenta con una autorización municipal vigente, para dedicarse de manera individual, directa, excepcional y temporal al ejercicio de un giro autorizado en una ubicación determinada y regulada del espacio público

Comercio informal.

Son los trabajadores que “operan sin un local, es decir en vía pública o en pequeños talleres o locales, existen diversos tipos de comerciantes y vendedores destacando los ambulantes” (Arthur, 1998)

Espacios Públicos.

Superficie de uso público conformado por vías públicas y zonas de recreación pública (parques, plazas, plazuelas) destinado a la circulación, recreación, donde se ha definido zonas reguladas y zonas rígidas o prohibidas para el desarrollo del comercio ambulatorio temporal debidamente autorizado.

Evaluación técnica social.

Es aquel acto que realiza el área de asistente Social de la Gerencia de Desarrollo Económico o quien haga sus veces, y realiza una evaluación socio-económica de la composición y carga familiar del solicitante, sus ingresos, vivienda, enfermedades, etc.

Formalización.

Es el proceso que emprende el comerciante ambulante autorizado, a través del auto-ahorro y ahorro asociativo conducente a formalizarse dentro de un establecimiento comercial. La Municipalidad promueve su formalización mediante la sensibilización y asesoramiento técnico- legal.

Giro.

Actividad económica determinada de comercio de bienes y/o servicios, debidamente autorizada por la autoridad municipal para ser ejercida por el comerciante ambulante autorizado.

Inclusión.

Considera al comercio ambulatorio autorizado temporalmente en espacios públicos, como un mecanismo de apoyo social conducente a su formalización en un establecimiento comercial pare que sea el comerciante ambulante participe de los procesos sociales y económicos de la Ciudad.

Informalidad.

Es la actividad que implica “no contar con la protección y los servicios que el Estado puede ofrecer por permanecer ajena a los marcos legales y normativos del Estado. Supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales” (De Soto, 1989).

Modulo

Es un bien mueble o vehículo no motorizado destinado exclusivamente al ejercicio de la actividad comercial de bienes y/o servicios en el espacio público, el cual debe cumplir las especificaciones establecidas por la autoridad municipal. Debe ser de dimensiones y características reglamentarias para cada actividad o giro, susceptible de ser desplazado a voluntad, ubicado en zonas determinadas en espacios regulados, acorde con la mobiliaria urbana y el medio ambiente de la ciudad.

Padrón Municipal.

Registro administrativo donde constan los dispositivos municipales que sustentan técnico y legalmente el ingreso de comerciantes a un programa aprobado por el municipio. Su formación, mantenimiento, revisión y custodia corresponden a la Gerencia de Desarrollo Económico o el Órgano de línea correspondiente. En caso se requiera su actualización se deberá realizarse en merito a un dispositivo legal de igual jerarquía.

Zona regulada.

Área del espacio *público* donde se autoriza desarrollar el comercio ambulatorio, conforme con los términos de la Ordenanza y sujeto a los parámetros de seguridad, accesibilidad, espacio físico, libre de circulación peatonal y vehicular, ornato y en armonía con el paisaje urbano, los residentes y propietarios de los Inmuebles.

Zonas rígidas o prohibidas

Áreas del espacio público del distrito, que por razones de ubicarse un monumento histórico, ornato, seguridad o de acuerdo al dispuesto en normas complementarias, no se autoriza el desarrollo del comercio ambulatorio.

CAPITULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

1. Hipótesis

1.1 Hipótesis general.

La Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

1.2 Hipótesis específicas

1. La Formulación de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.
2. La Implementación de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.
3. El Control de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

2. Identificación de variables o unidades de análisis

Variable Independiente (X)

X: Planificación Estratégica Institucional

Dimensiones:

X1: Formulación de la Planificación Estratégica Institucional

X2: Implementación de la Planificación Estratégica Institucional

X3: Control de la Planificación Estratégica Institucional

Variable dependiente (Y)

Y: Formalización del comercio ambulatorio

Dimensiones:

Y1: Documentación de la Formalización del comercio ambulatorio

Y2: Organización de la Formalización del comercio ambulatorio

Y3: Financiamiento de la Formalización del comercio ambulatorio

3. Matriz lógica de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES /INDICADORES	ESCALA MEDICIÓN	DISEÑO METODOLÓGICO
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cómo la planificación estratégica institucional incide en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Establecer cómo la planificación estratégica institucional incide en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La planificación estratégica institucional incide significativamente en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.</p>	<p>Variable Independiente (X)</p> <p>X: Planificación estratégica institucional</p>	<p>X1: Formulación de la Planificación estratégica</p> <p>X2: Implementación de la Planificación estratégica</p> <p>X3: Control de la Planificación estratégica</p>	<p>1. Muy desconocido,</p> <p>2. Desconocido,</p> <p>3. Ni conocido ni desconocido</p> <p>4. Conocido,</p> <p>5. Muy conocido.</p>	<p>El tipo de la investigación es descriptiva</p> <p>El método que se aplicara en la investigación es mixto; cualitativo mediante consulta a la autoridad de la Sub-gerencia de Fiscalización y Desastre de la Municipalidad de San Luis y cuantitativas, mediante cuestionarios con preguntas tipo Likert a los ambulantes, para contrastar las hipótesis planteadas.</p> <p>El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal correlacional</p> <p>Población: La población de estudio está constituida por todos los ambulantes empadronados por la Municipalidad del distrito de San Luis la cual consta de un total de 309 ambulantes empadronados</p> <p>Muestra: de tipo probabilista con tamaño de muestra de población finita. La muestra de estudio queda conformada por 94 ambulantes empadronados por la Municipalidad del distrito de San Luis</p>
<p>Problemas Específicos</p> <p>1. ¿Cómo la formulación de la planificación participativa incide en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis - 2018?</p> <p>2. ¿Cómo la implementación de la planificación participativa incide en la de formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis - 2018?</p> <p>3. ¿Cómo el control de la planificación participativa incide en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis - 2018?</p>	<p>Objetivos Específicos.</p> <p>1. Determinar cómo la formulación de la planificación participativa incide en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.</p> <p>2. Determinar cómo la implementación de la planificación participativa incide en la de formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.</p> <p>3. Determinar cómo el control de la planificación participativa incide en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.</p>	<p>Hipótesis específicas</p> <p>1. La formulación de la planificación participativa incide significativamente en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis - 2018</p> <p>2. La implementación de la planificación participativa incide significativamente en la de formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis - 2018.</p> <p>3. El control de la planificación participativa incide significativamente en la formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis - 2018</p>				

Tabla 1

Matriz de Operacionalización de Variables

Operacionalización de la variable Gestión Estratégica

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Valores	Escala
Formulación	Análisis Situacional	Del 1 al 3	1=Muy desconocido 2=Desconocido	Mala [09- 21] Regular [22-33] Buena [34-45]
	Misión, Visión, FODA	Del 4 a 6	3=Ni desconocido ni conocido 4=Conocido	
	Valores - Filosofía	Del 7 a 9	5=Muy conocido	
Implementación	Objetivos	Del 10 al 12	1=Muy desconocido 2=Desconocido	Mala [09- 21] Regular [22-33] Buena [34-45]
	Políticas	Del 13 a 15	3=Ni desconocido ni conocido 4=Conocido	
	Estrategias	Del 16 a 18	5=Muy conocido	
Control	Verificación	Del 19 al 21	1=Muy desconocido 2=Desconocido	Mala [09- 21] Regular [22-33] Buena [34-45]
	Conformidad	Del 22 a 24	3=Ni desconocido ni conocido 4=Conocido	
	Complemento	Del 25 a 27	5=Muy conocido	

Operacionalización de la variable Formalización del comercio ambulatorio

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Valores	Escala
Documentación	Tramitación	Del 1 al 3	1=Muy desconocido 2=Desconocido	Mala [09- 21] Regular [22-33] Buena [34-45]
	Disposiciones	Del 4 a 6	3=Ni desconocido ni conocido 4=Conocido	
	Reglamentación	Del 7 a 9	5=Muy conocido	
Organización	Capacitación	Del 10 al 12	1=Muy desconocido 2=Desconocido	Mala [09- 21] Regular [22-33] Buena [34-45]
	Ordenamiento	Del 13 a 15	3=Ni desconocido ni conocido 4=Conocido	
	Acuerdos	Del 16 a 18	5=Muy conocido	
Financiamiento	Aspecto técnico - contable	Del 19 al 21	1=Muy desconocido 2=Desconocido	Mala [09- 21] Regular [22-33] Buena [34-45]
	Fondo de formalización	Del 22 a 24	3=Ni desconocido ni conocido 4=Conocido	
	Grupal directivo	Del 25 a 27	5=Muy conocido	

CAPITULO IV

MÉTODO

1. Tipo y método de investigación

1.1. Tipo de la investigación

El tipo de investigación es básica descriptiva. Es descriptiva porque se detallada de cada una de las variables de estudio con la característica principal de dar a conocer la realidad del problema. (Hernández, Fernández & Batista, 2010).

Tamayo (2003) define la investigación descriptiva como la:

“Que comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente”. (p. 46)

1.2. Método de la investigación

El método que se aplicará en la investigación es mixto, es decir, se aplicaran métodos cuantitativos y cualitativos.

Es de método cuantitativo, porque la investigación se basa en datos numéricos para investigar, analizar y comprobar información y datos. El método cuantitativo se usara por medio de encuestas a los ambulantes sobre su opinión sobre la gestión estratégica y el proceso de formalización del comercio ambulatorio en la Municipalidad de San Luis

“En los estudios cuantitativos se intenta explicar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos. Esto significa que la meta principal es la construcción y demostración de teorías (que explican y predicen). Para este enfoque, si se sigue rigurosamente el proceso y, de acuerdo con ciertas reglas lógicas, los datos generados poseen los estándares de validez y confiabilidad, y las conclusiones derivadas contribuirán a la generación de conocimiento” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 6).

Es de método cualitativo, ya que la investigación será diseñada para revelar el rango de comportamiento del público objetivo y las percepciones que lo impulsan con referencia a temas o problemas específicos. Utiliza consulta a un funcionario de la Municipalidad del Distrito de San Luis del área de la Sub Gerente de Desarrollo Empresarial y Licencias, Lic. Claros Salvador Alejandro Miguel, para guiar y apoyar la construcción de la hipótesis. El método cualitativo se usó para el conocimiento de las medidas que adoptaron las autoridades municipales del distrito de San Luis para la solución al comercio ambulatorio.

“Los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más importantes, y después, para refinarlas y responderlas. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” y no siempre la secuencia es la misma, varía de acuerdo con cada estudio en particular” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 7)

2. Diseño específico de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal y correlacional, porque los datos obtenidos han sido descritos e interpretados sin manipular en forma deliberada las variables en estudio, y de corte trasversal porque fueron recolectados en un determinado periodo de tiempo.

Hernández et al. (2014), definen la investigación no experimental como:

“Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos”. (p. 152)

Es transversal, según Hernández et al. (2014) debido a que:

“Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede” (p.155)

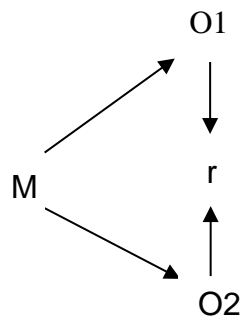
Es correlacional porque busca determinar la relación existente entre dos o más variables de interés en una misma muestra de sujetos o el grado de relación existente entre dos fenómenos o eventos observados. Cuando se trata de una muestra de sujetos, el investigador observa la presencia de las variables que desea relacionar y luego las relaciona por medio de la técnica estadística de análisis de correlación.

Hernández, Fernández & Batista (2014) definen la investigación correlacional como:

Es un tipo de estudio que tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables (en un contexto en particular). Los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables (cuantifican relaciones). Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y después también miden y analizan la correlación. Tales correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a prueba” (p.121).

