

DOI: 10.26820/reciamuc/7.(1).enero.2023.451-460

URL: <https://reciamuc.com/index.php/RECIAMUC/article/view/1022>

EDITORIAL: Saberes del Conocimiento

REVISTA: RECIAMUC

ISSN: 2588-0748

TIPO DE INVESTIGACIÓN: Artículo de revisión

CÓDIGO UNESCO: 53 Ciencias Económicas

PAGINAS: 451-460



Planificación estratégica y desempeño organizacional del sector comercial de la parroquia Cascol, Paján período 2019-2021

Strategic planning and organizational performance of the commercial sector of Cascol parish, Paján period 2019-2021

Planeamento estratégico e desempenho organizacional do sector comercial da freguesia de Cascol, Paján, 2019-2021

Gino Iván Ayón Ponce¹; Arturo Antonio Alvarez Indacochea²; Jorge Luis Plaza Ponce³

RECIBIDO: 15/09/2022 **ACEPTADO:** 20/11/2022 **PUBLICADO:** 04/02/2023

1. Magíster en Administración de Empresas; Magíster en Gerencia Educativa; Ingeniero Comercial; Profesor Titular Principal, Facultad de Ciencias Económicas, Carrera Administración de Empresas de la Universidad Estatal del Sur de Manabí; Jipijapa, Ecuador; gino.ayon@unesum.edu.ec;  <https://orcid.org/0000-0001-6960-3676>
2. Doctor en Administración; Magíster en Gerencia Educativa; Ingeniero Comercial; Docente Titular Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Estatal del Sur de Manabí; Jipijapa, Ecuador; arturo.alvarez@unesum.edu.ec;  <https://orcid.org/0000-0001-6593-075X>
3. Licenciado en Administración de Empresas; Universidad Estatal del Sur de Manabí; Jipijapa, Ecuador; plaza-jorge9018@unesum.edu.ec;  <https://orcid.org/0000-0003-4930-4630>

CORRESPONDENCIA

Gino Iván Ayón Ponce

gino.ayon@unesum.edu.ec

Jipijapa, Ecuador

RESUMEN

La falta de una adecuada planificación estratégica dentro del sector comercial puede desencadenar en el fracaso de los objetivos de este segmento de la PEA, ya que el éxito del desempeño organizacional depende de las actividades que se planean a partir de las estrategias de mejora en cuanto a distribución, logística, desempeño, trato al cliente y táctica de desarrollo comercial. El objetivo de investigación es analizar de qué manera la planificación estratégica aporta al desempeño organizacional del sector comercial de la parroquia Cascol, Paján período 2019-2021. La metodología utilizada corresponde a una investigación descriptiva, con la aplicación de los métodos cualitativo, cuantitativo, inductivo, deductivo, analítico-sintético, así como de técnicas de investigación tales como la encuesta, aplicada a una muestra de 211 comerciantes de 467 actores del sector comercial local, que corresponde a la población. Se concluye que los comerciantes deben tener una misión y visión ya que es de suma importancia saber en donde están y hacia donde se quiere llegar, sin embargo, también se evidenció que existen problemas de desempeño organizacional que impiden el desarrollo de dicho sector. Se recomienda aplicar estrategias de planificación a fin de incrementar las ventas y también recibir capacitaciones o talleres para a su vez poner en práctica lo aprendido.

Palabras clave: Planificación, Estratégica, Comerciantes, Ventas.

ABSTRACT

The lack of adequate strategic planning within the commercial sector can lead to the failure of the objectives of this segment of the PEA, since the success of organizational performance depends on the activities that are planned based on the improvement strategies in terms of distribution, logistics, performance, customer service and business development tactics. The research objective is to analyze how strategic planning contributes to the organizational performance of the commercial sector of the Cascol parish, Paján period 2019-2021. The methodology used corresponds to a descriptive investigation, with the application of qualitative, quantitative, inductive, deductive, analytical-synthetic methods, as well as research techniques such as the survey, applied to a sample of 211 merchants from 467 players in the sector. local business, which corresponds to the population. It is concluded that merchants must have a mission and vision since it is extremely important to know where they are and where they want to go, however, it was also evidenced that there are organizational performance problems that prevent the development of said sector. It is recommended to apply planning strategies in order to increase sales and also receive training or workshops to put into practice what has been learned.

