

# 2<sup>o</sup> Congreso Internacional ADMINISTRACIÓN de EMPRESAS

22, 23, 24, 25  
**Mayo 2017**  
Universidad Católica de Cuenca  
Cuenca - Ecuador

## ESTRATEGIAS PARA CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA DEL COMERCIANTE INFORMAL

Econ. Diego Vinicio Orellana Bueno, Mba.

Ing. Ángel Aurelio Morocho Macas, MSc.

Ing. Sixto Marcelo Sánchez Becerra



# El Comercio Informal

En Ecuador el crecimiento del sector informal de acuerdo al INEC señala que alrededor de 2,7 millones trabajan bajo esta modalidad, donde se establece que el 39.31% del total de personas con empleo en el país son informales, (...) considerando como informal a quienes trabajan para o constituyen una empresa que no tiene RUC o Rise, (..) revelando que los individuos que se encuentran en la informalidad están expuestas a condiciones de trabajo inseguras, tienen pocas oportunidades de formación, ingresos irregulares, jornadas de trabajo más extensas, no obtienen los beneficios laborales y no todos acceden a la seguridad social, este aspecto desencadena una problemática social que debe ser atendida de manera prioritaria (Líderes, 2015).



## El problema

La informalidad precariza el nivel de ingresos de los comerciantes al disminuir el poder adquisitivo de los individuos.

## Objetivo

Proporcionar estrategias que permitan contribuir al mejoramiento del nivel socioeconómico de los comerciantes informales de la ciudad de Cuenca, por ende contribuir con alternativas viables a mejorar su calidad de vida





# El Comerciante Informal

Tabla 1. Aspectos generales de los comerciantes informales considerados.

Género	Porcentaje	Rango de Edad	Porcentaje	Nivel de Instrucción	Porcentaje	Nº de hijos	Porcentaje	Estado civil	Porcentaje
Masculino	11,40%	17-26 años	14,29%	Primaria	76,19%	0	3,81%	Soltero	21,00%
Femenino	88,60%	26-35 años	13,33%	Secundaria	13,33%	1	13,33%	Casado	52,40%
Otro	0,00%	35-44 años	18,10%	Superior	2,86%	2	18,10%	Unión libre	6,70%
		44-53 años	25,71%	No contestan	7,62%	3	20,95%	Viudo	9,50%
		53-62 años	17,14%			4	12,38%	Divorciado	10,50%
		62-71 años	9,52%			5	13,33%		
		71-80 años	0,95%			6	7,62%		
		80-89 años	0,95%			7	2,86%		
						8	2,86%		
						9	2,86%		
						10	1,90%		

Fuente: Elaboración propia.

## Datos generales

# El Comerciante Informal

Tabla 2. Situación económica.

Ingreso promedio diario	Porcentaje	Ingreso promedio diario de su conyugue	Porcentaje	Tiene un crédito vigente	Porcentaje
menor a \$10	19,00%	menor a \$10	32,10%	Si	25,00%
\$11 a \$20	43,80%	\$11 a \$20	43,40%	No	75,00%
\$21 a \$30	19,00%	\$21 a \$30	9,40%		
superior a \$31	18,1	superior a \$31	15,10%		

Fuente: Elaboración propia.

