



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
SEDE GUAYAQUIL  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESTUDIO DE LA SOSTENIBILIDAD DE LOS NEGOCIOS INFORMALES EN EL  
SECTOR DEL CERRO DEL CARMEN**

Trabajo de titulación previo a la obtención del Título de  
Licenciada en Administración de Empresas

AUTOR: KEYLA INÉS CORAISACA JIMÉNEZ.

TUTOR: ING. MARCELO JAVIER BASTIDAS JIMÉNEZ.

Guayaquil-Ecuador

2022

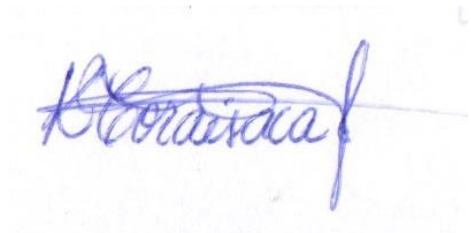
**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN**

Yo, Keyla Inés Coraisaca Jiménez con documento de identificación N° 0955949870 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 07 de marzo del año 2023.

Atentamente,



---

Keyla Inés Coraisaca Jiménez

C.I.: 0955949870

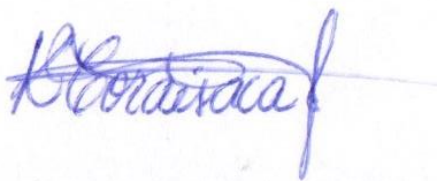
## **CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Yo, Keyla Inés Coraisaca Jiménez con documento de identificación No. 0955949870, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del artículo académico: Estudio de la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciada en Administración de Empresas, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 07 de marzo del año 2023.

Atentamente,



---

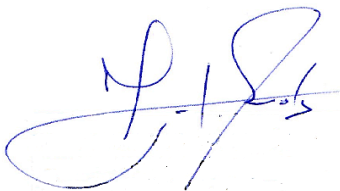
Keyla Inés Coraisaca Jiménez  
C.I.: 0955949870

## **CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Marcelo Javier Bastidas Jiménez con documento de identificación N° 0910621465, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: Estudio de la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen, realizado por Keyla Inés Coraisaca Jiménez con documento de identificación N° 0955949870, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Artículo Académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 07 de marzo del año 2023.

Atentamente,



---

Ing. Marcelo Javier Bastidas Jiménez

C.I.: 0910621465

# Estudio de la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen

*Study of the sustainability of informal businesses in the Cerro del Carmen sector*

**Keyla Inés Coraisaca Jiménez** es egresado de la Carrera Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador) ([kcoraisacaj@est.ups.edu.ec](mailto:kcoraisacaj@est.ups.edu.ec))

**Ing. Marcelo Javier Bastidas Jiménez.** es profesor de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador) ([mbastidas@ups.edu.ec](mailto:mbastidas@ups.edu.ec))

## Resumen

---

El presente artículo académico tiene como objetivo analizar la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen mediante un diagnóstico del estado actual de los negocios informales, identificación de los factores que limitan la funcionalidad y legitimidad de los negocios informales y la valoración del comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil. El documento a presentar tiene un enfoque con metodología mixta, ya que cuenta con aspectos cuantitativos y cualitativos siendo el uso de encuestas y entrevistas para determinar la situación actual del Cerro del Carmen y los consumidores. La investigación aplica la observación científica para identificar y definir los negocios informales emergentes en el Cerro del Carmen y conocer el motivo de inserción de los nuevos comerciantes en este tipo de negocios. A su vez, se plantea que la investigación es de tipo documental y no experimental, ya que se emplean archivos y documentos similares que cuenten la información teórica y estadísticas referente al objeto de estudio ya planteado y no se aplicaran experimentos como tal. Con este material, se concluye con una evaluación real de la situación actual de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y de los aspectos que comprenden la sostenibilidad de los mismos. Los resultados de la investigación demuestran que los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen presentan gran aceptación por los moradores por distintos motivos.

## Abstract

---

*The objective of this academic article is to analyze the sustainability of informal businesses in the Cerro del Carmen sector through a diagnosis of the current state of informal businesses, identification of the factors that limit the functionality and legitimacy of informal businesses and the assessment of the behavior of informal businesses in the Cerro del Carmen sector and its impact on the sectoral development of the economy of Guayaquil. The document to be presented has a mixed methodology approach, since it has quantitative and qualitative aspects, being the use of surveys and interviews to determine the current situation of Cerro del Carmen and consumers. The research applies scientific observation to identify and define the emerging informal businesses in Cerro del Carmen and to know the reason for the insertion of new merchants in this type of business. In turn, it is stated that the research is documentary and not experimental, since files and similar documents are used that contain theoretical information and statistics regarding the object of study already raised and experiments as such are not applied. With this material, it concludes with a real evaluation of the current situation of informal businesses in the Cerro del Carmen sector and the aspects that comprise their sustainability. The results of the investigation show that informal businesses in the Cerro del Carmen sector are widely accepted by residents for different reasons.*

## Palabras claves

---

Sostenibilidad, negocio informal, comercio, informal, desempleo, emprendimiento, economía, productos.

## Keywords

---

Sustainability, informal business, trade, informal, unemployment, entrepreneurship, economy, products.

## 1. Introducción

Los negocios informales han generado un gran impacto en la economía de la sociedad ecuatoriana, ya que, por la escasez de capital, la poca inversión, la falta de acceso a la tecnología y la mano de obra deficiente y poco preparada, se ha convertido en la primera opción laboral de la población de bajos recursos. Esto debido a que las circunstancias presentadas en los últimos cinco años a causa de las migraciones hacia Ecuador por parte de ciudadanos de países vecinos y la presencia de la crisis mundial por el COVID-19, han generado cambios en las situaciones socioeconómicas en los hogares ecuatorianos y específicamente en los ciudadanos que se sitúan en los alrededores del Cerro del Carmen. Por tal razón, los negocios informales, son considerados como uno de los pioneros en las discusiones principales que encaran las problemáticas con las gestiones municipales dentro de las distintas ciudades del país. Estos negocios, pueden ser encontrados en parques, colegios, aceras, alrededores de mercados mayoristas y otras múltiples ubicaciones. Son tan notorios y diversos que ya son parte de la cultura del ecuatoriano y cuentan con gran aceptación por parte de la comunidad guayaquileña.

Por tal razón, se plantea como objetivo general determinar el comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil. De esta manera, se logrará conocer los negocios activos en naturaleza informal para generar conocimiento sobre lo estudiado. Se plantean como objetivos específicos el diagnosticar el estado actual los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen; identificar los factores que limitan la funcionalidad y legitimidad de los negocios informales en el sector Cerro del Carmen; y valorar el comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil. Con estos objetivos, se prevé obtener los respectivos resultados para la sustentación del estudio propuesto.

Según Chicaiza, E. (2017) presenta el documento: “Análisis del comercio informal y su incidencia a los comerciantes regularizados en la parroquia de Cotocollao, Cantón Quito en el año 2015”. Este autor realizó una búsqueda sobre el comportamiento del comercio informal dentro del Cantón Cotocollao. En dicha investigación, se conocieron datos que servirán de soporte y guía para confrontar los escenarios que se vayan presentando en este estudio y establecer una comparación entre los negocios informales y formales y sus beneficios para la sociedad.

Por otro lado, se presenta la investigación de Gallardo, M. (2021) denominada: “Comercio informal y su incidencia en el desarrollo económico del país”. En este estudio, se contemplan definiciones claves para la confrontación del lugar y resultados a obtener. Se logrará descubrir las situaciones distintas del comportamiento y su influencia en la economía fluctuantes de diversos sectores.

El negocio informal en el Ecuador ocupa un elevado porcentaje en la economía local, siendo este del 50.90% según INEC (2019). Pero por sobre todo lo expuesto, el negocio informal es una fuente de empleo e ingreso en los sectores más desfavorables de la sociedad, además representa una oportunidad de superación de las personas carentes de un empleo formal. En este sector, se presenta un conjunto de problemáticas asociadas a la migración masiva, falta de preparación académica, desempleo, pobreza extrema, entre otras. Estas causas son señaladas también por Luque, A., Carretero, P. Y Morales, P. (2018).

El presente trabajo realiza un diagnóstico de la realidad de los negocios informales en el contexto seleccionado con la intención de evaluar sus potencialidades y sobre todo su sostenibilidad y las posibilidades que estos puede ofrecer para el desarrollo sectorial y su aporte en la economía de Guayaquil. Por tal motivo, se considera viable y pertinente el presente trabajo.

Como parte de la investigación, se detallan las preferencias, actividades y motivos para incursionar en este tipo de negocios, ya que se prevé obtener los mejores resultados de esta zona representativa de Guayaquil.

## **1.1. Marco Teórico**

Durante los últimos cinco años, se han podido presenciar distintos acontecimientos que se han ido presentando de manera constante y que han afectado directa e indirectamente a los distintos sectores del país y también al comercio exterior, dando como resultado el cierre de ciertos negocios, cambios de propietarios, pérdidas de venta y en una gran mayoría de los casos, dichas situaciones conllevaron a la reducción del personal con el objetivo de reducir gastos en las empresas siendo el principal y significativo acontecimiento la crisis del Covid-19 según el Banco Mundial (2021).

Según Perez, M. (2020), indica que la mayoría de las personas despedidas durante la crisis del Covid-19 son parte del nivel socioeconómico medio bajo, las cuales sufrieron casos de cierre de empresas y despidos intempestivos a causa de la pandemia; algunas de ellas no poseen un conocimiento profesional, cuentan con edades sobrepasadas a los requisitos de un puesto laboral, cantidad alta de cargas familiares, entre otros.; por esta razón, optan por la opción de la ejecución de un negocio informal.

Con la finalidad de recolectar una serie de conceptos puntuales que sean de ayuda para la elaboración, sustento y mejor comprensión de la investigación, se ha logrado determinar distintas denominaciones que se presentan en el siguiente marco teórico.

### **Comercio**

Según la definición presentada por la Real Academia de la Lengua Española (2005), el comercio es una negociación que se efectúa con la compraventa de mercancías o servicios. Adicional, establece que se suele dar en lugares concurridos con demasiadas personas. Esta definición hace referencia al movimiento que se da en esta actividad a cambio de una retribución según lo ofertado en la transacción.

Por otro lado, existen varios autores como el Sistema de Clasificación Industrial para América del Norte (SCIAN, 2002), indica que el comercio se considera a la actividad socioeconómica que se sustenta de la compra-venta de bienes y/o servicios, ya sean para su entrega, transformación o distribución. Según el Banco Mundial (2021), el comercio es la fuente de poder que trata del crecimiento para generación de empleos, disminución y limitación de la pobreza y para aumentar las oportunidades económicas en los diversos sectores sociales.

Con estos términos, se puede determinar que el comercio hace referencia a la actividad de intercambio de bienes o servicios con la finalidad de compra y venta del objeto ofrecido, ya sea de manera directa o indirectamente con el consumidor.

Dentro de la definición de comercio, aparecen varios aspectos presentados por la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) (2001), que deben ser tomados en cuenta para la aplicación de un comercio justo, los cuales se detallan a continuación:

- Mejorar la forma de vida e interrelación entre los productores, mediante la aplicación del libre mercado, el pago de un precio acorde lo trabajado y manteniendo relaciones comerciales activas.
- Ofrecer grandes oportunidades dirigidos al incremento del desarrollo para aquellos productores desfavorecidos, entre ellos los más notables son mujeres e indígenas, que no cuentan con los recursos necesarios.

- Brindar protección a los niños ante el descaro de la existencia de la explotación laboral infantil al que están expuestos en la sociedad. Así como los derechos humanos en general, promoviendo justicia social, y precautelando el bienestar del medioambiente.
- Crear una conciencia entre los consumidores sobre los efectos que se pueden dar en el comercio.
- Establecer medidas de dialogo, transparencia y respeto entre los comerciantes y consumidores.

## **Importancia del comercio**

De acuerdo con Bembibre, C. (2011), indica que el comercio es importante ya que no tiene que ver únicamente con lo económico sino también con lo social y lo cultural. Esto permite que el comercio tenga relación con lo social y cultural de la población. Esta autora establece que el comercio es un término que agrupa varios aspectos propios de una nación que determina el nivel de comercio que presenta cada sociedad, ya sea este formal e informal.

