



**CARRERA FINANZAS Y RELACIONES COMERCIALES**

**TRABAJO DE TITULACIÓN A LA OBTENCIÓN DEL TTTULO DE:  
INGENIERO EN FINANZAS Y RELACIONES COMERCIALES.**

**TEMA:**

**ANÁLISIS SITUACIONAL ECÓNOMICO DE LOS VENDEDORES  
INFORMALES Y SU INCIDENCIA EN EL COMERCIO INFORMAL DEL  
MERCADO N°1 DEL CANTÓN PORTOVIEJO.**

**AUTOR:**

**ZAMBRANO MOLINA MANUEL ENRIQUE.**

**TUTOR:**

**Ec. Francisco Verduga Vélez**

**PORTOVIEJO-MANABÍ-ECUADOR**

**2015**

## CERTIFICACIÓN

**Ec. Francisco Verduga Vélez**, certifica que el trabajo de investigación titulado **ANÁLISIS SITUACIONAL ECÓNOMICO DE LOS VENDEDORES INFORMALES Y SU INCIDENCIA EN EL COMERCIO INFORMAL DEL MERCADO N°1 DEL CANTÓN PORTOVIEJO**, en la ciudad de Portoviejo, Provincia de Manabí, República del Ecuador, en el año 2015, es trabajo original del estudiante Manuel Enrique Zambrano Molina, la misma que ha sido realizada bajo mi dirección.

Portoviejo, febrero del 2015

.....

**Ec. Francisco Verduga Vélez**

**Director de Tesis**

**CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL EXAMINADOR**

**TEMA:** ANÁLISIS SITUACIONAL ECÓNOMICO DE LOS VENDEDORES INFORMALES Y SU INCIDENCIA EN EL COMERCIO INFORMAL DEL MERCADO N°1 DEL CANTÓN PORTOVIEJO, provincia de Manabí, República del Ecuador, en el año 2015.

Trabajo de titulación sometida a consideración del tribunal examinador, como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas y Relaciones Comerciales.

.....  
**Ec. Julio Silva Ruiz.**  
**DIRECTOR DE LA CARRERA**

.....  
**Ec. Francisco Verduga Vélez.**  
**DIRECTOR DE TESIS**

.....  
**Ec. Franklin García**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**  
**EXAMINADOR**

.....  
**Ing. Andrea Ruiz**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**  
**EXAMINADOR**

## DECLARACIÓN DEL AUTOR

Certifico que toda la información desarrollada, analizada y aplicada en la presente investigación, cuyo tema es:

**“ANÁLISIS SITUACIONAL ECÓNOMICO DE LOS VENDEDORES INFORMALES Y SU INCIDENCIA EN EL COMERCIO INFORMAL DEL MERCADO N°1 DEL CANTÓN PORTOVIEJO”** es de exclusiva responsabilidad del autor:

.....  
Manuel Enrique Zambrano Molina  
131171436-2

## DEDICATORIA

La tesis la dedico con todo mi amor y cariño.

A Dios por haberme brindado sabiduría y apoyarme en los momentos más difíciles de mi carrera estudiantil por lo cual estoy alcanzando uno de mis objetivos más deseados.

A mis padres quienes con mucho esfuerzo y cariño me motivaron en cada momento para que mis sueños no quedaran truncados y en la nada, gracias a sus consejos y valores enseñados a diario, por sus buenas intenciones hacia mí, que me han llevado a seguir adelante y por el camino correcto.

A mis hermanas, por haberme apoyado incondicionalmente y ayudarme en toda dificultad presentada en cada momento.

A mis amigos quienes me incentivaron y enseñaron que uno solo puede llegar lejos y trabajar de la mejor manera.

Manuel Zambrano Molina

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento va dirigido a Dios primeramente por haberme dado la vida y haberme llenado de fe y alegría y ayudarme en cada inconveniente presentado en esta etapa estudiantil por haberme dado la oportunidad de estudiar en esta prestigiosa institución que con la ayuda de mis padres ha sido posible hacer esto realidad.

Le agradezco a mis padres por haber hecho todo el esfuerzo necesario para que mis sueños y metas se estén cumpliendo hasta la ahora y por haberme ayudado a levantarme de cada tropiezo que he tenido y de cuidar siempre de mi debido a que sin el apoyo de ellos esto nunca hubiese sido posible.

A mis hermanas que siempre estuvieron al pendiente de mí por si me hacía falta algo y por prestase a ayudarme en aquellos momentos difíciles y a esos consejos impartidos.

A los docentes de esta institución por sus enseñanzas impartidas, a mi tutor de tesis por ayudarme a guiar en mi trabajo final.

## RESÚMEN EJECUTIVO

**“Análisis situacional económico de los vendedores informales y su incidencia en el comercio informal del Mercado N°1 en el Cantón de Portoviejo”.**

**Autor:**

**Manuel Enrique Zambrano Molina**

El comercio informal en la actualidad va ganando mucho terreno debido a la gran falta de empleo y a la falta de preparación por parte de las personas que forman parte de este tipo de negocios. La realidad ahora es que este negocio también genera pobreza debido a que el dinero que obtienen de rentabilidad es poco o no cubre sus expectativas, muchas veces se requiere de suerte para poder ganarse algo para poder llevar al hogar, la falta de empleo a nivel de América Latina es un problema mientras que para otros es una alternativa para tener un trabajo que le genere algo de dinero y así cubrir sus principales gastos, en la ciudad de Portoviejo al entrar a la calle Julio Jaramillo se ven muchos vendedores ambulantes la cual ocupan la vía pública e impiden el tránsito normal, se debe al poco conocimiento que estos poseen sobre normas y reglas que el municipio impone para estos comerciantes.

**Palabras claves:** Comercio, empleo, negocios, rentabilidad, dinero, vendedores, gastos, municipio, pobreza, normas y reglas.

**ABSTRACT**

**“Economic situational analysis of informal vendors and their impact on informal trade No.1 Market in Canton Portoviejo”.**

**Author:**

**Manuel Enrique Zambrano Molina**

Informal trade currently gaining much ground because of the great lack of employment and lack of preparation on the part of people who are part of this business. The reality now is that this business also creates poverty because the money they get from profitability is little or no covering their expectations, often requires luck to win something to take home, lack of employment at Latin America is a problem while for others it is an alternative to have a job that generates some money and so cover your main expenses, in the city of Portoviejo to enter the street Julio Jaramillo many vendors which occupy are the street and prevent normal traffic is due to the little knowledge they have on norms and rules that the municipality imposes for these traders.

**Keywords:** Trade, employment, business, economy, money, vendors, expenses, municipality, poverty, rules and regulations.



## INDICE GENERAL

<b>CONTENIDOS</b>	<b>PÁG.</b>
CERTIFICACIÓN	i
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL EXAMINADOR	ii
DECLARACIÓN DEL AUTOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESÚMEN EJECUTIVO	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN	2
<b>CAPÍTULO I ASPECTOS PRELIMINARES</b>	<b>3</b>
1.1. TEMA	3
1.2. PROBLEMA	3
1.3. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	3
1.3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.3.2. CONTEXTUALIZACIÓN HISTÓRICO SOCIAL DEL PROBLEMA	4
1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.5. OBJETIVOS	5
1.5.1. OBJETIVO GENERAL	5
1.5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	5
1.6. JUSTIFICACIÓN	6
<b>CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO</b>	<b>8</b>
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	8
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	13
2.3. MARCO CONCEPTUAL	14
2.4. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	16
2.5. HIPÓTESIS	27
2.5.1. HIPÓTESIS LÓGICA	27
2.5.2. HIPÓTESIS NULA	27
2.5.3. HIPÓTESIS ESTADISTICA	27

2.6.1. VARIABLE INDEPENDIENTE	28
2.6.2. VARIABLE DEPENDIENTE	28
2.7.1. VARIABLE INDEPENDIENTE: SITUACIÓN ECONÓMICA DE LOS VENDEDORES INFORMALES	29
2.7.2. VARIABLE DEPENDIENTE: COMERCIO INFORMAL DEL MERCADO N°1 DEL CANTÓN PORTOVIEJO	30
<b>CAPÍTULO III MARCO METODOLOGICO</b>	<b>31</b>
3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	31
3.2. MODALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN	31
3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS	32
3.3.1. MÉTODOS	32
3.3.2. TÉCNICAS	32
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA	32
3.4.1. POBLACIÓN	32
3.4.2.1. TIPO DE MUESTRA	32
3.4.2.2. TAMAÑO DE LA MUESTRA	33
3.5. RECURSOS	33
3.5.1. HUMANOS	33
3.5.2. MATERIALES	34
3.5.3. TECNOLÓGICOS	34
3.5.4. ECONÓMICOS	34
3.6. FUENTES Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	34
3.7. PRESUPUESTO DE GASTO	35
3.8. CRONOGRAMA	36
<b>CAPITULO IV SITUACIÓN ECONOMICA DE LOS VENDEDORES INFORMALES</b>	<b>37</b>
4.1. ORDENANZAS MUNICIPALES	37
4.1.1. DESCONOCIMIENTO SOBRE ORDENANZAS	39
4.1.2. INCUMPLIMIENTO DE REGLAS Y NORMAS MUNICIPALES	42
4.1.3. FALTA DE CAPACITACIÓN A VENDEDORES INFORMALES	45
4.2. PREPARACIÓN INTELECTUAL	47
4.2.1. DESCONOCIMIENTO DE LA OCUPACIÓN PÚBLICA	50
4.2.2. FALTA DE EMPLEO	50
4.2.3. INFORMALIDAD Y ANALFABETISMO	53

4.3. RECURSOS ECONÓMICOS	54
4.3.1. POBREZA	56
4.3.2. NECESIDADES BÁSICAS	57
4.3.3. MARGINACIÓN	57
<b>CAPITULO V COMERCIO INFORMAL DEL MERCADO N°1 DEL CANTON PORTOVIEJO</b>	<b>59</b>
5.1. DESORDEN PÚBLICO	59
5.1.1. INSALUBRIDAD	59
5.1.2. COMERCIO INFORMAL	60
5.1.3. INSEGURIDAD POR PARTE DE LOS CIUDADANOS	60
5.2. DESEMPLEO	61
5.2.1. INCONFORMIDAD SALARIAL	62
5.2.2. FALTA DE PREPARACIÓN	64
5.2.3. DESESTABILIDAD	64
5.3. INVERSIÓN	65
5.3.1. ALTOS PRECIOS DE ALQUILER	68
5.3.2. SECTORES COMERCIALES INSEGUROS	68
5.3.3. FALTA DE ESTUDIO DE MERCADO	69
<b>CAPITULO VI PROPUESTA</b>	<b>72</b>
6.1. ANÁLISIS DE LA SITUACION ECONOMICA EN LOS VENDEDORES INFORMALES DEL MERCADO N°1	73
6.2. DESARROLLO DE UN PLAN DE ACTIVIDADES	74
6.2.1. DISEÑOS DE PRÁCTICAS DE INVENTARIOS Y DE CUENTA DE INGRESOS	75
6.2.2. LA APROBACIÓN DEL CONTROL DE ACTIVIDADES A APLICAR	76
6.3. DESARROLLO DE GESTIONES COMERCIALES	77
6.3.1. PREPARACIÓN A LOS COMERCIANTES INFORMALES SOBRE LAS TÉCNICAS DE BALANCES INGRESOS	78
6.4. VALORACIÓN E INSPECCIÓN DE TODO EL PROCEDIMIENTO	79
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	79
BIBLIOGRAFÍA	81

**INDICE DE TABLAS**

TABLA #1	ORDENANZAS MUNICIPALES	41
TABLA #2	REGLAS PARA EVITAR EL DESORDEN	44
TABLA #3	CONOCIMIENTO DE REGLAS PARA LOS VENDEDORES	46
TABLA #4	NIVEL DE PREPARACIÓN EDUCATIVA	49
TABLA #5	TRABAJO FORMAL	52
TABLA #6	ACTIVIDAD ECÓNOMICA ACTUAL	55
TABLA #7	RENTABILIDAD GENERADO POR SU NEGOCIO	63
TABLA #8	INVERSIÓN PROPIA	67

**INDICE DE GRÁFICOS**

GRÁFICO #1	ORDENANZAS MUNICIPALES	41
GRÁFICO #2	REGLAS PARA EVITAR EL DESORDEN	44
GRÁFICO #3	CONOCIMIENTO DE REGLAS PARA LOS VENDEDORES	46
GRÁFICO #4	NIVEL DE PREPARACIÓN EDUCATIVA	49
GRÁFICO #5	TRABAJO FORMAL	52
GRÁFICO #6	ACTIVIDAD ECÓNOMICA ACTUAL	55
GRÁFICO #7	RENTABILIDAD GENERADO POR SU NEGOCIO	63
GRÁFICO #8	INVERSIÓN PROPIA	67

## INTRODUCCIÓN

En el primer capítulo se muestran los aspectos preliminares que contiene la investigación que es definición del tema, se define y plantea el problema que causan los vendedores informales en la ciudad, a continuación se indican una breve reseña histórica de como se ha desarrollado el comercio informal a través del tiempo la cual nos ayuda a delimitar el problema y a señalar los objetivos de la verdadera situación económica que tienen los vendedores, los problemas por los que se enfrentan cada día en este capítulo se concluye con la justificación de la presente investigación.

En el segundo capítulo se presentan el marco teórico, antecedentes investigativos para indagar en lo más profundo de la investigación, se basa en la fundamentación teórica de un autor la cual este ligada a lo que se desea, en el desarrollo de la investigación se continua con el marco conceptual que es la definición de ciertas palabras importantes, en este documento se plantea una hipótesis lógica, nula y estadística para la identificación de las variables de donde se hace la operacionalización de las variables.

En el tercer capítulo se determinan la metodología que es implementada en la investigación como lo son el tipo de investigación la modalidad que se emplea de por qué se escoge cada tipo de estas, que método y técnica se utilizan, con una muestra de la población se desarrolla el ejercicio que da como resultado el total de personas con el cual se inicia la investigación, los recursos a utilizar con que programas se desarrolla la investigación se fija un presupuesto de gastos y como último punto se muestra un cronograma.

Como cuarto capítulo se obtiene el desarrollo de los indicadores de cada categoría de la variable independiente la cual requiere de mucha paciencia al momento de realizar cada definición de los términos a investigar de aquí saldrá varios problemas de los que los comerciantes informales se enfrentan cada día.

En el quinto capítulo se inicia con el desarrollo de cada indicador y categoría para proceder con la definición de cada uno de ellos e ir definiendo el planteamiento a realizar en el último capítulo.

En el último capítulo se desarrolla una estrategia, como la propuesta al problema que se enfrentan cada día estas personas al ver que son insolventes al momento de requerir un crédito productivo y para ayudar a que lleven un proceso de administración adecuado en sus negocios quienes al momento de culminar sus labores diarias saben el monto de su rentabilidad debido a que no llevan una contabilidad en sus trabajo.

## **CAPÍTULO I**

### **1. ASPECTOS PRELIMINARES**

#### **1.1. TEMA**

Análisis situacional económico de los vendedores informales y su incidencia en el comercio informal del Mercado N°1 en el Cantón de Portoviejo.

#### **1.2. PROBLEMA**

Deficiente análisis situacional de los vendedores informales.

#### **1.3. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

##### **1.3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Los vendedores ambulantes están íntimamente vinculados con su entorno urbano y forman una parte vital de la vida social y económica de una ciudad. Los trabajadores informales en América Latina, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), trabajan un promedio entre 10 y 15% más que los del sector formal lo que aumenta la desigualdad en la distribución del ingreso.

La fuerza comercial que corre por la sangre de cada uno de los habitantes de Manabí se había mantenido tras bastidores desde hace muchos años. Ahora la situación cambió. La provincia se ha subido en el tren del progreso que la llevará, sin duda alguna, a ser el principal centro del comercio informal de Manabí. La finalidad es que conozcan cómo administrar, desde la cima, los negocios, y evitar así un descalabro de la economía alcanzada hasta ahora.

Los vendedores ambulantes son todos aquellos que venden bienes y servicios en los espacios públicos. En el mercado N°1 de la Ciudad de Portoviejo se observó que los vendedores ambulantes ofrecen sus productos de variedades de frutas, vegetales, verduras y más productos, a usuarios recorriendo las calles del mismo, a precios accesibles, pero esta



informalidad también generan mucha inseguridad en algunos compradores debido a que estos productos no ofrecen garantía sobre el producto o servicio ofertado.

Entonces, el crecimiento alcanzado por la fuerza laboral deberá ser encaminado por las vías correctas. Hacer de esto un verdadero pulmón del crecimiento económico y social de esta centenaria provincia. Ritmo que podría descender si no se toman las medidas de precauciones adecuadas. Para muchos quizás se les haga fácil llegar a la meta al tener su propio negocio pero le es muy difícil mantenerse en este tipo de negocios debido a que estas personas quizás un día presenten ganancias y otros en los que presenten pérdida.

### **1.3.2. CONTEXTUALIZACIÓN HISTÓRICO SOCIAL DEL PROBLEMA**

Fue el primer mercado que existió en nuestra ciudad, anteriormente se encontraba ubicado en las calles Pedro Gual, sector céntrico de la ciudad, exactamente donde hoy es el Centro Comercial Súper Éxito. Con el tiempo, y debido a su crecimiento y ubicación, el Municipio le designó un gran espacio, que es donde funciona hasta la actualidad y donde muchos comerciantes ambulantes ofrecen sus productos o servicios día a día y hacen un esfuerzo por ganarse algo de dinero.

El mercado barrial N°1 de la ciudad de Portoviejo ofrece muchos productos de consumo de primera necesidad la cual hace que la mayoría de los ciudadanos visiten este lugar pero al entrar a este mercado encontramos un sin número de problemas como lo es el desorden de los comerciantes que tienen que salir a recorrer sus productos lo cual para muchos compradores les genera fastidio e inseguridad de comprar porque no saben en qué estado estén estos si son frescos o no, estos vendedores lo único que hacen es ganarse un sustento para poder sobrevivir a la gran falta de empleo que existe en la ciudad, ya sea porque estos no adquirieron sus estudios o por

miedo a buscar empleo la cual le pida muchos requisitos, sabiendo que ellos son dueños de su propio tiempo.