Keywords: Planning, Strategic, Merchants, Sales.

RESUMO

A falta de planeamento estratégico adequado no sector comercial pode levar ao fracasso dos objectivos deste segmento da PEA, uma vez que o sucesso do desempenho organizacional depende das actividades que são planeadas com base nas estratégias de melhoria em termos de distribuição, logística, desempenho, serviço ao cliente e tácticas de desenvolvimento empresarial. O objectivo da investigação é analisar como o planeamento estratégico contribui para o desempenho organizacional do sector comercial da freguesia de Cascol, período de Paján 2019-2021. A metodologia utilizada corresponde a uma investigação descritiva, com a aplicação de métodos qualitativos, quantitativos, indutivos, dedutivos, analítico-sintéticos, bem como técnicas de investigação como o inquérito, aplicado a uma amostra de 211 comerciantes de 467 agentes do sector. empresas locais, o que corresponde à população. Conclui-se que os comerciantes devem ter uma missão e uma visão, uma vez que é extremamente importante saber onde estão e para onde querem ir, no entanto, foi também evidenciado que existem problemas de desempenho organizacional que impedem o desenvolvimento do referido sector. Recomenda-se a aplicação de estratégias de planeamento a fim de aumentar as vendas e também receber formação ou workshops para pôr em prática o que foi aprendido.

Palavras-chave: Planeamento, Estratégia, Comerciantes, Vendas.

Introducción

Según Roncancio (2018) la planificación estratégica es una herramienta que permite establecer el que hacer y el camino que deber recorrer una organización para alcanzar las metas previstas teniendo en cuenta los cambios y demandas que se presentan en su entorno, en este sentido se convierte en una herramienta fundamental para la toma de decisiones al interior de cualquier organización; por otro lado, el desempeño organizacional es un proceso gestionable integrado por una serie de componentes que van entrelazado con la comunicación, liderazgo, toma de decisiones todo esto con el fin de cumplir los objetivos y metas plasmadas.

En este sentido, la importancia que tiene la planificación estratégica sobre el desempeño organizacional es que sirve como instrumento que permite establecer los objetivos y metas previstas que se desea alcanzar

Los cambios económicos que se viven alrededor del mundo radican en aspectos tales como: la globalización, el progreso de la ciencia, el desarrollo tecnológico, la creciente demanda de productos de calidad, los patrones de consumo, las formas de organización para la supervivencia, entre otros que van exigiendo el cambio de estrategias organizacionales para avanzar con el mundo; tal como lo explica, Valenzuela, (2016) “El éxito de las organizaciones respecto al crecimiento de sus operaciones y posicionamiento en el mercado local, regional e internacional depende de los métodos estratégicos y organizativos con que analizan el entorno de manera permanente” (p.4). Esto explica el gran reto de planificación estratégica que tienen las organizaciones hoy en día para poder mantenerse en el mercado, reto que es difícil de enfrentar porque no siempre se cuenta con el conocimiento adecuado para realizarlo.

En Ecuador, la planificación estratégica está relacionada con los métodos de desarrollo y consumación de planes de acciones para alcanzar propósitos en el corto,

mediano y largo plazo, sin embargo, no es posible aplicarse en muchos entornos y uno de estos es el sector comercial minorista, que según el criterio de, Barreiros, (2015) “la dirección de cada paso del proceso de planificación estratégica de las pequeñas organizaciones no siempre se lleva a cabo de forma adecuada y participativa debido a la escasa capacidad en términos de resultados” (p.14). Esta la problemática surge de la carencia de conocimiento sobre administración de muchos líderes organizacionales sobre todo en el sector comercial minorista, ya que no cuentan con métodos, técnicas y/o herramientas de planeación, imposibilitándolos de identificar los focos problemáticos en su entorno y los organismos a quienes solicitar la ayuda correspondiente para encontrar las oportunidades y diseñar posibles estrategias y planes de acción para alcanzar sus objetivos.