Según Domenech, C. (2018), el comercio es importante para mantener el efectivo en circulación dentro del país, esto ayuda a la mejora de la economía y calidad de vida de las personas. Adicional a esta definición se atribuye la idea, que el comercio ayuda como un impulso al desarrollo de la economía local, mediante el intercambio cultural y técnico.

El comercio formal se lo determina como la composición de dos partes principales que son las organizaciones empresariales y los trabajadores de las mismas, entre ellos se nace una relación de subordinación. Este tipo de comercio está estipulado bajo la ley y normas vigentes cuyas establecen el cumplimiento del pago de los tributos y la contribución al Estado. Los negocios bajo este tipo de comercio deberán operar sus actividades bajo el manto de la ley los cuales en conjunto podrán fortalecer la economía del comerciante, según lo planteado por (Durand, 2007).

Las actividades comerciales que se manejan bajo este tipo de comercio están manejadas por el estado, es decir laboran bajo las normativas vigentes y estipuladas por el Estado. Dichas actividades se desarrollan bajo espacios y lugares adecuados. Según (Comercio, 2017) la importancia de este comercio radica en la capacidad de impulsar la economía de un país, darle reducción, diversificación, y generación de riqueza para sus ciudadanos.

Por otro lado, Según (Padilla, 2011), el comercio informal hace referencia a una no estructuración que incluye al personal que labora en emprendimientos no formales relacionados a las actividades propias del hogar o distintas a él, que operan sin la presencia de un local en particular, es decir, en vía pública, carretas, negocios ambulantes. De tal manera, en esta razón se ve que este tipo de comercio es accesible para todos aquellos que no cuentan con los recursos sustentables para el alquiler de un local, permisos necesarios, personal calificado, etc.

Según la OIT (Organización Internacional del Trabajo), define al empleo informal como al trabajo remunerado que no se encuentra con un registro regulado o protegido por marcos legales o normativos. Adicional, detalla a los trabajadores informales como trabajadores que no cuentan con un contrato que asegure su empleo fijo, ni prestaciones laborales o protección social.

Desde otra perspectiva, el Fondo Monetario Internacional (FMI) considera y establece al comercio informal como un mercado negro, destacando la participación de dos partes comerciantes similares, pero con distinto objetivo. Por un lado, se presenta al comerciante informal con actividades lícitas y por otro lado al comerciante con actividades ilícitas, similares en su comercio, pero distintos en su finalidad de productividad.



Según lo estipulado por (Organización Internacional del Trabajo, 2013) en torno a la historia del comercio informal en Ecuador y el mundo, se establece que el término comercio informal nace en el país de África, en donde se realizaron varios estudios por Keith Hart, antropólogo económico, el cual los inició desde la década de los setenta, sobre el mercado laboral urbano que existe en dicho territorio y como resultado de este, se dio el término de comercio informal, al observar que los conocimientos empíricos no tenían algún parecido conforme a los conocimientos adquiridos sobre el discurso de desarrollo económico dictado en Inglaterra. Se puede apreciar que a partir de este tema se inicia el camino hacia el estudio del comercio callejero como tal presentado en el sector ya nombrado.

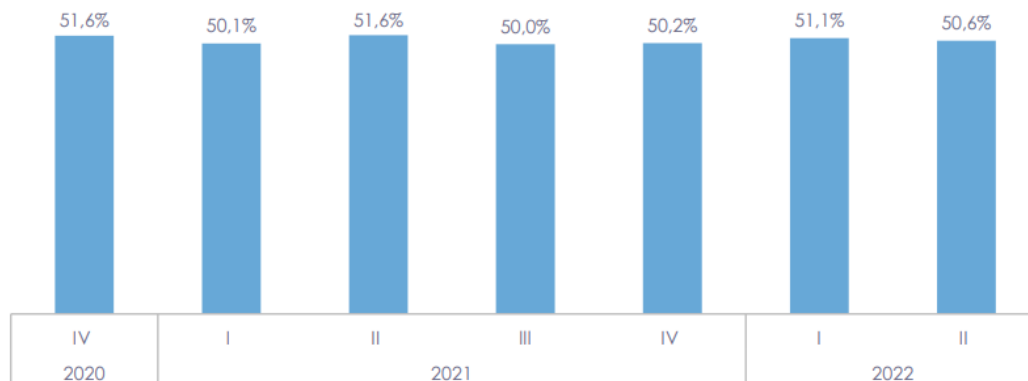
El comercio informal en Ecuador nace en la Constitución del Ecuador 2008, cuando se garantiza el derecho al trabajo y se reconoce al vendedor informal como comerciante autónomo. (Constitución del Ecuador, 2008). A partir de este enunciado, se puede observar que en Ecuador se empieza a destacar la participación directa de los comerciantes autónomos en la economía creciente del país.

El comercio informal, se encuentra comúnmente en las zonas más transcurridas por los transeúntes de las distintas ciudades del país, siendo las más pobladas Guayaquil, Quito y Cuenca; que según los datos más actualizados cuentan con 2'723.665 habitantes, 2'781.641 habitantes y 636.996 habitantes correspondientes. (INEC, 2020).

En el año 2020, se presentó la crisis mundial Covid-19, esta trajo consigo variaciones en las situaciones del comercio de los distintos países. A continuación, se detalla gráficamente el comportamiento del comercio informal en el Ecuador a finales del año 2020 e inicios del año 2022. Según las investigaciones realizadas, se muestra el comportamiento de los negocios informales en la siguiente figura:

### Figura 1.

*Imagen representativa del comercio informal en los trimestres del año 2022, 2021 e inicio del año 2022.*



**Nota:** La figura muestra el comportamiento del comercio informal dentro de los distintos años.

**Fuente:** INEC.

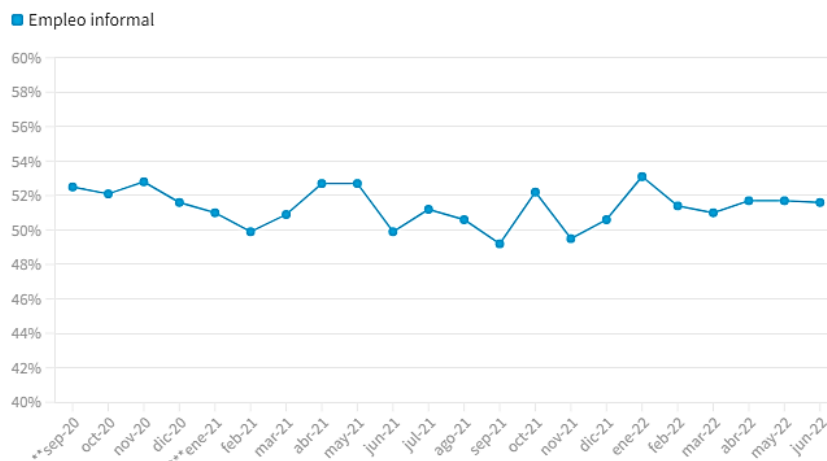
Se observa que el comercio informal no traspasa la línea de presencia en el mercado en disminución, sino más bien es participativo y se mantiene del 50% hacia arriba. La Figura 2 demuestra que el tipo de comercio informal varía en pequeñas cantidades, pero sigue manteniendo el seguimiento a una misma línea desde el año 2020.

Adicional para finales junio del 2022, según la última Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu), el sector informal contaba con una presencia del 51,6% en el mercado laboral. En comparación al mismo periodo del año pasado, para junio del 2021, presentaba un 49,9% en el mercado,

es decir, se registró un incremento de 1.7 puntos porcentuales con respecto a la informalidad. Se muestra en la Figura 3.

**Figura 2.**

*Imagen representativa de la tasa de ocupación en el sector informal hasta junio 2022.*



**Nota:** La figura muestra la varianza que ha tenido el comercio informal en los últimos 3 años.

**Fuente:** Daniela Coba (2022).

## Emprendimiento

Para el concepto de emprendimiento, se detalla que según Martins, N. (2022), considera al emprendimiento como la oportunidad de creación de un producto para su próxima venta o distribución. Permite la libertad financiera de la persona, ya que esta será la responsable de las decisiones que se tomarán para la ejecución del mismo. En el emprendimiento, también se clasifica a los emprendedores como formales o informales. Los emprendedores formales son aquellos que tienen bajo su mando a una cantidad mayor a cinco personas, las cuales recibirán una retribución económica considerable. Mientras, que los emprendedores informales tendrán como máximo una sola persona, ya que no cuenta con los recursos necesarios para mantener a los empleados de la manera como las leyes lo dictan.

## Sostenibilidad

Según Castillo, C. (2013), define a la sostenibilidad como la zona en donde se establece la estabilización de tres dimensiones: desarrollo económico, desarrollo social y desarrollo ambiental; cumpliendo con un equilibrio pleno entre las partes que se detalla a continuación:

### Figura 3.

*Imagen representativa del equilibrio entre los elementos.*



**Fuente:** Universidad Santo Tomas, (2013).

Según lo dicho por la Comisión de Brundtland de las Naciones Unidas (1987), se define a la sostenibilidad como la condición que marca la satisfacción de las necesidades de la actualidad sin comprometer las diferentes destrezas de la futura generación con búsqueda de la satisfacción de las necesidades propias.

Por tal razón, la sostenibilidad se ha convertido en uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de los negocios, de manera que, tomarán lugar dentro del desarrollo de las nuevas estrategias con miras al desarrollo sostenible. Por otra parte, se indica que en los países en vía de desarrollo debe ocupar el lugar de una estrategia nacional, ya que debe ser incentivo para la reducción de la brecha ocasionada en los procesos de acumulación de recursos y generar la aplicación de un comportamiento ambiental racional.

Según lo indicado por Storch, M. (2020), la sostenibilidad está conformado por tres dimensiones de gran importancia con el objetivo de formar un mundo más habitable y con resultados a largo plazo: económico, social y medioambiental.

En la dimensión económica, la innovación aparece como el elemento fundamental para la toma de decisiones más rentables, de manera que, su enfoque está dirigido a la aplicación de todas las medidas posibles en el ámbito de las energías renovables. Además, implica que, ante los niveles de adquisición y consumo actuales, los sistemas de producción deben establecer las medidas para lograr la satisfacción de los mismos, acorde al cuidado del medio ambiente a corto y largo plazo mediante un control para verificar los usos eficientes de las mismas y abrir paso a la generación de nuevos empleos e integración.

En la dimensión social, se centralizan las decisiones precautelando los principales objetivos de la dimensión como son la equidad social, accesibilidad, participación, seguridad y estabilidad institucional, de tal manera, que se prevea la estabilidad de la sociedad generando la participación ciudadana. Promueven el acceso a los servicios básico de salud, educación e infraestructura para mantener activo el desarrollo social.

Por último, en la dimensión medioambiental, se trata al ambiente como centro activo del desarrollo, ya que se menciona al medio natural y su espacio, y a las actividades que ayuden a la reserva y conservación como la recuperación de áreas deterioradas, nuevos servicios ambientales, que buscan la inversión y generación de propuestas innovadoras creativas no solo preventivas sino también definitivas.

## ***Comercio informal en los alrededores del Cerro del Carmen***

El Cerro del Carmen, ubicado en el sector céntrico de la ciudad. Sus faldas están llenas de tradición y costumbres guayaquileñas. Ha sido el espacio de desarrollo de diversos negocios gracias a su gran accesibilidad para la oferta de los mismos. En su parte baja, se encuentra el Hospital Luis Vernaza, que es uno de los establecimientos de salud más conocido por sus años de operatividad en función del cuidado de la salud y bienestar de las personas.

En el Cerro del Carmen habita una población alegre y de cálido corazón, que busca siempre un motivo de alegría para llevar a cabo su día a día, ya sea con saludos cordiales entre vecinos, música a todo volumen, reuniones en la calle principal donde se intercambian conversaciones entre vecinos, siendo estos comportamientos característicos de sus moradores.

El Cerro del Carmen es un lugar muy amplio, en donde las actividades comerciales que se desarrollan en el sector están ganando mayor espacio entorno a la informalidad. Se ha determinado este sitio, que sea el objeto de observación para este estudio con el fin de conocer los beneficios y contras de los negocios informales que lo rodean. En conjunto a lo enunciado anteriormente, se encuentran presentes una variedad de negocios con distintas actividades ubicadas en varias zonas mayor transitadas por los convivientes, iniciando desde la falda del Cerro hasta el punto máximo de altura.