#### **1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

**Campo:** Comercial.

**Área:** Vendedores informales

**Aspecto:** Comercio informal

**Problema:** Deficiente análisis situacional de los vendedores informales.

**Tema:** Análisis situacional económico de los vendedores informales y su incidencia en el comercio informal del Mercado N°1 en el Cantón de Portoviejo.

**Delimitación Espacial:** La investigación se realizará en el Mercado N°1 de la ciudad de Portoviejo.

**Delimitación Temporal:** En el periodo Septiembre 2014 - Febrero 2015 se realizará la presente investigación.

#### **1.5. OBJETIVOS**

##### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

1. Analizar la incidencia de los vendedores informales en el comercio informal del mercado N°1 del Cantón de Portoviejo.

##### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

1. Establecer el nivel de conocimiento y cumplimiento de las Ordenanzas Municipales por parte de los vendedores informales vinculados con el orden de la ciudad de Portoviejo en el mercado N°1.
2. Identificar la preparación intelectual relacionándolo con las oportunidades de empleo.
3. Analizar los recursos económicos de los vendedores enlazados con la inversión que deberían tener.

## 1.6. JUSTIFICACIÓN

Lo que se pretende con la presente investigación es en realidad saber la realidad de estas personas de su situación económica y las diferentes condiciones sociales en las que viven. En realidad estas personas carecen de estudios y comienzan un pequeño negocio ocupando el espacio público de la ciudad donde se genera mucho problema al momento de comenzar este negocio debido al poco conocimiento que estos poseen sobre normas y reglas que tiene que llevar todo vendedor ambulante, estas personas por lo general nunca llevan control económico sobre las ventas que estos realizan día a día, se les haría más útil llevar un pequeño balance para llevar el control de lo que en realidad estas personas están teniendo de ingresos y gastos y que estos sepan si en realidad es bueno o malo vender dicho producto, lo que en realidad se pretende con esta investigación es saber cómo manejan ellos sus ganancias si la están administrando de una manera adecuada la cual los ayude a crecer como comerciantes o si se conforman con lo poco que les genera de utilidad este negocio, es así que de esta manera se pretende crear una estrategia lo cual los ayude a desenvolverse de mejor manera dentro de sus negocios.

Al ingresar al mercado N°1 se encuentran a los vendedores ambulantes recorriendo las calles ofreciendo sus productos a los usuarios para el consumo diario muchos preguntaran porque eligen esta forma de trabajo o porque no buscaron un trabajo formalizado quizás, estas personas solo buscan una forma diferente de generar ganancias en la cual les permita ser dueños de su propio tiempo y espacio aunque esto genere incomodidad para muchos ciudadanos, o a lo mejor quizás nunca tuvieron tiempo para prepararse profesionalmente y por una u otra circunstancia estos abandonaron sus estudios a temprana edad y no alcanzaron quizás ni a terminar primaria pueden ser varias las causas lo cual afectaron a estos pero para poder descifrarlo hay que investigar paso a paso.

Poco a poco estos comerciantes han copado las calle del mercado barrial N°1 e incluso otras partes de la ciudad en general esto genera incomodidad

y desconfianza en los compradores que visitan el mercado N°1 debido al desorden que esto provoca en las calles, lo cierto de estas personas es que buscan una ocupación que les genere dinero para no caer en una recesión económica que les cause perdida o problemas familiares fuertes.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la Universidad Mayor de San Andrés examinando la tesis (**LAUREL**, 2010, págs. 128-133), Bolivia, en el año 2010 se investigó el tema: Incidencia de la migración (campo – ciudad) en el comercio informal en la ciudad de la Paz, por el autor Shirley Vanessa Inchausty Laurel, se determinó las siguientes conclusiones “Migración campesina a las ciudades debido a que la falta de oportunidades económicas en sus regiones para una población en edad de trabajar, convirtiéndose en uno de los problemas contemporáneos más importantes” “Nuestra investigación nos dice que desde 1.985 adelante, se está dando una migración interna de unos 100.000 habitantes/año, sea interprovincial en un país de 8.5 millones de habitantes, cien mil que abandonan sus seculares lugares de vida y subsistencia para buscar desesperadamente nuevas formas de sobrevivencia” “La actividad informal es un problema recurrente en la economía boliviana, que se traduce en graves distorsiones en el mercado, producto de la falta de un sistema tributario equitativo, transparente y progresivo”.

En la Universidad de el Salvador, analizando la tesis (Portillo, Y; Landa, L; Rivera, M, Diciembre 2011, págs. 121-125) en San Salvador, en Diciembre del 2011 se investigó el tema: “La incidencia de políticas públicas en el ordenamiento del centro histórico de San Salvador ante el comercio informal”, por los autores Liliana Jazmín Landa Ramírez, Yaquelin Elizabeth Portillo Cornejo, Mauricio Ricardo Rivera Díaz, y se determinó las siguientes conclusiones, “Las Incidencias que causa el ordenamiento del Centro Histórico de San Salvador en el comercio informal es parte de un problema de arraigo de la sociedad salvadoreña por lo cual es necesario establecer un plan integral y realizar la recuperación y revitalización de los espacios públicos” “Mejorar el sistema de mercados” “Promover el desarrollo del comercio formal y préstamo de servicios en base a la delimitación del

espacio físico de áreas e inmuebles propuestos para dicho uso” “Mejoramiento de la Calidad ambiental” y “Desarrollo Cultural y turístico”.

En la Universidad de Valparaíso Chile, en Chile, analizando la tesis (Catalán, 2012, págs. 113-115) en Agosto del 2012, se investigó el tema: “Los factores que inciden en la consolidación del comercio informal en vía pública, el caso de la feria de los cachureos de la av. Argentina en Valparaíso, por el autor: Mónica Mercedes González Catalán., y se determinó las siguientes conclusiones, “Al tratarse de comercio en la vía pública está abierto a todos y no hubo necesidad de pedir permisos para acceder a él, lo más complicado pudo haber sido obtener entrevistas con algunos actores importantes dentro del grupo investigado por desconfianza o timidez de ellos, o sea por características personales más que otra cosa” “Para erradicar el desconocimiento inicial que se tenía de este grupo social, y así lograr pautas de entrevistas más asertivas sobre las condiciones en las que se encontraban estos sujetos, se realizaron ocho entrevistas pilotos”.

En la Universidad Nacional de Colombia, en Bogotá, el año 2013, se investigó (Caldas, 2013, págs. 85-87) el tema, “La protección social en pensión, salud y riesgos profesionales de los vendedores informales semiestacionarios de Bogotá, sector entre carrera 7 y 10 entre calles 11 y 19”, por el autor, Manuel Nova Caldas, se determinó las siguientes conclusiones, “Creemos que ante la dificultad de crear empresa, o formalizar la empresa, se tiene entonces que proteger a esta población que cada día lo vemos en las calle con las ventas, y es pagando con la ayuda del Gobierno, los dueños de los productos y el mismo vendedor el pago de la Seguridad Social” y “En la informalidad laboral de los vendedores, un paso que sería el mejor es formalizarlos, para ubicarlos en las empresas ya serias, pero primero es una educación, mejor preparación académica, su bachillerato buscando que sea técnico o comercial; pero también una preparación, inducción y concientización, en los temas de Seguridad Social, para que se valore y se le vea la necesidad e importancia para él y su familia”.

En la Universidad Técnica del Norte de Ibarra en Junio, observando la tesis (Gonzalez.P, 2011, págs. 115-116) del 2011 se investigó el tema, “El comercio informal y su incidencia en el nivel de ingresos de los comerciantes formales de la ciudad de Ibarra, por el autor GONZALEZ. P. Nelly. R. y se determinó las siguientes conclusiones, “El desorden público, masificación de las personas, lo cual hace que la ciudad se convierta en un lugar inseguro” “Identificar la migración de las personas hacia la ciudad por la inestabilidad que viven en los lugares aledaños” y “Los comerciantes informales, pese a que solo tienen un nivel de instrucción primario, cuentan con gran capacidad de comercialización, esto es por la experiencia que han ganado, además de la actitud positiva para realizar la actividad económica, pese a las adversidades que se les presenta y a las condiciones en que se desenvuelven ya que es evidente que tienen que mantenerse en el sol, la lluvia, con tal de lograr el propósito de vender su mercadería”.

En la Universidad de Guayaquil en Diciembre del 2011, se investigó (Zambrano, 2011, págs. 90-91) el tema, “Trabajo Informal en Guayaquil: Incidencia y Determinantes (2008 - 2010)” investigadas por la autora, Marcillo Zambrano Sandy Estefanía, se determinó las siguientes conclusiones, “La informalidad en Guayaquil constituye una suerte de refugio o estrategia de subsistencia para los grupos marginados, y contribuye a reforzar, sino a generar, la exclusión y las tensiones sociales” “Este sector informal tiene una relación directa con sectores que hacen que se fortalezca la comercialización a través de estos y así estas personas pueden estar económicamente activos” Entre las condiciones de trabajo del sector informal se pueden distinguir los marginados si se toma en cuenta el nivel escolar y las prestaciones sociales como lo son el seguro social”.

En la Universidad Pontificia Universidad Católica Del Ecuador, en Octubre 2012, se investigó (Sandoval, 2012, pág. 72) el tema “Análisis de los negocios informales en la economía ecuatoriana y su transición a la formalidad. 2011”, por el autor Diego Sebastián Rodríguez Sandoval, se determinó las siguientes conclusiones, “La informalidad es una actividad que

no requiere local para su funcionamiento” “Gran parte de las unidades de producción informal funciona sin local, y el resto, funcionan de manera anexa al hogar o en espacios públicos” “Identificar los factores específicos que contribuyen a la dinámica de la formalidad/informalidad en los contextos nacional y local, y comprender su diversidad, es una primera medida, pese a su complejidad, para elaborar respuestas de política idóneas” y “Las buenas prácticas sugieren la necesidad de preparar un conjunto completo de iniciativas de política y, especialmente, de promover la coherencia y fortalecer las sinergias positivas en todas las actividades”.

En la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, examinando la tesis (Sánchez, 2014, pág. 73) en Guayaquil, en Julio del 2014 se investigó el tema “Elaboración de un plan de capacitación dirigido a microempresarios y comerciantes informales para la reestructuración del emprendimiento y desarrollo micro empresarial”, por los autores, López Sánchez Evelyn Mishell y se determinó las siguientes conclusiones, “Mediante un plan se pueden llenar los vacíos académicos inmediatos y prioritarios que tiene los informales y microempresarios, de una manera eficaz y rápida ya que una gran mayoría ha llegado tan solo al nivel primario de estudios” y “Mediante esta guía, se quiere activar la relación entre las instituciones, ya sea banca privada o pública, fundaciones, asociaciones, entre otros., con los dueños de pequeños negocios y así puedan ayudarse mutuamente en su desarrollo”.

En la Universidad Técnica de Manabí en el año 2008, observando la tesis (Cedeño, M; Zambrano, A;, 2010, pág. 104) se investigó el siguiente tema, “Evaluación administrativa y operativa del régimen impositivo simplificado Ecuatoriano y su incidencia en la recaudación de impuestos del servicio de rentas internas de Manabí en la ciudad de Portoviejo”, por los autores, Mariuxi Aracely Cedeño Fernández, Angélica María Zambrano Párraga, se determinó las siguientes conclusiones, “Se observó que dentro de este contexto entre las actividades comerciales se evidencia sectores como el comercio que involucra la venta varios artículos en puestos en la calle y portales, en la construcción, la manufactura y sector agrícola” y “Se



evidenció que el RISE está orientado a elevar la base de contribuyentes y las recaudaciones del fisco, hay personas que han resultado afectadas por esta medida, como es el caso de personas que llevan la contabilidad de los negocios ”.

En la Universidad Técnica de Manabí en el año 2009, se investigó (Espinoza, Mieles, Molina , & Zambrano, 2009, págs. 65-66) el siguiente tema “Adecuación de un ambiente pedagógico e implementación de un plan de capacitación para emprender pequeños negocios, dirigido a los comerciantes informales de la Bahía 15 de Noviembre del cantón Chone. Periodo 2009”, por los autores Espinoza Intriago Nelly Monserrate, Mieles Moreira María José, Molina Mera María Gabriela, Zambrano García Evelyn Vanessa, se determinó las siguientes conclusiones, “Los comerciantes informales de la Bahía 15 de Noviembre manifestaron interés en ser capacitados en temas relacionados con el emprendimiento de pequeños negocios, los mismos que ayudaron a fortalecer sus negocios informales” y “Se pudo cumplir con las expectativas de los comerciantes informales capacitando en el tiempo acordado y con los horarios establecidos por las partes que intervinieron en los talleres”.

En la Universidad Técnica de Manabí en el año 2012, se investigó (Cedeño, 2012, pág. 37) el siguiente tema, “La Afiliación Masiva del IESS y su Impacto en un Mayor Acceso a la Seguridad Social de los Trabajadores Informales. Caso Específico: Comercio Informal y Trabajo Doméstico. Portoviejo. Año 2011”, por el autor Darwin Enrique Salazar Cedeño, se determinó las siguientes conclusiones, “A pesar de que algo se ha mejorado en relación a una mayor cobertura de Seguridad Social de parte del estado, siguen los sectores de trabajadores domésticos y de informales mostrando bajos niveles de aseguramiento a través del IESS” y “Los niveles de instrucción educativa de las personas que constituyen el sector de trabajo doméstico y del comercio informal de la ciudad de Portoviejo es bajo, y repercute en la poca participación y decisión por hacer respetar sus derechos respecto de acceso a la seguridad social”.

En Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Campus Chone, investigando la tesis (Moreira. J, 2012, pág. 42), se indagó el tema: “La venta informal de vendedores ambulantes y su repercusión en la economía de los comerciantes del centro comercial del cantón Chone, en el segundo semestre del año 2013” investigada por los autores: Moreira Chávez Jazmina Teresa y Varas Rodríguez Irina Gabriela, y se determinó las siguientes conclusiones, “Los comerciantes informales y microempresarios manifestaron su interés en ser capacitados en temas relacionados con el emprendimiento y desarrollo de microempresa” “Se logró establecer los temas de mayor importancia y los que causan mayor problemática para los comerciantes y microempresarios” “Mediante las directrices dadas por los encuestados y entrevistados se logró elaborar un plan hecho a la medida de las necesidades de aprendizaje y desarrollo” “El plan de capacitación llegará a las manos de todas las personas interesadas en instruirse por medio de instituciones públicas y privadas donde este plan será distribuido”.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

Según el comentario de Rómulo Lander Hoffmann cuando señala, “Que el aumento en proporción, de la economía informal, es una muestra inequívoca del deterioro del aparato económico, que al contraerse, léase; malas, o inexistentes políticas de estado, va generando un reacomodo de los actores económicos, y una extensión de los segmentos de pobreza que a su vez retroalimentan al sistema, ocasionando más contracción y más desaparición de puestos de trabajo”. (Lander, 2004, pág. 15)

La economía informal en realidad es una oportunidad para muchos desempleados pero desde el punto de vista económico, esto deteriora a la economía debido a que estos ocupan el espacio público sin seguir las normas y políticas reglamentarias y cometiendo cosas ilícitas a la vez como lo son las violación de distintas leyes laborales al no estar registrados dentro de un marco legal de la constitución de cualquier país.

## **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

### **COMERCIO INFORMAL**

Es un tipo de comercio no estructurado, no se rigen por leyes o normas que regulen las actividades comerciales. (Sabino, 1991, pág. 187)

### **COMERCIO**

Es la negociación de un bien o servicio a cambio de que este le genere una rentabilidad que satisfaga sus expectativas como comerciante o se puede hacer intercambio de este bien o servicio en forma de trueque. (Sabino, 1991, pág. 105)

### **VENTA**

Es la elaboración de una transferencia la cual el vendedor le hace a un comprador ya sea de un bien o servicio esto a cambio de dinero, las grandes empresas poseen departamentos de ventas para tener control de sus diferentes entradas y salidas de productos o servicios realizados e incentivar al personal para capacitarlo de manera concreta la cual los ayude a desenvolverse de manera adecuada al frente de la persona llamada comprador. (Sabino, 1991, pág. 285)

### **INFORMALIDAD**

Sector informal se denomina a las personas que no llevan consigo un trabajo formal debido al bajo nivel de estudios que estos poseen la cual esto hace que estas personas se limiten a su desarrollo personal. (Sabino, 1991, pág. 187)

### **ECONOMIA**

Es la ciencia de como las sociedades pueden resolver sus problemas económicos, y como administran sus recursos según sus necesidades. Se

utiliza para designar el sistema económico concreto existente en un país o región. (García, 2013, pág. 9)

### **TRABAJO**

Uno de los factores productivos básicos, dentro de cada familia el trabajo es indispensable para mantenerse estable, este factor se oferta en las empresas para cubrir espacios que ayuden el crecimiento de esta. (Rodríguez, 2013, pág. 23)

### **DESEMPLEO**

Subutilización de cualquier recurso productivo. Ausencia de empleo u ocupación: están desocupadas y no tienen una actividad económica que les genere dinero además estas personas están dispuestas a aceptar las condiciones que una empresa les ponga sobre sus salarios, esto genera pobreza debido a que el sueldo ofrecido es poco y no cubre sus necesidades en sí. Las personas desempleadas suelen emplear el comercio informal debido a la poca oferta laboral y que muchos no están dispuestos a percibir el sueldo que una empresa le ofrece como salario mínimo. (García, 2013, pág. 7)

### **CAPITAL PROPIO**

Fuentes de financiación propias. (Rodríguez, 2013, pág. 14)

### **FINANCIACIÓN**

Importe necesario para la realización de un proyecto, ya sea en forma de recursos propios o de recursos ajenos. (Rodríguez, 2013, pág. 65)

## **OFERTA Y DEMANDA**

### **OFERTA**

La cantidad de un bien o servicio que ingresa dentro del mercado a un precio acordado entre ambas partes ósea entre comprador y vendedor y en un tiempo determinado dependiendo de donde venga dicho producto ya sea fuera del país o a nivel de provincias. (Garcia, 2013, pág. 20)

### **DEMANDA**

Es la mercadería que ciertos consumidores están dispuestos a pagar por un determinado precio y en un determinado tiempo según como este se encuentre en el mercado ya sea en precio o por la calidad del producto o servicio ofertado, es el deseo que tiene una persona por adquirir un bien o servicio. (Garcia, 2013, pág. 7)

## **2.4. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

La presente investigación está regulada por las ordenanzas municipales del cantón Portoviejo.