La provincia de Manabí, se divide en 22 cantones y estos a su vez en 113 parroquias, donde los problemas de planificación estratégica en el sector comercial tanto formal e informal necesitan prever y reaccionar con rapidez para continuar siendo exitosas en cada uno de sus establecimientos, considerando el criterio de, Baque y Peña, (2016) “es necesaria la implementación de un adecuado modelo de gestión estratégica organizacional en los sectores comerciales para mejorar el rendimiento del talento humano así como en la calidad de los bienes y servicios ofertados” (p.36). Esto deja ver, la insuficiencia de herramientas de planificación que tienen los comerciantes para establecer mejores espacios y por ende mejores oportunidades de desarrollo dentro de un marco de referencia que pueda conducir a un mejor funcionamiento y una mayor sensibilidad con planes e ideales claros para lograr sus objetivos.

El cantón Paján cuenta con cinco parroquias, una urbana y cuatro rurales, donde el sector comercial presenta serios inconvenientes de organización y planificación, de manera específica en la parroquia Cascol, de acuerdo

a cifras del GADP-Cascol, al menos 467 personas se dedican a la actividad comercial de manera formal e informal, quienes no cuentan con una planificación estratégica ni con capacitaciones para facultar al comerciante a ejercer un orden adecuado o atender a los clientes en ambientes acogedores, ocasionado que los clientes queden en reiterada ocasiones insatisfechos por la deficiente atención recibida, en este contexto, es necesario el planteamiento de estrategias de planificación y mejoramiento del desempeño organizacional en el sector comercial de la Parroquia Cascol.

En suma, el objeto del presente estudio es el sector comercial de la parroquia cascol, entendiéndose que está conformado por el sector formal e informal que dinamiza la economía local para solucionar el problema de la falta de planificación estratégica para contribuir a la mejora del desempeño organizacional del sector comercial de la parroquia Cascol, que en definitiva es una de las principales razones por las que se realiza el presente estudio ya que sus resultados serán de utilidad para los pequeños comerciantes.

Metodología

La presente investigación se realizó, en la Parroquia Cascol del Cantón Paján correspondiente a la Provincia de Manabí. El presente trabajo de investigación corresponde a una investigación de tipo descriptiva bajo un enfoque cualitativo y cuantitativo que emplea un diseño no experimental

Para la realización del proyecto de investigación se basó en una búsqueda de resultados evidentes basándose en los métodos: cualitativo, cuantitativo, inductivo, deductivo, analítico-sintético.

Las técnicas utilizadas para la recopilación de datos son, la encuesta considerando que su utilidad permite obtener información de forma sistemática y de primera fuente a partir del criterio de los comerciantes quienes por medio de sus opiniones evalúan el problema que se investiga respecto a la situación ac-

tual de las variables intervinientes. Dentro de la encuesta el instrumento que se utilizó fue un banco de preguntas y la entrevista que se aplicó en un espacio de diálogo mantenido entre el entrevistador y el presidente de la Junta Parroquial de Cascol Sr. Edison Hernán Plaza Sánchez, utilizando un banco de preguntas estructuradas a fin de conocer las formas de planificación del sector comercial a nivel local, permitiéndose conocer de primera fuente los aspectos favorables y no favorables del objeto de estudio. Dentro de la entrevista el instrumentó que se utilizó para realizarla fue una guía de entrevista.

Como consta en el PDOT-Cascol, (2019), la población económicamente activa (PEA) de la parroquia Cascol es de 2.716 personas, es decir el 37,76% de la población total, de las cuales 467 se dedican a desarrollar actividades relacionadas con el sector comercial local. GPara determinar la muestra de investigación, se utiliza la fórmula de muestreo para población finita, dado que es conocido el número de actores que se dedican a ejercer actividades dentro del sector comercial local, resultando una muestra total de 211 comerciantes a encuestar

Resultados

Dentro de la planificación estratégica y desempeño organizacional del sector comercial de la parroquia Cascol, Cantón Paján se pudo evidenciar que no establecen las estrategias adecuadas para incrementar las ventas ya que no cuentan con una misión y una visión a la hora de proyectarse y generar recursos para el sector comercial. Al hablar de una misión se centra en proyectarse para el presente de manera inmediata precisa y específica y la visión es más global porque son aspiraciones a futura es decir a largo plazo.

Por otro lado, se detalla no ha implementado alguna estrategia explícita para el sector comercial con programación, responsables y recursos definidos. Por consiguiente, se realizó una visión y misión al sector comercial de la Parroquia Cascol con referencia a la situación actual que conlleva.