### **2. Materiales y metodología**

#### ***2.1. Tipo de investigación***

La investigación a presentar sobre los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen aplica una metodología mixta en donde se obtendrán resultados cualitativos y cuantitativos, Adicional, se aplica un tipo de investigación documental, debido a que se analizan otras investigaciones similares, de las cuales se obtendrá información sobre los negocios informales en otras partes del país.

#### ***2.2. Nivel de investigación***

El tipo de investigación a presentar es de carácter descriptivo, ya que se busca principalmente realizar una descripción del fenómeno investigado. Para el caso se requiere realizar una descripción de la relación y comprensión de la población en cuanto las decisiones de compra que se presentan en el sector del Cerro del Carmen, determinando los factores que impulsan a mantener al comerciante en el mismo negocio y no salir en busca de mejores oportunidades.

#### ***2.3. Método de investigación***

El método que se está utilizando es el analítico sintético, debido a que se realiza una recopilación de datos a partir de encuestas y entrevistas, con el propósito de generar información y de esa manera poder generar conclusiones sobre la sostenibilidad de los negocios informales del Cerro del Carmen.

#### ***2.4. Población y muestra***

El Cerro del Carmen pertenece a la Parroquia Carbo (Concepción) o también llamada Pedro Carbo (Concepción). Esta parroquia según los datos mostrados en la página del INEC, tiene en la zona urbana un 50.87% de hombres y un 49.13% de mujeres y la zona rural se compone del 53.44% en hombres y el 46.56% en mujeres. Según el mismo INEC (2010), la población del Cerro del Carmen asciende a los 4953 habitantes.

El tipo de muestreo utilizado es el muestreo por conveniencia, debido a que se seleccionó a aquellos individuos a los que se tenía más fácil acceso. El perfil de los individuos que conformaron la muestra es el siguiente: Personas de entre 18 a 45 años de edad, que viven en el Cerro del Carmen. Por

tal razón, se determinó una muestra de 100 consumidores en el sector del Cerro del Carmen para la realización de la encuesta, 10 moradores para entrevista y 3 expertos para entrevista, esto con la finalidad de obtener la debida información de cada uno de los mismos. La encuesta se llevó a cabo en varias horas de la mañana, tarde y noche; y las dos entrevistas en horas de la mañana. Adicional, la recolección de información se lleva a cabo entre dos personas, siendo la estudiante perteneciente del presente estudio y una persona auxiliar por motivos de seguridad.

La otra población que se considera en la presente investigación es la de los negocios informales del Cerro del Carmen. Esta población se ha dimensionado a partir de una observación directa realizada en el sector. Dentro de la zona límite de acceso al sector, se logró determinar la presencia de 220 negocios informales, de los cuales 120 corresponden a la venta de comida de tipo desayunos, almuerzos, meriendas y comida chatarra (salchipapa, papipollo, hamburguesas, hot dogs, etc.) y asados; 70 corresponden a las tiendas/despensas en casa propia en donde comúnmente se venden bolos, hielo, productos de temporada y productos de primera necesidad (víveres, maquillaje, perfumes, etc.); 8 corresponden a peluquerías para hombre y mujer; 6 negocios corresponden a la venta de verduras y hortalizas; 2 negocios corresponden a la venta de ropa de mujer y hombre; 2 negocios de venta de tanques de gas; y 5 negocios corresponden a los vendedores ambulantes que recorren el sector varias veces al días ofreciendo comida, desechables, pan, helados, etc.); y 7 corresponden a las mujeres dedicadas al manicure y pedicure a domicilio.

Se empieza a notar la presencia de los negocios informales, mayormente a las seis de la mañana, ya que generalmente comienzan con la venta de desayunos, pero en horas del atardecer empiezan a ubicarse las carretas de los negocios en los callejones. La mayoría de estos negocios corresponden a negocios familiares, ya que se observó el desarrollo y ejecución de los negocios en casa propia y con la presencia de miembros familiares trabajando en una misma atención.

**Figura 14.**

*Imagen explicativa de un negocio informal en las veredas del Cerro del Carmen.*



**Nota:** La figura manifiesta los nuevos negocios luego de la pandemia situado en el centro del Cerro del Carmen.

**Fuente:** Autora, (2022).

A continuación, se muestra uno de los negocios conocidos por los moradores y que ha renacido luego de la pandemia.

**Figura 15.**

*Imagen explicativa de un negocio interno del Cerro del Carmen.*



**Nota:** La figura manifiesta la armonía de un comerciante por su negocio. **Fuente:** Autora, (2022).

La siguiente figura muestra los materiales y utensilios a utilizar para la venta. Se menciona que dichos elementos deben ser reubicados diariamente, es decir, todos los días se sacan las mesas, ollas sartenes, trapos, tolda, tablas, escalera, bebidas, tachos, cucharones, etc.; y se las ordena de tal manera que empiece la venta. Luego, al término de la actividad comercial, deberán ser retiradas y ubicadas en el mismo lugar donde se retiró.

**Figura 16.**

*Imagen representativa de los elementos básicos a utilizar en estos negocios.*



**Nota:** La figura muestra los utensilios que se utilizan en este tipo de negocios. **Fuente:** Autora, (2022).

## Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación a utilizar son las encuestas y entrevistas. Con dichas herramientas será posible la recolección de datos necesarios que formarán parte de la actividad en desarrollo del cumplimiento de los objetivos de la investigación.

A estos consumidores, se les presentará una encuesta elaborada por la investigadora, presentando un total de 10 ítems.

Según Folgueiras, P. (2016) define a la entrevista como la técnica de recopilación de información más utilizada como herramienta de obtención de datos dentro de un proceso investigativo, la cual es puntual para la obtención directa de información personalizada entre dos personas. Por otra parte, se presenta la denominación de encuesta. Según Casas, J., Repullo, J.R., y Donado, J. (2003) define al término de encuesta como la herramienta más fácil y rápida para la obtención de datos. Esta herramienta es más utilizada dentro del sector de la salud, ya que obtiene datos claros.

Adicional, se presenta una entrevista dirigida a los comerciantes del sector para conocer sus motivos de permanencia en el comercio informal y otra encuesta dirigida a expertos quienes tengan conocimiento del tema y darán sus diferentes puntos de vistas sobre el tema a tratar.

Para establecer el diseño de la encuesta y su contenido, se procederá un recorrido para el análisis zonal y determinar los negocios informales más comunes en la zona y los más solicitados por los moradores del sector.

### 3. Resultados

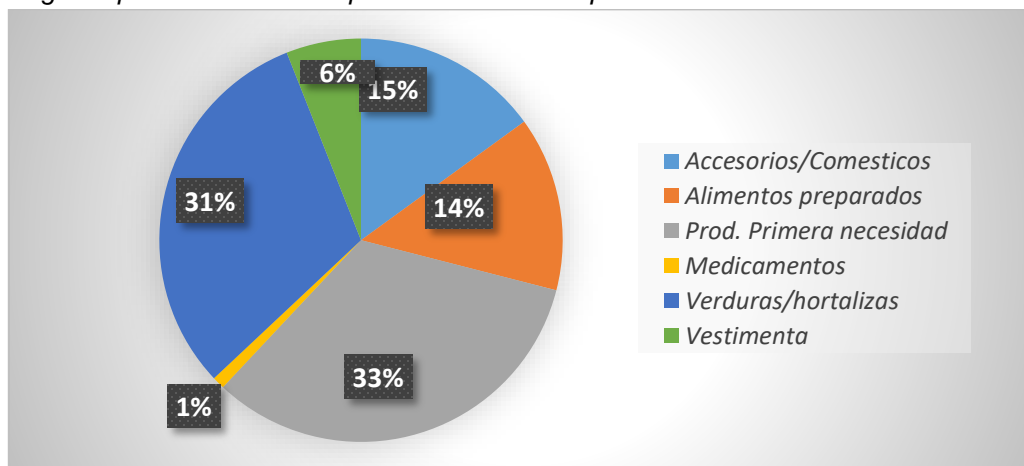
#### 3.1. Análisis de las encuestas

##### 3.1.1. Encuesta dirigida a los moradores del Cerro del Carmen.

**Pregunta 1: ¿Cuáles son los productos que compra con mayor frecuencia?**

**Figura 4.**

*Imagen representativa de las preferencias de compra del consumidor.*



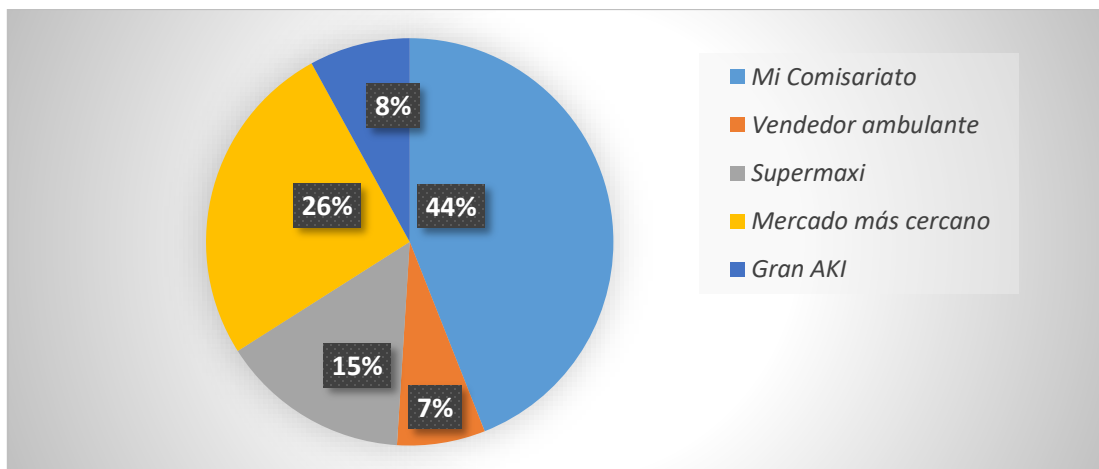
**Fuente:** Autora, (2022)

La figura 4 muestra que el 33% de los moradores del Cerro del Carmen encuestados se inclinan más por la compra de productos de primera necesidad y un 31% en la compra de verduras y hortalizas. Estos aspectos forman parte fundamental del día a día de un hogar común, ya que cubren las principales necesidades de la familia para la sobrevivencia de la misma. Un 15% considera la necesidad de compra de accesorios y cosméticos, productos adquiridos según la situación económica se encuentre estable o no según indicaron encuestados. Adicional, los alimentos preparados ocupan un 14%. Por otro lado, se aprecia que el segmento de vestimenta ocupa el 6% de los clientes y medicinas ocupan un porcentaje de 1%, en donde dentro de la zona está la presencia de distribuidoras de fácil acceso y cercanía a los consumidores, ya que no son opciones de compra del diario vivir de los moradores.

## Pregunta 2: ¿A qué lugar recurre más seguido para realizar sus compras de víveres y productos perecibles?

### Figura 5.

Imagen representativa de los lugares de mayor afluencia para la compra de víveres y productos perecibles.



Fuente: Autora, (2022).

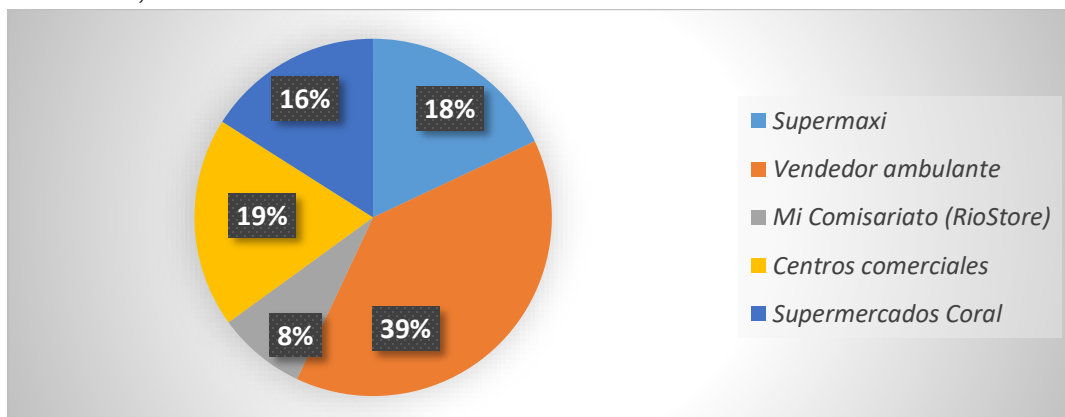
Según los datos recopilados en la encuesta, se puede apreciar que el 44% de los encuestados recurren al Mi Comisariato para la adquisición de sus productos básicos, mientras que el objeto de encuesta siendo este el vendedor ambulante abarca un 7% como opción de compra por parte del consumidor. Adicional, se marca un 26% como segunda opción de compra para adquirir los productos de víveres, ya que, según encuestados, se escasean los productos en buen estado y por tal razón se acaba rápido el suministro de ellos. El Supermaxi ocupa un 15%, ya que según encuestados los precios son un poco más elevados y no disponen de un lugar cercano.