Es correlacional, Hernández, Fernández y Baptista. (2014), debido a que:

“los diseños correlacionales-causales pueden limitarse a establecer relaciones entre variables sin precisar sentido de causalidad o pretender analizar relaciones causales. Cuando se limitan a relaciones no causales, se fundamentan en planteamientos e hipótesis correlacionales; del mismo modo, cuando buscan evaluar vinculaciones causales, se basan en planteamientos e hipótesis causales (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 157)



Donde:

M = Muestra de Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis

O1 = Variable 1: Planificación Estratégica

O2 = Variable 2: Formalización del Comercio Ambulatorio

r = Relación

3. Población, Muestra o Participantes

3.1. Población

Hernández, et al. (2014) definen a la población como “el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones planteadas por el investigador, una vez que se ha definido cuál será la unidad de análisis, y se ha pensado en una muestra de los mismos” (p. 55)

La población de estudio está constituida por todos los ambulantes empadronados por la Municipalidad del distrito de San Luis la cual consta de un total de 309 ambulantes empadronados

3.2. Muestra

En la presente investigación se empleó un “muestreo probabilístico”, según Galmés (2012), señalan que la muestra probabilística es:

Se caracterizan porque la elección de los elementos muestrales, depende de la probabilidad; de causas relacionadas con las características consideradas por el

investigador. La elección entre una muestra probabilística y una no probabilística se deberá basar en: los objetivos de la investigación, el diseño (de acuerdo a las variables y/o categorías de la investigación) y el alcance de los aportes a ofrecer. (p. 16)

Para el tamaño de muestra, probabilística se usara el tamaño de muestra finita:

$$n = \frac{N \times p \times (1 - p) \times Z^2}{(N - 1) \times e^2 + Z^2 \times p \times (1 - p)}$$

Dónde:

N= Tamaño de la población =309 ambulantes empadronados

P= Probabilidad de éxito (si no se conoce se asume igual a 0.50) =0.50

Z= Parámetro de la distribución normal con Nivel de confianza del 95% =1.96 (De tablas de distribución normal)

e= Error del muestreo = 0.075

Reemplazando en la formula tenemos:

$$n = \frac{309 \times 0.50 \times (1 - 0.50) \times 1.96^2}{(309 - 1) \times 0.075^2 + 1.96^2 \times 0.50 \times (1 - 0.50)} = 93.15 = 94$$

n= 94 ambulantes empadronados

Con lo cual la muestra de estudio queda conformada por 94 ambulantes empadronados por la Municipalidad del distrito de San Luis

4. Instrumentos de recogida de datos

Se elaboraron dos cuestionarios para la recopilación de la información a través de preguntas con varias alternativas de escala Likert, las cuales fueron pre definidas para que el evaluado seleccione a respuesta requerida y cuya ventaja principal es en el corto tiempo y pueda obtenerse la reacción de numerosos individuos, debido a que todos los sujetos en estudio reciban las mismas preguntas en forma ordenada siendo más fácil recolectar los datos.

Se realiza, por lo tanto, en una serie de ítems que no son otra cosa que los indicadores bajo la forma de preguntas, de elementos a observar, conocer, entre otros. De este modo, el instrumento sintetiza en sí toda la labor previa de la investigación.

En esta investigación, los instrumentos que se ha empleado han sido: Cuestionario de la Planificación Estratégica Institucional y el cuestionario de Formalización del Comercio Ambulatorio

El cuestionario de la Planificación estratégica consta de 27 preguntas tipo Likert, para la percepción del conocimiento sobre la Planificación Estratégica que realiza la Municipalidad del Distrito de San Luis. Además presenta tres dimensiones con tres preguntas cada una. La primera dimensión sobre la Formulación de la Planificación estratégica, mediante sus indicadores del análisis situacional, la misión, visión y el FODA y los valores y filosofía de esta

5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

La técnica utilizada en la recolección de la información es el cuestionario o encuesta sobre un mismo tema de la investigación que va a realizarse.

Según Hernández, et al. (2010) los cuestionarios o encuestas que una vez estandarizado o como orientación para preparar uno nuevo, sirven para utilizar recolectar información valida a través de la opinión de los encuestados para establecer los objetivos o el contraste de las hipótesis. (p. 311).

El procedimiento para el análisis de la información es establecer el comportamiento de las variables involucradas en el estudio mediante la formación de una base de datos en Microsoft Excel 2010.

Para procesar los datos se usará el software SPSS 24, que permitirá obtener las estadísticas descriptivas, las tablas de frecuencias y sus gráficos correspondientes, para una explicación descriptiva y comparativa de los resultados.

6. Procedimiento de ejecución del estudio

En la presente investigación, para evaluar la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis, se realizará un análisis de correlación mediante la prueba de Correlación de Spearman, la cual nos determina si existe relación entre variables y que tipo de relación hay entre variables.

El cuestionario será validado a través de procedimiento denominado: validez de contenido mediante el juicio de expertos, dado que se sometió a la revisión y evaluación de dos profesionales de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la carrera de Administración y Gerencia.

CAPITULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. Datos cuantitativos

Instrumento de Planeación Estratégica Institucional

Para determinar la confiabilidad del instrumento se utilizó el método de consistencia interna, en específico, el Alfa de Cronbach en vista que el cuestionario tiene una escala tipo Likert (politómica)

Tabla 2

Índice de consistencia interna mediante Alfa de Cronbach para el Cuestionario de Planeamiento Estratégico Institucional

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,935	27

Del análisis de confiabilidad se obtuvo un alfa= 0.935, el cual es superior a 0.70, lo cual demuestra una fuerte confiabilidad para el instrumento, tal como se muestra en la tabla 2.

Instrumento de Formalización del Comercio Ambulatorio

Para determinar la confiabilidad del instrumento se utilizó el método de consistencia interna, en específico, el Alfa de Cronbach en vista que el cuestionario tiene una escala tipo Likert (politómica)

Tabla 3

Índice de consistencia interna mediante Alfa de Cronbach para el Cuestionario de Formalización del Comercio Ambulatorio

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,917	30

Del análisis de confiabilidad se obtuvo un alfa= 0.917, el cual es superior a 0.70, lo cual demuestra una fuerte confiabilidad para el instrumento, tal como se muestra en la tabla 3.

2. Análisis de Resultados

2.1 Análisis descriptivo

Tabla 4

Distribución de los ambulantes según Edad en la Municipalidad de San Luis

Edad	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 25 años	12	12.8%
De 25 a 34 años	24	25.5%
De 35 a 44 años	30	31.9%
De 45 a 54 años	14	14.9%
De 55 a más años	14	14.9%
Total	94	100.0%

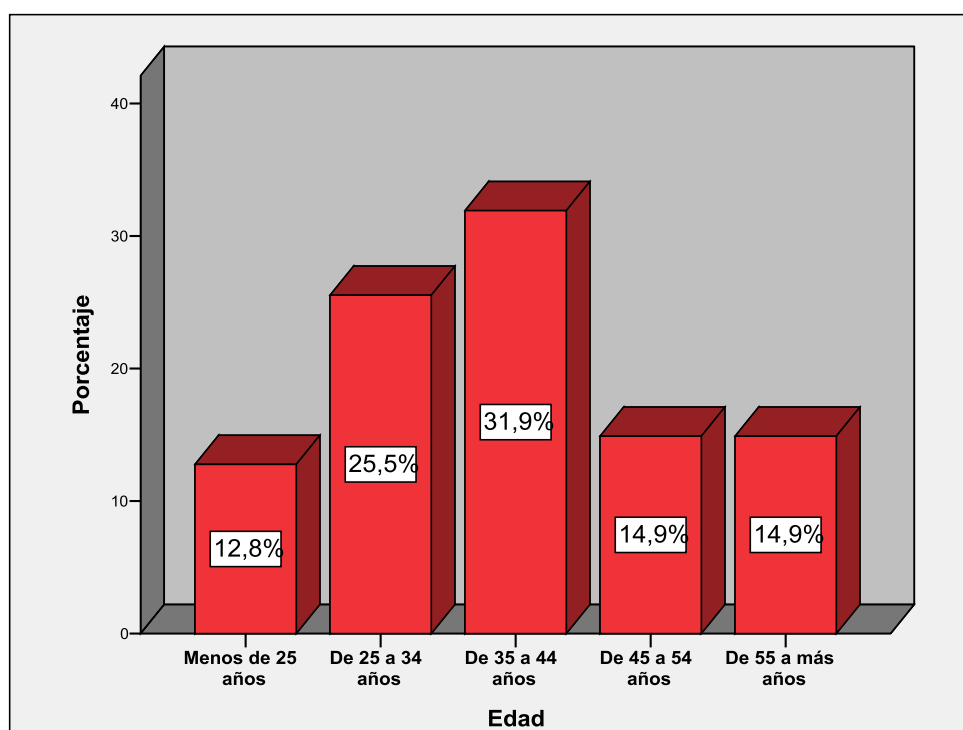


Figura 3. Distribución porcentual de los Ambulantes según Edad en la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 4 y figura 3, muestra la distribución de los Ambulantes según Edad, donde se observa que el 12.8% de los comerciantes ambulantes tienen menos de 25 años, el 25.5% tiene entre 25 a 34 años, el 31.9% tiene entre 35 a 45 años, el 14.9% tiene entre 45 a 54 años y el 14.9% de los comerciantes ambulantes tiene más de 55 años, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Se puede apreciar que en las personas que se dedican a trabajar en el comercio ambulatorio presentan una edad mayor a 35 años, reflejando que ya no pueden acceder a ejercer un trabajo en una institución pública o privada.

Tabla 5

Distribución de los ambulantes según Sexo en la Municipalidad de San Luis

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	64	68.1%
Masculino	30	31.9%
Total	94	100.0%

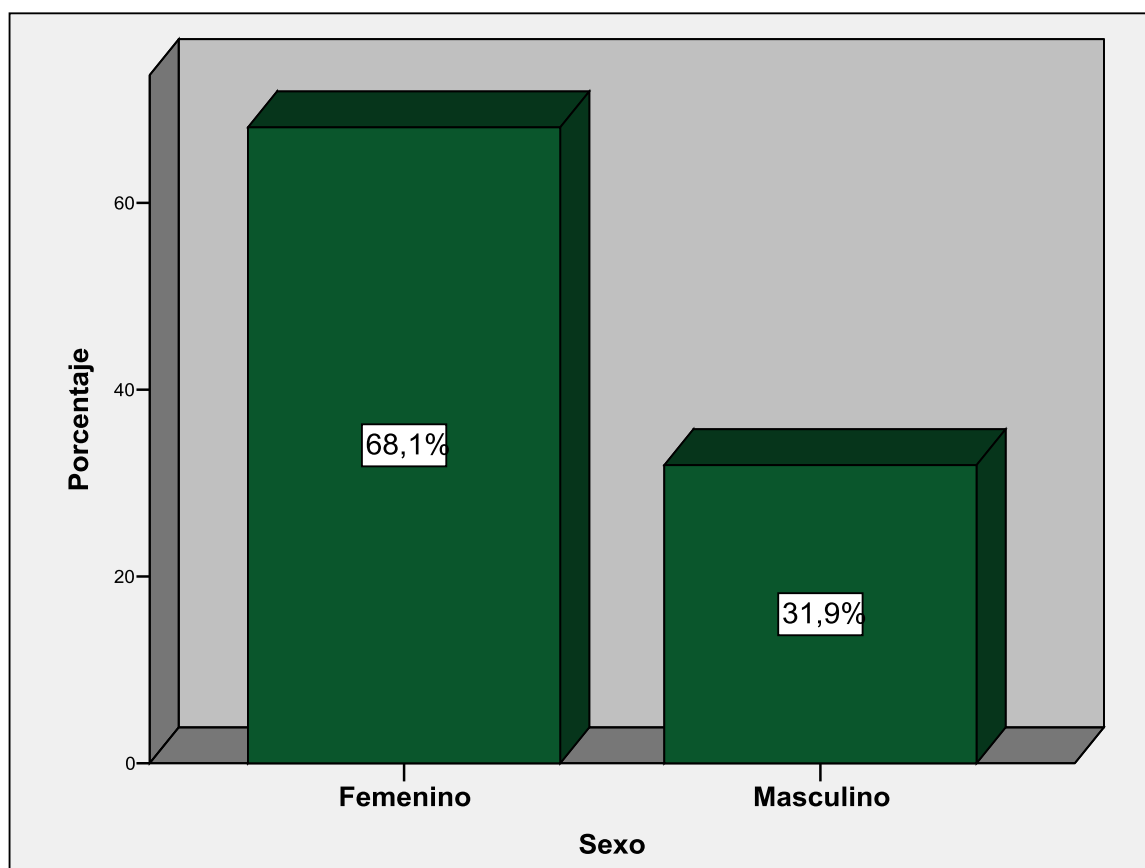


Figura 4. Distribución porcentual de los Ambulantes según Sexo en la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 5 y figura 4, muestra la distribución de los Ambulantes según Sexo, donde se observa que el 68.1% de los comerciantes ambulantes son del sexo Femenino (Mujeres) y el 31.9% de los comerciantes ambulantes son del sexo Masculino (Hombres), en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Según lo observado, se debe de tener en cuenta que las mujeres son las que más se dedican al comercio ambulatorio, ya sea por la necesidad de ayudar a la economía del hogar o por ser la más indicadas para dedicarse a labor de comercialización de comida, alimentos, bisutería entre otros.