Tabla 1. Visión y misión al sector comercial de la Parroquia Cascol

MISIÓN	VISIÓN
Dar a conocer los productos y el servicio que comercializan través de acciones publicitarias y de promoción, de la misma actualizar los productos en función de las necesidades y cambios en el mercado o de gestionar las relaciones con los clientes.	Que el gobierno autónomo descentralizado brinde su apoyo a los sectores comerciales de la parroquia de cascol dándole capacitaciones en la cual mejoren su rentabilidad y de esa manera reactivar el comercio.

Para cumplir con el objetivo de la investigación sobre los problemas de desempeño organizacional que impiden el desarrollo del sector comercial de la Parroquia Cascol se debe valorar el presente y el futuro ya que es la única manera de ver la realidad que tenemos en nuestro alcance y de esa manera llegar al futuro que queremos alcanzar.

Contando con la aplicación de encuesta se pudo evidenciar que no existe alguna institución que agrupe y defienda los derechos de los comerciantes (mayoristas y minoristas) que operan en el sector comercial de la parroquia Cascol (grafico 1)

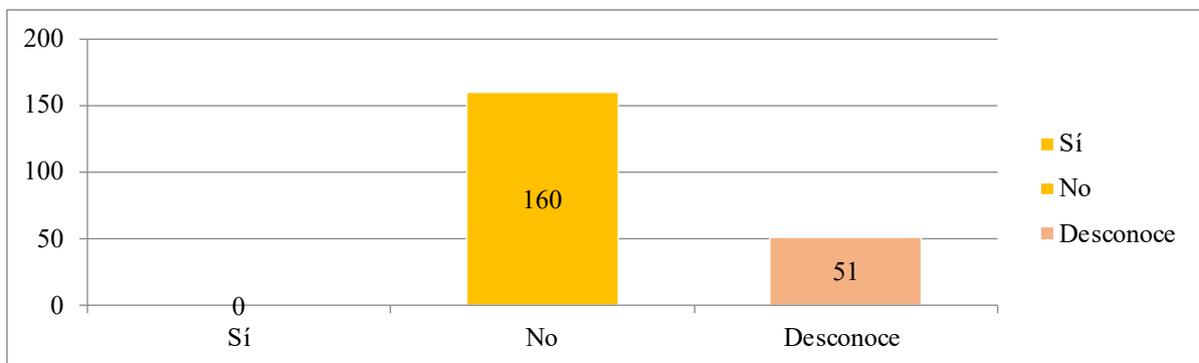


Gráfico 1. Existencia de institución que agrupe y defienda los derechos de los comerciantes (mayoristas y minoristas) que operan en el sector comercial de la parroquia Cascol

De la información obtenida se puede evidenciar que 160 de los comerciantes, equivalentes al 76% que no existe alguna agrupación que defienda los derechos de los comerciantes ya sean mayorista o minorista, por otro lado 51 de los comerciantes que equivalen a un 24% desconocen que exista una agrupación que defienda los derechos de los comerciantes.

Se pudo constatar que no existe alguna agrupación que defienda los derechos de los comerciantes dentro de la Parroquia Cascol ya que son más tradicionales que no cuenta con la ayuda de un líder a cargo de la agrupación por ende no aplican una buena toma de decisiones y es de suma importancia ya que la clave principal para afrontar la situaciones que se le presenta, por otro



lado será más factible porque un líder tiene que saber manejar información fiable, saber comprender y escuchar los retos que deben afrontar como problemas o puede ser oportunidades, y de esta manera se hace notar los deberes y derecho del comerciante.

Al determinar los sustentos teóricos de la planificación estratégica que aportan a la mejora del desempeño organizacional del sector comercial de la parroquia Cascol, Chilon Rojas (2018) menciona en su investigación realizada que la planificación estrategia es un eje fundamental para el desempeño organizacional, ya que radica en lograr una ventaja competitiva sostenible en el largo plazo, proporcionando el desarrollo de la empresa al establecer métodos de utilización racional y a reducir los niveles de incertidumbre que se pueden presentar en el futuro.

Por otro lado, es importante contar con buenas estrategias administrativa para tener un diagnóstico preciso de lo que uno quiere realizar y por ende ver el desempeño organizacional de todos los sectores comerciales ya que es una técnica de recurso humano que le permite generar ingreso y saben cómo aplicar los procesos operativos como son: planificación, organización, dirección y control.