## **ORDENANZA QUE REGLAMENTA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS MINORISTAS DEL CANTÓN PORTOVIEJO.**

### **CAPITULO I**

#### **DISPOSICIONES GENERALES**

Art. 1.- La presente ordenanza tiene por objeto regular el servicio de los mercados municipales ubicados en la jurisdicción del cantón Portoviejo.

Art. 2.- Los mercados municipales son centros comerciales de servicio público, destinados a la venta de artículos alimenticios y otras clases de mercaderías al por menor.

Art. 3.- Los mercados municipales están integrados por locales comerciales financiados y construidos por la Municipalidad de Portoviejo, los que se dan en arrendamiento a los comerciantes minoristas para el ejercicio de su actividad, mediante el pago del correspondiente canon de arrendamiento, cuyos valores se destinarán al financiamiento de los gastos administración, operación, y mantenimiento del mencionado servicio.

## **CAPITULO II**

### **DE LA DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LOS MERCADOS**

Art. 4.- La dirección de los mercados de la Municipalidad de Portoviejo, es la dependencia encargada de la administración, control y vigilancia de los mercados y ferias que funcionen en la ciudad, así como también de los vendedores ambulantes que laboren en la misma.

La Dirección de los mercados ejercerá las funciones mencionadas conjuntamente con la Dirección de Higiene Municipal, la Dirección de Justicia y Vigilancia, las Comisadas y la Policía Municipal.

La administración de los mercados estará bajo la responsabilidad de un Director, quien contará para el desempeño de sus funciones con el personal indispensable. El Director de mercados responderá de sus actos ante el Alcalde y el I. Consejo Cantonal.

Art. 5.- Cada mercado del Cantón Portoviejo, cuya administración y funcionamiento se regula en la presente ordenanza y en los reglamentos pertinentes estarán sometidos al control del administrador, funcionario que a su vez estará subordinado al Director de Mercados. Estos funcionarios, la Dirección de Higiene y la policía Municipal, estarán encargados de coordinar y controlar cada uno de los mercados, así como también deberá controlar el funcionamiento de las ferias y la actividad de los vendedores ambulantes.

### **CAPITULO III**

#### **DE LOS VENDEDORES DE LOS MERCADOS**

Art. 6.- Los vendedores de los mercados son de dos categorías:

1. Vendedores permanentes; y,
2. Vendedores ocasionales.

Se denominan vendedores permanentes a aquellos que ocupan en forma habitual un local o área determinada en un mercado municipal, los mismos que le han sido asignados por el Municipio de Portoviejo, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos para el efecto.

Se considera vendedores ocasionales a aquellos que mediante autorización escrita de la Dirección de Mercados, ocupan eventualmente una superficie determinada en el exterior de un mercado público.

Art. 7.- La persona que desee ser vendedor permanente en un puesto en el mercado municipal, debe llenar el "Formulario de Solicitud" diseñado para el efecto y presentarlo en la Dirección de Mercados. En dicho formulario se debe consignar básicamente los siguientes datos.

- a. Nombre completo del peticionario
- b. Numero de cedula de ciudadanía
- c. Fecha de nacimiento
- d. Dirección domiciliada; y,
- e. Productos o artículos que pretende vender
- f. Tiempo de la concesión

Al formulario de solicitud debe anexarse un certificado de salud cada seis meses.

Art. 8.- Una vez presentados en la Dirección de Mercados los documentos mencionados en el artículo precedente, el Director los someterá al trámite correspondiente ante el Comité de Adjudicación de Puestos, el mismo que conocerá y resolverá las solicitudes en un plazo máximo de siete días, cuyos resultados serán comunicados a los interesados por la prensa dentro de tres días hábiles siguientes.

Art. 9.- Los vendedores a que se refiere este capítulo están obligados a inscribirse en el Departamento de Rentas Municipales, dependencia que los incluirá en los registros correspondientes a fin de que se satisfagan las obligaciones determinadas en la Ley de Régimen Municipal y en la ordenanza pertinente.

Art. 10.- Si dos o más personas solicitaren la asignación de un mismo puesto o local, el Comité de Asignaciones para resolver, tomara en cuenta la fecha de presentación de la solicitud, dando preferencia a los ciudadanos que hubieren sido vendedores en puestos fijos, feriantes o ambulantes de la ciudad de Portoviejo.

Art. 11.- Ningún vendedor podrá disponer de más de un puesto o local en los mercados municipales, para lo cual el Comité de Adjudicaciones realizará los controles que sean necesarios y mantendrá el catastro de vendedores debidamente actualizado a fin que permita efectuar las verificaciones a que haya lugar.

Art. 12.- Aprobada la solicitud y una vez asignado el puesto respectivo, el beneficiado suscribirá en convenio de concesión con el Municipio y la Dirección de Mercados expedirá una credencial que lo acredite como vendedor de uno de los mercados municipales.



Dicha credencial que debe exhibirse en un sitio visible del establecimiento y tendrá validez durante el tiempo que el vendedor ejerza su actividad en dicho puesto de trabajo.

Art. 13.- Para que un vendedor ocasional pueda hacer uso del área o puesto correspondiente, debe cumplir con los mismos requisitos señalados para los vendedores permanentes en el Art. 7 de la presente Ordenanza y los demás que para el efecto se establece en este documento.

Art. 14.- El permiso para los vendedores ocasionales tendrá validez por noventa días, pudiendo renovarse dicho permiso por un tiempo igual. Si luego de haber transcurrido el periodo de 180 días, el vendedor ocasional desee obtener la calificación de vendedor permanente, deberá cumplir con los requisitos establecidos en el Art. 7 de la presente Ordenanza.

Art. 15.- La persona que no pueda acreditar su calidad de vendedor permanente u ocasional ante las autoridades respectivas, no podrá ejercer dichas actividades en los mercados municipales, por cuya razón será retirado del área o puesto ocupado, tan pronto se verifique dicha situación.

## **PARRÁGRAFO I**

### **DE LAS OBLIGACIONES DE LOS VENDEDORES**

Art. 16.- Los vendedores que ocupen puestos o locales en cualquiera de los mercados de la propiedad municipal, están obligados a cumplir con las siguientes normas:

1. Pagar el canon de arrendamiento o tarifa respectiva por la utilización permanente u ocasional, según sea el caso, del local o puesto asignado.
2. Utilizar el local o puesto respectivo únicamente para el expendio de las mercaderías para los cuales han sido destinados.

3. Cumplir estrictamente con las normas de higiene establecidas por la Municipalidad y las instituciones que tienen que ver con la salud de la comunidad.
4. Permanecer en el puesto de trabajo durante el horario establecido para cada mercado.
5. En caso de terminación del convenio o concesión, el vendedor deberá entregar el local o puesto asignado, en el estado que lo recibió.  
En consecuencia será responsable de los daños que se hubieren ocasionado al local, equipos y demás elementos que formen parte del mismo.
6. Permitir a las personas legalmente autorizadas, en cualquier momento, la inspección y realización de exámenes sanitarios que se estimen necesarios.
7. Utilizar pesas y medidas debidamente contratadas y controladas por la Municipalidad de Portoviejo, de conformidad con las normas contenidas en la Ordenanza de aferición de pesas y medidas.
8. Mantener perfectamente visible para el público los precios de los artículos, los mismos que constarán en tablillas colocadas frente a cada producto, de conformidad con el modelo aprobado por la Dirección de Mercados.
9. Presentar al público la debida atención y cortesía usando para ello modales de lenguaje apropiados.
10. Cumplir y hacer cumplir a sus ayudantes, si lo tuvieran, las disposiciones de esta Ordenanza así como las normas que establecieren en el futuro la Municipalidad y la Dirección de Mercados.
11. Actualizar cada año el certificado de salud.
12. Observar en todos sus actos una irreprochable conducta; y,
13. Comunicar al Administrador del Mercado cualquier irregularidad que se observe en el comportamiento y cumplimiento de sus obligaciones por parte de los empleados del mismo.
14. Utilizar el uniforme aprobado por la Municipalidad de Portoviejo.

## **PARRAGRAFO II**

### **DE LO QUE LES ESTA PROHIBIDO A LOS VENDEDORES:**

Art. 17.- A los vendedores les están terminantemente prohibido:

1. Pernoctar en el recinto del mercado.
2. Vender mercadería que no tengan relación con el giro del negocio declarado en la solicitud a la que se refiere el Art. 7 de la presente Ordenanza.
3. Perforar las paredes o deterioradas en cualquier otra forma para colocar en ella anuncio que no sean autorizados por la autoridad respectiva.
4. Vender, poseer, conservar o consumir en el puesto o local, bebidas alcohólicas, artículos o mercaderías de contrabando o de estupefacientes.
5. Conservar temporal o permanentemente cualquier tipo de explosivos o materiales inflamables o utilizar fuegos artificiales en el interior de los mercados; y,
6. Portar o mantener en el puesto cualquier clase de armas sin el permiso legal correspondiente.

## **PARRÁGRAFO III**

### **DEL ORDEN INTERNO**

Art. 18.- Con el fin de que cada mercado se mantenga el orden interno indispensable; los vendedores deberán abstenerse de las siguientes acciones:

1. Obstruir con su mercadería, mobiliario o equipos las entradas, salidas y pasillos de circulación del mercado. En consecuencia ningún negocio podrá funcionar en la zona de circulación y acceso del mercado.
2. Hacer propaganda de su negocio por medio de la utilización de aparatos de amplificación de sonido en cada mercado dispondrá de

un equipo de amplificación que estará bajo el control del administrador del mercado y que servirá para brindar información tanto a los comerciantes así como al público.

3. Arrojar en el área de circulación desperdicios, basuras o artículos en desuso.
4. Encender velas en los puestos de ventas.
5. Lavar las instalaciones, enseres y utensilios del puesto con sustancias corrosivas.

## **CAPITULO IV**

### **DE LA CONCESION DE PUESTOS**

Art. 19.- Las relaciones entre los vendedores permanentes y la municipalidad se regirá por un convenio de concesión, mediante el área de un puesto determinado con las instalaciones y servicios inherentes a ese puesto; y, el arrendatario, como contraprestación, pagará el canon de arrendamiento respectivo y el valor de los servicios adicionales que se le presten. El municipio garantiza al comerciante el uso permanente del puesto, mientras que cumpla con las normas de estas ordenanzas más disposiciones complementarias y este se obliga a responder por la buena conservación del local y sus instalaciones.

Todas las adecuaciones que el vendedor hiciere, previa autorización de la dirección de mercados pasaran a constituir propiedad municipal al momento de la entrega del puesto de venta.

Art. 20.- No se presume convenio de concesión por el simple uso de un área para la venta de producto. Para tales fines es indispensable la existencia del convenio escrito según lo dispuesto el artículo anterior.

Art. 21.- El convenio de concesión se entiende celebrado únicamente con el vendedor titular, en consecuencia queda terminantemente prohibido, ceder,

donar, vender, arrendar el puesto asignado a otra persona. La violación de esta disposición será causa de terminación automática del convenio de concesión.

Art. 22.- Se considerará que el comerciante ha efectuado el traspaso de local o puesto asignado cuando deje de atender personalmente por un periodo de quince días consecutivos o más, salvo el caso de enfermedad o cualquier otra capacidad física que deberá justificarse ante la dirección del mercado.

La presencia ocasional del comerciante en su puesto de trabajo no le desvirtúa la anterior presunción.

Art. 23.- Si por enfermedad del vendedor se viere en el caso de abandonar su puesto de trabajo, deberá justificar su inasistencia mediante la prestación del respectivo certificado médico otorgado por el médico municipal por el lapso que determine el facultativo consultado. En tal eventualidad en el puesto de trabajo podrá ser ocupado por un reemplazante el mismo que para ser aceptado por las autoridades competentes, deberá cumplir con los requisitos exigidos al titular del local o puesto de trabajo.

Art. 24.- Si la ausencia del vendedor fuere motivada por la fuerza mayor o caso fortuito, el permiso respectivo deberá solicitarlo a la Dirección de Mercados y proponer el nombre del reemplazante, el mismo que será aceptado por la Dirección previo al cumplimiento de los mismos requisitos exigidos al titular del puesto.

## **CAPITULO V**

### **DE LAS SANCIONES Y PROCEDIMIENTOS PARA SU APLICACIÓN**

Art. 25.- El Art. 25 dirá: las tarifas establecidas por la Municipalidad de Portoviejo para cada uno de los mercados que dependen de su administración y control, según el tipo de puestos asignados a los

arrendatarios y los servicios que prestan a los mismos, serán aprobados por la Corporación Municipal mediante resolución y que el primer reajuste se lo realice en el mes de abril.

Estos niveles tarifarios, deberán ser ajustados anualmente por la Dirección Financiera, a fin de que los mismos cubran el servicio de la deuda contraída por la Municipalidad de Portoviejo y los costos de operación, administración y mantenimiento del sistema de mercados.

Art. 26.- Los comerciantes permanentes que tengan puestos de venta en los mercados municipales, deben efectuar el pago de los cánones de arrendamiento correspondiente en los primeros diez días de cada mes al recaudador del mercado, quien entregara el título respectivo emitido por la Dirección Financiera Municipal. Los títulos se emitirán por duplicado y serán pre numerados; el original se entregara al comerciante y el duplicado servirá para el control del recaudador.

Art. 27.- Los vendedores ocasionales que tengan puestos de venta en los mercados municipales, deben efectuar el pago de las tardas a las que estén obligados, al mismo funcionario al que se refiere el artículo precedente. El pago en referencia se realizara diariamente con la fecha del día avalizado por la Dirección Financiera Municipal.

## **CAPITULO VI**

### **DE LAS SANCIONES Y PROCEDIMIENTOS PARA SU APLICACIÓN**

Art. 28.- Las infracciones a las normas contenidos en la presente ordenanza serán sancionadas como a continuación se señala:

- a) Multa de hasta un salario mínimo vital, según la gravedad de la falta, para quienes inobserven las disposiciones contenidas en los artículos 16,17 y 18 de esta ordenanza.

- b) Suspensión temporal hasta por quince días para quienes reincidan en el cometimiento de las infracciones a las que se refiere el literal a. de este artículo.
- c) Decomiso de las mercaderías cuando estas se hallaren en mal estado, fueren nocivas para el consumo humano, cuando tuviere la certeza de que son falsificadas, o cuando en general no reúnan las condiciones previstas por las leyes vigentes, sus reglamentos o esta ordenanza.
- d) Cancelación del convenio de concesión del local o sitio de trabajo cuando el arrendador no pague el canon de arrendamiento por dos o más meses, cuando injustificadamente haya abandonado el sitio de trabajo por quince días o más, cuando se comprobare que en el local se expende o se consume drogas, cuando se verifique que en el local se conserva materiales explosivos o inflamables. La imposición de multas se hará efectiva mediante la intervención de uno de los Comisarios Municipales, de oficio o a petición escrita del Administrador o Director de Mercados. La cancelación de la misma se realizara en la Tesorería Municipal. Las mercaderías decomisadas serán puestas a órdenes del Comisario municipal para el trámite de Ley que en cada caso corresponda.

Art. 29.- Las sanciones previstas en esta ordenanza se aplicarán sin perjuicio de las que hubiere lugar por la violación a las normas del Código de Salud o su reglamento, Código Penal y más disposiciones legales o reglamentarias.

Art. 30.- La municipalidad de Portoviejo por medio de la Dirección de Mercados, dictara los reglamentos y las normas de carácter interno que sean necesarias para la aplicación de esta ordenanza

Art. 31.- Derogase las ordenanzas y demás disposiciones relacionadas con la administración de los mercados del cantón Portoviejo que se opusieren a la vigencia y aplicación de la presente.

Art. 32.-La presente ordenanza entrara en vigencia a partir de su aprobación por parte de la Corporación Municipal.

Dado y firmado en la sala de sesiones del Consejo Municipal de Portoviejo, a los veintiocho días del mes de julio del dos mil nueve.

(GAD, 2011, págs. 1, 9)

## **2.5. HIPÓTESIS**

### **2.5.1. HIPÓTESIS LÓGICA**

La situación económica de los vendedores informales incide significativamente en el comercio informal del mercado N° 1 en la Ciudad de Portoviejo.

### **2.5.2. HIPÓTESIS NULA**

La situación económica de los vendedores informales no incide significativamente en el comercio informal del mercado N° 1 en la Ciudad de Portoviejo.

### **2.5.3. HIPÓTESIS ESTADISTICA**

VI = A

VD = B

H1 = Hipótesis lógica

H0 = Hipótesis Nula

H1 =  $A > B$

H0 =  $A \leq B$



## **2.6. IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES**

### **2.6.1. VARIABLE INDEPENDIENTE**

Situación económica de los vendedores informales.

### **2.6.2. VARIABLE DEPENDIENTE**

Comercio Informal en el mercado N°1 del cantón de Portoviejo.