Tabla 6

Distribución de los ambulantes según Tiempo de Negocio en la Municipalidad de San Luis

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	9	9.6%
De 1 a 3 años	13	13.8%
De 4 a 6 años	25	26.6%
Más de 6 años	47	50.0%
Total	94	100.0%

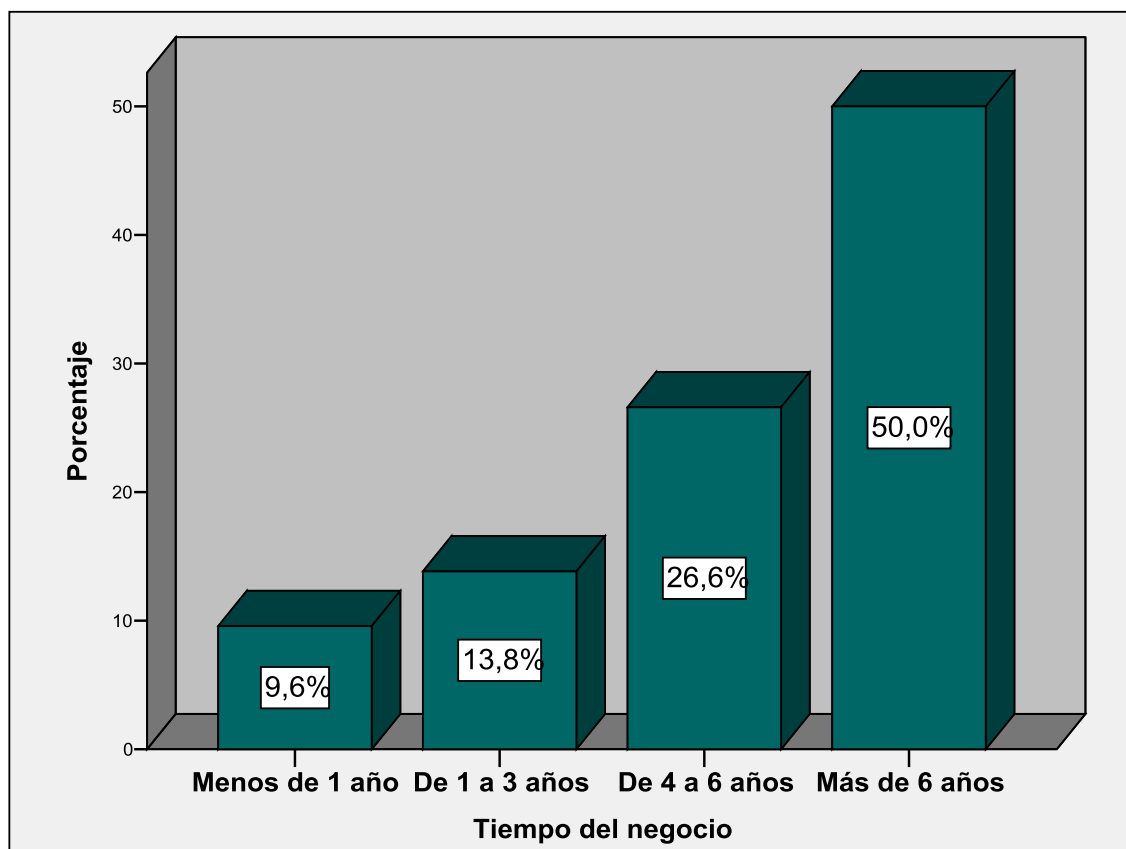


Figura 5. Distribución porcentual de los Ambulantes según Tiempo de Negocio en la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 6 y figura 5, muestra la distribución de los Ambulantes según Tiempo de Negocio, donde se observa que el 9.6% de los comerciantes ambulantes tienen menos de 1 año, el 13.8% tiene de 1 a 3 años, el 26.6% tiene de 4 a 6 años y el 50% de los comerciantes ambulantes tiene más de 6 años, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Es relevante la información que más de la tercera parte de trabajadores del comercio ambulatorio vienen ejerciendo esta actividad por más de 3 años y más aún más del 50% de ellos por lo menos se dedican al comercio ambulatorio por más de 6 años.

Tabla 7

Nivel de Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	31	33.0%
Regular	40	42.6%
Bueno	23	24.5%
Total	94	100.0%

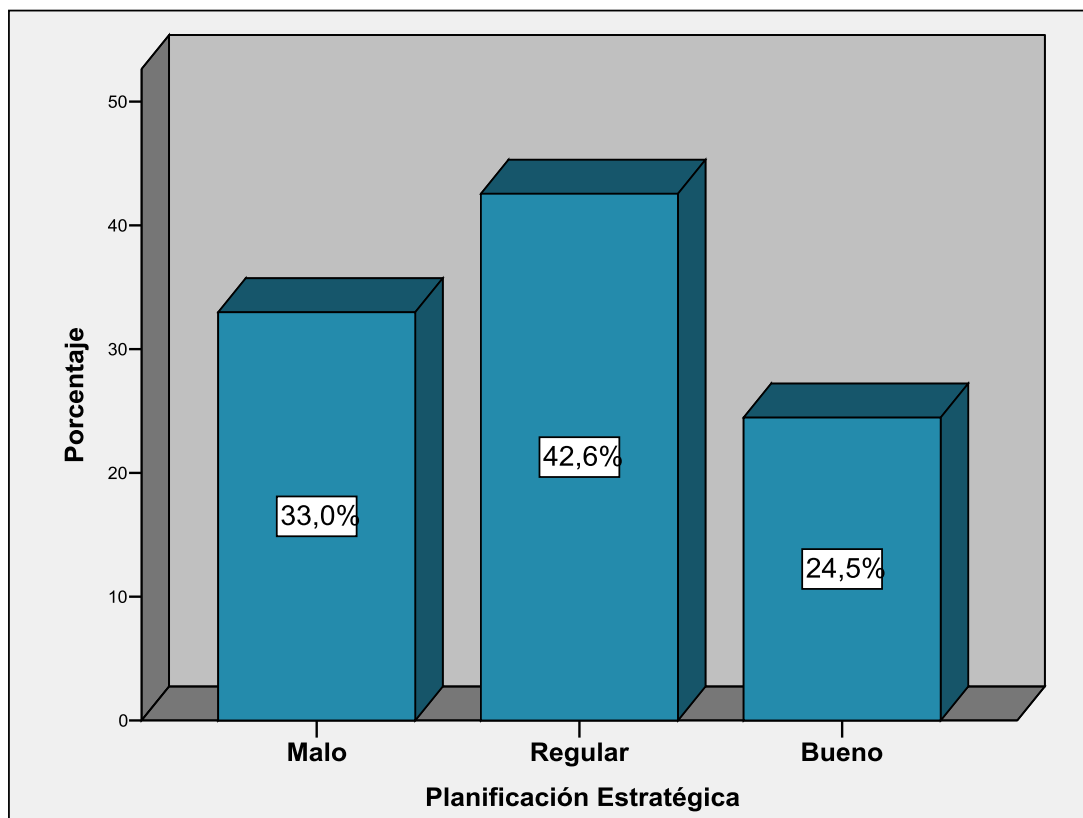


Figura 6. Distribución porcentual del nivel de Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 7 y figura 6, muestra la distribución del nivel de Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis, donde se observa que el 33% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 42.6% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 24.5% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Es relevante la información que más de la tercera parte de trabajadores del comercio ambulatorio vienen ejerciendo esta actividad por más de 3 años y más aún más del 50% de ellos por lo menos se dedican al comercio ambulatorio por más de 6 años.

Tabla 8

Nivel de la dimensión Formulación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	33	35.1%
Regular	40	42.6%
Bueno	21	22.3%
Total	94	100.0%

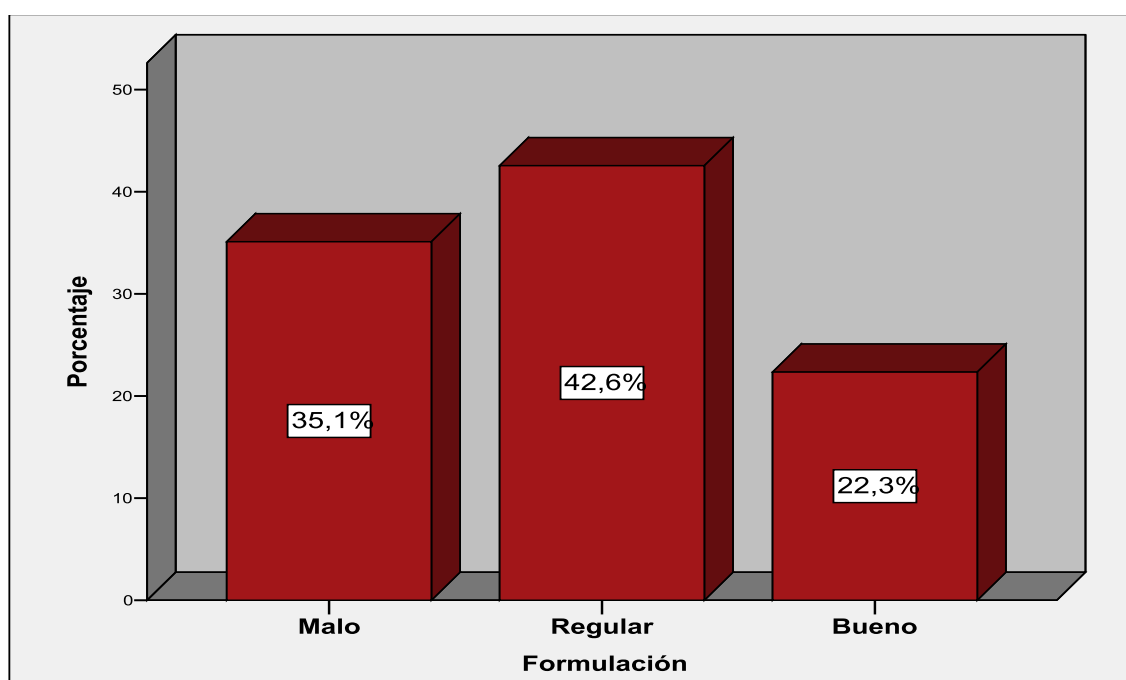


Figura 7. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Formulación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 8 y figura 7, muestra la distribución del nivel de la dimensión Formulación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis, donde se observa que el 35.1% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 42.6% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 22.3% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Es importante tener en cuenta que la dimensión de formalización de la Planificación estratégica llevada a cabo por la Municipalidad de San Luis, no está creando una debida concientización debido a que no establecen normas que hacen respetar el giro de los negocios, la asesoría técnica – legal y la capacitación técnica que se le debería dar al comerciante ambulante.

Tabla 9

Nivel de la dimensión Implementación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	31	33.0%
Regular	40	42.6%
Bueno	23	24.5%
Total	94	100.0%

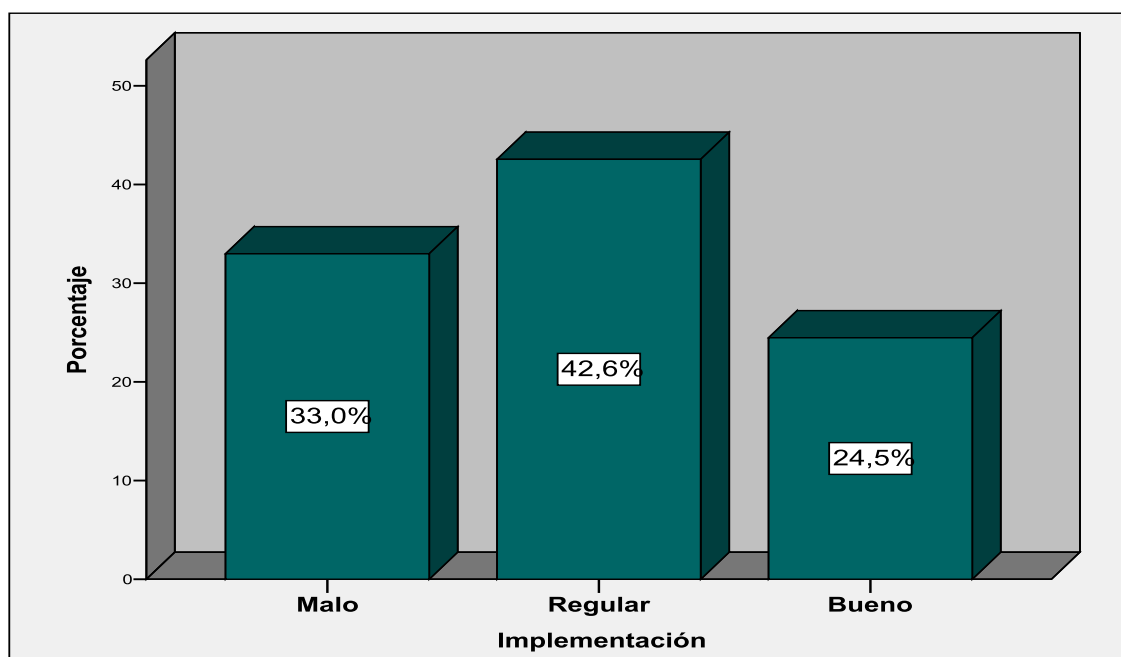


Figura 8. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Implementación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 9 y figura 8, muestra la distribución del nivel de la dimensión Implementación de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis, donde se observa que el 33% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 42.6% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 24.5% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

En lo referente a la dimensión de la implementación de la Planificación estratégica llevada a cabo por la Municipalidad de San Luis, no implementa políticas de limpieza, no implementa políticas de formalización, ni hace publicidad para que se cumpla con el empadronamiento del comercio ambulatorio.