## Pregunta 3: ¿A qué lugar recorre más seguido para realizar sus compras de accesorios, vestimenta, etc.?



**Figura 6.**

*Imagen representativa de los lugares de mayor afluencia para la compra de accesorios, vestimenta, etc.*



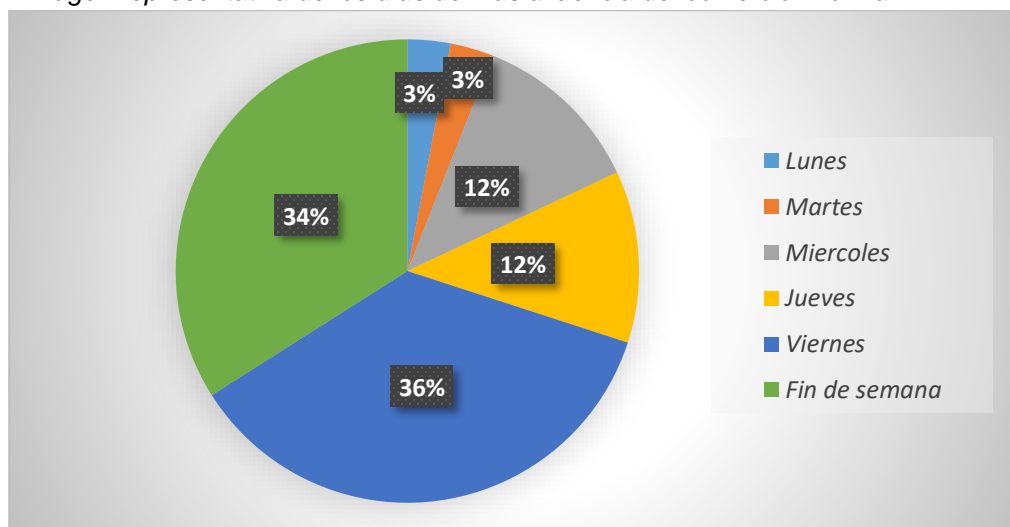
**Fuente:** Autora, (2022).

El 39% de los encuestados tiene preferencia por la compra de sus accesorios y vestimentas, con vendedores ambulantes. Se estableció como vendedor ambulante a los ubicados en la zona baja del Cerro del Carmen, los cuales trabajan hasta en el sector de la Bahía. El 19% corresponde a la preferencia por la compra en centros comerciales. En tercer lugar, se ubica Supermaxi con un 18% en la decisión de compra de los consumidores, ya que pueden encontrar lo necesario para cubrir materiales faltantes. El 16% corresponde a la inclinación de los consumidores a Supermercados Coral. En el sector es común escuchar los comentarios de los buenos precios y variedad de productos en los distintos locales de Supermercados Coral. Por último, el 8% corresponde al Rio Store de Mi Comisariato, en donde su ubicación es cercana al sector.

**Pregunta 4: Según su experiencia, ¿Cuáles son los días donde se puede notar la afluencia del comercio informal en el Cerro del Carmen?**

**Figura 7.**

*Imagen representativa de los días de más afluencia del comercio informal.*



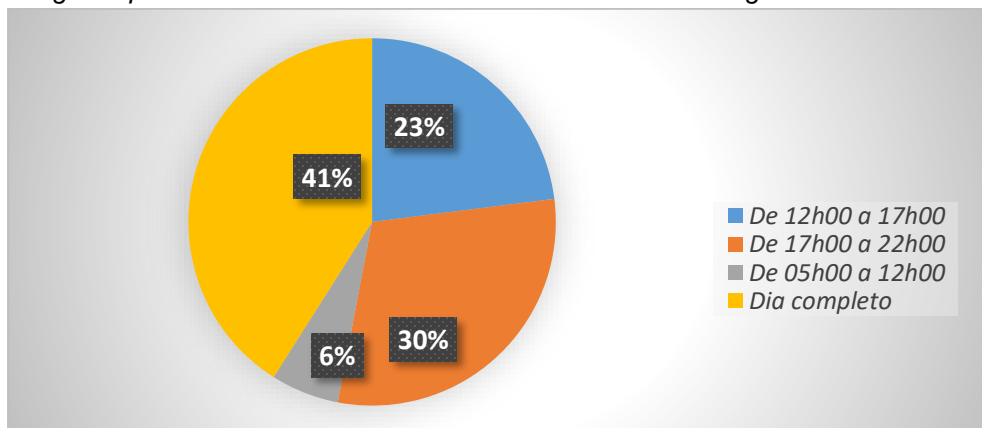
**Fuente:** Autora, (2022).

El detalla que el 36% de los encuestados manifiesta que los días de mayor afluencia de negocios es el día viernes, mientras que es 34% indica que es Fin de semana. El 12% de los encuestados manifiesta que la mayor afluencia de los comerciantes informales es el día jueves, otro 12% opina que es el miércoles, un 3% opina que es los martes y el 3% manifiesta que el lunes.

**Pregunta 5: ¿Cuál considera usted, que sean las horas más transcurridas por los comerciantes informales en el Cerro del Carmen?**

**Figura 8.**

*Imagen representativa del horario con más afluencia de los negocios informales*



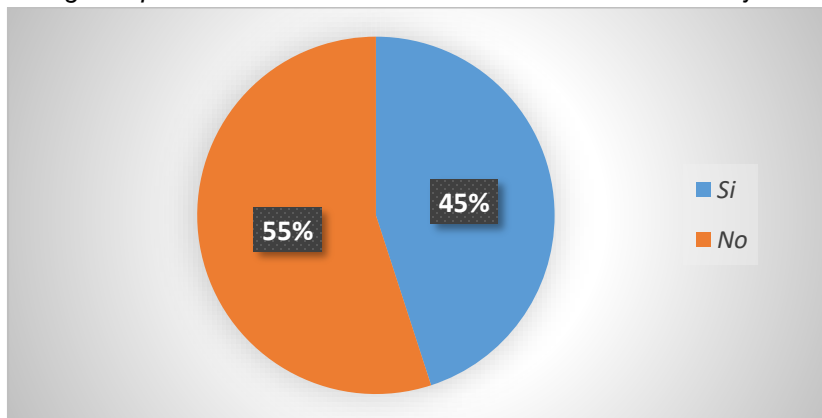
**Fuente:** Autora, (2022).

El 41% de los encuestados indica que los negocios informales se ven más transcurridos durante todo el día. El 30% se inclina por la presencia del 30% desde las 17:00 am, hasta las 22:00 pm. El 23% indica que más trascurren desde las 12:00 pm hasta las 17:00 pm. Por último, el 6% indica que laboran de 05:00 am hasta las 12:00 pm.

**Pregunta 6: Según su lapso de tiempo viviendo en el Cerro del Carmen, ¿Conoce usted a un comerciante que haya logrado cambiar su modalidad de trabajo de informal a formal?**

**Figura 9.**

*Imagen representativa de conocimiento sobre cambio a trabajo formal.*



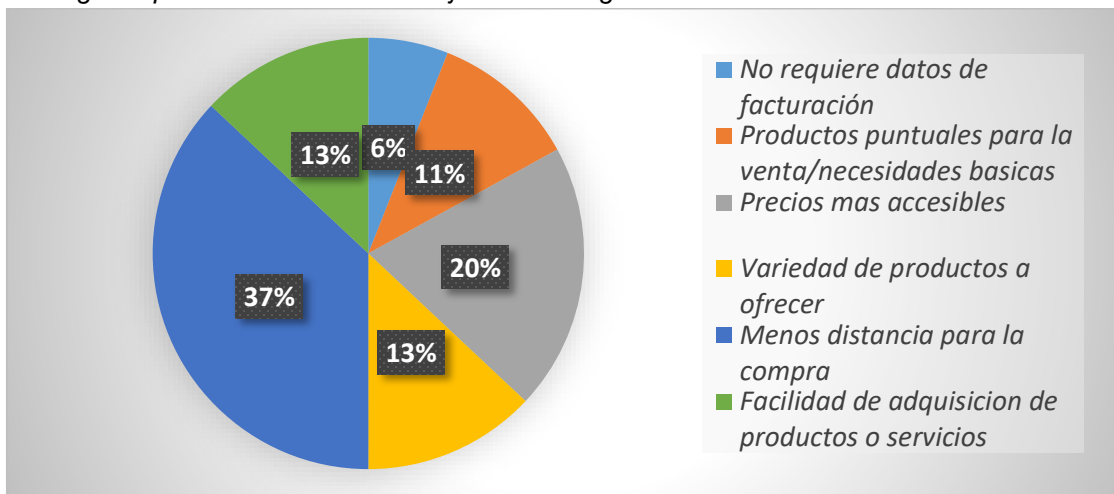
**Fuente:** Autora, (2022).

El 45% de los encuestados indican haber visto comerciantes que cambian su estatus de informal a formal, mientras que el 55% indicó no saber de ningún caso al respecto.

**Pregunta 7: ¿Cuál considera usted, sea una ventaja de la presencia de negocios informales en el Cerro del Carmen?**

**Figura 10.**

*Imagen representativa de las ventajas de los negocios informales en el sector.*



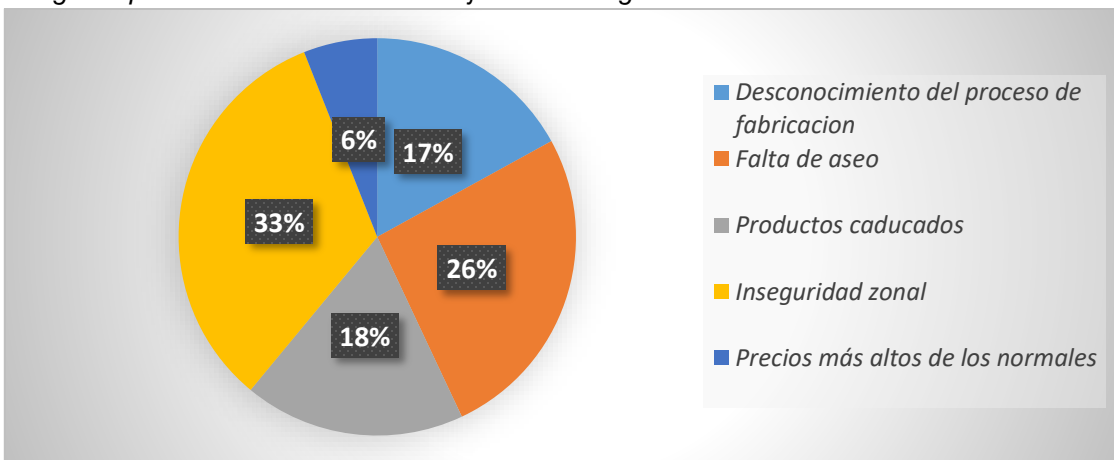
**Fuente:** Autora, (2022).

El 37% de los encuestados, indican como la mejor ventaja es que los negocios informales se encuentran a menos distancia para el ofrecimiento de sus productos. Seguido por la opinión del 20% de los encuestados, indican que los precios accesibles es otra ventaja de los negocios informales. Por otra parte, el 13% de los encuestados opinan que la variedad de productos que se ofrecen es otra ventaja, y otro 13% opina que la facilidad de adquisición de los productos es otra ventaja. El 11% de los encuestados, opina que los productos que se ofrecen son puntuales a las necesidades básicas. Y, por último, el 6% opina que no se requiere datos para la facturación.