A manera de discusión, según Colmont y Landaburu (2014), en su trabajo de grado titulado “Plan estratégico de marketing para el mejoramiento de las ventas de la empresa MIZPA. S.A. Distribuidora de tableros de madera para construcción y acabados de la Ciudad de Guayaquil” Universidad Politécnica Salesiana Ecuador, concluyen:

- La planificación estratégica es indispensable para definir una estrategia eficaz que ayude al desarrollo de la empresa, dentro de esta investigación se aplicó lo que fue la encuesta a los clientes y posibles clientes de la empresa MIZPA, los resultados demostraron que necesitan capacitar al personal para mejorar la atención al cliente, además esta investigación evidencia la necesidad de implementar una estrategia de marketing que

permita captar nuevos potenciales clientes e incrementar las ventas. En donde se concluye que existe la necesidad de implementar un plan de marketing de manera que la empresa pueda cumplir con los objetivos y resultados deseados.

Como plantea Colmont y Landaburu se concuerda con lo antes mencionando ya que es de suma importancia poner en marcha un plan estratégico de marketing que ayude a mejorar las ventas a los comerciantes puesto que en la actualidad es muy fácil poder utilizar dicha estrategia que contribuya al fortalecimiento del cumplimiento de los objetivos y resultados deseados marcando así una ventaja frente a la competencia.

Para los autores Almanza et al., (2016) en su artículo Sobre el “Aprendizaje y desempeño organizacional bajo un enfoque de teorías organizacionales” explican que:

- El aprendizaje organizacional es cada vez más reconocido como un factor crítico en la habilidad de las empresas para crear valor económico, por tanto, la necesidad de cambiar el paradigma para reorientar a los trabajadores hacia este aprendizaje no es una tarea fácil.

Criterios que se aceptan para la presente investigación, considerándose que los resultados obtenidos evidencian que el desempeño organizacional tiene un rol trascendental e importante en lo que concierne al aprendizaje y direccionamiento organizacional debido a que en la actualidad la dirección estratégica es considerada como uno de los recursos claves para el rendimiento empresarial porque permite mejorar la competitividad organizacional e influir para que se desarrollen mayores capacidades al interior de la misma a fin de aprovechar todo el talento y potencial que disponen facilitando así un mejor desempeño.

En la investigación realizada por Rojas (2018), en su tesis titulada: “Planificación estratégica y su relación con el desempeño organizacional de las oficinas de opera-

ciones de la salud de la dirección regional de salud San Martín "Escuela de Posgrado Universidad César Vallejo, concluye:

- La investigación se desarrolló con el objetivo de determinar si existe relación entre las variables planificación estratégica y desempeño organizacional de las oficinas de operaciones de salud de la dirección regional de salud San Martín. En donde el estudio concluyó indicando que si existe una correlación significativa.

Con la investigación ante puesta se equipara con lo dicho por la autora ya que la planificación estratégica y el desempeño organizacional son inseparable sincronizándose ambas muy bien es por esto que la planeación es la herramienta de gestión que permite establecer el camino que se debe recorrer en relación del desempeño organizacional que es el proceso que integra una serie de componentes tales como el talento humano, estructura y el ambiente de negocio con el fin de obtener los resultados deseados.

Como expresan Valencia y Alfonso (2016), en su artículo titulado "Reto de la planificación estratégica en las Pymes" llegó a concluir que:

- La falta de procedimientos formales de planeación estratégica como los prescripto por las escuelas tradicionales, la forma específica en que operan las Pymes en base a decisiones y proyectos específicos, sobre los cuales van definiendo una trayectoria de largo plazo que combina etapas de estabilidad y cambio y la calidad de los recursos humanos con que cuentan las Pymes en que puede existir un divorcio entre la formación y las necesidades del mercado laboral (p.340).

En referencia a los resultados obtenidos y considerando lo indicado por los autores se concuerda con sus aseveraciones, evidenciándose que los aporte sobre la planificación estratégica actualmente sirven como una guía que se utiliza en la mayoría de

las organizaciones que se va ejecutando a medida de lo planificado para así obtener mejores ingresos, es por esto que cuando no se tiene el suficiente conocimiento sobre lo bueno que es planificar nuestra organización no podrá mantenerse por mucho tiempo en el mercado competente.