Tabla 10

Nivel de la dimensión Control de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	30	31.9%
Regular	38	40.4%
Bueno	26	27.7%
Total	94	100.0%

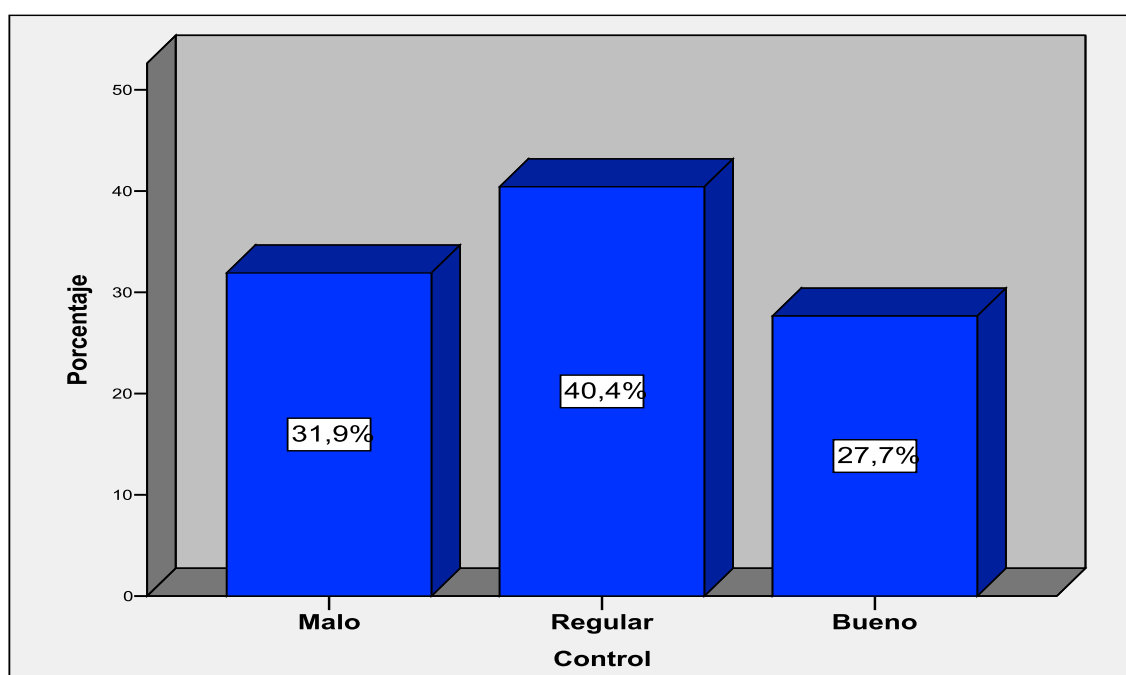


Figura 9. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Control de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 10 y figura 9, muestra la distribución del nivel de la dimensión Control de la Planificación Estratégica de la Municipalidad de San Luis, donde se observa que el 34% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 42.6% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 23.4% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

En lo referente a la dimensión al control de la Planificación estratégica llevada a cabo por la Municipalidad de San Luis, controla el desarrollo de la actividad del comercio ambulatorio, el control de los módulos, ni controla el cumplimiento estricto de libre flujo peatonal y vehicular por vías ocupadas, entre otros.

Tabla 11

Nivel de Formalización del Comercio Ambulatorio de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	30	31.9%
Regular	45	47.9%
Bueno	19	20.2%
Total	94	100.0%

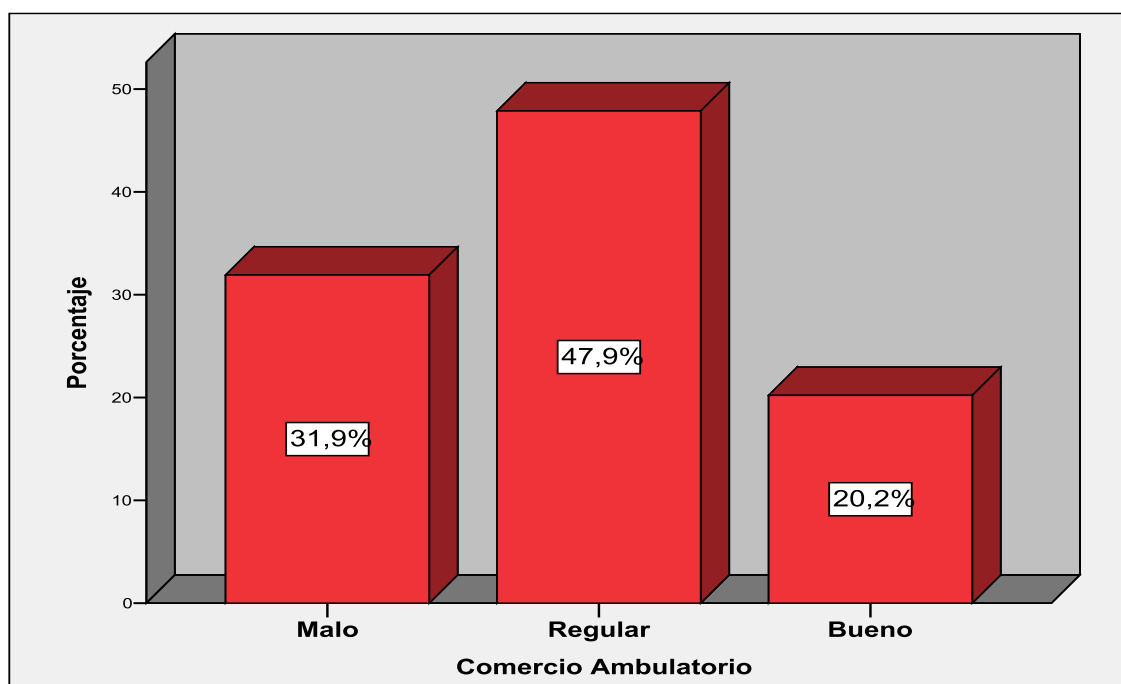


Figura 10. Distribución porcentual del nivel de Formalización del Comercio Ambulatorio de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 11 y figura 10, muestra la distribución del nivel de Formalización del Comercio Ambulatorio de los Comerciantes Ambulantes, donde se observa que el 31.9% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 47.9% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 20.2% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

En lo referente al nivel de formalización del Comercio Ambulatorio, los ambulantes no están convencidos que la formalización sea un buen camino para aliviar los problemas que se les presenta en el desarrollo de la actividad del comercio ambulante en lo que respecta a la documentación, organización y financiamiento.

Tabla 12

Nivel de la dimensión Documentación de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	32	34.0%
Regular	40	42.6%
Bueno	22	23.4%
Total	94	100.0%

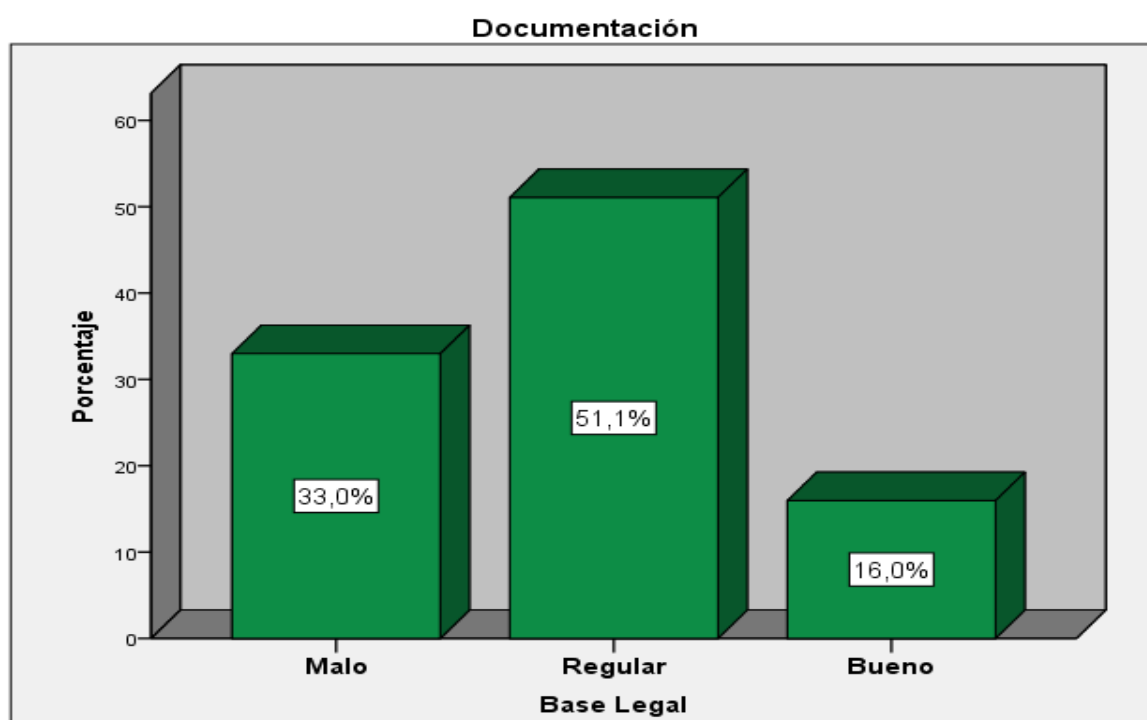


Figura 11. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Documentación de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 12 y figura 11, muestra la distribución del nivel de la dimensión Documentación de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes, donde se observa que el 33% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 51.1% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 16% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

En lo referente a la dimensión de la documentación de la formalización del Comercio Ambulatorio, los ambulantes manifiestan que existen trabas administrativas en lo referente al trámite, a la declaración jurada, y a la autorización del trabajo temporal, entre otros.

Tabla 13

Nivel de la dimensión Organización de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	34	36.2%
Regular	38	40.4%
Bueno	22	23.4%
Total	94	100.0%

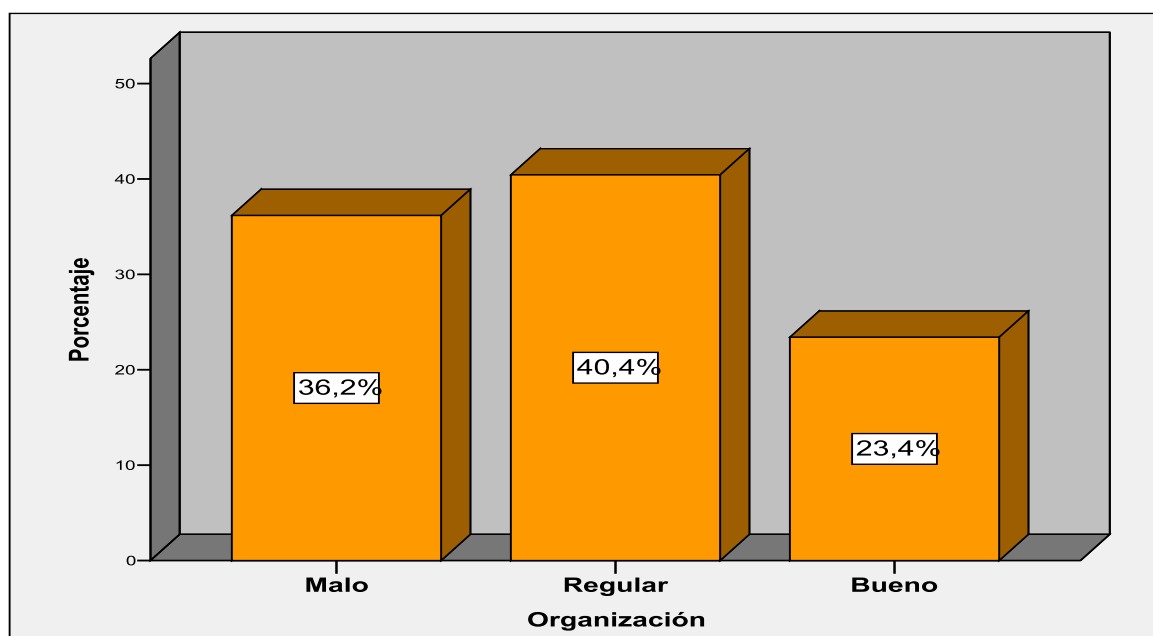


Figura 12. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Organización de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 13 y figura 12, muestra la distribución del nivel de la dimensión Organización de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes, donde se observa que el 34% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 42.6% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 23.4% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

En lo referente a la dimensión a la organización de la formalización del Comercio Ambulatorio, los ambulantes manifiestan que la municipalidad no propicia el dialogo y la construcción de acuerdo, no cuenta a las organizaciones de ambulantes en el desarrollo municipal del distrito, y no organiza una comisión tripartita para solucionar los problemas entre ambulante, vecinos y municipalidad, entre otros.