**Pregunta 8: ¿Cuáles considera usted, sea una desventaja de la presencia de negocios informales en el Cerro del Carmen?**

**Figura 11.**

*Imagen representativa de las desventajas de los negocios informales en el sector.*



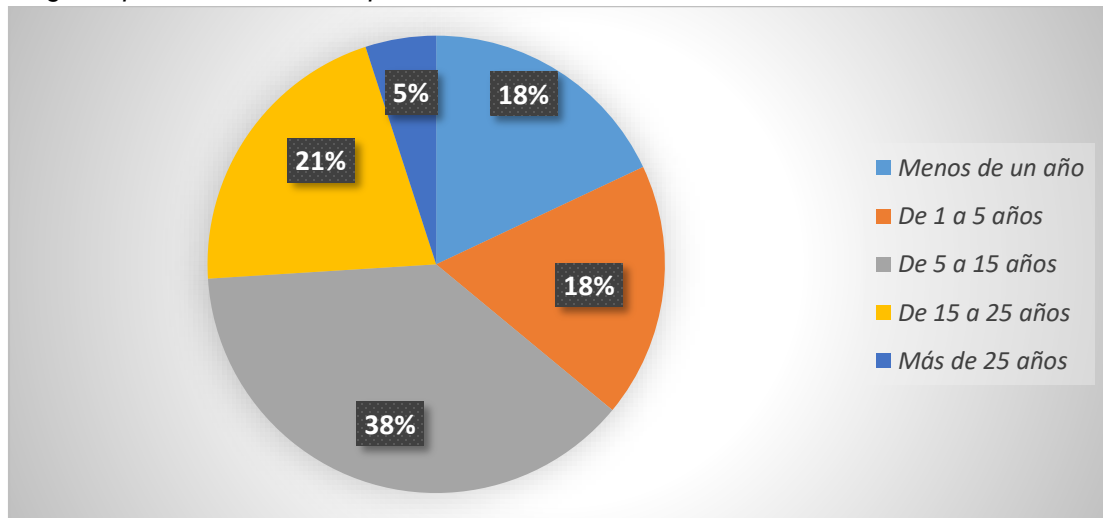
**Fuente:** Autora, (2022).

Según los resultados obtenidos, el 33% de los encuestados consideran como desventaja a la inseguridad zonal actual. Por otro lado, el 26% opina que la falta de aseo en las calles actúa como una desventaja. El 18% de los encuestados, indica que se pueden ofrecer productos caducados al momento de la compra-venta. Así mismo, el 17% manifiesta que el desconocimiento del proceso de fabricación o de procedencia son desventajas que se pueden llegar a tener. Por último, el 6% indica que los precios pueden variar por pequeñas alteraciones para la venta del producto.

**Pregunta 9: Según su lapso de tiempo viviendo en el Cerro del Carmen, ¿Desde qué tiempo conoce usted la presencia del comercio informal en el Cerro del Carmen?**

**Figura 12.**

*Imagen representativa del tiempo de vivienda en el Cerro del Carmen.*



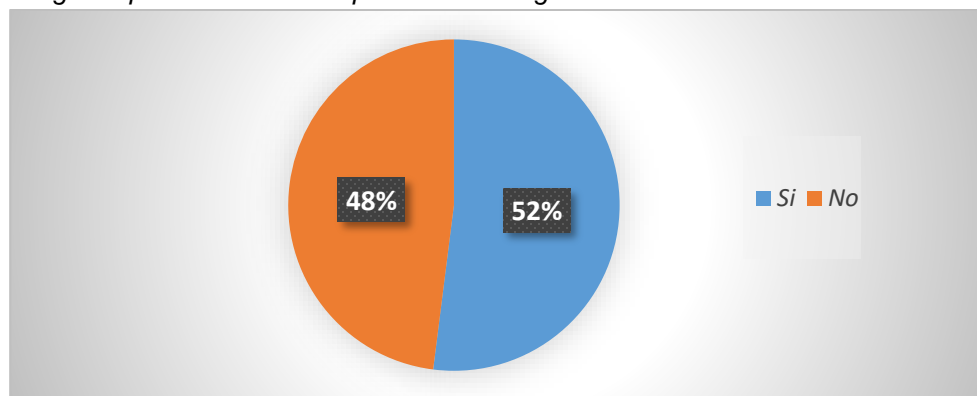
**Fuente:** Autora, (2022).

Se observa, que el 38% de los encuestados tienen de entre 5 a 15 años viviendo en el Cerro del Carmen, mientras que el 21% ya tiene de entre 15 a 25 años. El 18% de los encuestados radica de 1 a 5 años en el Cerro del Carmen, mientras que otro 18% radica menos de un año. Solo el 5% de los encuestados, radican ya más de 25 años.

**Pregunta 10: ¿Desde su punto de vista, cree usted que los negocios informales situados en el Cerro del Carmen tengan relación positiva con el cuidado del medio ambiente?**

**Figura 13.**

*Imagen representativa del impacto de los negocios informales en el Cerro del Carmen*



**Fuente:** Autora, (2022).

Según los resultados obtenidos, el 52% de los encuestados califican positivo el impacto de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen. Cabe recalcar, que entre las indicaciones que dictaron los encuestados, se detalló que no atacan a la naturaleza, ya que no utilizan mucho los plásticos ni contaminan el agua, etc. El 48% de los encuestados, detallaron que las faltas de aseo en las partes bajas del Cerro del Carmen no ayudan a la salubridad de los negocios.

### 3.2. Análisis de las entrevistas

#### 3.2.1. Entrevista dirigida a los comerciantes del Cerro del Carmen.

#### Pregunta 1: ¿Qué productos venden en su actividad comercial informal?

**Tabla 1.** Pregunta 1 de la entrevista a los comerciantes.

1. ¿Qué productos venden en su actividad comercial informal?	
<b>Comerciante 1</b>	Venta de pizzas caseras.
<b>Comerciante 2</b>	Venta de ropa y accesorios en mi casa.
<b>Comerciante 3</b>	Vendo de comida asada: arroz y menestra con carnes, choclo, alitas, chuzo
<b>Comerciante 4</b>	Venta de humitas junto a mi esposo.
<b>Comerciante 5</b>	Venta de desayunos como bolones con bistec, tortillas de verde con café, etc.
<b>Comerciante 6</b>	Venta de jugo, agua y el coco como tal.
<b>Comerciante 7</b>	Venta de helados caseros.
<b>Comerciante 8</b>	Venta de almuerzos y meriendas.
<b>Comerciante 9</b>	Venta de comida asada con acompañante, en la calle principal.
<b>Comerciante 10</b>	Venta de encebollados, bollos y caldo de salchicha.

Según el detalle de la pregunta 1, se determina que de entre todas las actividades nombradas en la tabla 1, los negocios informales están más destinados a la venta de cualquier tipo de comida, ya sean ofrecidas como desayuno, almuerzo o merienda. Según las declaraciones de los encuestados, se considera más viable tener un negocio de comida, por tal razón se pueden observar varios negocios informales desde la base del Cerro del Carmen hasta la cima del mismo; de estos son desayunos, normalmente se originan al inicio del Cerro por motivo que se encuentra cercano el Hospital Luis Vernaza y la Clínica Guayaquil, su personal médico son los principales consumidores de este tipo de negocio. Por la tarde, se ofrecen una variedad de almuerzos que también se originan en la planta baja del Cerro, tanto para el personal médico del Hospital como para los empresarios que buscan de un buen almuerzo. Y se culmina por la noche, en donde ofrece todo tipo de asados, chuleta, carne, pollo, chusos; pescado frito, papipollo, salchipapas, etc. Se ofrece gran variedad de comida y por eso que se convierte en la primera opción de negocio. Por otro lado, también se menciona los negocios con actividad en venta de accesorios, ya sea en bazares o en las ventanas con vista a la calle dentro de la misma casa.

### **Pregunta 2: ¿Cuál usted considera que sea el nivel de ingreso diario de su negocio?**

Dentro de los resultados obtenidos, se determina un nivel de ingreso correspondiente a \$20, que corresponde al negocio de la venta de humitas del comerciante 4, que según el entrevistado las ventas varían según el clima en el que pasa el día, ya sea frío o cálido, es cuando se le apetece al cliente en comer cosas calientes pudiendo acompañar a las humitas con un delicioso café ubicado a la subida del Cerro mismo.

Otro nivel de ingreso obtenido, es el que se encuentra de entre \$30 a \$40. Este ingreso corresponde a los negocios pequeños como la venta de los helados caseros del comerciante 7, la venta en todo lo relacionado al coco del comerciante 6 y a la venta de las pequeñas cosas como el bollo del comerciante 10. Según los entrevistados, en la naturaleza de sus negocios, la competencia de estos productos es alto. Sin embargo, la apreciación de los clientes por sus productos es buena, por eso han podido prevalecer por un largo tiempo. Aunque la venta sea diaria, los ingresos varían. Entonces, el rango presentado es el estimado que se recibe en un día con venta normal, ni alta ni baja.

Por último, se determina un nivel de ingreso de entre \$50 a \$60. Este nivel de ingreso pertenece a la venta de comida ya sea en desayunos, almuerzos y meriendas. En este rango, se presenta la venta de asados del comerciante 3 y 9, venta de ropa y accesorios del comerciante 2, venta de desayunos del comerciante 5, y la venta de almuerzos y meriendas del comerciante 8. Aunque el horario de apertura no es diario de ciertos negocios, el horario en el que funciona les resulta favorable, ya que genera ansiedad en los comerciantes por el consumo de sus productos. Adicional, el comerciante 1 con la venta de las pizzas casera genera un ingreso de \$100 cuando la venta es alta, mientras que recibe un \$50 cuando la venta es baja. Todo esto debido a sus precios y calidad.

### **Pregunta 3: ¿Cuáles son los meses de mayor venta de su negocio?**

Según los resultados obtenidos de los comerciantes 3, 5, 8, 9 y 10 en esta pregunta, consideran que el mes de enero es el mes con más bajas ventas del año, por motivos de que es la continuación de la terminación de un mes tan movido que provoca en la mayoría de las personas, gastos innecesarios a causa de las festividades de ese mes, por lo que al recibir el nuevo año es un tanto complicado generar ingresos. Sin embargo, estos mismo entrevistados, concuerdan en que a partir del mes de febrero es cuando empiezan las ventas del año iniciando con el día de San Valentín y va de largo hasta finalizar el año y así sucesivamente.

Por otra parte, los comerciantes 3, 5, 6, 7 y 8 indican que todos los meses en general tienen venta; por lo que no difieren en meses a menos que se trate de un feriado en donde las ventas tienden en aumentar un porcentaje del 3% de sus ventas diarias. Adicional, el comerciante 1 considera que la venta de las pizzas tiene más acogida en el mes de diciembre, ya que por las reuniones familiares y empresariales suelen adquirir combos y descuento haciendo que sus ventas se incrementen en un porcentaje considerable.

Según el comerciante 2, define que sus ventas se incrementan en el mes de febrero, octubre y diciembre, ya que es ahí en donde consideran que hay más movimiento de las personas por la busca de accesorios y ropa para las festividades. Adicional, indica que para meses con festividades familiares y días especiales como el día de la madre o del padre, oferta combos con precios accesibles según el diseño de la temporada. El comerciante 4, considera de mayor venta el mes de abril, mayo, noviembre y diciembre, en donde los consumidores adquieren más.

En general, los comerciantes consideran que la venta diaria mantiene un equilibrio en sus ingresos, de tal forma que puedan estar al alcance de los consumidores en torno a la satisfacción.

#### **Pregunta 4: ¿Usted labora en el mismo lugar o recorre otro destino?**

Según el instrumento de investigación, se indica que 7 de los 10 comerciantes entrevistados (siendo estos los comerciantes 1, 2, 3, 5, 6, 8 y 9) laboran en el mismo lugar. Cabe recalcar que la mayoría de estos, laboran en su propia casa, ya sea en el portón de la misma, al lado o al frente. Adicional, se detalla que 4 de ellos pueden ya tienen su lugar fijo en el sector siendo este la calle principal Av. Víctor Emilio Estrada. Algunos de los comerciantes, se sitúan en la parte baja del Cerro, ya que es ahí en donde el movimiento inicia, mientras que otros se los puede encontrar en el sector La Meseta y la parada 28 de mayo, que es donde se establecen regularmente los negocios informales. También se los puede encontrar en los distintos callejones del Cerro, más, sin embargo, el mayor movimiento es en la calle principal.