## 2.7. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

### 2.7.1. VARIABLE INDEPENDIENTE: SITUACIÓN ECONÓMICA DE LOS VENDEDORES INFORMALES.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICO	TÉCNICA O INSTRUMENTOS
<p>El vendedor informal es una persona que se caracteriza por su forma de buscar la manera de generar ingresos, son personas que tienen derecho como todo trabajador, su capacidad productiva los destaca pero son marginados por la alta sociedad debido a su poco desempeño que han tenido en sus estudios y a la pobreza que los acecha cada día. (Bhatt, 2012)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ordenanzas municipales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incumplimiento de ciertas reglas y normas.</li> <li>• Falta de capacitación a los vendedores.</li> <li>• Desconocimiento total de las ordenanzas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Conoce usted algo sobre las ordenanzas municipales?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación intelectual.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desconocimiento de la ocupación pública.</li> <li>• No tienen oportunidades adecuadas de empleo.</li> <li>• Informalidad por parte de personas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿La falta de preparación académica es la causa para que usted haiga optado por este trabajo?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos económicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pobreza.</li> <li>• Necesidades básicas.</li> <li>• Marginación por parte de empresas formales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo cubre sus gastos en caso de que no este empleado?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>

## 2.7.2. VARIABLE DEPENDIENTE: COMERCIO INFORMAL DEL MERCADO N°1 DEL CANTÓN PORTOVIEJO.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICO	TÉCNICA O INSTRUMENTOS
Todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores a cuenta propia-excepto los técnicos y los profesionales- forman parte de la economía informal. (OIT, 2000, pág. 3)	• Desorden público.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insalubridad.</li> <li>• Comercio informal.</li> <li>• Falta de seguridad a los ciudadanos.</li> </ul>	• ¿Sabía usted que está contribuyendo con el desorden público?	• Encuesta
	• Desempleo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inconformidad salarial.</li> <li>• Falta de preparación.</li> <li>• Necesidades que sostener.</li> </ul>	• ¿Busco alguna vez un empleo formal?	• Encuesta
	• Inversión.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altos precios de alquiler.</li> <li>• Sectores comerciales inseguros.</li> <li>• Falta de estudio de mercado.</li> </ul>	• ¿Qué tan alta es la inversión que realiza en el espacio público?	• Encuesta

## CAPÍTULO III

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

La investigación exploratoria se la realiza para determinar los distintos casos de porque muchos han optado por escoger un trabajo como este y las condiciones que presta el mercado N°1 para un puesto de trabajo.

La investigación descriptiva hace referencia a todas las comparaciones internacionales y nacionales de como se hace el desenvolvimiento de las personas que trabajan en las calles o espacios de vía pública que estos ocupan y de cómo llegan de otras partes.

La investigación sintética se la obtuvo de fuentes externas, donde se indica que el problema es a nivel de todo el mundo debido a la falta de empleo o debido a la falta de preparación que estos llegan a tener que es muy poca en este caso en la mayoría de ellos.

La investigación analítica describe e interpreta los contenidos investigados por otros autores.

La investigación propositiva se la realiza para determinar el punto de vista que estos trabajadores tienen por este trabajo.

#### 3.2. MODALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

**Investigación de Campo.-** Esta investigación es la que estudia el objeto o caso de forma directa en el lugar de los acontecimientos o donde queremos realizar la investigación para recopilar datos extraídos de donde se origina el problema o caso a estudiar. Por ejemplo: la encuesta.

**Investigación Bibliográfica.-** Es información recopilada de investigaciones ya realizadas que sirven como guía para realizar nuestra investigación.

### **3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS**

#### **3.3.1. MÉTODOS**

**Método Inductivo.-** Es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares, y parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación.

**Método Cuantitativo:** recoge y analiza datos sobre variables y estudia las propiedades y fenómenos cuantitativos sus objetivos son cuantitativos.

**Método Estadístico.-** Es la Recolección, Organización, Presentación, Análisis e interpretación de datos estadísticos.

#### **3.3.2. TÉCNICAS**

**Encuesta.-** En la presente investigación será utilizada para la recopilación de datos un cuestionario previamente diseñado (preguntas cerradas) sin modificar el entorno ni controlar el proceso que se está observando.

### **3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **3.4.1. POBLACIÓN**

El número de habitantes a considerar en nuestra investigación es de 500 personas de una muestra de 12 a 60 años.

#### **3.4.2. MUESTRA**

##### **3.4.2.1. TIPO DE MUESTRA**

- ❖ Aleatorio

### 3.4.2.2. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Población Portoviejo 280.029

$n = ?$

$P = 0,5$

$Q = 0,5$

$N = 500$

$Z = 1,96$

$e = 0,05$

$$n = \frac{(Z)^2 \times P \times Q \times N}{(Z)^2 \times P \times Q + Ne^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 500}{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 + 500(0,05)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 \times 0,5 \times 0,5 \times 500}{3,8416 \times 0,5 \times 0,5 + 500 (0,0025)}$$

$$n = \frac{480.2}{0.9604 + 1.25}$$

$$n = \frac{480.2}{2.210}$$

$$n = 217$$

## 3.5. RECURSOS

### 3.5.1. HUMANOS

- ❖ Autor de la investigación:  
Zambrano Molina Manuel Enrique
- ❖ Tutor:  
Ec. Francisco Verduga Vélez
- ❖ Autoridades Municipales

- ❖ Vendedores o comerciantes informales.

### **3.5.2. MATERIALES**

- ❖ Hojas A4
- ❖ Lápiz
- ❖ Corrector
- ❖ Esferos
- ❖ Borrador

### **3.5.3. TECNOLÓGICOS**

- ❖ Laptop
- ❖ Internet
- ❖ Memoria
- ❖ Impresora

### **3.5.4. ECONÓMICOS**

- ❖ \$394,00 dólares americanos.

## **3.6. FUENTES Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

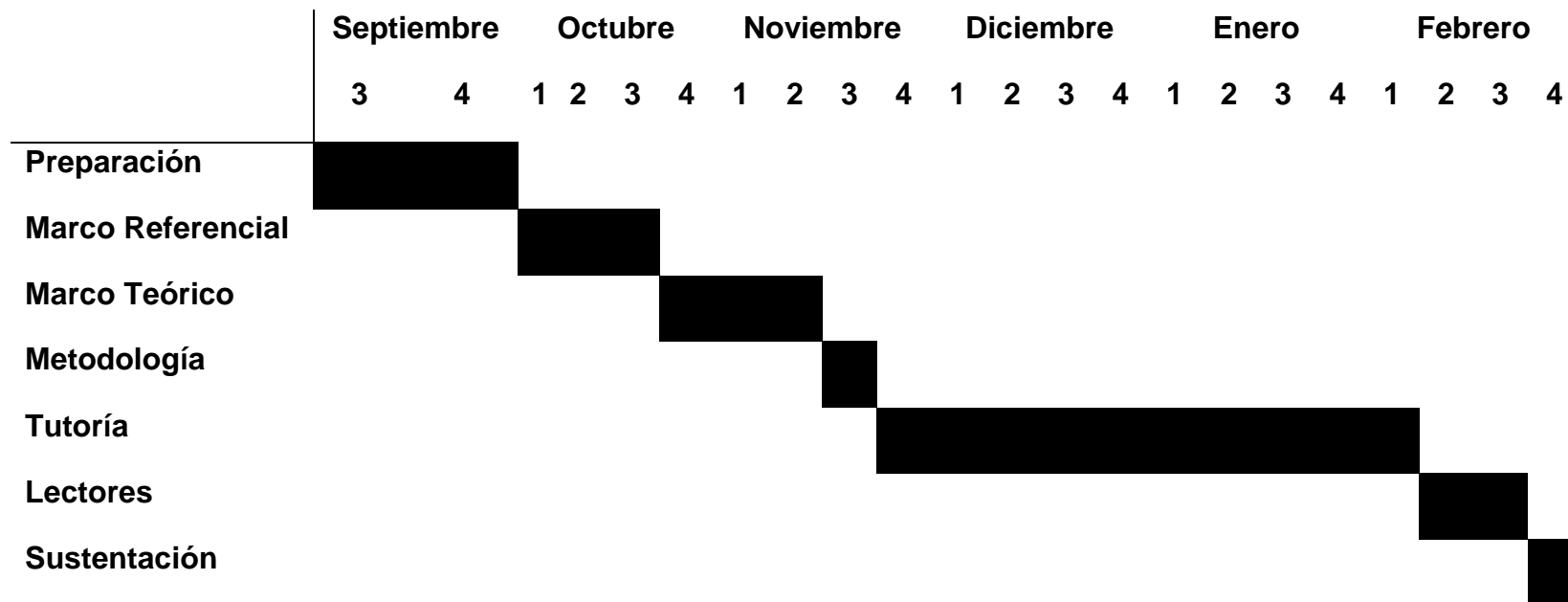
Para la presentación del trabajo de investigación se utilizara un paquete de office en donde Word servirá para procesar textos de la investigación que se está realizando, Excel se utilizara para la elaboración de tablas y graficas estadísticas, Visio ayudará para la elaboración de diagramas de flujo y PowerPoint ayudara a elaborar y desarrollar el propósito de sustentación final para la obtención del título.

**3.7. PRESUPUESTO DE GASTO**

<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
Internet	<b>80 horas</b>	<b>0,80</b>	<b>64</b>
Hojas A4	<b>5 resmas</b>	<b>4</b>	<b>20</b>
Impresiones	<b>1.500 hojas</b>	<b>0,08</b>	<b>120</b>
Transporte	<b>30 viajes</b>	<b>3</b>	<b>90</b>
Imprevistos	<b>Otros</b>		<b>100</b>
Total			<b>394</b>



### 3.8. CRONOGRAMA



## **CAPITULO IV**

### **4. VARIABLE INDEPENDIENTE**

#### **4.1. ORDENANZAS MUNICIPALES**

Está basado en el Ordenamiento jurídico dictaminado por las máximas autoridades de la ciudad quienes son las responsables de mantener el orden del cantón y quienes se encargan de aplicar correctamente la reglamentación para regular que las personas no copen o destruyan todas las calles de la ciudad. (Machicado, 2012, pág. 1)

Para todos los vendedores ambulantes existen reglas y normas que estos desconocen como lo son el colaborar evitando dejar las calles sucias, no obstruir el paso en el pavimento debido a que esto causa problema a los vehículos que circulan por estas calles, ordenar adecuadamente a los comerciantes elaborando puestos donde puedan ser reubicados para que no causen malestar a la ciudadanía, no deteriorar las calles debido a que esto da una mala imagen ante la sociedad.

En si se ocupan de regular la organización administrativa del municipio, así como la de policía rural y la policía urbana recalcando que el municipio es el encargado de velar por los daños que se ostentan en la ciudad y ver de qué manera está organizada la ciudad o el medio rural en si en la actualidad la policía municipal es aquella que se encarga de mantener en orden la ciudad haciendo que se mantenga siempre limpia y que los ciudadanos no cometan infracciones en contra de la ciudad ni en contra de la misma naturaleza.

La ordenanza que reglamenta el funcionamiento de los mercados minoristas del cantón Portoviejo esta normada por cinco capítulos el primero que dictamina las disposiciones generales, normas que son habitual para los mercados minoristas del cantón Portoviejo y enjuicia reglas de cómo están estructurados los mercados municipales de la ciudad.

El siguiente capítulo habla de la dirección y administración de los mercados lo cual nos da a entender de cómo está estructurada la organización de los mercados y que tiene que estar a cargo de un director quien responda a los actos ocurridos ante el alcalde y al consejo cantonal de la ciudad a la que este corresponda, esta debe de ejercer funciones con las Direcciones de: Higiene Municipal, de Justicia y Vigilancia, las Comisarias y Policía Municipal.

El capítulo tres corresponde a los pasos que deben de cumplir los vendedores que quieren estar estructurados en un puesto dentro de cada mercado municipal corresponde a requisitos que deben de cumplir cada uno de ellos ya sea como vendedor permanente o como vendedor ocasional. También nos dicta las obligaciones de los vendedores como lo es pagar por el arrendamiento de cada puesto, utilizar el puesto solamente para vender productos, cumplir con las normas de higiene establecidas por el municipio, que los vendedores permitan a las personas autorizadas para inspección y exámenes sanitarios de cada puesto, utilizar pesas y medidas debidamente controladas por las autoridades municipales, mantener en tablillas los precios de los artículos y productos que se expenden en el puesto de trabajo, presentar al público la debida atención y cortesía usando lenguajes apropiados, actualizar el certificado de salud cada año, utilizar el uniforme aprobado por la municipalidad.

En este mismo capítulo nos da a conocer también lo que se les prohíbe a los vendedores está prohibido dormir dentro del mercado, vender mercaderías que no tengan relación con el giro del negocio, perforar paredes para poner anuncios que no son autorizados por la autoridad respectiva, vender, poseer, vender, beber bebidas alcohólicas o artículos de contrabando, conservar cualquier tipo de explosivos o materiales inflamables en el interior de los mercados, portar o mantener armas sin permiso legal correspondiente. Mientras que para el orden interno se proceden las siguientes normas como lo son obstruir los pasillos circulación o los pasos de entrada y salida con mercadería, hacer propaganda con equipos de amplificación de sonidos,

arrojar desperdicios o basura en la área de circulación, encender velas en los puestos, lavar las instalaciones o puestos de trabajo con sustancias corrosivas.

En el capítulo cuatro nos habla de la concesión de los puestos que es el pago por arrendamiento de los puestos, rescindir un contrato por el incumplimiento de las normas escritas en este capítulo para cada vendedor que tenga convenio con la administración municipal ya sea por falta de pago del arrendamiento o por reincidir en la infracción de dichas normas graves escritas en esta ordenanza.

Capitulo cinco que son las tarifas establecidas por la municipalidad de Portoviejo lo cual depende de la administración y control que tenga cada mercado situado en la ciudad.

Y el sexto y último capítulo corresponde a las sanciones y procedimientos aplicados según las faltas cometidas el modo de recaudación decomiso de mercaderías ya sean ilegales o de contrabando, por la falta de pago del canon o puesto en el que trabaja.

#### **4.1.1. DESCONOCIMIENTO SOBRE ORDENANZAS.**

Desconocer sobre algo presenta por lo general dos términos que se usan frecuentemente en el lenguaje común, primero podemos resaltar la ignorancia que alguna persona tiene respecto a algo o alguien ya sea en un hecho o una situación que se esté suscitando, las ordenanzas municipales no todos los ciudadanos las conocen es así que los trabajadores informales muchos no saben sobre las normas y reglas que se deben de cumplir en un espacio público de trabajo e incluso muchas personas solo pagan sus rentas de espacio público pensando que eso es todo lo que hay que cumplir con el municipio sin tomarle importancia a la limpieza y el orden del lugar sin provocar más desorden estas normas las deberían de conocer todos los comerciantes informales ya sea a través de una capacitación o buscando

un método de hacerles llegar esta información a cada uno de ellos y además haciéndoles cumplir. (Nerina, 2007)

La desesperación de buscar maneras de generar ingresos ante la presencia del desempleo es muy notorio en los habitantes de la ciudad de Portoviejo es por esto que cada vez aumenta más el número de empleados informales, en donde muchos no tienen conocimiento ni idea de las reglas y normas suscitadas por el gobierno local.

Es así que la ordenanza que reglamenta el funcionamiento de los mercados minoristas del cantón Portoviejo son pocas conocidas, dentro de esta ordenanza nos codifica todo el régimen que tiene que cumplir cada mercado municipal público que entre en funcionamiento dentro de la ciudad porque es dentro de esta donde se codifica cada norma que debe cumplir los vendedores que forman parte de un puesto dentro del mercado.

TABLA # 1

## ¿QUÉ CONOCE SOBRE LAS ORDENANZAS MUNICIPALES?

## ORDENANZAS MUNICIPALES

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	%
Mucho	22	10,14%
Poco	153	70,51%
Nada	42	19,35%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

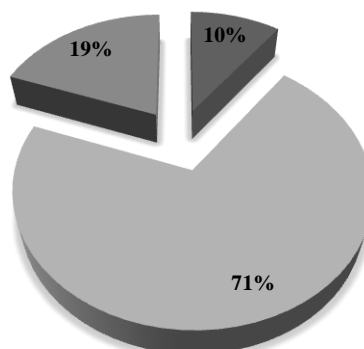
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 1

## ORDENANZAS MUNICIPALES

■ Mucho ■ Poco ■ Nada



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

De 217 comerciantes encuestados solo 10,14% saben sobre las ordenanzas municipales, la mayoría de ellos conocen poco sobre esto arrojando un total de 70,51% y el 19,35% de los encuestados no conocen nada sobre la pregunta realizada.

Dentro del mercado muchos conocen algo sobre ordenanzas pero solo lo conocen desde de un punto de vista porque la mayoría no saben lo que

esta contiene dentro de cada capítulo y de cómo es que en realidad rigen dentro del municipio quienes son los encargados de velar por la misma.

#### **4.1.2. INCUMPLIMIENTO DE REGLAS Y NORMAS MUNICIPALES.**

En cada municipio de cada ciudad se exigen normas y reglas la cual todos los ciudadanos debemos cumplir a cabalidad, entre la facultad de regulación de un ámbito material de interés local y el poder para establecer cuándo y cómo el incumplimiento de una obligación impuesta, los vendedores informales son personas que buscan distintas maneras de generar ingresos sin embargo ellos al escoger el empleo informal desconocen de dichas reglas y normas que son exigidas por la municipalidad de cada cantón por lo tanto no cumplen con ellas debido a que en las calles se comercializa libremente los productos que ellos llevan consigo mismo y sin saber que cometen infracciones en contra del reglamento, esto debido a la falta de conocimiento de las mismas y sin saber que están contribuyendo con el desorden de la ciudad, esto se debe a la falta de publicación de dichas normas que solo las autoridades conocen. (ARARTEKO, 2001, pág. 489)

Además muchos ciudadanos desconocen o poco conocen sobre este tema debido a la falta de información brindada a la ciudadanía que existe por parte de las autoridades.

Por lo general las autoridades municipales manejan ciertas reglas y normas que deben de hacer cumplir a los comerciantes informales, hay comerciantes que cumplen las leyes pero solo cuando están las autoridades presentes esto se debe a la poca cultura de organización que estas personas manejan, cuando ciertas personas incumplen en contra de las normas y reglas reguladas por el municipio son sancionadas con multas económicas o se les quita el o los productos que estas andan recorriendo de manera injusta debido a que hay casos en que son menores de edad y estos no suelen defenderse como un adulto o simplemente no saben lo que pasa debido que ellos no saben las reglas y normas que se deben de cumplir estos lo hacen solo para hacer cumplir el pago del dinero.