Tabla 14

Nivel de la dimensión Financiamiento de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Malo	36	38.3%
Regular	37	39.4%
Bueno	21	22.3%
Total	94	100.0%

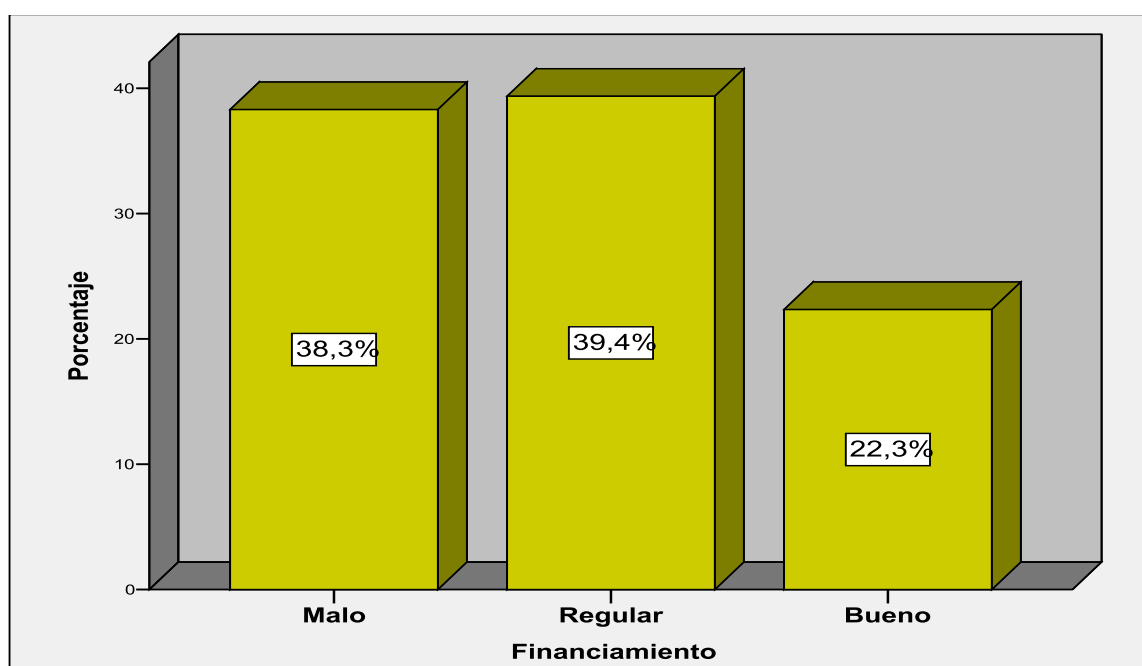


Figura 13. Distribución porcentual del nivel de la dimensión Financiamiento de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes de la Municipalidad de San Luis – 2018

La tabla 14 y figura 13, muestra la distribución del nivel de la dimensión Financiamiento de la Formalización del Comercio Ambulante de los Comerciantes Ambulantes, donde se observa que el 38.3% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Malo, el 39.4% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Regular y el 22.3% de los comerciantes ambulantes perciben que se tiene un nivel Bueno, en la Municipalidad de San Luis – 2018.

En lo referente a la dimensión de Financiamiento de la formalización del Comercio Ambulatorio, los ambulantes manifiestan que la Municipalidad brindará una capacitación económica - contable a las organizaciones de ambulantes para que se agrupen, no promueve sistemas de ahorro e inversión destinados a su formalización y desarrollo, entre otros.

2.2 Análisis inferencial

2.2.1 Prueba de normalidad

H₀: La distribución de las variables Planificación Estratégica y Formalización del Comercio Ambulatorio son paramétricas

H₁: La distribución de las variables Planificación Estratégica y Formalización del Comercio Ambulatorio no son paramétricas

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0.05$).

Regla de decisión: $\rho \geq 0.05 \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula.

$\rho < 0.05 \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 15

Prueba de Normalidad de Kolmogorov Smirnov

	Planificación Estratégica	Comercio Ambulatorio
Media	79,64	78,35
Desviación estándar	24,913	22,575
Absoluta	0,104	0,103
Positivo	0,104	0,103
Negativo	-0,098	-0,100
Estadístico de prueba	0,104	0,103
Sig. asintótica (bilateral)	0,014	0,015

En la tabla 15, se muestra el análisis de normalidad para las variables Planificación Estratégica y Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis, donde se muestran que todos los p valores son menores a 0.05, lo cual indica que dichas contribuciones pertenecen a una distribución de contraste de tipo no paramétrico. De lo anteriormente expuesto, se desprende que la comprobación de hipótesis de la investigación se realizara mediante correlación de Spearman.

2.2.2 Prueba de Hipótesis General

H₀: La Planificación Estratégica Institucional no se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

H₁: La Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0.05$)

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la hipótesis nula

Tabla 16

Correlación de Spearman para la Hipótesis General

		Planificación Estratégica	Comercio Ambulatorio
Planificación Estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	0,756**
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	94	94
Comercio Ambulatorio	Coefficiente de correlación	0,756**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	94	94

Contraste de hipótesis

De la tabla 16, se muestra los resultados de la prueba de Correlación de Spearman ($p=0.000$), la cual nos permite establecer que la Planificación Estratégica se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018. Además según el Coeficiente de Correlación ($Rho=0.756$) podemos establecer que la relación entre las variables es directamente proporcional, es decir que cuando se mejoran los niveles de Planificación Estratégica, los niveles de Formalización del Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis – 2018.

2.2.3 Prueba de Hipótesis Específica 1

H₀: La Formulación de la Planificación Estratégica Institucional no se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

H₁: La Formulación de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0.05$)

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la hipótesis nula

Tabla 17

Correlación de Spearman para la Hipótesis Específica 1

		Formulación	Comercio Ambulatorio
Formulación	Coefficiente de correlación	1,000	0,780**
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	94	94
Comercio Ambulatorio	Coefficiente de correlación	0,780**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	94	94

Contraste de hipótesis

De la tabla 17, se muestra los resultados de la prueba de Correlación de Spearman ($p=0.000$), la cual nos permite establecer que la Formulación de la Planificación Estratégica se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018. Además según el Coeficiente de Correlación ($Rho=0.780$) podemos establecer que la relación entre las variables es directamente proporcional, es decir que cuando se mejoran los niveles de Formulación de la Planificación Estratégica, los niveles de Formalización del Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis – 2018.

2.2.4 Prueba de Hipótesis Específica 2

H₀: La Implementación de la Planificación Estratégica Institucional no se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

H₁: La Implementación de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0.05$)

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la hipótesis nula

Tabla 18

Correlación de Spearman para la Hipótesis Específica 2

		Implementación	Comercio Ambulatorio
Implementación	Coefficiente de correlación	1,000	0,712**
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	94	94
Comercio Ambulatorio	Coefficiente de correlación	0,712**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	94	94

Contraste de hipótesis

De la tabla 18, se muestra los resultados de la prueba de Correlación de Spearman ($p=0.000$), la cual nos permite establecer que la Implementación de la Planificación Estratégica se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018. Además según el Coeficiente de Correlación ($Rho=0.712$) podemos establecer que la relación entre las variables es directamente proporcional, es decir que cuando se mejoran los niveles de Implementación de la Planificación Estratégica, los niveles de Formalización del Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis – 2018.

2.2.5 Prueba de Hipótesis Específica 3

H₀: El Control de la Planificación Estratégica Institucional no se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

H₁: El Control de la Planificación Estratégica Institucional se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0.05$)

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la hipótesis nula

Tabla 19

Correlación de Spearman para la Hipótesis Específica 3

		Control	Comercio Ambulatorio
Control	Coefficiente de correlación	1,000	0,714**
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	94	94
Comercio Ambulatorio	Coefficiente de correlación	0,714**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	94	94

Contraste de hipótesis

De la tabla 19, se muestra los resultados de la prueba de Correlación de Spearman ($p=0.000$), la cual nos permite establecer que el Control de la Planificación Estratégica se relaciona significativamente con la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018. Además según el Coeficiente de Correlación ($Rho=0.714$) podemos establecer que la relación entre las variables es directamente proporcional, es decir que cuando se mejoran los niveles de Control de la Planificación Estratégica, los niveles de Formalización del Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis – 2018.

3. Discusión de resultados

Los resultados de la investigación permitieron establecer que existe una relación significativa y directamente proporcional buena entre la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis en el 2018, dado por la percepción de los ambulantes empadronados a quienes se les aplicó los cuestionarios sobre la Planificación estratégica y el Comercio Ambulatorio respectivamente.

Lo establecido como resultados de la investigación concuerdan con lo establecido por Velásquez (2017), en su investigación de la “*Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos – 2016*”, en donde obtuvo como resultados que la gestión estratégica se relaciona directa y significativamente con el orden del comercio ambulatorio.

Así mismo, los resultados de la investigación permitieron establecer que existe una relación significativa y directamente proporcional buena entre la dimensión de Formulación de la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis en el 2018,

Este resultado concuerda con lo establecido por Landa, Portillo y Rivera (2011) en su investigación de la “*La incidencia de políticas públicas en el ordenamiento del Centro Histórico de San Salvador ante el Comercio Informal*”, quien concluyó que se necesita aplicar un Plan de Ordenamiento del comercio informal del Centro Histórico de San Salvador que se enfoque en La reorganización de las actividades comerciales, Mejoramiento de la Calidad ambiental, Seguridad Ciudadana y Desarrollo Cultural y turístico, desde la formulación de la Planificación Estratégica

Los resultados de la investigación nos permitieron establecer que existe una relación significativa y directamente proporcional buena entre la dimensión de Implementación de la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis en el 2018,

Este resultado concuerda con lo expuesto por Quiroz (2011), en su investigación de los “*Factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la Ciudad de*

Chepén”. Estableció que los factores que limitan la función de comercio ambulorios en la ciudad de Chepén son la falta de una cultura empresarial y los altos costos de formalización, dados por la falta de implementación de una Planificación estratégica en dicha ciudad

Lo hallado como resultados de la investigación nos permitieron establecer que existe una relación significativa y directamente proporcional buena entre la dimensión del Control de la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis en el 2018,

Este resultado concuerda con lo establecido por Santana (2016) en su investigación de “*La planificación estratégica y la gestión administrativa de los gobiernos autónomos descentralizados municipales (GADM) de Tungurahua*” quien encontró que el desarrollo de la planificación estratégica en la gestión administrativa de estas instituciones poseen planes estratégicos que no se cumplen totalmente y, que es necesaria una mayor exigencia para aumentar dicho cumplimiento, es decir de contar con un sistema de control estratégico para la incidencia en sobre los gobiernos autónomos descentralizados municipales.

Este resultado también concuerda con lo hallado pro Bustamante (2013), en su investigación del “*Comerciantes informales del Centro de la Ciudad de Machala de las Calles Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de Mayo del año 2013*”, que obtuvo como resultados que el apoyo que brindan las autoridades municipales a los comerciantes informales no garantiza su estabilidad al permanecer las calles colapsadas por los vehículos y personas que circulan por este sector, sino que es relevante contar con un control estratégico del apoyo que brindan las autoridades municipales.

Por último, o establecido como resultados de la investigación concuerdan con lo establecido por Vásquez (2017) en su investigación de la “*Planificación estratégica y la gestión administrativa según el personal de la Sub Gerencia de Mantenimiento ESSALUD – 2016*”, que también concluyó que existe relación directa y significativa entre planificación estratégica y sus dimensiones con la gestión administrativa, es decir que esta investigación concuerda completamente con la investigación planteada porque establece una relación significativa y directamente proporcional entre la Planificación estratégica y todas sus dimensiones y el Comercio Ambulatorio en las localidades municipales.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

En la presente investigación sobre la “Planificación Estratégica Institucional y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018” se obtuvieron las siguientes conclusiones

1. Con respecto la Hipótesis general de la investigación, se ha podido establecer que existe una fuerte relación directamente proporcional y significativa ($Rho=0.756$; $p=0.000$) entre la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis. Donde se tiene, que si mejoran los niveles de Planificación Estratégica, los niveles de Formalización de Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis.
2. Con respecto a la Hipótesis específica 1 de la investigación, se ha podido establecer que existe una fuerte relación directamente proporcional y significativa ($Rho=0.780$; $p=0.000$) entre la Formulación de la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis. Donde se tiene, que si mejoran los niveles de Formulación de la Planificación Estratégica, los niveles de Formalización de Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis.
3. Con respecto Hipótesis específica 2 de la investigación, se ha podido establecer que existe una fuerte relación directamente proporcional y significativa ($Rho=0.712$; $p=0.000$) entre la Implementación de la Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis. Donde se tiene, que si mejoran los niveles de Implementación de la Planificación Estratégica, los niveles de Formalización de Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis.
4. Con respecto Hipótesis específica 3 de la investigación, se ha podido establecer que existe una fuerte relación directamente proporcional y significativa

($Rho=0.714$; $p=0.000$) entre el Control de Planificación Estratégica y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis. Donde se tiene, que si mejoran los niveles de Control de la Planificación Estratégica, los niveles de Formalización de Comercio Ambulatorio mejoran en la Municipalidad de San Luis.