Por otro lado la investigación realizada por Cole et al., (2020) en su trabajo de grado titulado "Relación entre la capacidad de innovación y el desempeño organizacional de las MYPES de Confecciones de Gamarra 2019" de la Ciudad de Lima-Perú, llegó a concluir que:

- Los procesos de innovación sobre la planificación organizacional es un elemento importante para el progreso de las organizaciones, por tal motivo, es importante que las empresas cuenten con estrategias de planificación a fin de que puedan unificar sus fortalezas comerciales y sus oportunidades de mercado para poder mejorar el direccionamiento de la agrupación y cumplir con sus objetivos como gremio comercial.

De acuerdo con la investigación planteada concuerdo con lo dicho por los autores ya que es importante la relación y gran aporte que hay entre la innovación, la planificación estratégica y el desempeño organizacional siendo de suma importancia sincronizar estas tres prácticas administrativas para ayudar a la empresa a mejorar y cumplir sus objetivos.

Conclusiones

La misión y la visión es de suma importancia para una institución, empresa u organización ya que ayuda a saber en dónde estamos y hacia dónde queremos llegar por ende nos servirá como hoja de ruta de trabajo para desempeñar sus funciones y tareas a cabalidad, incrementando su productividad y desempeño sea óptima.

El sector comercial en la parroquia de Cascol es muy transcurrido pese a que no hay alguien que lidere a todos los comerciales

de dicha parroquia ya que solo se han quedado en lo tradicional y no avanza cabe recalcar que ahora con la tecnología se puede tener mejores resultados.

Los sustentos teóricos aportan de una manera eficiente en el desempeño organizacional ya que en el sector comercial de la parroquia Cascol busca generar el mejoramiento del clima organizacional a su vez también la mejora de la calidad de vida de los trabajadores.

Para poder tener mejores resultados es necesario hacer una revisión minuciosa para ver si se cumplen con la misión y visión ya que es un sector diverso y dinámico en el que sus actividades principales son las tiendas, supermercados y distribuidores entre otros.

Teniendo en cuenta que el sector comercial forma parte del sector terciario en la economía e incluye al por mayor y menor se recomienda que exista grupos con líderes para que manejen tanto aspecto interno o externo y de esa manera tenga mejores resultados.

Se debe de evaluar el desempeño laboral y elegir la mejor estratégica, promoviendo la participación activa de cada uno de los actores del sector comercial en jornadas de capacitaciones y talleres que organice la organización con el fin poder atender mejor a los clientes.

Bibliografía

Abadal, S. (2016). Planificación Estratégica. http://157.92.88.55/bitstream/handle/filodigital/3697/uba_ffyl_p_2016_bib_Planificaci%C3%B3n%20estrat%C3%A9gica.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Alayón, R. (2017). Introducción a la Teoría General de la Administración. Impresores Encuadernadores, S.A. de C.V. <https://esmirnasite.files.wordpress.com/2017/07/i-admon-chiavenato.pdf>

Almanza, R., Calderón, P., Vargas, J., Casas, R., & Palomares, F. (2016). Aprendizaje y desempeño organizacional bajo el enfoque de las teorías organizacionales. https://www.researchgate.net/publication/317057724_Aprendizaje_y_Desempeño_Organizacional_bajo_el_Enfoque_de_las_Teorías_Organizacionales

Arboleda, V., Cruz, R., & Castro, M. (2019). Impacto del mono-tributo en pequeñas empresas dedicadas al comercio al por menor no especializado en Santiago de Cali. <https://repository.usc.edu.co/handle/20.500.12421/1770>

Baque, M., Parrales, M., Granoble, P., & Álvarez, A. (2017). La Gestión Organizacional y el Rendimiento del Talento Humano en las Empresas (Mawil Publicaciones de Ecuador). <https://mawil.us/la-gestion-organizacional-y-el-rendimiento-del-talento-humano-en-las-empresas/>

Baque, M., & Peña, D. (2016). Incidencia del modelo de gestión organizacional en el rendimiento del talento humano de las microempresas de Manabí. <https://revistasdigitales.upec.edu.ec/index.php/sathiri/article/view/177/225>

Barreiros, A. (2015). Planificación estratégica como una herramienta de gestión para promover la competitividad en la empresa Kawa Motors [Universidad Central del Ecuador]. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/176/3/T-UCE-0003-2.pdf>

Beackhard Richard. (1969). Desarrollo Organizacional: Estrategia y Modelos.