Entre los resultados, se dieron a conocer que 3 de los comerciantes entrevistados (siendo estos los comerciantes 4, 7 y 10) recorren el Cerro del Carmen y el Cerro Santa Ana, en donde los consumidores ya los conocen y tienden a adquirir sus productos con frecuencia. Estos comerciantes entrevistados son muestra de la perseverancia al querer ocupar un reconocimiento por la sociedad. Sin embargo, se mantienen en la modalidad informal, ya que comentan ya están acostumbrados a esa modalidad y prefieren evitar tantos tramites de funcionamiento.

#### **Pregunta 5: ¿Cuál es el tiempo de permanencia que usted tiene hasta la actualidad en esta modalidad de comercio?**

El comerciante 1 indica que ya tiene 4 años laborando en el negocio de las pizzas caseras, obteniendo grandes ingresos, pero enfatiza en su objetivo de ser tener una pizzería nombrada y reconocida a nivel nacional, siendo una competencia para los demás negocios de esa naturaleza. Por otra parte, el comerciante 2 cumple en el mes de abril ya 2 años en el negocio de la venta de accesorios indicando que la competencia que lo rodea es alta y tiene que innovar en nuevos productos para alentar la compra de los clientes.

El comerciante 3 es el que más tiempo ya tiene en el negocio, cumpliendo ya 18 años de actividad laboral, se ha convertido en uno de los negocios tan reconocidos en el Cerro del Carmen. Indicó que el apoyo familiar es importante para seguir con el avance del negocio, ya que de esa manera ha logrado estar entre los negocios más antiguos del Cerro del Carmen. Sin embargo, a pesar de tanto tiempo no

buscan la formalidad de su negocio, sino más bien evitan tantos procesos complejos que conlleva la formalidad de un negocio. Por tal razón, prefieren seguir trabajando en ese sector sin problema alguno.

El comerciante 4 indica que la venta de humitas ya tiene 5 años de actividad. Sin embargo, se esfuerzan por avanzar y obtener algo mejor; o más bien formalizar su negocio. Por otra parte, el comerciante 5 y el comerciante 9 tienen 3 años de actividad en la venta de los desayunos y de comida asada indicando que la venta de desayunos es bastante aplicada por los comerciantes por lo que la competencia es muy alta al igual que la venta de los asados.

El comerciante 6 tiene ya 10 años laborando en la actividad de venta de jugos de coco. Esta actividad corresponde a un negocio familiar por lo que ciertos días puede observar cómo trabajan y se turnan en la atención de la carreta. Son conocidos por el tiempo de permanencia en el negocio; el señor es de bajo recursos por lo que de eso ha vivido hasta la actualidad. Por otro lado, el comerciante 7 detalla que ya cuenta con 8 años en la venta de helados caseros indicando que sus ingresos han aumentado en comparación a los primeros años. Sin embargo, no tiene la visión de un negocio formal y se siente más cómodo en la informalidad en la que trabaja.

El comerciante 8 detalla que ya tiene 5 años en la venta de almuerzos y meriendas. Este se ubica en la zona alta del Cerro en donde está más accesible de llegar al consumidor. Por último, el comerciante 10 indica que ya tiene 8 años en la venta de los bollos debido a una receta familiar.

En general, se puede determinar que la mayoría de los negocios informales situados en el Cerro del Carmen, ya tienen varios años de activación en donde se ha generado gran acogida por parte de los moradores.

### **Pregunta 6: ¿Usted tiene algún apoyo por parte del Estado para la realización de sus actividades?**

Según los resultados obtenidos en la entrevista, ninguno de los comerciantes ha contado con el apoyo por parte del Estado para el desarrollo de sus actividades. Los comerciantes que recorren el Cerro del Carmen y el Cerro Santa Ana señalan que cuando es feriado suelen avanzar por la Av. 9 de octubre y Malecón, sin embargo, enfatizan en la presencia de los Agentes de Tránsito Municipal que son los que no permiten el desarrollo de sus actividades y se han convertido en el gran limitante al momento de buscar un lugar estratégico para la venta de sus productos.

Por otra parte, se puede observar que el Estado, no forma parte del arranque de los negocios ubicados en el Cerro del Carmen. Apenas, el Municipio de Guayaquil ayudó con unos buses pequeños para el transporte y recorrido de ambos cerros (Cerro del Carmen y Santa Ana), manejados por los mismos conductores que viven en el Cerro del Carmen.

### **Pregunta 7: ¿Cuáles considera usted, sean las limitaciones para el desarrollo de su negocio informal?**

Según los resultados obtenidos de la entrevista, el 20% de los comerciantes entrevistados considera que la inseguridad que se ha desarrollado en el Cerro del Carmen, que limita tanto el horario de trabajo como la ubicación del mismo. Por lo que, la mayoría de estos laboran en la calle principal; sin embargo, esta limitante se ha convertido en una amenaza para aquellos negocios que recientemente están empezando el desarrollo de sus actividades en el Cerro del Carmen y desconocen los detalles del mismo.



El 40% de los entrevistados, indican que un factor limitante que siempre prevalecerá es la competencia zonal. Son muchos los negocios que se dedican a la actividad laboral más común que corresponde a la venta de comida, es ahí en donde hace énfasis en la competencia que representan la aparición de un nuevo negocio. Por otra parte, el otro 40% de los entrevistados señalan limitantes como el cambio climático, ya que ciertos negocios están destinados a la venta de productos fríos como los helados caseros en donde los comerciantes indica que en esa época las ventas son muy baja; el aseo de las calles, y el aumento de precio de los ingredientes en los mercados minoristas y mayoristas afectan a la adquisición de los mismos.

La mayoría de los negocios de comida consideran a la aparición de más negocios informales como una amenaza, ya que los considera que llegan a un mercado que ya está copado y quieren ingresar a la fuerza, alejando a los clientes para la búsqueda de algo nuevo.

### **Pregunta 8: ¿Cuál considera usted, sea el motivo de la continuidad como vendedor informal?**

El 40% de los entrevistados concluyen con la falta de educación que presentan; sin embargo, eso no ha afectado sus características personales y por tal razón optaron por la aplicación y desarrollo de un negocio informal. Cabe recalcar, que hacen énfasis que las condiciones de estudio de cada uno y hasta donde han logrado tener educación. Ciertos de ellos es por costumbre familiar mientras que los otros por la falta de recursos para alcanzar una educación completa.

Por otro lado, el 30% de los entrevistados indican que es por costumbre. Al iniciar como vendedor ambulante, ha ocasionado que estos comerciantes no se encuentren en la búsqueda de algo mejor, es decir se acostumbraron a eso y dejaron pasar oportunidades de superación por quedarse en el mismo lugar de trabajo. Adicional, señalan que al ejecutar un negocio informal no requiere de tantos trámites, sino solamente de la adquisición de los materiales para transformación si fuese el caso. Por eso, es los más accesible para conseguir ingresos no estables, pero si diarios.

El otro 30%, recalca en la falta de oportunidades. Algunos de ellos, presentan un título universitario, sin embargo, al no conseguir un empleo fijo, optan por la ejecución de un negocio informal en donde podrán generar ingresos propios hasta lograr conseguir algo mejor de lo que tiene planeado.

La falta de estudios prevalece como un factor de la cultura del guayaquileño, al no poder terminar sus estudios no les permite avanzar, pero han buscado una solución al dedicarse como vendedores informales.

### **Pregunta 9: ¿Usted se encuentra en la búsqueda de un empleo formal?**

Según los datos recolectados, el 40% de los entrevistados se encuentran en la búsqueda de un empleo formal para asegurar podrán tener experiencia y generar el ingreso necesario para el desarrollo de su propio negocio según fuese el caso. Dentro de ese grupo, 2 uno de ellos son profesionales sin aplicar su profesión como tal en un trabajo relacionado a lo estudiado. A la falta de un puesto laboral, no pueden desarrollar los conocimientos adquiridos por lo que al momento de conseguir uno estaría falta de actualización.

Por otro lado, el 60% de los entrevistados no cuentan con un estudio profesional; más bien, algunos de ellos no cuentan con el nivel de secundaria concluido. Por tal razón, enfatizan en el hecho que

ya están acostumbrados a ejercer este tipo de negocios. No consideran la opción de una búsqueda de un empleo con modalidad formal, sino más bien buscan incrementar la actividad del comercio informal.

### **Pregunta 10: ¿Usted se visualiza aún después de un tiempo en esta modalidad de comercio informal?**

Según los datos obtenidos en las entrevistas, detallan respuestas claras y concisas. El comerciante 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9 y 10, se visualizan aún después de varios años en el negocio en el que se encuentran ahora; ya sea propio o familiar, esperan tener un futuro prometedor y próspero en la realización de sus proyectos, ya que algunos quieren ejercer y ver su negocio en crecimiento. Cabe recalcar que ciertos de ellos, se encuentran cursando actividades de conocimiento profesional; mientras que otros ya están acostumbrados a la realización de base a su negocio.

Los comerciantes 4 y 8 no se visionan hacia un futuro. Prefieren mantener su informalidad, ya que ellos, según lo comentan, están cansados de aplicar y no conseguir nada. Por lo que, al ponerse un negocio influye en la decisión a futuro de mantenerse o no en esa misma modalidad por varios años más.

### **3.2.2. Entrevista dirigida a expertos.**

#### **Pregunta 1: ¿Cómo considera usted que afectan los negocios informales actuales a los negocios formales de su entorno?**

El experto 1 indica que, primeramente, es el precio de los productos, los cuales son ofertados a bajo precio, ya que les favorece el no pagar un local y se benefician de los negocios formales al no poder cubrir todos los extremos de la zona, ya que el informal tiene la posibilidad de movimiento.

Por otra parte, el experto 2 indica que ciertos negocios formales también distribuyen su mercadería de manera informal, de tal manera que logran abarcar todas las zonas del sector, por ende, se encuentran presentes en la decisión de compra del consumidor habitual. Además, la educación también participa como ese impulso para salir de la informalidad.

Por último, el experto 3 indica que los negocios informales se han convertido en cierta amenaza al sector comercial formal, ya que podría generar un aumento en la tasa de desempleo al ser la primera opción de superación de las personas al no encontrar un empleo pleno. Además, la capacidad de suministrarse no es complicada, ya que no registran ninguno de sus movimientos ni la procedencia de su mercancía, sino más bien se enfocan en la venta diaria y los ingresos que obtienen para solventarse día a día.

En general, se determina que los negocios informales actúan como una amenaza a los negocios formales. Es la principal guía de acceso hacia la obtención de ingresos de los comerciantes dedicados a esta actividad. Sin embargo, los negocios informales no actúan de forma directa, para presentarse como afectación a la venta formal, sino más bien se ha convertido en una opción para generar un ingreso diario a las personas.

## **Pregunta 2: ¿Por qué considera usted que sea el motivo de permanencia de los comerciantes aún en la modalidad de comercio informal?**

El experto 1 indica que la falta de estudios participa como factor importante para el desarrollo profesional. Sin embargo, no todas las personas corren con las mismas oportunidades en la vida. Se puede decir, que la persona tiene necesidades básicas que satisfacer, por lo que debe ingeniarse para obtener lo que necesita.

Según el experto 2, detalla que la falta de oportunidades en el país, generan un incremento en el desempleo, el cual se convierte en impulso de aquellos negocios que buscan obtener una formalidad a largo plazo.

Por último, el experto 3 señala que los comerciantes informales relatan varios de sus inicios, siendo estos el objetivo de superación, al no encontrar empleo a temprana edad no permite la inserción de cerebros con actual información y se pierde dicha información. Además, la educación ocupa un importante lugar como factor de impulso de los comerciantes, ya que muchos de ellos buscan superación mientras que otros buscan dar lo que no tuvieron a sus hijos y familiares.

En conclusión, entre las principales causas que lleva a un comerciante seguir en la modalidad formal se encuentra la falta de estudios y de oportunidades en el ambiente laboral. La falta de estudios es un factor personal, ya que ciertos comerciantes trabajan hasta sin el primer nivel de estudios y apenas reconocen la moneda para realizar cambios monetarios. La falta de oportunidades es un factor externo a los comerciantes, ya que actualmente no es fácil conseguir un trabajo y debe buscar a profundidad para que sea llamado.

## **Pregunta 3: ¿El comerciante informal cuenta con apoyo por parte del Estado?**

El comerciante 1 indica que los comerciantes informales no cuentan lastimosamente con ese apoyo, ya que el comercio informal es una amenaza hacia la supervivencia del comercio formal. Los agentes municipales no permiten el desarrollo de actividades del sector informal.