2. Recomendaciones

En la presente investigación sobre la “Planificación Estratégica Institucional y la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018” se tienen las siguientes recomendaciones.

1. Se recomienda a la Municipalidad de San Luis diseñar e implementar un programa de Planificación Estratégica para el Comercio Ambulatorio en el año 2019, donde se deben tomar en cuentas los factores críticos de formulación, implementación y control que afectan el nivel de formalización de los comerciantes ambulantes para que la Municipalidad puede integrarlos en Políticas Institucionales que sean favorables a este tipo de negocios.
2. Se recomienda a la Municipalidad de San Luis contratar personal con experiencia en el área de Planificación Estratégica, en lo que respecta a la formalización del comercio ambulatorio para el 2019, haciendo un énfasis importante en su formalización mediante un análisis situacional, una misión, una visión, el FODA y los valores y filosofía basados en proporcionar conocimientos sobre la documentación, organización y financiamiento que pueden obtener como ventajas a su formalización los Comerciantes Ambulantes, que representan una cantidad importante del comercio del distrito de San Luis.
3. Se recomienda a la Municipalidad de San Luis que en la adopción de una Planificación Estratégica para el año 2019, esta sea implementada, con charlas y talleres de capacitación a los comerciantes ambulantes acerca de los acuerdos de su implementación de la formalización en lo que respecta a los beneficios

que les proporcionan dicha formalización, como son: el acceder al apoyo técnico, asesoría tributaria – contable, asesoría financiera, entre otros.

4. Se recomienda a la Municipalidad de San Luis que en la adopción de una Planificación Estratégica para el año 2019, se adopte un adecuado sistema de control de la reglamentación de la autorización temporal del comercio ambulatorio, para que el personal encargado de la verificación, conformidad y cumplimiento de la ordenanza municipal del Comercio Ambulatorio sea mediante un trato justo y equitativo.

REFERENCIAS

- Abell, D. (2012). *Definición del negocio: el punto de partida de la planificación estratégica*. México: Prentice Hall.
- Amat, J. (1996). *Control de Gestión: Una perspectiva de dirección*. Barcelona: Ed. Gestión 2000.
- Anthony, R. N. (1986). *Sistemas de planeamiento y control*. Barcelona: Ed. Orbis.
- Anthony, R. N. (1988). *El control de gestión*. Bilbao-España: Ed. Deusto.
- Becerra, A., & García, E. (2013). *Planeamiento estratégico para micro y pequeñas empresas*. Lima - Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico.
- Bustamante, J. (2013). *Comerciantes informales del Centro de la Ciudad de Machala de las Calles Sucre Guayas, Boyacá Y 9 de Mayo del año 2013*. (Tesis de pregrado), Universidad Técnica de Machala., El Guabo - Ecuador.
- Castillo, M. (2003). *Vía pública y comercio informal en la ciudad de México*. México: Ed. Limusa.
- David, F. (2013). *Administración Estratégica*. México: Pearson.
- De Soto, H. (1987). *El Otro Sendero*. Bogota Colombia: Publicado por Inst. Libertad y Democracia.
- Escalante, J. (2006). *Guía de Planificación Estratégica*. Quito: UCE-ISED.
- González, J. (2002). *El comercio informal, situación y problemática: respuestas y propuestas*. Quito - Ecuador: Ed.Castillo. 2002.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México DF: McGraw-Hill.
- Hitt, M., Ireland, D., & Hosskison, R. (2014). *Administración Estratégica: competitividad y conceptos de globalización*. México: Editores International Thomson S.A.
- Kontz, H. (1994). *Administración: Una perspectiva global*. México D.F.: Editorial McGraw Hill.
- Kotler, P. (2015). *Fundamentos del Marketing*. Madrid: Addison-Wesley.
- Landa, L., Portillo, Y., & Rivera, M. (2011). *La incidencia de políticas públicas en el ordenamiento*. Universidad de El Salvador. San Salvador: La incidencia de políticas públicas en el ordenamiento del Centro Histórico de San Salvador ante el Comercio Informal.

- Lucio, G. (2017). *Propuesta de una nueva estructura física organizacional para los comerciantes informales del Cantón Jipijapa. Guayaquil. Ecuador.* (Tesis de Maestría), Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil - Ecuador.
- Medrano, E. (2013). *Estudio del comercio informal organizado en Monterrey, Nuevo León. entre 2005 - 2011. México.* (Tesis de maestría), Universidad Autónoma de Nuevo León, México.
- Mintzberg, H. (1998). *Proceso Estratégico (Concepto, Contextos y Casos).* Madrid: Prentice Hall.
- Municipalidad de Lima Metropolitana. (2016). *Regulación de Comercio Ambulatorio. Ordenanza 1933.* Ordenanza Municipal, Lima - Perú.
- Nieto, O., & López, E. (2014). *Gestión Municipal y la Erradicación del Comercio Informal en la Vía Pública en el distrito de San Isidro en el año 2013.* (Tesis de maestría), Universidad César Vallejo, Lima - Perú.
- Observatorio ciudadano Lima Como Vamos. (2018). *Informe de percepción sobre la calidad de vida en Lima y Callao 2018.* (L. c. Vamos, Productor) Obtenido de Lima como vamos: <http://www.limacomovamos.org/cm/wp-content/uploads/2018/12/EncuestaLimaComoVamos2018.pdf>
- Quiroz, J. (2011). *Factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la Ciudad de Chepén. Trujillo.* (Tesis de pregrado), Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo - Perú.
- Ramos, K. (2015). *Planeamiento estratégico y gestión municipal en la Municipalidad Distrital de Paracas, Ica – 2015.* (Tesis de maestría), Paracas - Ica.
- Robbins, S. (2014). *Administración.* México: prentice hall.
- Sánchez, B., & Reyes, C. (2006). *“Metodología de la investigación Científica.* Lima: Der. Reservados.
- Santana, S. (2016). *La planificación estratégica y la gestión administrativa de los gobiernos autónomo descentralizados municipales (GADM) de Tungurahua.* (Tesis de Maestría), Universidad Técnica de Ambato, Ambato - Ecuador.
- Tamayo, M. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica* (Cuarta ed.). México: Limusa.
- Vásquez, P. (2017). *Planificación estratégica y la gestión administrativa según el personal de la Sub Gerencia de Mantenimiento ESSALUD – 2016.* (Tesis de Maestría), Universidad César Vallejo, Lima - Perú.

Velásquez, J. (2017). *Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la Municipalidad de Los Olivos – 2016*. Lima. (Tesis de pregrado), Universidad Cesar Vallejo, Lima Perú.

Wheelen, T., & Hunger, D. (2013). *Administración estratégica y política de negocio*. México: Pearson Educación.

APÉNDICE

Anexo 1:

Cuestionario: Variable Planificación Estratégica Institucional en la Municipalidad de San Luis 2018

Se le solicita responder como comerciante ambulatorio sobre su conocimiento acerca de cuestiones relacionadas con la Planeación estratégica en la Municipalidad de San Luis ¿Ud., conoce o desconoce sobre las siguientes preguntas de la Planificación Estratégica Institucional en la Municipalidad de San Luis?

Sexo: Femenino _____ Masculino _____ ;Edad _____ ; Tiempo en el negocio _____

Tenga en cuenta la siguiente codificación

1. Muy desconocido
2. Desconocido
3. Ni conocido Ni desconocido
4. Conocido
5. Muy conocido

INDICADORES DE PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA					
DIMENSIONES / Ítems					
DIMENSIÓN FORMULACIÓN	1	2	3	4	5
La Municipalidad de San Luis formula entre sus normas hacer respetar los giros establecidos en el comercio ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis formula entre sus normas la asignación y modificación las ubicaciones sea por seguridad , ejecución de obras, salud, queja vecinal sustentada, interés de los vecinos al comerciante ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis formula la creación de una comisión tripartita entre vecinos, comerciantes y autoridades municipales para la búsqueda de alternativas de la situación del comercio ambulante					
La Municipalidad de San Luis formula en su misión y visión de la institución acerca de la formalización del comercio ambulatorio.					
La Municipalidad de San Luis identifica las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que implica el comercio ambulatorio en el distrito.					
La Municipalidad de San Luis formula estrategias para que el comercio ambulatorio sea ordenado como una actividad económica temporal que se desarrolla en espacios públicos debidamente autorizados					
La Municipalidad de San Luis formula entre sus normas la finalidad de garantizar el comercio ambulatorio.					
La Municipalidad de San Luis formula entre sus normas brindar asesoría técnica - legal del comercio ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis formula entre sus normas la capacitación y asistencia técnica para contribuir en su formación empresarial					
DIMENSIÓN: IMPLEMENTACIÓN	1	2	3	4	5
La Municipalidad de San Luis implementa políticas de limpieza del distrito para lo cual instruye sobre higiene y salud al comerciante ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis implementa políticas de urbanización de zonas de los espacios públicos permitidos al comercio ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis implementa objetivos de sensibilización a los comerciantes para ser formalizados					
La Municipalidad de San Luis implementa normas para hacer respetar los permisos otorgados a los comerciantes ambulatorios					

La Municipalidad de San Luis implementa políticas de protección social al comercio ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis realiza una implementación de objetivos para de formalizar al comerciante ambulatorio para mejorar su bienestar económico					
La gestión municipal implementa estrategias que resuelve problemas de manera oportuna del comercio ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis implementa estrategias de publicidad para el empadronamiento de los comerciantes ambulatorios del distrito					
La Municipalidad de San Luis implementa estrategias para incentivar la afiliación al SIS y otros seguros al comerciante ambulatorio					
DIMENSIÓN: CONTROL	1	2	3	4	5
La Municipalidad de San Luis mediante la Gerencia de Fiscalización y control interviene y retira el comercio ambulatorio no autorizado					
La Municipalidad de San Luis realiza el control de limpieza y ordenamiento de los puestos del comercio ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis verifica el desarrollo de la actividad del comercio ambulatorio en las Zonas Rígidas					
La Municipalidad de San Luis realiza el control de conformidad de los productos que comercializan los ambulantes:					
La Municipalidad de San Luis realiza el control de conformidad los módulos del comercio ambulatorio no afecten al medio ambiente					
La Municipalidad de San Luis controla la conformidad del tiempo del permiso temporal y su renovación del permiso temporal otorgada al comerciante ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis controla el cumplimiento estricto de libre flujo peatonal y vehicular por vías ocupadas					
La Municipalidad de San Luis controla el cumplimiento estricto control del horario de trabajo otorgado en tu permiso para ejercer el comercio ambulatorio					
La Municipalidad de San Luis controla el cumplimiento del aforo en la zonas autorizadas destinadas al comercio ambulatorio					

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2:
Cuestionario: Variable Formalización del Comercio Ambulatorio

ESCALA DE CALIFICACION

Se le solicita responder como comerciante ambulatorio sobre su conocimiento acerca de cuestiones relacionadas con el proceso de formalización en la Municipalidad de San Luis ¿Ud., conoce o desconoce sobre las siguientes preguntas del proceso de formalización?