Por lo tanto los vendedores desconocen de estas normas como lo son: cumplir con las normas de higiene establecidas por el municipio, utilizar pesas y medidas debidamente controladas por las autoridades municipales, mantener en tablillas los precios de los artículos y productos que se expenden en el puesto de trabajo, presentar al público la debida atención y cortesía usando lenguajes apropiados, actualizar el certificado de salud cada año, utilizar el uniforme aprobado por la municipalidad, no vender, poseer, vender, beber bebidas alcohólicas o artículos de contrabando, como lo son obstruir los pasillos circulación o los pasos de entrada y salida con mercadería, hacer propaganda con equipos de amplificación de sonidos, arrojar desperdicios o basura en la área de circulación, encender velas en los puestos, lavar las instalaciones o puestos de trabajo con sustancias corrosivas. Esto se debe a la falta de información que poseen los vendedores. La mayoría desconoce por qué no son vendedores establecidos dentro de un puesto de trabajo establecido debido a que muchos vendedores solo laboran los fines de semana que son los días donde se reúnen la mayor cantidad de clientes.



TABLA # 2

**¿CONTRIBUYE USTED SIGUIENDO LAS REGLAS DE LAS  
AUTORIDADES MUNICIPALES PARA EVITAR EL DESORDEN?**

**REGLAS PARA EVITAR EL DESORDEN**

<b>ALTERNATIVAS INFORMALES</b>		<b>%</b>
Siempre	41	18,89%
Casi siempre	59	27,19%
A veces	89	41,01%
Rara vez	22	10,14%
Nunca	6	2,76%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

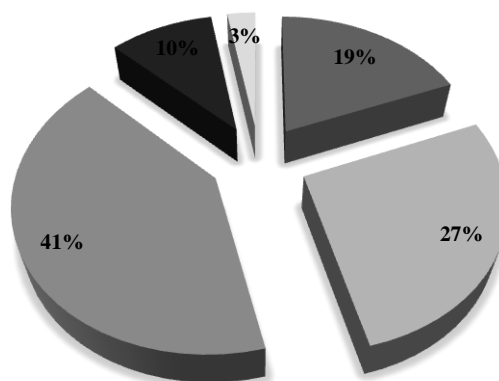
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 2

**REGLAS PARA EVITAR EL DESORDEN**

■ Siempre ■ Casi siempre ■ A veces ■ Rara vez ■ Nunca



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

En esta pregunta el 18,89% de las personas siempre colaboran para evitar el desorden de la ciudad, el 27,19% respondió casi siempre, el 41% respondió que solo a veces debido a que pocos son los que siguen o conocen las reglas al igual que las personas que pusieron rara vez que fue el 10,14% de

los encuestados ellos debido a que solo trabajan los fines de semana o no lo hacen todos los días y pocos son las personas que nunca los hacen que equivale a un 2,76% de las personas encuestadas.

La mayoría de vendedores no siguen las normas establecidas debido a la falta de organización que manejan las autoridades y a que ellos solo laboran los fines de semana, mientras que los que en realidad colaboran son los puestos ya establecidos dentro del municipio y dentro de un marco legal aunque no hacen en su totalidad.

#### **4.1.3. FALTA DE CAPACITACIÓN A VENDEDORES INFORMALES.**

Es la falta de conocimiento de dichas leyes que rigen en la ciudad para las personas que ocupan las aceras, en la cual estas personas empiezan su negocio, muchos quizás piensen que es fácil trabajar en la vía pública pero para esto se debe de requerir ciertos conocimientos la cual deberían de ser consultado con una autoridad municipal para que este le indique las normas y reglas que impone el municipio para aquellas personas o trabajador que ocupa la vía pública y así no exista un desconocimiento por parte de las personas que hacen esto a diario y así contribuya con el orden de la ciudad y evite el desorden donde se presentan problemas que agravan la situación frente a la falta de apoyo que estos presentan frente a un negocio legalmente constituido. (OIT, s.f., pág. 4)

Esto debería ser manejado adecuadamente por las máximas autoridades debido a que para que todos puedan cumplir las reglas y normas estas deberían ser impartidas a todos los ciudadanos principalmente a los comerciantes que trabajan en las aceras del mercado N°1 para que así todos puedan cumplir y seguir dichas leyes, para que esto sea posible se debería armar un plan de capacitación o alguna estrategia para hacer llegar esta información a los comerciantes informales debido a que ellos manejan un conocimiento pobre sobre este tema debido a la falta de información que se da en la ciudad.

TABLA # 3

**¿LAS AUTORIDADES MUNICIPALES LE DA A CONOCER LAS REGLAS QUE IMPONE EL MUNICIPIO PARA LOS VENDEDORES COMO USTED?**

**CONOCIMIENTO DE REGLAS PARA LOS VENDEDORES**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>INFORMALES</b>	<b>%</b>
Siempre	18	8,29%
Casi siempre	21	9,68%
A veces	50	23,04%
Rara vez	107	49,31%
Nunca	21	9,68%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

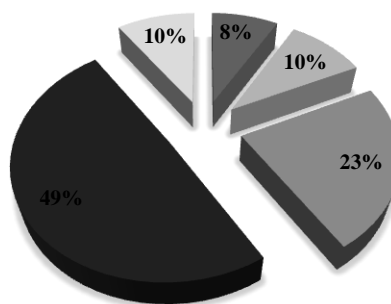
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 3

**CONOCIMIENTO DE REGLAS PARA LOS VENDEDORES**

■ Siempre ■ Casi siempre ■ A veces ■ Rara vez ■ Nunca



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

En esta pregunta nos da a entender que las autoridades municipales tienen poca relación con los comerciantes debido a que solo el 8,29% de los comerciantes conocen las reglas y solo el 9,68% respondió que solo a veces le dan a conocer las normas para ellos, en otro lado tenemos que el 23,04% solo a veces le explican las reglas que le imponen a ellos,

mientras que el 49,31% respondió que rara la vez que una autoridad municipal le da a conocer las normas de los vendedores y por último el 9,68% respondió que nunca ha conocido las normas impuesta para ellos.

La mayoría de personas son poco o nada informadas sobre las reglas y normas impuestas por el municipio es a esto a que se debe el incumplimiento de las leyes establecidas dentro del marco legal el trato de los vendedores con las autoridades municipales es pésimo según lo define esta pregunta.

#### **4.2. PREPARACIÓN INTELECTUAL**

Es la preparación académica que recibe una persona a través de sus diferentes etapas de estudios en diferentes periodos de educativos y en la mayoría de las veces con el apoyo de los padres o familiares queridos siendo estos quienes seleccionan una unidad educativa para que sus hijos reciban una enseñanza adecuada a través de docentes capacitados con criterios profesionales les ayuden a estas personas a aprender técnicas o desarrollar habilidades de estudios científicos, pensar analíticamente, expresarse por escrito con un mínimo de riqueza y corrección, para que con el tiempo se conviertan en futuros profesionales ayudados de conocimientos estratégicos y específicos que servirán para su labor profesional y su diario vivir. (Aguiló, 2005, pág. 2)

Sin embargo a través de la presente investigación se ha podido determinar que muchos han iniciado su etapa de estudio cursando el nivel de primaria de estudio pero sin embargo la mayoría de las personas han dejado abandonado sus estudios debido a la falta de recursos económicos que estos poseen o la falta de apoyo brindada por sus familiares o debido a que muchos comenzaron esta actividad económica a temprana edad la cual les quitaba tiempo y espacio en las labores que estos realizaban y muchos prefirieron comenzar a laborar para llevar algo al hogar, es así que muchos se han limitado en esta actividad económica y así quedarse solo con este

tipo de empleo que por cierto es un empleo digno pero mal visto por la sociedad debido al caos y desorden que es muy notorio en esta ciudad lo cual muchos dicen que esto genera pobreza debido a que la falta de estudios limitan a las personas en sus conocimientos quitando así sus ganas de seguir adelante, es más no llevan una administración adecuada en sus negocios debido a que no saben cómo hacerlo.

TABLA # 4

## ¿QUÉ NIVEL DE PREPARACIÓN EDUCATIVA TIENE USTED?

## NIVEL DE PREPARACIÓN EDUCATIVA

ALTERNATIVAS	INFORMALES	%
Primaria	170	78,34%
Secundaria	41	18,89%
Superior	6	2,76%
Cuarto nivel	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

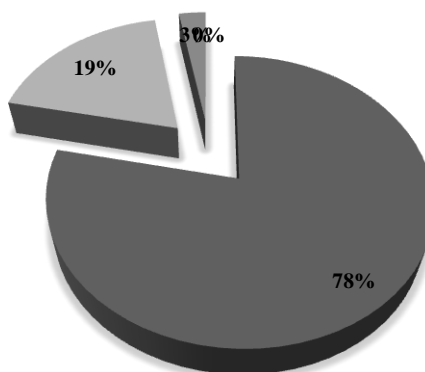
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 4

## NIVEL DE PREPARACIÓN EDUCATIVA

■ Primaria ■ Secundaria ■ Superior ■ Cuarto nivel



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

El nivel de preparación de los comerciantes según la mayoría de ellos es de nivel primario siendo el 78,34%, mientras que el 18,89% han cursado en el nivel de secundaria y el restante 2,76% el nivel superior, cabe destacar que muchos no han culminado su etapa de estudio en la que se encuentran por diversas razones.

El nivel de preparación educativa de estas personas es pésimo debido a que la mayoría solo tiene un nivel de instrucción primaria pero vale recalcar que no todos han terminado esta etapa de estudio debido a diferentes problemas.

#### **4.2.1. DESCONOCIMIENTO DE LA OCUPACIÓN PÚBLICA.**

Muchas personas desconocen que al trabajar en un espacio público están obstaculizando la vía legal y de tránsito vehicular de las calles que se encuentran cerca de este, quizás muchos piensan que esto es solo un puesto de trabajo al parecer la desesperación de estas personas de buscar fuentes de ingresos los llevan a trabajar en estos espacios al ver que la demanda laboral es poca en la ciudad o no son aceptados debido a la falta de preparación intelectual todo esto de la mano de la desesperación al ver que no hay oferta laboral. (Carrión, pág. 2)

E incluso estas personas no saben que al cometer una falta que valla en contra de las calles están siendo expuestos a ser multados por las autoridades municipales que administran dicho mercado, el obstruir el paso peatonal y el tránsito vehicular conlleva al caos que se genera todos los días en estas calles hay personas que ponen sus negocios debajo de las veredas esto no debería ser permitido porque genera malestar en la sociedad debido al malestar que les causa a los vehículos al momento de transitar por el lugar esto debería ser sancionado y tener más control por parte de la administración del mercado N°1.

#### **4.2.2. FALTA DE EMPLEO.**

La poca demanda laboral en el cantón conlleva a muchas personas a buscar una idea o una solución a sus problemas económicos. Esto se debe a las pocas empresas que se sitúan en la ciudad o a la poca aceptación de personal en cada una de estas, la falta de empleo es un gran problema en la actualidad no solamente en nuestro medio sino a nivel global, esto es una de las graves causas por la cual muchos desempleados han optado por esta

actividad laboral o debido a que el salario básico no satisface sus expectativas debido a que la alza de precios hace que la canasta básica suba lo cual no alcanza el salario que perciben es así que estas personas optan por el empleo informal. (Sabino, 1991, pág. 135)



TABLA # 5

**¿CON QUE FRECUENCIA HA BUSCADO USTED UN TRABAJO FORMAL EN ALGUNA EMPRESA?**

**TRABAJO FORMAL**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>INFORMALES</b>	<b>%</b>
Siempre	4	1,84%
Casi siempre	8	3,69%
A veces	41	18,89%
Rara vez	50	23,04%
Nunca	114	52,53%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

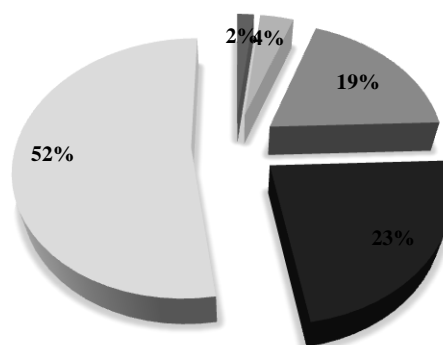
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 5

**TRABAJO FORMAL**

■ Siempre ■ Casi siempre ■ A veces ■ Rara vez ■ Nunca



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

En esta pregunta pocos son los comerciantes que frecuentemente han buscado un trabajo formal que equivale 1,84%, mientras que el 3,69% lo ha hecho casi siempre, el 18,89% lo ha hecho solo a veces mientras que el

18,89% lo ha hecho rara vez y dejando a la mayor parte de los encuestados que nunca han buscado un trabajo formal siendo el 52,53%.

La mayoría de estas personas no han buscado trabajo en una empresa formal debido a su pobre historial educativo que poseen unos sienten temor a ser rechazados y otros prefieren emprender y salir adelante por sus propios medios sin tomar en cuenta los riesgos que esto puede llevar.

#### **4.2.3. INFORMALIDAD Y ANALFABETISMO.**

Los comerciantes informales muchos no tienen una etapa de estudio concluida o dejan sus estudios debido a la falta de apoyo por parte de los familiares o por falta de recursos económicos la cual los obliga a ellos buscar trabajo en la cual la mayoría optan por el comercio informal y la poca enseñanza recibida les conlleva a no saberse expresar ante alguien para poder buscar un empleo formal en que las empresas lo que hacen es ignorar a estas personas debido a su poco proceso de estudio y a que estos no saben ni leer ni escribir mucho menos expresarse ante el público, ellos optan por que sus hijos no sigan sus pasos pero cuando la situación es agravante nada se puede hacer para frenar la informalidad. (COLOSAL, pág. 1)

el analfabetismo es un factor determinante en estas personas debido a que sus conocimientos y enseñanzas aprendidas son limitadas a tal punto que muchos deciden a quedarse sin aprender un poco más para poder desarrollar otras habilidades y conocimientos técnicos que se aprenden en las diferentes etapas de estudios que tiene todo profesional es mas ellos piensan que con el salario que llevan a casa es más que suficiente para salir adelante sin tomar en cuenta que pueden ser mejores empresarios o buenos emprendedores, el analfabetismo va de la mano con la informalidad debido a que esto hace que uno no sepa ni hablar ni escribir adecuadamente mucho menos expresarse ante otras personas según las encuestas realizas la mayoría de los comerciantes no saben leer ni escribir debido a que mucho abandonaron sus etapas de estudio en el nivel de primaria lo cual limitaron sus conocimientos en estas destrezas que son importantes en esta vida.

### **4.3. RECURSOS ECONÓMICOS.**

En economía se lo denomina como al conjunto de capacidades humanas, y bienes de capital, escasos en relación a su demanda, en relación a esto es como se pueden generar productos o servicios sin recursos no se puede generar ni dinero ni productos. (Sabino, 1991, págs. 249-250)

Los recursos económicos es el capital que una persona requiere para emprender un negocio y establecerse económicamente o realizar una actividad económica, muchas personas carecen de este recurso la cual los lleva a tomar como medida el emprender un negocio pequeño con la cual busque generar recursos económicos que ayuden a cubrir necesidades básicas, para las personas que optan por el comercio informal lo hacen generando pequeñas inversiones a tal punto que les ayude a salir de una inestabilidad económica e incluso la falta de dinero en un hogar genera controversias así como también genera pobreza y la carencia de necesidades principales con la cual una persona vive cada día, muchos vendedores ambulantes invierten sin saber si el negocio es rentable o no.

Además la falta de este recurso limita a las personas con el gasto del hogar debido a que si el dinero no alcanza se hacen recorte de presupuesto en base a las principales necesidades básicas que una persona usa a diario en el hogar como lo son alimentos, luz, agua y otros, en cambio en el trabajo que emplean los informales esto es necesario por si no cuenta con dinero como invierte para generar recursos mucho menos pueden adquirir prestamos ya que no llevan registro de cuentas claras en la cual un banco pueda confiar es aquí donde muchos prefieren endeudarse con los llamados chulqueros que son personas que cobran una tasa interés que no la estipula la ley lo cual hace que esto sea un delito.

TABLA # 6

**¿SU ACTUAL ACTIVIDAD ECONÓMICA SIRVE PARA CONTRIBUIR SUS RECURSOS?**

**ACTIVIDAD ECONÓMICA ACTUAL**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>INFORMALES</b>	<b>%</b>
Siempre	15	6,91%
Casi siempre	78	35,94%
A veces	97	44,70%
Rara vez	24	11,06%
Nunca	3	1,38%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

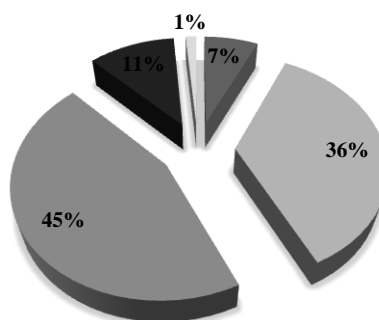
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 6

**ACTIVIDAD ECONOMICA ACTUAL**

■ Siempre ■ Casi siempre ■ A veces ■ Rara vez ■ Nunca



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

En esta pregunta los encuestados respondieron que su actual actividad económica siempre les ayuda a contribuir sus recursos en un 6,91%, mientras que el 35,94% respondió que casi siempre su trabajo les ayuda a cubrir sus recursos dejando en su mayoría a las personas que respondieron que solo a veces su actividad económica les ayuda siendo este el 44,70%,

mientras que solo el 11,06% respondió rara vez y el restante de personas respondió que nunca la cual equivale al 1,38%.

Esta actividad económica que llevan estas personas la mayoría respondió que poco o mucho les sirve para cubrir sus necesidades básicas esto debido a que estas personas no llevan un control de sus actividades laborales dentro y no manejan una administración adecuada.

#### **4.3.1. POBREZA.**

Carencia de los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades básicas es un indicador la cual causa muchos problemas en el mundo entero debido a que a muchas personas no tienen como generar ingresos de una u otra manera y si lo hacen por el sueldo de ellos es bajo la cual no les alcanza para comprar los alimentos necesarios que se requieren a diario en una familia por lo general o debido a que muchos ni siquiera tienen una fuente de ingresos fija donde no tengan ni que darles a los hijos ni siquiera poder enviarlos a estudiar. (Gonzalo, 2013, pág. 1)

En nuestro país según los últimos estudios este indicador ha bajado aunque es notable que haiga mucho desempleo aun, incluso este indicador causa problemas sociales como la delincuencia, la falta de honestidad el mismo desorden público en la ciudad la inseguridad de los ciudadanos al salir a las calles, el comercio informal es un problema que afecta a la sociedad en general debido al desorden que se observa a simple vista lo cual causa mucho caos a los ciudadanos y problemas de insalubridad debido a que todo el desecho es acumulado emanando malos olores que causan malestar a las personas que transitan por el lugar esto se debe a la falta de cultura y la falta de organización que manejan las personas que optan por esta actividad económica, además esto hace que el lugar sea mal visto por muchas personas que visitan el lugar a diario para adquirir productos de primera necesidad.