Adicional, el experto 2 señala que todos los días se observa como los comerciantes informales pasan la voz desde hace más de 3 cuadras dando a conocer la presencia de los agentes metropolitanos y huyen para no ser despojados de sus materiales para la venta.

Por otra parte, el experto 3 señala que el comerciante informal no cuenta con un apoyo formal por parte del Estado, siempre corren un riesgo al salir a la calle en busca de su sustento de vida, siendo estos el robo, la presencia de agentes municipales, cambios climáticos, fuertes radiaciones solares, la falta de aseo de ciertas áreas, etc. La situación del comerciante informal es complicada, por lo que el Estado no ha dado medidas de apoyo a su actividad comercial.

Se puede concluir que el Estado no apoya a los comerciantes informales del sector. Se conoce que al momento de ser feriados estos salen en busca de clientes en las Avenidas conocidas como la Av. 9 de octubre y otros; sin embargo, como es de conocimiento público, los agentes metropolitanos actúan de tal manera que sean retirados los comerciantes informales, pero en ciertas ocasiones son reubicados en zonas más alejadas de los clientes en donde no pueden trabajar bien.

#### **Pregunta 4: ¿Cuál considera usted que sea el impulso a encaminarse al comercio informal?**

El experto 1 indica que el impulso se ve reflejado al sentir la necesidad de tener ingresos como la falta de recursos y empleo, que llevan a improvisar de un negocio de rápida ejecución.

Por otro lado, el experto 2 indica que ciertas personas buscan la facilidad de obtención de dinero, ya que no rinden cuentas al Estado, no pagan impuestos, son sus propios jefes, es decir, quieren tener conformidad y no buscan ser dependientes de un empleador ni recibir órdenes de estos sino más bien él mismo darlas a otros.

Por último, el experto 3 señala que el comercio informal se aplica en casi todas las actividades comerciales, desde la venta de productos básicos hasta la oferta de un servicio, ya que se convierte en el primer paso de ciertos comerciantes hacia la formalidad. De esta manera, obtiene experiencia sobre el comportamiento cambiante de la población.

Se concluye que los negocios informales nacen a partir de la necesidad de tener ingresos diarios. De esta manera, los negocios informales se aplican para diferentes actividades ya sea en la salud, alimentación, transporte, vestimenta, tecnología, etc.

#### **Pregunta 5: Desde su punto de vista, ¿Cómo usted visualiza en un futuro a los vendedores informales?**

Iniciando con el experto 1, indica que son muchos los que logran grandes objetivos como emprendedor, luego de pasar por un largo periodo de aprendizaje sobre la informalidad.

El experto 2 señala que la situación del vendedor informal varía según las condiciones que se presenten. Como, por ejemplo, la llegada del Covid-19 que obligó a ciertos comerciantes cambiar su formalidad de trabajo y empezar a usar nuevas estrategias de venta para así mantenerse en el mercado. Otros cerraron sus puertas e iniciaron nuevamente por cuenta propia gracias al aprendizaje que se obtuvo del trabajo anterior.

El experto 3 detalla que el comerciante informal seguirá presente en la economía del país, ya sea en disminución o en aumento, ya que todas las personas son distintas de pensamiento y buscan la manera de superar sus obstáculos y deciden emplear la informalidad como de inicio de grandes proyectos.

Se concluye que los negocios informales seguirán ocupando un espacio importante en las tasas de empleo y desempleo de la economía de Guayaquil. Sin embargo, se determina que, a mayor población, existe la posibilidad de aumentar la presencia de los negocios informales, ya que las oportunidades laborales se encuentran más competitivas.

#### **4. Conclusiones y discusión.**

El comercio informal en el Cerro del Carmen, se ha convertido en la opción de superación de varias personas ya sea al ser desempleadas, al buscar algo mejor o por herencia familiar. Dentro del estudio observacional que se llevó a cabo, se cubrió la mayor parte del sector para la realización de las encuestas y entrevistas a consumidores.

Entre las primeras observaciones, se dio como resultado la presencia de 220 negocios informales existentes, iniciando desde la planta baja del Cerro del Carmen hasta la intersección de la zona alta del

Cerro en donde el camino se separa en dos en dirección hacia los distintos sectores de Guayaquil. Se establece la existencia de más negocios informales dentro del mismo Cerro, sin embargo, se encuentran en zonas poco transitadas, por lo que no genera la seguridad de ingreso para continuar con el conteo de los negocios en el Cerro del Carmen.

Dentro de la modalidad informal, se encontraron negocios dedicados a la venta de comida rápida, asados, venta de accesorios electrónicos, venta de ropa, peluquerías, tiendas en los ventanales de las casas, panadería en la misma casa, venta de bebidas alcohólicas, tiendas de víveres, venta de pescado y mariscos, venta de pollo asado, etc. Adicional, se ofrece el servicio a domicilio de manicure y pedicure, de maquillaje y peinado, arreglo de electrodomésticos, arreglo de línea blanca, entre otros. Respectivamente, siendo la venta de comida hacia donde mayormente los comerciantes empiezan con su actividad y logran ver la facilidad de su ejecución.

Según las entrevistas realizadas y el estudio observacional, se logró determinar que los negocios informales empiezan desde temprano, siendo esto las 05h00 iniciando con pequeños negocios dedicados a la venta de desayuno como encebollados, pan, bollos, humitas, venta de quaker, tortillas de verde, entre otros, hasta llegar las 22h00 que termina mayoritariamente con la venta de variedad de opciones de meriendas. El día de mayor venta es el día viernes, ya que es ahí en donde se cierra la semana.

Dentro de la cultura social del Cerro del Carmen, se detalla a los moradores accesibles a la colaboración de los negocios informales presentes. La actividad y movimiento es constante durante todo el tiempo especialmente en horas de la noche, que es cuando las personas regresan al hogar después de un arduo día de trabajo.

De acuerdo con los objetivos planteados y los resultados obtenidos en el estudio, se concluye con lo siguiente:

- Con respecto al objetivo específico que indica diagnosticar el estado actual de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen junto a los resultados encontrados, se cumple al encontrar la gran cantidad de negocios informales activos que se encuentran en el sector estudiado, siendo la cantidad de 220 negocios existentes que se encontraron, de los cuales se han logrado detallar la naturaleza de los mismos, y como han logrado mantenerse por varios años, ya que la mayoría de ellos no cuentan con la educación necesaria para incursionar en algún puesto laboral en el área formal. Dentro de los resultados, se detalla el desconocimiento de los moradores sobre algún negocio informal que haya logrado alcanzar la formalidad del negocio.

- Con respecto al objetivo específico que indica identificar los factores que limitan la funcionalidad y legitimidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carme, se cumple al definir, por medio de los resultados obtenidos en las encuestas y entrevistas realizadas, los principales motivos de funcionalidad como la falta de oportunidades en el mercado laboral actual y la falta de educación motivan a emprender en este tipo de negocios. Adicional, se presentan las ventajas y desventajas de la aplicación de un negocio informal en el sector estudiado y el conocimiento de los moradores sobre el cambio de un negocio informal a naturaleza formal. De igual forma, se establecen como limitantes la inseguridad zonal que se muestra hoy en día por medios de comunicación. Adicional, la falta de aseo, de ciertas zonas durante el día, muestra la falta de mantenimiento a las calles que rodean el Cerro del Carmen. Sin embargo, la jornada de limpieza de las misma inicia durante la noche mostrando un buen espacio para el siguiente día.

- Con respecto al objetivo específico que indica valorar el comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil, se cumple al concluir que participan como la principal opción de

superación de aquellas personas del sector del Cerro del Carmen, que no lograron un puesto laboral formal y buscan la superación propia. Gracias al movimiento activo de los moradores en el Cerro del Carmen durante varias jornadas en el día, se ha podido notar el aumento de negocios conforme a la actividad gracias a las ventajas como el alcance inmediato productos de la canasta básica y la fácil adquisición de los mismos.

Con lo detallado anteriormente, se concluye con el cumplimiento de los objetivos específicos planteados para determinar el comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil.

## 5. Referencias bibliográficas.

- Aguilar, M. (2017). *Trabajadores informales y la oferta de mano de obra en La avenida Cevallos y Tomás Sevilla de la ciudad de Ambato*. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/20859/1/T2786i.pdf>
- Aguinaga, R. y Saltos, M. (2022). *El comercio informal en los espacios públicos en Ambato-Ecuador*. <file:///C:/Users/INES/Downloads/Dialnet-ElComercioInformalEnLosEspaciosPublicosDeLaCiudadD-8476710.pdf>
- Banco mundial, (2021). *Comercio. Panorama general*. <https://www.bancomundial.org/es/topic/trade/overview#:~:text=El%20comercio%20es%20un%20motor,participaci%C3%B3n%20en%20la%20econom%C3%ADa%20mundial.>
- Banco mundial, (2021). *Seguimiento de un año sin precedentes para los negocios, en todo el mundo*. <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2021/02/17/tracking-an-unprecedented-year-for-businesses-everywhere>
- Bastidas Jimenez, M., & Benites Medina, R. (2016). Impact of motivation in institutional scientific production. *Retos-Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 6(11), 67-89.
- Bastidas, M. J., Benites, R. M., Villacres, F. I., & Andrade, D. A. (2018). Caracterización del ejecutivo de venta directa de productos nutricionales en la ciudad de Guayaquil. *Espacios*, 39(32).
- Bastidas Jiménez, M. J. (2010). Estudio de los factores que influyen en el servicio al cliente (Doctoral dissertation, Guayaquil: Universidad Del Pacífico).
- Cámara de comercio de Cúcuta, (2014). *Encuesta sobre la informalidad. Informalidad del espacio público fronterizo*. <http://www.datacucuta.com/PDF/estudios-sectoriales/4.informalidad/encuesta%20sobre%20informalidad.pdf>
- Casas, J., Repullo, J.R., y Donado, J. (2003). *La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I)*. <https://core.ac.uk/download/pdf/82245762.pdf>
- Castaño, C. (2013). *Los pilares del desarrollo sostenible Sofisma o Realidad*. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/23249/Los%20pilares%20del%20desarrollo%20sostenible%20sofisma%20o%20realidad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- CEPAL, (s/f). *El ABC del comercio justo*. <https://archivo.cepal.org/pdfs/GuiaComercioJusto/ABCCJ1.pdf>
- Chicaiza, E. (2017). *Análisis del comercio informal y su incidencia a los Comerciantes regularizados en la parroquia de Cotacollao, cantón quito en el año 2015*. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9931/1/T-UCE-0005-048-2017.pdf>
- Coba, G. (2022). *El empleo informal se elevó en junio de 2022, según el INEC*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/empleo-informal-junio-ecuador-inec/#:~:text=La%20mayor%C3%ADa%20de%20personas%20con,frente%20a%20junio%20de%202021.>
- Diario El Comercio, (2021). *La informalidad creció al 51,1% y 90 171 personas se sumaron al desempleo*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/informalidad-desempleo-ecuador-economia.html>
- Domenech, Carlo. (2018). *Importancia del comercio nacional*. (<https://blog.izabc.com.mx/la-importancia-del-comercio-nacional>)
- Esquivel, R., Bello, B., Ormazá, M. (2019). *El comercio informal y su influencia en los emprendedores de la Universidad técnica de Manabí*. <file:///C:/Users/laboratorioc1/Downloads/1487-Art%C3%ADculo-6335-5-10-20191113.pdf>
- Folgueras, P. (2016). *La entrevista por Pilar Folgueiras Bertomeu*. <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>
- Gallardo, M. (2021). *Comercio informal y su incidencia en el desarrollo económico del país*. [https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/23766/1/Mayda%20Jaqueline\\_Gallardo%20Avenida%C3%B1o%20%282%29.pdf](https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/23766/1/Mayda%20Jaqueline_Gallardo%20Avenida%C3%B1o%20%282%29.pdf)
- Importancia. (s/f). *Importancia del comercio*. <https://www.importancia.org/comercio.php>
- Luque, A., Carretero, P. Y Morales, P. (2018). *El desplazamiento humanitario en Ecuador y los procesos migratorios en su zona fronteriza: Vulneración o derecho*. <https://www.revistaespacios.com/a19v40n16/19401603.html>
- Martins, N. (2022). *¿Qué es el emprendimiento? Significado de emprender en 2022*. <https://www.oberlo.es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>
- OIT, (s/n). *Empleo informal*. [https://www.oitinterfor.org/taxonomy/term/3366#:~:text=Incluye%20todo%20trabajo%20remunerado%20\(p,una%20empresa%20generadora%20de%20ingresos.](https://www.oitinterfor.org/taxonomy/term/3366#:~:text=Incluye%20todo%20trabajo%20remunerado%20(p,una%20empresa%20generadora%20de%20ingresos.)
- Organización de Naciones Unidas, (s/f). *Sostenibilidad*. <https://www.un.org/es/impacto-acad%C3%A9mico/sostenibilidad#:~:text=En%201987%2C%20la%20Comisi%C3%B3n%20Brundtland,mundo%20que%20buscan%20formas%20de>
- Perez, M. (2020). *El trabajo en el Ecuador tras seis meses de covid-19*. <https://inredh.org/el-trabajo-en-el-ecuador-tras-seis-meses-de-covid-19/>