Sexo: Femenino _____ Masculino _____ ;Edad _____ ; Tiempo en el negocio _____

Tenga en cuenta la siguiente codificación

1. Muy desconocido
2. Desconocido
3. Ni conocido Ni desconocido
4. Conocido
5. Muy conocido

INDICADORES DE FORMULACION DEL COMERCIO AMBULATORIO					
DIMENSIONES / Ítems					
DIMENSIÓN 1: DOCUMENTACIÓN	1	2	3	4	5
Que el plazo para presentar la documentación del trámite de formalización es entre agosto y diciembre de cada año en la Municipalidad Distrital					
Que se debe de presentar como documentación una solicitud de declaración jurada con sus datos personales y las características del giro al que se dedicará, en la Municipalidad del Distrito					
Que el documento de autorización temporal otorgada por la Municipalidad Distrital tiene duración de 2 años y vence el 31 de diciembre del segundo año para el comercio ambulatorio.					
Que el documento de autorización temporal indica que está permitido solo el uso de un módulo (Mueble o vehículo no motorizado, un banco o asiento y un cobertor protector y depósito para residuos sólidos) para realizar el comercio ambulatorio					
Que en el documento de autorización temporal indica es el único documento que le permite el funcionamiento de la actividad del comercio ambulatorio en el distrito en que se dispone el giro, horario, la ubicación predeterminada, él nos ser necesario contar con RUC.					
Que el documento de la autorización temporal indica el horario de trabajo es de 8 horas, pero se le puede disponer de horarios especiales, turnos y otras modalidades, previo informe correspondiente.					
Que luego de pasar la evaluación de la autoridad municipal respectiva debe de realizar un pago según el TUPA a nivel nacional					
Que el documento de autorización de trabajo temporal no es renovable automáticamente, requiere de una evaluación previa.					
DIMENSION 2. ORGANIZACIÓN	1	2	3	4	5
Que la Municipalidad brindará asesoría a las organizaciones para contar con una representación jurídica					
Que la Municipalidad le brindará asistencia técnica a través de programas de capacitación					
Que la Municipalidad le brindará soporte empresarial a las organizaciones a través de programas de formación para que realice mejor su actividad de comerciante ambulatorio					
Que la Municipalidad organizará las condiciones de trabajo del comercio ambulatorio					
Que la Municipalidad le brindará programas de promoción comercial para su negocio					
Que la Municipalidad tendrá en cuenta a las organizaciones de ambulantes en el desarrollo municipal del distrito					

Que la Municipalidad fomentará la asociatividad o agrupamiento de ambulantes para tener un mayor representación en los asuntos municipales de su competencia					
Que la Municipalidad propiciará el dialogo y la construcción de acuerdos, según acuerdo ante cualquier problema del comercio ambulatorio					
Que la Municipalidad , formará una comisión tripartita (comerciantes ambulatorios, vecinos y Municipalidad) y elaborar un reglamento interno para realicen un trabajo en consenso					
DIMENSION 3: FINANCIAMIENTO	1	2	3	4	5
Que la Municipalidad brindará una capacitación económica - contable a las organizaciones de ambulantes para que se agrupen como una persona jurídica y sean sujetos al crédito de las entidades financieras					
Que la Municipalidad, promoverá que las organizaciones constituidas den apoyo financiero - social a los ambulantes en situación de desastres, atentados, robos, entre otros.					
Que la Municipalidad , promoverá empleo formal al trabajo del comercio ambulatorio para su legislación laboral					
Que la Municipalidad , promoverá sistemas de ahorro e inversión para que los comerciantes ambulatorios asociados tengan fondos destinados a su formalización y desarrollo					
Que la Municipalidad, promoverá diversas formas de pagos y facilidades de sus contribuciones formales al estado.					
Que la Municipalidad , promoverá que las organizaciones de ambulantes organizados accedan al ahorro como cooperativas por tener mayor fondos					
Que la Municipalidad extienda un certificado de autorización para que las entidades financieras otorgan prestamos micro financieras a los vendedores ambulantes.					
Que la Municipalidad promoverá ofrecer fuentes de financiamiento directo para el comercio ambulatorio a través de proyectos de inversión pública.					
Que la Municipalidad , promoverá el acceso micro empresarial del comercio ambulatorio para ser un ente jurídico económico - financiero tanto individual como como en organizaciones colectivas					

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3

PADRÓN DE COMERCIANTES AUTORIZADOS DEL LA MUNICIPALIDAD DE SAN LUIS – 2018

PADRON DE COMERCIO AMBULATORIO 2018												
ITEM	N°AUTORIZ.	Apellidos	Nombres	Sexo	N° CREDENCIAL	GIRO	LUGAR DE VENTA	HORA	TURNO	VIGENCIA	DNI	TELEFONO
1	000128-2018	LAHJANA GUTIERREZ	LUZ MARIA	Mujer	N°000128-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV AVIACION / AV. DEL AIRE	09.00 A.M. A 09.00 P. M.	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	8425878	
2	000129-2018	TORRES AGUILAR	HAYDEE SEFORA	Mujer	N°000129-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. CANADA / AV SAN LUIS	09.00 A.M. A 08.00 P. M.	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10176454	
3	000130-2018	HJANAY TORRES DE YAURI	PAULINA	Mujer	N°000130-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. NICOLAS ARRIOLA CDRA 32	08.00 A.M. A 05.00 P. M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9232481	
4	000131-2018	YAURI MORALES	TEODORA	Mujer	N°000131-2018	VENTA DE FRUTAS	AV. CANADA CDRA 34	02.00 P.M. A 10.00 P. M.	TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10177438	
5	000132-2018	QUISPE CABALLA	DIONICIA	Mujer	N°000132-2018	VENTA DE JUGO DE NARANJA, PIÑA	AV ROSA TORO/ AV. ARRIOLA	05.00 A.M. A 12.00 P. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10760426	989093169
6	000133-2018	POMA ENRIQUEZ	MAGDA MARIVEL	Mujer	N°000133-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. AVIACION / AV CANADA	06.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	20095945	971000210
7	000134-2018	LEON PEREZ	BERTHA VILMA	Mujer	N°000134-2018	VENTA DE JUGO DE NARANJA	CANADA CON AVIACION	06.00 A.M. A 11.00 P.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	91929463	94429500
8	000135-2018	ALFARO CHUMBES	JUSTINA	Mujer	N°000135-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV NICOLAS AYLLON CDRA 12 (TERMINAL TERRESTRE)	06.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	40810176	
9	000136-2018	LAVADO SANCHEZ DE VERA	BRIGIDA JUANA	Mujer	N°000136-2018	VENTA DE ANTICUCHO	AV. SAN LUIS / A. ARRIOLA	05.00 P.M. A 10.00 P. M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9189622	3249548
10	000137-2018	FERNANDEZ BURGA	VICTOR	Varon	N°000137-2018	VENTA DE JUGOS	AV. NICOLAS AYLLON /AV. CIRCUNVALACION	08.00 A.M. A 02.00 P. M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	27575004	
11	000138-2018	RIVERA CARHUARICA	JANNET	Mujer	N°000138-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV AUGUSTO DURAN / ESQ. ROSA TORO	07.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	45240049	
12	000139-2018	HJAMANI JUAN DE DIOS	VIDAL	Varon	N°000139-2018	VENTA DE JUGOS DE NARANJA, PIÑA, SANDIA	AV. ROSA TORO / JR. EDGAR ZUÑIGA	08.00 A.M A 01.00 P.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	41394246	998824653
13	000140-2018	YARANGA MEJIA	ROSA	Mujer	N°000140-2018	VENTA DE HUEVO DE CODORNIZ Y PAPA RELLENA	AV. NICOLAS AYLLON CDRA 17	09.00 A.M. A 04.00 P. M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	42482030	998824053
14	000141-2018	GOMEZ HULLCA	SONIA	Mujer	N°000141-2018	VENTA DE JUGO DE NARANJA	AV. AVIACION CDRA 20 (FRENTE AL MCDO. VIRGEN DE COCHARCAS)	06.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10180025	2244573
15	000142-2018	NAHUI ESPINOZA	ISABEL REYNA	Mujer	N°000142-2018	VENTA DE LONCHE	AV. NICOLAS ARRIOLA CDRA 23	05.00 P.M. A 10.00 P. M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	20652788	939716483
16	000143-2018	CARHUACUSMA ALLA	DORA CELIA	Mujer	N°000143-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. ARRIOLA / AV. SAN LUIS	06.00 A.M. A 10.30 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10793529	989526465
17	000144-2018	SUDARIO JAIMES	EMILIANO	Varon	N°000144-2018	VENTA DE SALCHIPAPA (BROSTHER)	JR. AUGUSTO DURAN CDRA 26	06.00 P.M. A 11.00 P. M.	NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9598788	
18	000145-2018	POMA LLAMOCA	MARCELINO SERAPIO	Varon	N°000145-2018	MANI CONFITES	AV DEL AIRE / AV. AVIACION	11.00 A.M. A 09.00 P. M.	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10645325	
19	000146-2018	REYES AQUINO	JUANA DONATA	Mujer	N°000146-2018	VENTA DE DESAYUNO	NICOLAS ARRIOLA / PUERTO CHALA	06.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	80104661	941970207
20	000147-2018	ROBLES SANCHEZ	FIGUEROA JHOANA	Mujer	N°000147-2018	VENTA DE DESAYUNO	JR. RIO PIURA CDRA 2	07.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	45982808	990532043
21	000148-2018	REYES ALMONOCID	ANGELICA MARIA	Mujer	N°000148-2018	JUGO DE NARANJA, CON FRUTA CORTADA	JR. MANUEL ECHEANDIA	06.00 A.M. A 01.00 P. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10177787	
22	000149-2018	JAUREGUI TACO	FELICITAS	Mujer	N°000149-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. CANADA CDRA 35 / AV CANADA CDRA 10	08.00 A.M. A 08.00 P. M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9313740	963845700
23	000150-2018	JACINTO LAIZA	JUANA MARGARITA	Mujer	N°000150-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV. CIRCUNVALACION N° 2062	07.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	18111089	976710113
24	000151-2018	MUNGUIA CHAVEZ	FELICIANO	Varon	N°000151-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. CIRCUNVALACION N° 2062	01.00 P.M. A 05.00 P. M.	TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	8428511	920735570
25	000152-2018	TRUJILLO ROBLES	VENILDA	Mujer	N°000152-2018	VENTA DE BEBIDAS Y REFRESCOS	JR. BENGOLEA / AUGUSTO DURAND	10.00 A.M. A 06.00 P. M.	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	22463549	980431032
26	000153-2018	ORE CHUCHON	AGUSTINA	Mujer	N°000153-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV LAS TORRES. CDRA 4	06.00 A.M A 11.00 AM	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	8423609	976686828
27	000154-2018	APOLINARIO CAMARENA	ROSMERY	Mujer	N°000154-2018	HUEVO DE CODORNIZ	AV. CIRCUNVALACION CDRA 14	07.00 AM A 04.00 P.M	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	64606685	970308867
28	000155-2018	FARFAN LIVITO	LIDIA ALICIA	Mujer	N°000155-2018	JUGO DE NARANJA	AV NICOLAS AYLLON / AV 26 DE JULIO	06.00 AM A 01.00 PM	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	44319842	962734395
29	000156-2018	LOPEZ ANDRADE	PERRE	Mujer	N°000156-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV. CIRCUNVALACION (ALT. DE TELESUP)	09.00 AM A 03.00 P.M	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	44900030	961777520
30	000157-2018	PATROCINIO LLATA	MARTHA YOLISA	Mujer	N°000157-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. CIRCUNVALACION CDRA 21	06.00 AM A 11.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	44562289	914352510
31	000158-2018	GULLEN LIMACO	TEOFILO	Varon	N°000158-2018	SERVICIOS DE LLAVES	AV. ROSA TORO CDRA 10	08.00 A.M A 07.00 P.M	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	8427157	970627589
32	000159-2018	ARROYO VILLODAS	FRANCISCA	Mujer	N°000159-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV SALAVERRY N°53	07.00 AM A 06.00 PM	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9285437	
33	000160-2018	TTITO QUISPE	CLAUDA	Mujer	N°000160-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV. NICOLAS AYLLON CDRA 13	04.00 P.M. A 09.00 P. M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	43544725	94452559
34	000161-2018	SOLIS MENDOZA DE LAURA	GREGORIA	Mujer	N°000161-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. CIRCUNVALACION CDRA 13	07.00 A.M. A 06.00 P. M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	7337703	
35	000162-2018	ATENCIA VALDIVIA	MAXIMILIANA	Mujer	N°000162-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV NICOLAS AYLLON NJ 1001	06.00 A.M. A 11.00 A. M.	TANDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	7524521	974648963
36	000163-2018	DE LA CRUZ HUAYTALLA DE HJAMANI	TEODOSIA	Mujer	N°000163-2018	VENTA DE JUGO DE NARANJA	AV CANADA / JR. ARQUEOLOGA	06.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	7801037	979365233
37	000164-2018	PATRICIO PEÑA	HERMELINDA	Mujer	N°000164-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV.CIRCUNVALACION CDRA 21	06.00 A.M. A 11.00 A. M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	8434238	
38	000165-2018	DE LA CRUZ LUDENA	MAXIMINA	Mujer	N°000165-2018	VENTA DE JUGOS PIÑA, NARANJA, PAPAYA ETC	JR. YEN ESCOBEDO N° 316	07.00 AM A 02.00 P.M	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	25774893	922402385
39	000166-2018	LIZUNDA QUISPE	PAULINA	Mujer	N°000166-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV. MANUEL ECHEANDIA CDRA 3	06.30 A.M. A 11.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	7050487	
40	000167-2018	VILA BALBIN	SANDRA	Mujer	N°000167-2018	VENTA DE DESAYUNO	JR. JOSE LA MAR / AV. ELOY URETA	06.30 A.M. A 10.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	20076557	
41	000168-2018	LOPEZ FUSTER	ANITA ISABEL	Mujer	N°000168-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	JR. MARISCAL ORBEGOSO CDRA 1	07.00 A.M. A 05.00 P.M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9308686	955627628
42	000169-2018	MAMANI PAYE	NICOLASA	Mujer	N°000169-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. SAN LUIS / AV. SAN JUAN	08.00 A.M. A 08.00 P.M.	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9183605	
43	000170-2018	HUARCAYA YARUCURI	LOLA	Mujer	N°000170-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV. ELOY URETA CDRA 01	06.00 A.M. A 11.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9234551	985205542
44	000171-2018	VILCA NGA	MAURA FLOR	Mujer	N°000171-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. SAN JUAN / RIO PIURA	02.00 P.M. A 09.00 P.M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9185248	
45	000172-2018	CHOQUE CAMACETA	JUAN	Varon	N°000172-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. SANTA CRUZ N° 116	06.00 A.M. A 11.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	21068162	
46	000173-2018	DELGADO MARTINEZ	CALKTRA	Mujer	N°000173-2018	VENTA DE JUGOS	JR. MARISCAL NIETO	06.00 A.M. A 02.00 P.M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	48838660	