#### **4.3.2. NECESIDADES BÁSICAS.**

Las necesidades económicas no pueden satisfacerse en su totalidad, esto debido a que no siempre los bienes y servicios se encuentran en disponibilidad esto se debe a que en ocasiones suele haber escasez de ciertos productos o servicios, son aquellas que sienten la sensación de carencia unida a la voluntad de satisfacerla, para una persona lo básico es tener un hogar con las cosas que son necesarias para la sostenibilidad de una familia y un hogar sobre todo en servicios públicos que todo gobierno ofrece a la ciudadanía y muchos no pueden gozar de este beneficio lo cual es un indicador con la cual se mide la pobreza debido a la falta de construcción de obras que benefician al ciudadano. (Sabino, 1991, pág. 214)

En la actualidad el mercado N°1 no tiene tanto espacio para acoger a los cientos de vendedores que laboran a diario por estas calles es así que una gran necesidad para estas personas sería la construcción de un nuevo mercado donde haya espacios suficientes para que los comerciantes dejen de andar recorriendo las calles con sus productos que llevan en la mano todos los días como es el caso de la mayoría de estas personas todo esto es cuestión de orden y tiempo que deberían de ser coordinados por las máximas autoridades que administran este lugar.

#### **4.3.3. MARGINACIÓN.**

Ser marginado es un gran problema social se da a muy a menudo y afecta mucho a las personas por sus diferencias sociales y la indiferencia que se muestran los ciudadanos uno a otros esto causa conflictos sociales, culturales y económicos la cual es difícil frenar. En la actualidad se busca mucho la igualdad social cosa que es difícil debido al crecimiento económico que no se da satisfactoriamente en los países en vía de desarrollo como los gobiernos los plantean antes de tomar el mando de un país, los más desfavorecidos son aquellos que viven en barrios pobres, los comerciantes informales son marginados ante la sociedad debido a que ellos ocupan gran

parte de la vía pública como lo son las calles Julio Jaramillo, Córdova, Alajuela y Quito a cual genera malestar a las personas que transitan por el lugar dejando una mala imagen de este lugar. (PNUD, 2014, pág. 1)

## **CAPITULO V**

### **5. VARIABLE DEPENDIENTE**

#### **5.1. DESORDEN PÚBLICO.**

El desorden causado en la ciudad se debe a los ciudadanos que ocupan las aceras públicas de la ciudad para plantar un negocio o buscar una forma de generar ingresos y ofrecer sus productos o servicios desde allí pero estas personas buscan esta manera debido a que no pagan arriendo o se les hace más fácil ofrecer desde allí aquellos productos o servicios, todo lo relacionado predomina un disturbio o revuelta públicos. (Nerina, 2007, pág. 1)

Al momento que una persona comienza a trabajar de manera independiente en las calles del mercado N°1 comienza a tener responsabilidades la cual no son comunicadas para colaborar con este orden estratégico, las reglas y normas que existen para deberían de ser comunicadas en este lugar todas las semanas o todos los meses para que las personas estén enteradas de las reglas y normas que son cambias cada periodo, además muchas personas cometen infracciones sin saber que lo están haciendo debido a la poca información que se les brinda a estas personas además este desorden provoca caos en el lugar debido a que pocos son las personas que conocen estas reglas.

##### **5.1.1. INSALUBRIDAD.**

Es la falta de aseo de un local o de las calles de la ciudad, en Portoviejo es el desecho que muchos ciudadanos dejan en las aceras de las calles de Portoviejo principalmente en las calles del mercado N°1 para que este se encuentre aseado es necesario que acudan trabajadores municipales para que limpien el sitio cuando en realidad los que deberían hacer esto son las personas que laboran allí. Los comerciantes deben tener asesorías técnicas para la orientación en el aspecto sanitario para así evitar la contaminación del medio ambiente. (diario, 2013, pág. 1)



Por lo observado en esta investigación puedo definir este indicador como algo que no es tomado con mucha importancia en la ciudad lo cual se debería tomar cartas el asunto haciendo que las personas reaccionen y vean que esto es mal visto por el resto de personas debido a que hay días en los que la basura se acumula dejando malos olores y dañando la imagen del lugar y de las mismas personas que laboran allí, debería de haber sanciones más fuertes para estas personas para que así se pueda combatir este problema.

### **5.1.2. COMERCIO INFORMAL.**

El comercio informal es una alternativa consiente de generar ingresos. El comercio informal se genera desde el punto de vista que muchas personas están desempleadas y buscan alternativas de generar ingresos desde donde para ellos no hay más salida que emplearse ellos mismo o emprendiendo un negocio la cual busque una manera de generar una rentabilidad que satisfaga sus necesidades básicas, para ellos no es fácil tomar esta medida pero toman como única alternativa esta decisión donde le toca ser parte del comercio informal muchas veces sin darse cuenta que lo están haciendo. (Méndez, 1991, pág. 1)

Esta clase de actividad económica genera caos en la sociedad debido a que muchas personas interrumpen el paso peatonal y vehicular en el lugar la falta de preparación ha limitado a estas personas a seguir progresando debido al miedo de arriesgar su capital en inversiones de mejores negocios lo cual le permita tener tiempo y espacio en sus hogares muchas personas comienzan a laborar desde horas de la madrugada hasta el transcurso del día dependiendo como le vaya y si ganan algo de dinero.

### **5.1.3. INSEGURIDAD POR PARTE DE LOS CIUDADANOS.**

El comercio informal genera mucho desorden en la ciudad siendo así que muchas personas sientan inseguridad de los productos que adquieren en las

calles debido a que estos van sin garantías y no son revisados adecuadamente en la mayoría de los casos. (Andes, 2013, pág. 1)

Además los ciudadanos sienten esto debido a que hay personas que dañan la imagen de aquellos que se ganan algo conscientemente como lo son las personas que andan robando o quitando las pertenencias de otras personas. Aunque en el Ecuador se ha reducido los niveles de inseguridad se han entregado nuevas infraestructuras a la policía nacional así mismo hay instaladas varias cámaras en las calles para así evitar los robos en este sector, además los cliente en muchas ocasiones no se sienten conforme debido a que los productos que se ofrecen no tienen garantía la cual el cliente se sienta conforme si es un producto fresco o no hay ocasiones en que personas ofrecen productos en mal estado como lo son los diferentes tipos de carnes que se ofrecen en el lugar generando así la desconfianza de las personas que adquieren estos productos.

## **5.2. DESEMPLEO.**

Según el INEC es una tasa que se mide a través del total de desempleados en relación con la población económicamente activa, a partir de marzo 2014, la Encuesta Nacional de Desempleo incrementó su tamaño de muestra, lo que permite contar con indicadores rurales y nacionales en el año anterior. (INEC, 2014, pág. 1)

Son personas que carecen de empleo y aun así continúan en la búsqueda de aquello, esto genera conflictos personales y familiares debido a la carencia de recursos económicos, además genera pobreza debido a la falta de recurso económico, es un indicador que causa a la persona a tomar ciertas decisiones sobre recorte de su presupuesto personal hasta que esta encuentre trabajo nuevamente, es mas muchos optan por emprender su propio negocio debido a la poca demanda laboral en ciertas estaciones del año o a la situación en la que se encuentre la economía de un país.

Este indicador afecta mucho a la economía de un país pero si no hay oferta laboral no hay más opciones para estas personas que optar por una actividad económica como lo es el comercio informal la que es nada más que andar recorriendo las calles con sus productos en las manos o colocar un puesto en las aceras del lugar para plantar un negocio lo cual genera malestar al ver que esto no es bien visto por los ciudadanos que transitan por estas calles que conforman el mercado N°1.

### **5.2.1. INCONFORMIDAD SALARIAL.**

Los representantes de los trabajadores y de los empleadores no lograron un acuerdo durante la segunda reunión sostenida en el Consejo Nacional de Salarios (Conades), esto después de que ambas propuestas fuesen diferentes y ni en primera instancia ni en segunda llegaron a igualar sus pretensiones salariales. (Carrasco, 2014, pág. 1)

La inconformidad salarial se debe a los altos precios de los productos de la canasta básica en la actualidad debido a que muchas familias se quejan de eso o hay personas que prefieren independizarse y abrir su propio negocio ya que la visión de estas personas es proyectarse en un futuro como grandes comerciantes o grandes empresarios pensando en un mejor futuro mejor para su familia.

A pesar que en la actualidad hay un salario básico obligatorio muchas personas se sienten conforme debido a que ellos no están acostumbrados a percibir ese sueldo o fácilmente no les alcanza así es como ellos lo describen, muchas personas invierten sin saber si el negocio es rentable o no.

TABLA # 7

¿EL RECURSO INVERTIDO EN SU NEGOCIO QUE TIPO DE RENTABILIDAD LE GENERA?

**RENTABILIDAD GENERADO POR SU NEGOCIO**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>INFORMALES</b>	<b>%</b>
Excelente	7	3,23%
Muy bueno	34	15,67%
Bueno	122	56,22%
Regular	53	24,42%
Mala	1	0,46%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

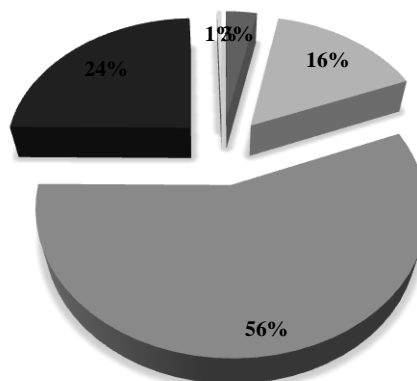
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 7

**RENTABILIDAD GENERADO POR SU NEGOCIO**

■ Excelente ■ Muy bueno ■ Bueno ■ Regular ■ Mala



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

Sobre la rentabilidad que les genera este negocio a estas personas solo el 3,23% respondieron que es excelente mientras que el 15,67% respondieron que es muy bueno, dejando en su mayoría a aquellas personas que respondieron que es buena la rentabilidad generada para ellos que es el 56,22% de los encuestados y solo el 24,42% respondió que es regular

dejando el 0,46% para aquella persona que respondió que es mala su rentabilidad.

Lo que estas personas invierten es poco debido a la falta de recursos que estos poseen es así que la mayoría tachan de bueno la rentabilidad que les genera tomando en cuenta que también hay campesinos que su propia cosecha la hacen llegar al consumidor final debido a que los mayorista les paga poco según los criterios de ellos mientras que los que les genera muy buena rentabilidad son personas ya consolidadas dentro de este negocio.

### **5.2.2. FALTA DE PREPARACIÓN.**

La falta de preparación académica genera pobreza en gran parte de la población, esto hace que muchas personas abandonen sus estudios debido a la falta de apoyo de los familiares o a la falta de recursos económicos, esto conlleva a estas personas a buscar alternativas de buscar empleo en empresas formales en la cual muchos de ellos son rechazados por su falta de preparación educativa y a que no tienen un nivel de estudio académico adecuado lo cual lo requiere toda empresa formal, ahora en la actualidad esto es muy tomado en cuenta en las principales empresas del país lo cual hace que esto sea una traba para aquellas personas que aspiraban a algo mejor de un empleo digno, quizás tengan las capacidad pero no el nivel de estudios que requieren muchas empresas donde este escrito en un cartón para que tenga validez. (Reyes, 2010)

Es así donde las personas optan por un empleo la cual los ayude a salir de la situación en la que se encuentra con la necesidad de buscar recursos económicos de una manera digna.

### **5.2.3. DESESTABILIDAD**

Es debilitar de una u otra manera las instituciones políticas del estado hasta que pierda el control de sí mismo, enfocándolo de la manera más clara a los hogares podemos decir que desestabilidad económica es afectar la

economía del hogar debido a la carencia de recursos económicos si bien cabe señalar que esto se debe a que factores influyen en esto como lo es la falta de empleo, esto daña la economía de un hogar así como de un país en general si hablamos de término macroeconómicos mantener estable un hogar es difícil en la actualidad debido a que no todos los ciudadanos tienen un empleo fijo con un salario la cual les alcance para sostener a una familia en sí, el aparato económico del sector se deteriora cuando hay muchos comerciantes informales debido a que esto genera pobreza en los ciudadanos debido a la falta de preparación obtenida por estas personas y al miedo de invertir en mejores cosas que les genere una mejor rentabilidad debido a que estas personas nunca fueron capacitadas adecuadamente al momento de iniciar esta actividad económica don muchos fracasan en el intento de crecer como comerciantes . (Borja, desestabilización, 1997, pág. 1)

### **5.3. INVERSIÓN.**

Es el flujo de recursos reales que se dedican a las instalaciones y producción para el mejor funcionamiento de una empresa, también lo podemos definir como gasto de una persona o empresa para aumentar su capacidad productiva o recuperar su inversión a cambio de un interés que satisfaga sus expectativas como empresario o como comerciante. (Borja, inversión, 1997, pág. 1)

En un negocio es necesario hacer ciertas inversiones para que el negocio funcione a cabalidad y genere la rentabilidad deseada por el empresario pero cabe señalar que esto conlleva a riesgos de perder o ganar un poco más de lo debido, están expuestos a grandes riesgos, cabe recalcar que para invertir se debe estar al tanto de los riesgos que el inversionista va a afrontar ya sea a corto o largo plazo, los países en desarrollo realizan mucho este tipo de negocios estudiando las consecuencias a futuros que estos enfrentara en un plazo y sea corto o largo, pero en el comercio informal es otra la situación debido a que las personas realizan su inversión comprando

dicho producto pero sin mitigar ciertos riesgos que se toman en cuenta al momento de empezar un negocio.

En esta actividad hay ocasiones en las que se gana pero también hay ocasiones en las que se genera pérdida debido a que los precios de ciertos productos suben y bajan de un día a otro, esto depende de los escases de dicho producto en ciertas estaciones del año.

TABLA # 8

## ¿LA INVERSIÓN HECHA POR USTED JUSTIFICA SUS INGRESOS?

## INVERSIÓN PROPIA

ALTERNATIVAS	INFORMALES	%
Siempre	31	14,29%
Casi siempre	46	21,20%
A veces	111	51,15%
Rara vez	28	12,90%
Nunca	1	0,46%
<b>Total</b>	<b>217</b>	<b>100,00%</b>

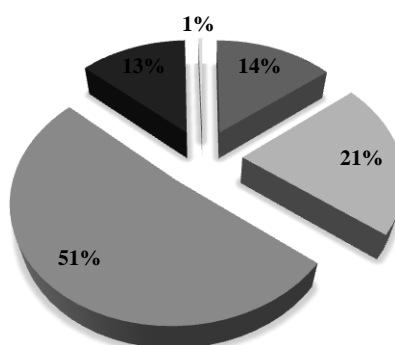
**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

GRÁFICO # 8

## INVERSIÓN PROPIA

■ Siempre ■ Casi siempre ■ A veces ■ Rara vez ■ Nunca



**Fuente:** Encuesta dirigida a los vendedores informales del mercado N°1 en la ciudad de Portoviejo.

**Elaborado:** Manuel Zambrano.

En la última pregunta realizada a las personas encuestadas el 14,29% de estas personas respondieron que la inversión realizada en este negocio justifica sus ingresos, mientras que el 21,20% respondió casi siempre, dejando en su mayoría a las personas que respondieron que a veces su inversión es justificada por sus ingresos siendo este el 51,15% de las



personas encuestadas, el 12,90% respondió que rara vez y el 0,46% respondió que nunca.

La mayoría de estas personas sus inversiones no son justificadas como ellos lo desean esto se debe a que no llevan un control adecuado ni mucho menos manejan una administración dentro de ellas esto se debe al poco conocimiento que estos poseen sobre aquello y debido a que no manejan normas de ventas adecuadas.

### **5.3.1. ALTOS PRECIOS DE ALQUILER.**

Es un contrato en la cual ambas partes se comprometen a quedar de acuerdo para el arrendamiento de un local o un bien inmueble a cambio de cierta cantidad de dinero, el alquiler de un local es prestar o arrendar un espacio que no sea público ya sea para usarlo para poner un negocio o usarlo como vivienda o ambas cosas a la vez, el comercio informal se da también debido a esta causa debido a que muchas personas no les alcanza el dinero para el alquiler de un local o su rentabilidad solo le alcanza para sostener a su familia sin ni siquiera darse sus fines de lucro como los grandes negocio que si lo hacen con ese fin. Es la parte del producto del alquiler que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo. (Ricardo, 2000, pág. 223)

Muchos comerciantes temen a que el lugar en el que vayan a alquilar no tenga buena acogida por parte de la clientela esto se debe a que ellos no están preparados para realizar una investigación que determine si el lugar es bueno o malo para vender ciertos productos o temen a que no sea un lugar seguro debido a que se exponen a muchos riesgos.