- Quinnancela, E. (2022). *Impacto de la covid 19 en el comercio informal de los Comerciantes regularizados del mercado santa rosa De la ciudad de riobamba.* <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/9574/1/Quinnancela%20Murillo%2C%20E%282022%29%20Impacto%20de%20la%20COVID%2019%20en%20el%20comercio%20informal%20de%20los%20comerciantes%20regularizados%20del%20mercado%20S%20anta%20Rosa%20de%20la%20ciudad%20de%20Riobamba.%20%28Tesis%20de%20p%20regrado%29%20Universidad%20Nacional%20de%20Chimborazo.%20Riobamba%2C%20Ecuador.pdf>
- Quispe, G., Tapia, M., Ayaviri, D., Villa, M., Borja, Lema, M. (2018). *Causas del comercio informal y la evasión tributaria en ciudades intermedias.* <https://www.revistaespacios.com/a18v39n41/a18v39n41p04.pdf>
- Radio Pichincha, (2021). *Guayaquil: En cerros del Carmen y Santa Ana hay disputa por operación de buses.* <https://www.radiopichincha.com/guayaquil-en-cerros-del-carmen-y-santa-ana-hay-disputa-por-operacion-de-buses/>
- Rodríguez, D. (2012). *Análisis de los negocios informales en la economía ecuatoriana y su transición a la formalidad.* 2011. <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5558/T-PUCE-5789.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ruíz, E. (2021). *Causas y consecuencias de pertenecer al sector informal en el Ecuador, Colombia y Perú en el período 2018-2019.* <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/19202/Art%c3%adculo%20Informalidad%20R%20Eduardo.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Salcedo, R. y Campoverde, L. (2019). *El Comercio Informal en la ciudad de Machala en Situación Post-Pandemia en el año 2020; regulación en el Ordenamiento Jurídico y Propuesto de Ordenanza.* [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-78902021000800101](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-78902021000800101)
- Vallejo, G. (2019). *Comercio formal e informal en el sector de la Media luna y su influencia en el desarrollo socioeconómico.* <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6286/1/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION.pdf>



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**  
**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

**1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR**

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

• **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

- a. **P:** Pertinencia
- b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

• **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

- a. **O:** Óptima
- b. **B:** Buena
- c. **R:** Regular
- d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

• **LENGUAJE**

- a. Marque en la casilla correspondiente:
- b. **A:** Adecuado
- c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema:** Estudio de la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.

**Autor:** Est. Keyla Inés Coraisaca Jiménez.

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** ENCUESTA

**Objetivos**

**Objetivo general**

Analizar la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.

**Objetivos específicos**

- a. Diagnosticar el estado actual los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.
- b. Identificar los factores que limitan la funcionalidad y legitimidad de los negocios informales en el sector Cerro del Carmen.
- c. Valorar el comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
<b>PREGUNTAS ENCUESTA</b>									
1.	X		X				A		
2.	X		X				A		
3.	X		X				A		
4.	X		X				A		
5.	X		X				A		
6.	X		X				A		
7.	X		X				A		
8.	X		X				A		
9.	X		X				A		
10.	X		X				A		
<b>DATOS DEL EVALUADOR</b>	<b>Nombres: JORGE CUEVA ESTRADA</b> <b>Profesión: MG. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS</b> <b>Cargo: DCOENTE</b> <b>Fecha: 13/1/2023</b>						<b>Firma:</b>  <b>C.I. 0918835224</b>		

**Observaciones**

**Generales** \_\_\_\_\_



UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA

CAMPUS CENTENARIO- CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MORADORES DEL CERRO DEL CARMEN

TEMA: ESTUDIO DE LA SOSTENIBILIDAD DEL COMERCIO INFORMAL EN EL SECTOR  
DEL CERRO DEL CARMEN

1. **¿Cuáles son los productos que compra con mayor frecuencia?**

- Alimentos preparados.
- Verduras/hortalizas.
- Accesorios/ Cosméticos.
- Prod. Primera necesidad.
- Vestimenta.
- Otros: \_\_\_\_\_

2. **¿A qué lugar recorre más seguido para realizar sus compras de víveres y productos perecibles?**

- Vendedor ambulante.
- Mercado más cercano.
- Mi Comisariato.
- Supermaxi.
- Gran AKI.
- Otros: \_\_\_\_\_

3. **¿A qué lugar recorre más seguido para realizar sus compras de accesorios, vestimenta, etc.?**

- Vendedor ambulante.
- Mi Comisariato (Rio Store).
- Supermaxi.
- Supermercados Coral.
- Centros Comerciales.
- Otros: \_\_\_\_\_

4. **Según su experiencia, ¿Cuáles son los días donde se puede notar la afluencia del comercio informal en el Cerro del Carmen?**

- Lunes
- Martes
- Miércoles
- Jueves
- Viernes
- Fin de semana y feriados.

5. **¿Cuál considera usted, que sean las horas más transcurridas por los comerciantes informales en el Cerro del Carmen?**

- De 05h00 a 12h00.
- De 12h00 a 17h00.
- De 17h00 a 22h00.
- Día Completo.

6. **Según su lapso de tiempo viviendo en el Cerro del Carmen, ¿Conoce usted a un comerciante que haya logrado cambiar su modalidad de trabajo de informal a formal?**

- Si
- No

Justifique su respuesta \_\_\_\_\_

7. **¿Cuál considera usted, sea una ventaja de la presencia de negocios informales en el Cerro del Carmen?**

- Precios más accesibles.
- Variedad de productos a ofrecer.
- Productos puntuales para la venta/necesidades básicas.
- Menos distancia para la compra.
- No requiere datos de facturación.
- Facilidad de adquisición de productos o servicios.
- Otros: \_\_\_\_\_

8. **¿Cuáles considera usted, sea una desventaja de la presencia de negocios informales en el Cerro del Carmen?**

- Desconocimiento del proceso de fabricación del producto.
- Falta de aseo.
- Productos caducados.
- Inseguridad zonal.
- Precios más altos de los normales.
- Otros: \_\_\_\_\_

9. **Según su lapso de tiempo viviendo en el Cerro del Carmen, ¿Desde qué tiempo conoce usted la presencia del comercio informal en el Cerro del Carmen?**

- Menos de un año.
- De 1 a 5 años.
- De 5 a 15 años.
- De 15 a 25 años.
- Más de 25 años

10. **¿Desde su punto de vista, cree usted que los negocios informales situados en el Cerro del Carmen tengan relación positiva con el cuidado del medio ambiente?**

- Si
- No

Justifique su respuesta \_\_\_\_\_

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**  
**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

**1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR**

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

• **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

- a. **P:** Pertinencia
- b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

• **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

- a. **O:** Óptima
- b. **B:** Buena
- c. **R:** Regular
- d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

• **LENGUAJE**

- a. Marque en la casilla correspondiente:
- b. **A:** Adecuado
- c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema:** Estudio de la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.

**Autor:** Est. Keyla Inés Coraisaca Jiménez.

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** ENTREVISTA


**Objetivos**

**Objetivo general**

Analizar la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.

**Objetivos específicos**

- a. Diagnosticar el estado actual los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.
- b. Identificar los factores que limitan la funcionalidad y legitimidad de los negocios informales en el sector Cerro del Carmen.
- c. Valorar el comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
<b>PREGUNTAS ENCUESTA</b>									
1.	P		O				A		
2.	P		O				A		
3.	P		O				A		
4.	P		O				A		
5.	P		O				A		
6.	P		O				A		
7.	P		O				A		
8.	P		O				A		
9.	P		O				A		
10.	P		O				A		
<b>DATOS DEL EVALUADOR</b>		<b>Nombres: JORGE CUEVA ESTRADA</b> <b>Profesión: MG. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS</b> <b>Cargo: DCONETE</b> <b>Fecha: 13/01/2023</b>					<b>Firma:</b>  <b>C.I. 0918835224</b>		

**Observaciones**

**Generales** \_\_\_\_\_



**UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA**

**CAMPUS CENTENARIO**

**CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DEL CERRO DEL CARMEN**

**TEMA: ESTUDIO DE LA SOSTENIBILIDAD DEL COMERCIO INFORMAL EN EL SECTOR  
DEL CERRO DEL CARMEN**

**1. ¿Qué productos vende en su actividad comercial informal?**

---

---

---

**2. ¿Cuál usted considera que sea el nivel de ingreso diario de su negocio?**

---

---

---

**3. ¿Cuáles son los meses de mayor venta de su negocio?**

---

---

---

**4. ¿Usted labora en el mismo lugar o recorre otros destinos?**

---

---

---

**5. ¿Cuál es el tiempo de permanencia que usted tiene hasta la actualidad en esta  
modalidad de comercio?**

---

---

---

**6. ¿Usted tiene algún apoyo por parte del Estado para la realización de sus actividades?**

---

---

---

**7. ¿Cuáles considera usted sean las limitaciones para el desarrollo de su negocio informal?**

---

---

---

**8. ¿Cuál considera usted, sea el motivo de la continuidad como vendedor informal?**

---

---

---

**9. ¿Usted se encuentra en la búsqueda de un empleo formal?**

---

---

---

**10. ¿Usted se visualiza aún después de un tiempo en esta modalidad de comercio informal?**

---

---

---



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**  
**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

**1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR**

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

• **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

- a. **P:** Pertinencia
- b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

• **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

- a. **O:** Óptima
- b. **B:** Buena
- c. **R:** Regular
- d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

• **LENGUAJE**

- a. Marque en la casilla correspondiente:
- b. **A:** Adecuado
- c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema:** Estudio de la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.

**Autor:** Est. Keyla Inés Coraisaca Jiménez.

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** ENTREVISTA

**Objetivos**

**Objetivo general**

Analizar la sostenibilidad de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.

**Objetivos específicos**

- a. Diagnosticar el estado actual los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen.
- b. Identificar los factores que limitan la funcionalidad y legitimidad de los negocios informales en el sector Cerro del Carmen.
- c. Valorar el comportamiento de los negocios informales en el sector del Cerro del Carmen y su incidencia en el desarrollo sectorial de la economía de Guayaquil.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
<b>PREGUNTAS ENCUESTA</b>									
1.	P		O				A		
2.	P		O				A		
3.	P		O				A		
4.	P		O				A		
5.	P		O				A		
<b>DATOS DEL EVALUADOR</b>	<b>Nombres: JORGE CUEVA ESTRADA</b> <b>Profesión: MG. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS</b> <b>Cargo: DOCENTE</b> <b>Fecha: 13/01/2023</b>						<b>Firma:</b>  <b>C.I. 0918835224</b>		

**Observaciones**

**Generales** \_\_\_\_\_



**UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA**

**CAMPUS CENTENARIO**

**CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EXPERTOS DEL COMERCIO INFORMAL**

**TEMA: ESTUDIO DE LA SOSTENIBILIDAD DEL COMERCIO INFORMAL EN EL SECTOR  
DEL CERRO DEL CARMEN**

1. **¿Cómo usted considera que afectan los negocios informales actuales a los negocios formales de su entorno?**

---

---

---

2. **¿Por qué considera usted que sea el motivo de permanencia de los comerciantes aún en la modalidad de comercio informal?**

---

---

---

3. **¿El comerciante informal cuenta con apoyo por parte del Estado?**

---

---

---

4. **¿Cuál considera usted sea el impulso a encaminarse al comercio informal?**

---

---

---

5. **Desde su punto de vista, ¿Cómo usted visualiza en un futuro a los vendedores informales?**

---

---

---