47	000174-2018	DE LA CRUZ QUINTANA	JENNIFER	Mujer	N°000174-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. SAN LUIS CDRA 13	08.00 A.M. A 06.00 P.M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	40563541	4731139
48	000175-2018	QUINTANA MORENO ESTHER CARMEN	GLADYS	Mujer	N°000175-2018	JUGO DE NARANJA	AV. SAN LUIS / AV DEL AIRE	06.00 A.M. A 12.00 P.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	8433934	980661595
49	000176-2018	MEZA BARRIENTOS	AUREA	Mujer	N°000176-2018	VENTA DE ANTICUCHOS (ANTICUCHOS, PANICITA Y OTROS)	AV. SAN JUAN / JR. JOSE ORENDO	06.00 P.M. A 11.00 P.M.	NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	23641540	
50	000177-2018	QUISPE ÑAHUI	PAULINA	Mujer	N°000177-2018	VENTA DE JUGO DE NARANJA	JR. RIO CHINCHA / AV. SAN JUAN	07.00 A.M. A 11.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	971375	
51	000178-2018	LAYME TICLLAHUANACO	MARBEL ROXANA	Mujer	N°000178-2018	VENTA DE MAZAMORRA Y CHICHA	ESQ. EGUZQUIZA AMES / JR. EDGAR ZUÑIGA	04.00 PM A 10.00 P.M	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	47212585	981764315
52	000179-2018	TICLLAHUANACO VARGAS	FELISITAS	Mujer	N°000179-2018	VENTA DE MAZAMORRA Y CHICHA	AV. 26 DE JULIO / JR. JORGE CHAVEZ	04.00 A.M. A 10.00 P.M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	80142332	
53	000180-2018	ORTIZ SUASNABAR	CELESTINA	Mujer	N°000180-2018	VENTA DE POLLO BROSTHER	AV NICOLAS AYLLON CDRA 13	05.00 P.M. A 10.00 P.M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	43236450	910755808
54	000181-2018	CHECCAÑA HUAMANI	YONI	Varon	N°000181-2018	VENTA DE POLLO BROSTHER	AV. NICOLAS AYLLON CDRA 12	02.00 P.M. A 10.00 P.M	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	48640847	
55	000182-2018	CHECCAÑA VARGAS	ESTEFANIA	Mujer	N°000182-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA - LONCHE	AV. NICOLAS AYLLON CDRA 12	02.00 P.M. A 10.00 P.M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	43329728	
56	000183-2018	TICLLAHUANACO SOLLCAHUAMAN	NATIVIDAD	Mujer	N°000183-2018	VENTA DE COMIDA AL PASO	AV NICOLAS AYLLON CDRA 12	06.00 A.M. A 02.00 P.M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10181906	
57	000184-2018	QUINTO MACHACA DE YAPU	EULALIA	Mujer	N°000184-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. SAN LUIS / AV. CANDA	08.00 A.M. A 08.00 P.M.	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10176114	984731248
58	000185-2018	JUSCAMAYTA TINEO	EDGAR BERNARDINO	Varon	N°000185-2018	SERVICIOS DE LLAVES	AV. CIRCUNVALACION CDRA 14	09.00 A.M. A 06.00 P.M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	7069471	997637678
59	000186-2018	SANCHEZ HEREDIA	MAMERTO	Varon	N°000186-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV NICOLAS AYLLON CDRA 12	06.00 A.M. A 01.00 P.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9593353	933309994
60	000187-2018	TICLLAHUANACO VARGAS	MAGDALENA	Mujer	N°000187-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV NICOLAS AYLLON CDRA 17	12.00 P.M. A 05.00 P.M.	TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	80074273	949818363
61	000188-2018	HUANACO HUACHO VDA DE LAYME	MARGARITA	Mujer	N°000188-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. NICOLAS AYLLON / AV. NICOLAS ARRIOLA	09.00 A.M. A 08.00 P.M	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9234561	
62	000189-2018	TINCO VALDEZ	MIGUEL GONZALO	Varon	N°000189-2018	SERVICIOS DE LLAVES	AV. SAN JUAN / RIO PIURA	09.00 A.M. A 05.00 P.M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10179076	999142629
63	000190-2018	RUDAS VALER DE QUISPE	VILMA	Mujer	N°000190-2018	VENTA DE EMOLIENTE	AV. AVIACION / ENTRADA DE LIMATAMBO	04.00 P.M. A 10.00 P.M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	20115995	
64	000191-2018	CRUZ MANDUJANO	ERMELINDA CELIA	Mujer	N°000191-2018	VENTA DE POLLO BROSTHER	AV. AVIACION / AV. CANADA	04.00 PM. A 10.00 PM	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9297452	2255275
65	000192-2018	BARZOLA CABALLERO WILLY ROOSVELT	MARISOL PILAR	Mujer	N°000192-2018	VENTA DE ANTICUCHOS	AV NICOLAS AYLLON / JR. MANUEL ECHEANDIA	04.00 P.M. A 11.00 p.m.	MAÑANA-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	20659577	944595761
66	000193-2018	FLORES CARRASCO	EMETRIA	Mujer	N°000193-2018	VENTA DE EMOLIENTE Y REFRESCOS	JR. 6 DE DICIEMBRE / JR. JORGE CHAVEZ	05.00 P.M. A 11.00 P.M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	31168214	
67	000194-2018	PUENTE PAZCE	JORGE LUIS	Varon	N°000194-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV ARRIOLA / AV. SAN LUIS	10.00 A.M. A 02.00 P.M.	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	20586905	994663389
68	000195-2018	AYQUIPA SIVYPAUCAR	OCTAVIO	Varon	N°000195-2018	VENTA DE JUGOS	JR. JORGE CHAVEZ	06.00 A.M. A 11.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	31168215	
69	000196-2018	GOICOECHA GUEVARA	JAME	Varon	N°000196-2018	VENTA DE JUGO DE NARANJA Y PIÑA	AV. NICOLAS AYLLON CDRA 13	06.00 A.M. A 12.00 P.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	42214111	968694010
70	000197-2018	HUAMAN DE COSME EUSEBIA	ADRIANA	Mujer	N°000197-2018	VENTA DE DESAYUNO	JR. OSCAR BENAVIDES / JR. GAMARRA	07.00 A.M. A 12.00 P.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	21242577	992877129
71	000198-2018	OBLITAS MACEDO	LIDIA ROSA	Mujer	N°000198-2018	VENTA DE POLLO BROSTHER	JR. RIO AMAZONAS N°167	06.00 P.M. A 11.00 P.M.	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	44900030	994921294
72	000199-2018	COSME HUAMAN	ELVA MARLENE	Mujer	N°000199-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. NICOLAS ARRIOLA CDRA 32	07.00 A.M. A 11.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	44196933	983296196
73	000200-2018	QUINQUILLA HUAYTA	FLORENCIA	Mujer	N°000200-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. MANUEL ECHEANDIA / NICOLAS AYLLON	06.00 A.M. A 11.00 A.M.	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9314912	983439784
74	000201-2018	QUISPE ESQUWEL	NORMA	Mujer	N°000201-2018	VENTA DE PIÑA, PAPAYA Y SANDIA Y GASEOSAS	PARADERO LA VIÑA	09.00 A.M. A 04.00 P.M	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	42569844	986907808
75	000202-2018	DE LA CRUZ HUAMAN	MARIA ELENA	Mujer	N°000202-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. NICOLAS ARRIOLA CDRA 32	06.00 A.M. A 11.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	43962829	927773188
76	000203-2018	ROSALES MARTEL	IRENE	Mujer	N°000203-2018	VENTA DE BEBIDAS TRADICIONALES	AV NICOLAS AYLLON JR. MANUEL ECHEANDIA	06.00 P.M. A 10.00 P.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	76656127	932868653
77	000204-2018	ROSALES MARTEL	ROSMERY	Mujer	N°000204-2018	VENTA DE BEBIDAS TRADICIONALES	AV NICOLAS AYLLON CDRA 17	04.00 PM A 11.00 P.M	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	47091370	945193552
78	000205-2018	CORDERO NARCISO.	DIONICIA	Mujer	N°000205-2018	VENTA DE FRUTA	AV. CIRCUNVALACION N° 2062	12.00 P.M. A 05.00 P.M	TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10186944	993844073
79	000206-2018	LOAYZA HUAMAN	GEORGINA	Mujer	N°000206-2018	VENTA DE POLLO BROSTHER	AV. CIRCUNVALACION CDRA 21	04.00 P.M. A 10.00 P.M	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	42937112	992750695
80	000207-2018	AVILES PICHUZA	VERONICA REGINA	Mujer	N°000207-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. ROSA TORO / AUGUSTO DURAN	06.00 A.M. A 11.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	45068157	983932947
81	000208-2018	SANTOS DE LOPEZ	VALENTINA FAUSTINA	Mujer	N°000208-2018	VENTA DE COMIDA PREPARADA	AV. 26 DE JULIO CDRA 2	06.00 A.M. A 10.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	21249131	981959924
82	000209-2018	CHIHUALA CORONEL	BERTHA	Mujer	N°000209-2018	VENTA DE DESAYUNO	JR. JAZMINEZ / JR. ALMUDENA	07.00 A.M. A 11.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9187335	94384222
83	000210-2018	MEDINA MEZA	VIVIANA ANGELA	Mujer	N°000210-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. OSCAR BENAVIDEZ CDRA 1	06.00 A.M. A 11.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	76793297	
84	000211-2018	MEZA CORONEL	REYNA MARCELA	Mujer	N°000211-2018	VENTA DE GOLOSINAS Y GASEOSAS	AV. OSCAR BENAVIDEZ CDRA 1	08.00 A.M. A 06.00 P.M	MAÑANA-TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	40143417	
85	000212-2018	COLLANTES SILVA	LUZ MARINA	Mujer	N°000212-2018	VENTA DE JUGO DE NARANJA (DESAYUNO)	AV. ROSA TORO / EGUSQUIZA AMES	07.00 A.M. A 01.00 P.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	47550723	942267104
86	000213-2018	CONDOR CRISOSTOMO	ALFONSA ANASTACIA	Mujer	N°000213-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. SAN JUAN / RIO TUMBES	06.00 A.M. A 10.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10180400	
87	000214-2018	CANAHUJIRI MAMANI	FELIZ MAURO	Varon	N°000214-2018	VENTA DE LONCHE	AV SAN JUAN / RIO TUMBES	05.00 P.M. A 10.00 P.M	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	9597008	980313335
88	000215-2018	HUAMAN CCORAHUA	INOCENCIA	Mujer	N°000215-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV. LAS TORRES / AV. SANTA CRUZ	06.00 A.M. A 11.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10182749	
89	000216-2018	RAMOS SANCHEZ	NERCY MARIELA	Mujer	N°000216-2018	VENTA DE DESAYUNO	AV MANUEL ECHEANDIA / AV. NICOLAS AYLLON	06.00 A.M. A 12.00 P.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	40766232	970615083
90	000217-2018	LLACUA BANDO	CARMEN LUZ	Mujer	N°000217-2018	VENTA DE PAPA CON HUEVO	JR. ENRIQUE NERINI / AV. NICOLAS ARRIOLA	07.00 A.M. A 02.00 P.M	MAÑANA	HAST EL 31 DE DICIEMBRE 2018	20025439	989047308
91	000218-2018	SOTO GUILLEN	GRACIELA	Mujer	N°000218-2018	VENTA DE ANTICUCHOS	AV AVIACION CUADRA 20	06.00 P.M. A 11.00 P.M	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	10184957	
92	000219-2018	RAYMUNDO SOLIS	LINDA ROSA	Mujer	N°000219-2018	VENTA DE PAPA CON HUEVO Y CHOCLO CON QUESO	AV. CIRCUNVALACION CDRA 20	08.30 A.M. A 01.30 P.M	TARDE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	21838720	945830526
93	000220-2018	YAUYO JUSTO DE CANGALAYA	MARIELLA	Mujer	N°000220-2018	VENTA DE POLLO BROSTER	AV. NICOLAS AYLLON / AV. MANUEL ECHEANDIA	05.00 P.M. A 10.00 P.M	TARDE-NOCHE	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	7113337	971883972
94	000221-2018	ONOFRE CONTRERAS	CERILA	Mujer	N°000221-2018	VENTA DE YUQUITAS FRITAS	AV. NICOLAS ARRIOLA CDRA 2	07.00 A.M. A 11.00 A.M	MAÑANA	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2018	42569844	922228427

Anexo:
Fotos del Comercio Ambulatorio en la Municipalidad de San Luis – 2018