### **5.3.2. SECTORES COMERCIALES INSEGUROS.**

Se puede decir que las personas no sienten seguridad debido al temor que no se vayan a vender sus productos o que son más exentos al robo si su negocio es grande o si este se vaya a encontrar retirado, además muchos creen que la venta se encuentra en las calles debido a que las personas

pasan cerca de sus negocios y les es más fácil ofrecer sus productos desde allí, aunque desde ese punto también es complicado debido a que las autoridades municipales les suelen poner trabas o quitarles el negocio por infracciones cometidas sin tener ellos conocimientos de cuáles son las normas y derechos para este tipo de negocios, o quizás las personas creen que la venta que se generara en el lugar no les genere la rentabilidad adecuada y no les alcance para pagar el precio de un alquiler de algún local . (eldiario, 2012, pág. 1)

### **5.3.3. FALTA DE ESTUDIO DE MERCADO.**

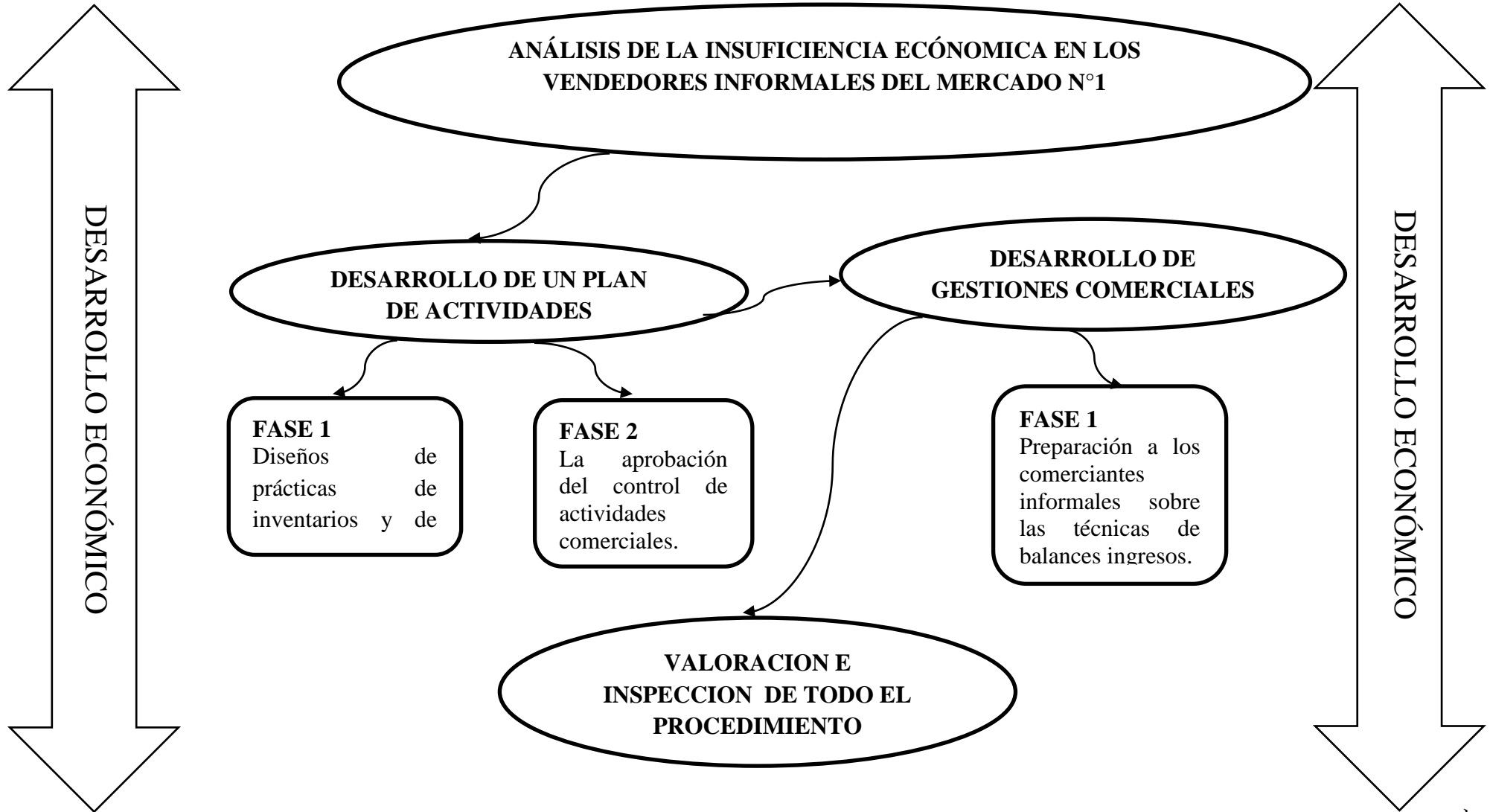
Para abrir un local es necesario hacer un estudio de mercado para saber la aceptación de los productos o servicios que se vayan a ofrecer, pero muchos comerciantes informales no tienen ni idea de que es esto y por eso ellos no hacen esto por sus mente no les pasa de crecer como comerciantes para tener un desarrollo sostenible debido al temor del fracaso y ya que ellos ya se sienten seguros en la forma en que trabajan. Para esto se requiere de estudios basados en las costumbres de la gente u ofrecer productos la cual a las personas le genere una gran necesidad para poder tener éxito en el negocio y así se sientan seguros de comercializar dicho productos, las personas que hacen el comercio informal no han tenido una formación adecuada en la cual hayan tenido una capacitación de cómo realizar un estudio de mercado es este el motivo por el cual mucho no tienen ni idea de lo que es un estudio de mercado que los conlleve a tener una mejor capacitación en cuanto a negocios que emplean las personas sin nivel de preparación intelectual esto. (Bourio, 2014, pág. 1)

## CONCLUSIONES

1. Una vez realizada la investigación se estableció que las personas en su mayoría poco o nada conocen sobre las ordenanzas municipales, esto debido a que para estas personas este trabajo no es realizado día a día, los fines de semana son los días en que más vendedores se acercan a este lugar para ofrecer sus productos, cabe destacar que ellos al ocupar la vía pública pagan una tarifa más las autoridades no dan a conocer las normas y reglas que el municipio impone para todos los vendedores informales. Las personas que colaboran son las que pasan más días en el negocio o aquellos que tienen sus asociaciones respectivas.
2. El comercio informal es una fuente de trabajo para muchos desempleados, la mayoría de estas personas tienen un nivel de estudio primaria e incluso muchos no pudieron ni culminar esta etapa de estudio debido a la falta de tiempo y a la pobreza que los acecha cada día, debido a esto muchos fracasan al momento de querer buscar un trabajo con salario básico y optan por buscar opciones de trabajo que les den su espacio y tiempo necesario donde ellos sean dueños de sus propios negocios, es así que las personas que tienen tiempo en este negocio a muchos les sirve para cubrir sus recursos básicos con la que sostienen el hogar.
3. Los productos que se ofrecen en el mercado N°1 son de primera necesidad por lo tanto tienen gran demanda por parte de los ciudadanos, los comerciantes informales en relación a la inversión que realizan le es poco placentera debido a que ellos no llevan un control de ingresos y mucho menos realizan inventarios la cual les ayude a saber si sus ganancias satisfagan sus necesidades.

## ESQUEMA GRÁFICO DE LA ESTRATEGIA

ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONOMICO PARA FORTALECER AL SECTOR INFORMAL EN EL MERCADO N°1



## **CAPITULO VI**

### **6. PROPUESTA**

Estrategia para fortalecer el desarrollo económico en los comerciantes informales del mercado N°1.

#### **INTRODUCCIÓN**

Una vez concluida la investigación sobre la situación económica de los vendedores informales y su incidencia en el comercio informal del mercado N°1 del cantón Portoviejo se plantea una estrategia para fortalecer el desarrollo económico en el sector informal del mercado N°1.

De acuerdo al estudio realizado se ha planteado a desarrollar una estrategia la cual tendrá cuatro etapas de enseñanza, con análisis y proyección dirigida a la práctica diaria para un mejor desenvolvimiento en sus manejos de cuentas de ingresos y egresos.

La primera etapa consiste en el análisis sobre el contexto real de la situación económica que los comerciantes llevan consigo mismo en los hogares que sostienen cada uno.

La segunda etapa desarrollaremos un plan de actividades la cual consiste en: la fase uno realizar diseños de prácticas de estados de resultados en las ventas que se realizan cada día. La fase dos es la aprobación del control de actividades comerciales.

La tercera etapa consiste en desarrollar gestiones comerciales que consiste en una fase la cual les enseña a aprender a desarrollar técnicas para aumentar las ventas.

La cuarta y última etapa comprende en evaluar, verificar que los procesos y actividades planificadas contribuyan al mejoramiento y fortalecimiento comercial en el mercado N°1.

Con el planteamiento de esta estrategia se tiende a mejorar y a fortalecer el aumento en las ventas de cada comerciante que labora en el mercado N°1, esto les enseñara la importancia que es tener un alto conocimiento sobre gestiones de ventas y de estados financieros para poder acceder a créditos financieros cuando ellos lo requieran para mejorar sus negocios.

## **PRIMERA ETAPA**

### **6.1. ANÁLISIS DE LA SITUACION ECONOMICA EN LOS VENEDORES INFORMALES DEL MERCADO N°1**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

Murillo y Lanzetta (1984) aseguran que la demanda proveniente de presupuestos limitados, implica el crecimiento de lo informal, ya que los artículos que se obtienen son de baja calidad y a precios cómodos para los reducidos ingresos. Al respecto (Ayala 1981), concluye que “dado el heterogéneo grupo de formas de producción no capitalista, la comprensión de la economía informal debe abarcar el análisis desde la perspectiva de la oferta y la demanda laboral, es así que lo que se quiere lograr desde un punto de teórico es analizar la economía actual de estos vendedores la cual su labor diaria es sacrificar su tiempo y espacio en algo que no se sabe si al final del día va a terminar generando una buena rentabilidad o una gran pérdida ellos apuestan mucho a la suerte debido al poco conocimiento en ventas, no son profesionales ni nada por el estilo pero ellos saben que con el tiempo tendrán que terminar aprendiendo a cómo atraer clientes. (Camargo & Mora, 2005)

#### **OBJETIVOS**

Determinar la situación económica actual de los vendedores informales.

## **ACTIVIDADES**

1. Evaluación y control de las técnicas y procedimientos a ser utilizados en el análisis de la situación en general.
2. Organización de reuniones con las máximas autoridades municipales y con asociaciones de comerciantes informales para la presentación del proyecto.
3. Encuesta dirigida a comerciantes informales para saber el estado actual económico.
4. Coordinación de días a realizarse el programa de encuesta.
5. Evaluación del análisis de la situación en general de los comerciantes.

## **SEGUNDA ETAPA**

### **6.2. DESARROLLO DE UN PLAN DE ACTIVIDADES**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

Desarrollar un plan de actividades y ordenamiento territorial significa progresar, los grandes países elaboran y lo culminan pero todo en un tiempo determinado lo cual los ayude a esto a crecer como ciudades y a ser bien vista por el mundo en general el comercio informal también se ve en los países desarrollados los cual no se puede combatir pero si podemos frenar este tipo de actividades realizando actividades la cual ayuden a los comerciante tener una buena conducta ante la sociedad y ser más responsables con la ciudad para que no se vea de la peor manera, actualmente esta actividad ha ganado mucho espacio debido a que muchas personas salen del campo a la ciudad en busca de un trabajo formal pero no les queda otra opción de trabajar informalmente debido a las pocas fuentes de trabajo o a que las empresas solo contratan a personal con conocimientos profesionales, estas personas no llevan una contabilidad en mano debido a esto muchos no saben administrar bien sus recursos la cual no ayuda a optimizar su rentabilidad, para esto también se requiere un espacio público específico donde sea elaborado un mercado que acoja las necesidades de dichas personas. (PORTOVIEJO, 2011, pág. 3)

## **OBJETIVOS**

Desarrollar un plan de actividades para un cambio positivo en la modalidad económica de los comerciantes informales.

## **ACTIVIDADES**

1. Coordinación para trabajar con asociaciones establecidas para coordinar las actividades a realizarse.
2. Aplicación de normas y reglar a aplicarse durante la realización del programa.
3. Incentivar a los comerciantes para que de una u otra manera cumplan las reglas y normas de la planificación.
4. Verificación del proyecto para ver si es viable o no por parte de las autoridades municipales.

## **FASE 1**

### **6.2.1. DISEÑOS DE PRÁCTICAS DE INVENTARIOS Y DE CUENTA DE INGRESOS**

#### **FUNDAMENTACION TEORICA**

El inventario se refiere generalmente a los bienes tangibles que se van a ofertar en el transcurso que funcione el negocio y de acuerdo a sus actividades. (Pareto, 2009, pág. 1)

Con esto se pretende ayudar a que los vendedores informales establezcan cuentas claras y seguras para que lleven un registro económico sobre sus productos que adquieren en el día y ayudar a ver si son de buena rentabilidad con esto se pretende que los comerciantes mejoren su capacidad económica debido a que muchos administran sus recursos de mala manera. La economía se fortalece llevando registros de cuentas, cosa que no pasa con las personas que desarrollan el comercio informal. Se pretende diseñar una práctica que sea manejable para estas personas la



cual sea aprobada para que las personas manejen de una manera muy fácil sus cuentas realizadas en el negocio.

## **OBJETIVOS**

Lograr que los vendedores informales puedan ejercer actividades contables dentro de su labor que realizan a diario.

## **ACTIVIDADES**

1. Determinar con que asociaciones se procederá a impartir las enseñanzas planificadas.
2. Realización de los seminarios a impartir.
3. Incentivarlos a que lo practiquen en sus negocios.
4. Determinación del lugar donde se impartirán las charlas.

## **FASE 2**

### **6.2.2. LA APROBACIÓN DEL CONTROL DE ACTIVIDADES A APLICAR**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEORICA**

Son las políticas, procedimientos, técnicas, prácticas y mecanismos que permiten llevar un control sobre los riesgos identificados durante el proceso a ejecutarse en un proyecto, llevan a cabo los lineamientos. (Mantilla, 2007, pág. 24)

Las actividades a aplicarse deben de ser aprobadas por el municipio para poder emplearlas e impartirlas en los comerciantes del mercado n°1 e incluso se necesita someterse a prueba el proyecto para verificar el acogimiento y verificar el buen funcionamiento del proyecto que se pretende presentar a las autoridades competentes, además esta aprobación implica revisar el proyecto minuciosamente para saber si se puede o no ejecutar en lo que queremos aplicarlo y ellos mismos tienen que dar el visto bueno para la aprobación de la misma y determinar en qué tiempo se ejecutara.

## **OBJETIVOS**

Entregar el proyecto culminado para la verificación y determinación del mismo.

## **ACTIVIDADES**

1. Realización de gestiones para reuniones con las autoridades que controlan el municipio.
2. Presentación de la aprobación del proyecto.
3. Determinación de los beneficios que este representaría a los comerciantes para mejorar sus economías.

## **TERCERA ETAPA**

### **6.3. DESARROLLO DE GESTIONES COMERCIALES**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

Para desarrollar las gestiones para mejorar la economía de los comerciantes informales se prevén realizar varios cronogramas para realizar actividades diferentes mirando siempre el desarrollo de la ciudad y el cambio positivo que se opta para colaborar con estas personas que instruyen el paso de vehículos o personas sobre las calles de la ciudad la informalidad incluye a todas las actividades económicas desarrolladas por trabajadores que en la ley o en la práctica no tienen acuerdos formales, en la actual administración se pretende realizar proyectos a largo plazo realizando gestiones que sean aprobadas por el gobierno actual es así que los ciudadanos esperan un nuevo mercado con las condiciones básicas necesarias y esperan mejorar sus ventas a través de esta eso si las autoridades deberán hacer cumplir reglas y normas, ya que esta administración no cumple con ciertos parámetros solo vigilan pero por un rato más aun no lo hacen constantemente.

#### **OBJETIVO**

Instruir enseñanzas sobre gestiones comerciales.

## **ACTIVIDADES**

1. Realizar gestiones que vayan con el beneficio de los vendedores informales.
2. Realizar ejercicios de acuerdo a sus actividades comerciales.
3. Ejecución de las actividades en relación con la socialización de los comerciantes informales.

## **FASE 1**

### **6.3.1. PREPARACIÓN A LOS COMERCIANTES INFORMALES SOBRE LAS TÉCNICAS DE BALANCES INGRESOS**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

Proporciona información útil para el análisis de las cuentas en lo referente a la rentabilidad y ayuda a ver si un negocio es solvente o no, para los comerciantes informales poco les ha de interesar llevar un balance de ingresos en los registro de cuenta que llevan a diario ni idea han de tener que es eso debido a que no lo ponen en práctica sin saber que esto los puede a llevar a mejorar sus ingresos y gasto además de esto les puede facilitar para la realización de créditos al llevar un registro financiero debido a que las instituciones se les facilita revisar el estado de cuenta a ver si es solvente o no al momento de realizar un pago, ahora es muy difícil otorgar créditos productivos a personas que realizan comercio informal. (TÓMAS, 2013, pág. 7)

#### **OBJETIVOS**

Enseñar a llevar un registro contable a las personas para mejorar su economía.

## **ACTIVIDADES**

1. Implementación del cronograma a realizarse durante el proceso del programa.

2. Ejecución de la capacitación a los comerciantes informales del mercado N°1 del cantón Portoviejo.
3. Conclusión de los resultados de la capacitación.

## **CUARTA ETAPA**

### **6.4. VALORACIÓN E INSPECCIÓN DE TODO EL PROCEDIMIENTO**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

Implica la indagación o valoración de todos los aspectos vinculados directamente con los procesos de definición, formulación y establecimiento de la viabilidad inicial del mismo. Es así que una vez aprobado todo el proceso se comenzaran a ejecutar el mismo y esto deberá llevar un respectivo control para la observación del cumplimiento de dicho programa de capacitación el cual será aplicado para los comerciantes que no llevan contabilidad en sus respectivos negocios. (Toranzost., 2001, págs. 1-2)

Esta etapa consiste en valorar todo el proceso y hacer los procedimientos respectivos en cada una de las etapas anteriores por lo cual se ejecutara todo lo planeado de acuerdo a las estrategia planteada, para que los comerciante puedan desarrollar sus destrezas en sus actividades económicas que realizan cada día y puedan optimizar sus recursos de manera adecuada para que las entidades financieras agilicen cualquier crédito productivo en el momento que ellos quieran aumentar la inversión y así mejorar su rentabilidad.

#### **OBJETIVO**

Inspeccionar todo el procedimiento.

#### **ACTIVIDADES**

1. Evaluar si las actividades realizadas son cumplidas a cabalidad en la práctica diaria por estas personas.

2. Elaboración de normas para establecer el desempeño de la labor diaria de estas personas.
3. Inspección de los informes que se realizan en cada capacitación.
4. Evaluar el desempeño de aquellos que están acogidos al sistema de capacitación
5. Realizar sanciones a aquellos que no cumplan con lo acordado.