Becker. (1987). Teoría del comportamiento Humano.

Cadena, E. (2019). La motivación y su relación con el desempeño laboral en la empresa ENVATUB S.A. de la provincia de Pichincha [Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2877/1/77044.pdf>

Cazau, P. (2006). INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS SOCIALES. [d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/37844523/cazau_-_metodologia.pdf?1433610979=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMODULO_404_RE-DPSICOLOGIA_ONLINE_WWW.GA](https://cloudfront.net/37844523/cazau_-_metodologia.pdf?1433610979=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMODULO_404_RE-DPSICOLOGIA_ONLINE_WWW.GA)

Chicaiza, E. (2017). Análisis del comercio informal y su incidencia a los comerciantes regularizados en la parroquia de Cotocollao, cantón Quito en el año 2015 [Universidad Central del Ecuador]. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9931/1/T-UCE-0005-048-2017.pdf>

Chilón, B. (2018). Planificación estratégica y su relación con el desempeño organizacional de las Oficinas de Operaciones de Salud de la Dirección Regional de Salud—San Martín – 2018 [Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/28761/Chilon_RBP.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Chilon Rojas, B. P. (2018). "Planificación estratégica y su relación con el desempeño organizacional de las Oficinas de Operaciones de Salud de la Dirección Regional de Salud—San Martín – 2018". https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/28761/Chilon_RBP.pdf?sequence=1#:~:text=El%20motivo%20de%20la%20planificaci%C3%B3n,el%20entorno%20externo%20e%20interno.
- Chinchay Huarcaya, Miriam Hetel. (2019). Gestión de la calidad y desempeño organizacional en un Colegio de Chosica, Lima 2018. 33.
- Cole, P., Cumpa, J., & Bolívar, F. (2020). Relación entre la capacidad de innovación y el desempeño organizacional de las Mypes de confecciones de gamarra 2019 [Universidad San Ignacio de Loyola]. <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/10410>
- Colmont, M., & Landaburu, E. (2014). Plan estratégico de marketing para el mejoramiento de las ventas de la empresa MIZPA S.A. de la Ciudad de Guayaquil. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6149/1/UPS-GT000528.pdf>
- Cornejo, G. (2018). Propuesta de planificación estratégica para taller Hermanos Salazar [Universidad Católica Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/8467/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-404.pdf>
- Echeverría, H. (2019). Métodos de investigación e inferencias en Ciencias Sociales. <http://www.unirioeditora.com.ar/wp-content/uploads/2019/05/M%C3%A9todos-de-investigaci%C3%B3n-e-inferencia-en-ciencias-sociales-UniR%C3%ADo-editora.pdf>
- Fernandez, C. (2019). Principales conceptos del sector comercio. <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/capitulo1.pdf>
- García, G., Durán, S., Cedeño, P., Prieto, R., García, E., & Paz, A. (2017). Proceso de planificación estratégica: Etapas ejecutadas en pequeñas y medianas empresas para optimizar la competitividad. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n52/a17v38n52p16.pdf>
- Gobierno de Manabí. (2019). <https://www.manabi.gob.ec/sitio2020/datos-manabi/datos-geograficos>
- González, J., Salazar, F., Ortiz, R., & Verdugo, D. (2019). Gerencia estratégica: Herramienta para la toma de decisiones en las organizaciones. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/993/99357718032/99357718032.pdf>
- Hax, A., & Majluf, N. (2017). Gestión de Empresa con una Visión Estratégica. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2785690.pdf>
- Hernández, G. (2020). Planificación estratégica aplicada a pequeñas y medianas empresas [Universidad Santiago de Cali]. <https://repository.usc.edu.co/bitstream/handle/20.500.12421/4649/PLANIFICACI%C3%93N%20ESTRAT%C3%89GICA.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Hidruogo, J., & Pucce, D. (2016). El rendimiento y su relación con el desempeño laboral del talento humano en la clínica San Juan de Dios – Pimentel. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/2285>
- Julián Pérez Zapata; Juan Cortés Ramírez. (2009). MEDICIÓN Y VALIDACIÓN DEL DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL COMO RESULTADO DE ACCIONES DE APRENDIZAJE. 17. <https://www.redalyc.org/pdf/1513/151313682008.pdf>
- Lanas, M. (2015). La Planeación estratégica y su relación en el Desempeño laboral de los trabajadores de la empresa OFFSET Ambato. [Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/15859>
- López, Eleazar Angulo. (2012). POLITICA FISCAL Y ESTRATEGIA COMO FACTOR DE DESARROLLO DE LA MEDIANA EMPRESA COMERCIAL SINALOENSE. UN ESTUDIO DE CASO. https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/investigacion_campo.html
- López, J., & Farías, E. (2018). Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e Industrial de Guayaquil. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/30172>
- López, W. (2016). Organización formal e informal: Descubre sus características y cómo influye en el funcionamiento de tu empresa. <https://www.gestion.org/organizacion-formal-e-informal/>
- Mandamiento, A., & Epiquién, M. (2017). El método deductivo-inferencial y su eficacia en el aprendizaje de la matemática de los estudiantes del primer año de secundaria de la I.E. "José María Arguedas" San Roque – Surco – 2014 [Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/8381/Mandamiento_OAH-Ruiz_AD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Marcelo, V. (2020). Planificación estratégica y la gestión administrativa según los colaboradores de la Clínica del Pacífico S.A., Chiclayo [Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/42986>
- Mora, E., Vera, M., & Melgarejo, Z. (2015). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes. <https://www.redalyc.org/pdf/212/21233043009.pdf>