## BIBLIOGRAFÍA

1. **AGUILÓ**, A. (2005). Preparación personal. *fluvium*. Obtenido de <http://www.fluvium.org/textos/etica/eti359.htm>
2. **ANDES**. (2013). Ecuador reduce niveles de inseguridad en cuatro delitos. pág. párr 1. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/judicial/ecuador-reduce-niveles-inseguridad-cuatro-delitos.html>
3. **ARARTEKO**. (2001). *LAS ORDENANZAS MUNICIPALES DEBEN ESTAR HABILITADAS POR LEY PARA IMPONER SANCIONES*. Obtenido de [http://www.ararteko.net/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/1\\_922\\_3.pdf](http://www.ararteko.net/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/1_922_3.pdf)
4. **BHATT**, E. (2012). CSA, 1. Obtenido de <http://economiainformal.csa-csi.org/2012/10/24/14-de-noviembre-dia-internacional-del-vendedor-ambulante/>
5. **BORJA**, R. (1997). desestabilización. En R. Borja, *Enciclopedia Política* (pág. párr 1). Obtenido de <http://www.encyclopediadelapolitica.org/Default.aspx?i=&por=d&idind=442&termino=>
6. **BORJA**, R. (1997). inversión. En R. Borja, *enciclopedia de la política* (pág. párr 2). Obtenido de <http://www.encyclopediadelapolitica.org/Default.aspx?i=&por=i&idind=835&termino=>
7. **BOURIO**, J. M. (2014). estudio de mercado. Obtenido de <http://www.agedtic.org/content/2-estudio-mercado-y-definici-n-objetivos-y-estrategias>
8. **CALDAS**, M. N. (2013). *La protección social en pensión, salud y riesgos profesionales de los vendedores informales semiestacionarios de Bogotá, sector entre carrera 7 y 10 entre calles 11 y 19*. Bogota, CARRERA 7 Y 10 ENTRE CALLES 11 Y 19, Colombia: Tesis. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/39889/1/6699829.2014.pdf>
9. **CAMARGO**, L., & **MORA**, C. (2005). economía informal. *Volumen 9*, 8.
10. **CARRASCO**, C. M. (2014). inconformidad por el incremento salarial. págs. párr 2-3. Obtenido de <http://www.ppelverdadero.com.ec/pp-al-dia/item/el-salario-basico-unificado-para-el-2015-sera-de-354.html>

11. **CARRIÓN**, F. (s.f.). Qué es el espacio público. *cartilla técnica 004 sнду 2014*, 2. Obtenido de [http://sнду.org/docs/cartilla\\_tecnica4.pdf](http://sнду.org/docs/cartilla_tecnica4.pdf)
12. **CATALÁN**, M. M. (2012). *Los factores que inciden en la consolidación del comercio informal en vía pública, el caso de la feria de los cachureos de la av. Argentina en Valparaíso*. Valparaíso, Valparaíso, Chile: Tesis. Obtenido de [http://www.eltopo.cl/media/users/2/102890/files/12876/TESIS\\_Factores\\_Inciden\\_en\\_la\\_Consolidacion\\_del\\_Comercio\\_Informal\\_en-Via-Publica\\_El\\_caso\\_de\\_la\\_feria\\_de\\_cachureos\\_de\\_la-Av\\_Argentina\\_en\\_Valparaiso.pdf](http://www.eltopo.cl/media/users/2/102890/files/12876/TESIS_Factores_Inciden_en_la_Consolidacion_del_Comercio_Informal_en-Via-Publica_El_caso_de_la_feria_de_cachureos_de_la-Av_Argentina_en_Valparaiso.pdf)
13. **CEDEÑO**, D. E. (2012). *La Afiliación Masiva del IESS y su Impacto en un Mayor Acceso a la Seguridad Social de los Trabajadores Informales. Caso Específico: Comercio Informal y Trabajo Doméstico. Portoviejo. Año 2011*. Portoviejo: Tesis. Obtenido de <http://repositorio.utm.edu.ec/bitstream/123456789/1194/1/TESIS%20IESS%20FINALPALABRA%20CLAVE.pdf>
14. **CEDEÑO**, M; **ZAMBRANO**, A;. (2010). *Evaluación administrativa y operativa del régimen impositivo simplificado ecuatoriano y su incidencia en la recaudación de impuestos del servicio de rentas internas de Manabí en la ciudad de Portoviejo. Año 2008*. Portoviejo, Manabí, Ecuador: Tesis. Obtenido de <http://repositorio.utm.edu.ec/bitstream/123456789/1257/1/TESIS%20DEL%20RISE%20Y%20LOS%20INFORMALES%20EN%20LA%20CIUDAD%20DE%20PORTOVIEJO.pdf>
15. **COLOSAL**, R. (s.f.). El subempleo y la informalidad. Crucita, Crucita, Ecuador. Obtenido de [http://www.radiocolosal.com/sitio/index.php?option=com\\_content&view=article&id=12422:el-subempleo-y-la-informalidad-en-la-agenda-de-temas-pendientes&catid=43:urgente&Itemid=158](http://www.radiocolosal.com/sitio/index.php?option=com_content&view=article&id=12422:el-subempleo-y-la-informalidad-en-la-agenda-de-temas-pendientes&catid=43:urgente&Itemid=158)
16. **DIARIO**, E. (08 de febrero de 2013). pág. párr. 1. Obtenido de <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/262525-insalubridad-en-mercados-municipales/>
17. **ELDIARIO**. (28 de mayo de 2012). Obtenido de <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/231019-municipio-busca-acabar-con-caos-del-centro-de-portoviejo/>
18. **ESPINOZA**, N., **MIELES**, M., **MOLINA**, M., & **ZAMBRANO**, E. (2009). *Adecuación de un ambiente pedagógico e implementación de un plan de capacitación para emprender pequeños negocios, dirigido a los comerciantes informales de la Bahía 15 de Noviembre del*

- cantón Chone. Periodo 2009.* Portoviejo, Manabi, Ecuador: Tesis. Obtenido de <http://repositorio.utm.edu.ec/bitstream/123456789/175/1/TESIS%20BAHIA%2015%20DE%20NOVIEMBRE.pdf>
19. **GAD.** (2011). Obtenido de <https://lodijeron.files.wordpress.com/2011/07/regeneracion-urbana-centro-de-portoviejo.pdf>
20. **GARCIA, D.** (2013). Obtenido de [http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO\\_CONTABLE.pdf](http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf)
21. **GONZALEZ.P, N.** (JUNIO de 2011). *El comercio informal y su incidencia en el nivel de ingresos de los comerciantes formales de la ciudad de Ibarra.* IBARRA, IMBABURA, ECUADOR: TESIS. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/2168/1/02%20IEF%2021%20TESIS.pdf>
22. **GONZALO.** (2013). Obtenido de <http://www.territorioempresas.com/2013/02/20/una-definicion-economica-de-la-pobreza/>
23. **INEC.** (2014). Desempleo. *INEC: el desempleo en Ecuador está en 3,9%,* pág. párr 2. Obtenido de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/inec-desempleo-ecuador-pobreza-economia.html>
24. Jennifer, **RIVERA; SILVERA,** Ingrid;. (2012). *Formalización tributaria de los comerciantes informales en la zona central del cantón Milagro.* <http://es.scribd.com/doc/230193558/Tesis-Formalizacion-Tributaria-de-Los-Comerciantes-Informale>.
25. **LANDER,** R. (2004). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/canales3/eco/economia.htm>
26. **LAUREL, S. V.** (2010). *Incidencia de la migración (campo – ciudad) en el comercio informal en la ciudad de la Paz.* La Paz, Bolivia: Tesis. Obtenido de <http://bibliotecas.umsa.bo/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=22870>
27. **MACHICADO, J.** (2012). *Ordenanzas y Resoluciones Municipales.* Obtenido de <http://jorgemachicado.blogspot.com/2012/02/ordre.html#omhttp://definicion.de/ordenanza/>

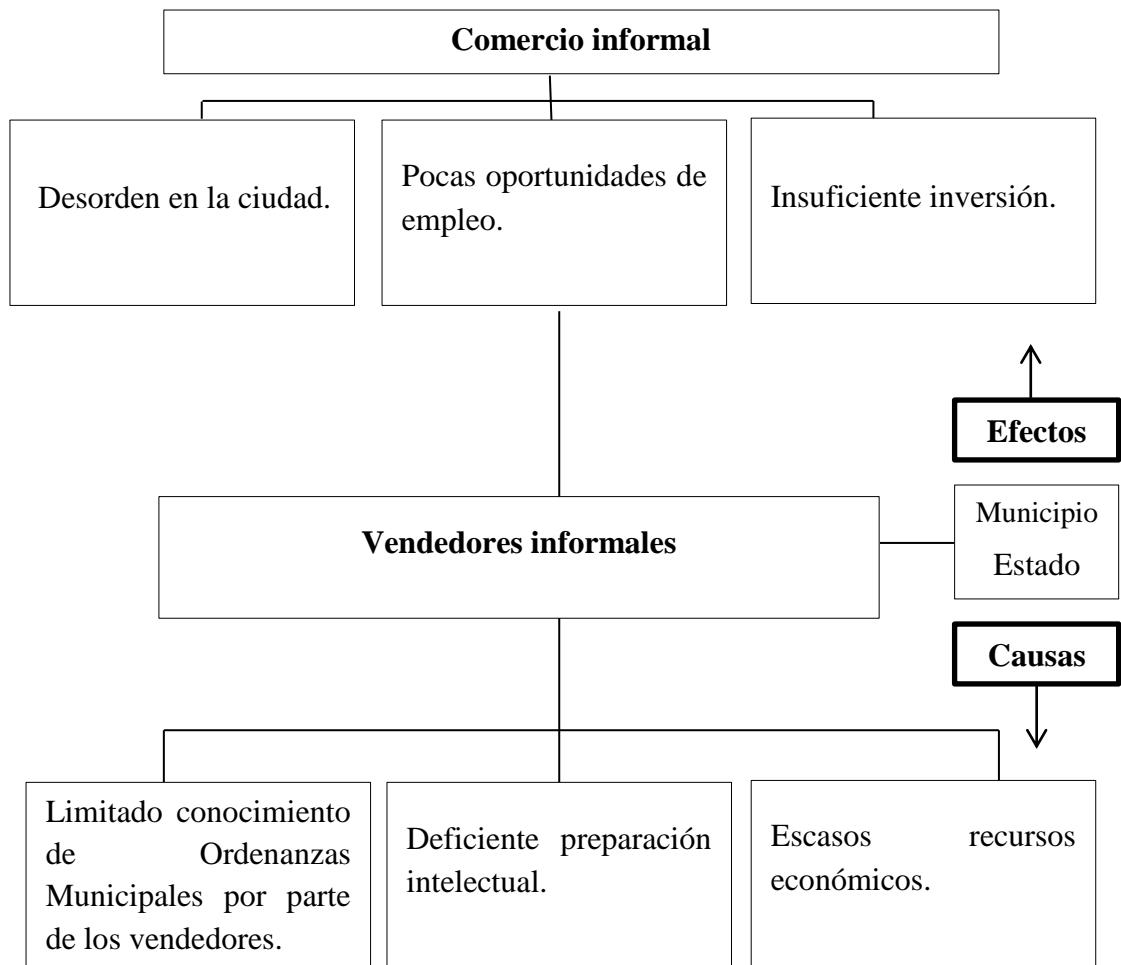


28. **MANTILLA, S.** (2007). *Control de actividades*. Obtenido de [http://www.ain.gub.uy/sector\\_publico/normas\\_ctrl\\_interno.pdf](http://www.ain.gub.uy/sector_publico/normas_ctrl_interno.pdf)
29. **MÉNDEZ, E.** (1991). *enciclopedia virtual*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/D.htm#desempleo>
30. **MOREIRA, J, V. I.** (2012). *La venta informal de vendedores ambulantes y su repercusión en la economía de los comerciantes del centro comercial del cantón Chone, en el segundo semestre del año 2013*. Chone, Manabi, Ecuador: Tesis. Obtenido de [http://es.slideshare.net/gaby\\_wil9/la-venta-informal-de-los-vendedores-ambulantes-y-su-repercucion-en-la-economia-de-los-comerciantes-del-ccch-copia](http://es.slideshare.net/gaby_wil9/la-venta-informal-de-los-vendedores-ambulantes-y-su-repercucion-en-la-economia-de-los-comerciantes-del-ccch-copia)
31. **NERINA, A.** (2007). párr. 2. Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/desorden.php#ixzz3QnWUVX3V>
32. **OIT.** (2000). Obtenido de [http://www.globallabour.info/es/Lucia%20Rosales%20LatAm\(Reseña\).doc](http://www.globallabour.info/es/Lucia%20Rosales%20LatAm(Reseña).doc)
33. **OIT.** (s.f.). *El entorno normativo y la economía informal*. Obtenido de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/-emp\\_policy/documents/publication/wcms\\_229846.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/-emp_policy/documents/publication/wcms_229846.pdf)
34. **PARETO, W.** (2009). Obtenido de <http://davinci.ing.unlp.edu.ar/produccion/catingp/Capitulo%209%20Teoria%20de%20Inventarios%20o%20Stock2.pdf>
35. **PNUD.** (2014). *La marginación*. Obtenido de [http://www.teamstoendpoverty.org/wq\\_pages/es/visages/exclusion\\_de\\_tail.php](http://www.teamstoendpoverty.org/wq_pages/es/visages/exclusion_de_tail.php)
36. **PORTILLO, Y; LANDA, L; RIVERA, M.** (Diciembre 2011). *La incidencia de políticas públicas en el ordenamiento del centro histórico de San Salvador ante el comercio informal*. Universitaria, San Salvador, San Salvador: Tesis. Obtenido de [http://ri.ues.edu.sv/2404/1/LA\\_INCIDENCIA\\_DE\\_POLITICAS\\_P%3%9ABLICAS\\_EN\\_EL\\_ORDENAMIENTO\\_DEL\\_CENTRO\\_HIST%3%93RICO\\_DE\\_SAN\\_SALVADOR\\_ANTE\\_EL\\_COMERCIO\\_INFORMAL..pdf](http://ri.ues.edu.sv/2404/1/LA_INCIDENCIA_DE_POLITICAS_P%3%9ABLICAS_EN_EL_ORDENAMIENTO_DEL_CENTRO_HIST%3%93RICO_DE_SAN_SALVADOR_ANTE_EL_COMERCIO_INFORMAL..pdf)
37. **PORTOVIEJO, G. A.** (2011). Obtenido de [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/%23recycle/PDyOTs%202014/1360000200001/PDyOT/18022013\\_154736\\_RESUMEN%20PDYOT%20%281%29.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/%23recycle/PDyOTs%202014/1360000200001/PDyOT/18022013_154736_RESUMEN%20PDYOT%20%281%29.pdf)

38. **PORTOVIEJO**, E. d. (s.f.).
39. **REYES**, M. (26 de 10 de 2010). Obtenido de <https://marquezreyes.wordpress.com/>
40. **RICARDO**, D. (2000). *Historia del pensamiento económico*. Obtenido de <http://personal.us.es/escartin/Ricardo.pdf>
41. **RODRIGUEZ**, C. (2013). Obtenido de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/libros/diccionario-economia-etimologico-conceptual.pdf>
42. **SABINO**, C. (1991). Obtenido de <http://paginas.ufm.edu/SABINO/ingles/book/diccionario.pdf>
43. **SÁNCHEZ**, E. M. (2014). *Elaboración de un plan de capacitación dirigido a microempresarios y comerciantes informales para la reestructuración del emprendimiento y desarrollo micro empresarial*. Guayaquil, Ecuador: Tesis. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/2230/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-63.pdf>
44. **SANDOVAL**, D. S. (2012). *Análisis de los negocios informales en la economía ecuatoriana y su transición a la formalidad*. 2011. Quito, Ecuador: Tesis. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/22000/5558/1/T-PUCE-5789.pdf>
45. **SMITH**, D. f. (s.f.). *Definicion.de*. Obtenido de <http://definicion.de/recursos-economicos/>
46. **TÓMAS**, F. (2013). Obtenido de <http://mancomunidadcg.info/Universidad/Docs/FranciscaGaliana/Analisis%20EEFF/Tema1.pdf>
47. **TORANZOST**., L. V. (2001). Obtenido de <http://www.oei.es/calidad2/marco.PDF>
48. **ZAMBRANO**, S. E. (2011). *Trabajo Informal en Guayaquil: Incidencia y Determinantes (2008 - 2010)*. Guayaquil, Ecuador: Tesis. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2201/1/Marcillo%20Zambrano%20Sandy%20Estefania.pdf>

# ANEXOS

**Anexo 1.**



## Anexo 2.



### **Encuesta dirigida a los comerciantes del Mercado N° 1 de la ciudad de Portoviejo.**

**Objetivo de la Encuesta:** La presente encuesta tiene como objetivo la recolección de información en base a las respuestas otorgadas por los comerciantes del mercado.

**Instrucciones:** su información es muy valiosa en nuestra investigación, favor marque con una X la respuesta que considere adecuada de acuerdo a su preferencia. Agradecemos la información brindada.

#### **1) ¿Qué conoce sobre las ordenanzas municipales?**

Mucho  Poco  Nada

#### **2) ¿Contribuye usted siguiendo las reglas de las autoridades municipales para evitar el desorden?**

Siempre  Casi siempre  A veces   
Rara vez  Nunca

#### **3) ¿Las autoridades municipales le da a conocer las reglas que impone el municipio para los vendedores como usted?**

Siempre  Casi siempre  A veces   
Rara vez  Nunca

**4) ¿Qué nivel de preparación educativa tiene usted?**

Primaria       Secundaria       Superior

Cuarto nivel

**5) ¿Con que frecuencia ha buscado usted un trabajo formal en alguna empresa?**

Siempre       Casi siempre       A veces

Rara vez       Nunca

**6) ¿Su actual actividad económica sirve para contribuir sus recursos?**

Siempre       Casi siempre       A veces

Rara vez       Nunca

**7) ¿El recurso invertido en su negocio que tipo de rentabilidad le genera?**

Excelente       Muy bueno       Bueno

Regular       Mala

**8) ¿La inversión hecha por usted justifica sus ingresos?**

Siempre       Casi siempre       A veces

Rara vez       Nunca