- Oscoco, H. (2015). Gestión del talento humano y su relación con el desempeño laboral del personal de la municipalidad distrital de pacucha—Andahuaylas—Apurímac, 2014. <https://repositorio.unajma.edu.pe/handle/123456789/192>
- Parrales, M., Gracia, E., Miller, J., & Ponce, O. (2017). Lineamientos Estratégicos y Comunicación Digital. Mawil Publicaciones de Ecuador. <https://mawil.us/lineamientos-estrategicos-y-comunicacion-digital/>
- PDOT-Cascol. (2019). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Cascol. http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1360043600001_PDOT%20GAD%20CASCOL%20COMPLETO_31-10-2015_00-53-31.pdf
- Peña, R. (2016). El clima organizacional y su relación con el desempeño laboral de los empleados de la empresa distribuidora y papelería Venoplast Ltda. <https://repositorio.unicartagena.edu.co/handle/11227/3991>
- Ramírez, R., & Ampudia, D. (2018). Factores de competitividad empresarial en el sector comercial [Universidad de la Costa]. <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/2249>
- Rivera, H., & Malaver, M. (2016). ¿Qué estudia la estrategia? Editorial Universidad del Rosario. https://www.urosario.edu.co/urosario_files/a0/a0235d32-301a-4066-9027-789035821cb3.pdf
- Robles, D., & Carreño, N. (2020). Plan estratégico para lograr la sostenibilidad de la escuela de conducción Sportmanicar.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Roncancio, G. (18). ¿Qué es la Planeación Estratégica y para qué sirve? Pensemos. <https://gestion.pensemos.com/que-es-la-planeacion-estrategica-y-para-que-sirve>
- Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la Investigación Científica (6ta. Ed.). Ed. Torre A. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Sukier, H. (2017). Dirección estratégica en las empresas familiares. <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/4611>
- Valencia, G., & Alfonzo, M. (2016). El reto de la planificación estratégica en las Pymes. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/245>
- Valenzuela, C. (2016). Importancia de la planeación estratégica en las empresas [Universidad Militar Nueva Granada]. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15416/ValenzuelaArgotiCarlosErnesto2016.pdf.pdf?sequence=1>
- Villavicencio, E., Cuenca, K., Vélez, E., Sayago, J., & Cabrera, A. (2016). Pasos para la planificación de la investigación clínica. <https://dspace.ucacue.edu.ec/handle/ucacue/369>



CREATIVE COMMONS RECONOCIMIENTO-NOCOMERCIAL-COMPARTIRIGUAL 4.0.

CITAR ESTE ARTICULO:

Ayón Ponce, G. I., Alvarez Indacochea, A. A., & Plaza Ponce, J. L. (2023). Planificación estratégica y desempeño organizacional del sector comercial de la parroquia Cascol, Paján período 2019-2021. RECIAMUC, 7(1), 451-460. [https://doi.org/10.26820/reciamuc/7.\(1\).enero.2023.451-460](https://doi.org/10.26820/reciamuc/7.(1).enero.2023.451-460)