## Situación Económica

# El Comerciante Informal

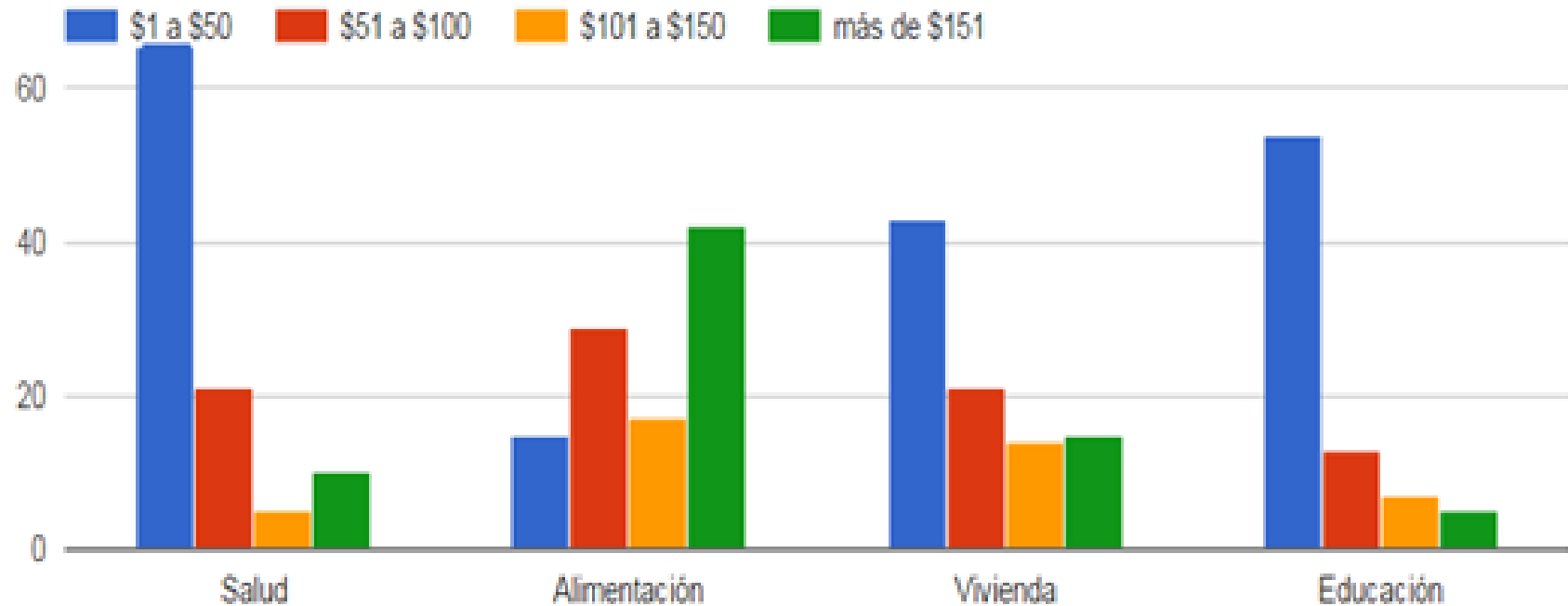


Gráfico 1. Gastos Mensuales de la familia.

Fuente: Elaboración propia.

## Gastos Familiares

# El Comerciante Informal

Tabla 3. situación laboral.

Afiliación a seguros	Porcentaje	Actividad Económica	Porcentaje	Productos que vende	Porcentaje	Lugar habitual donde vende	Porcentaje
IESS	10,70%	Solo vende los productos de terceros	67,60%	Frutas	38,10%	Mercado	19,00%
Privado	1,00%	Vende sus propios productos	32,40%	Vegetales	33,30%	Calle	78,10%
Ninguno	88,30%			Granos	41,00%	Otros	2,90%
				Otros	38,10%		

Fuente: Elaboración propia.

## Situación Laboral

# El Comerciante Informal

Tabla 4. Situación del negocio.

Inversión diaria	Porcentaje	¿Con qué frecuencia realiza las compras para emprender su actividad económica	Porcentaje	¿Con qué frecuencia comercializa sus productos?	Porcentaje
Menor a \$20	31,40%	Diaria	54,40%	Diariamente	33,30%
\$21 a \$40	21,90%	Semanal	30,10%	Dos veces por semana	52,40%
Superior a \$41	46,70%	Quincenal	7,80%	Tres veces por semana	14,30%
		Mensual	7,80%		

Fuente: Elaboración propia.

## Situación del negocio



# ¿El comerciante informal trabaja a pérdida?




Gráfico 2. Relación Ingresos y Egresos del comerciante informal.

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 5. Matriz de confrontación, para determinar estrategias para contribuir al desarrollo y mejoramientos del nivel de vida de los comerciantes informales en la ciudad de Cuenca**

<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<p>La gran mayoría, no pertenecen a organizaciones o cooperativas sólidas que les asesoren y guíen hacia un mejoramiento continuo en el ámbito del comercio así como en la administración de su tiempo y recursos.</p>	<p>Proliferación constante de comerciantes y vendedores informales, generando muchas de las ocasiones riñas entre ellos, por lo tanto la disminución de sus ingresos, los mismos que de por sí son ya limitados.</p>
<p>Carecen de seguridad social, peor aún, no cuentan con seguro privado, afectando a su entorno familiar, son más vulnerables a las enfermedades crónicas</p>	<p>Normativas y Ordenanzas municipales cada vez más rígidas y exigentes, la misma que no les permiten desarrollar con normalidad sus actividades.</p>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<p>La mayor parte de estos comerciantes, apoyados en sus asociaciones, buscan constantemente superarse tanto en el ámbito personal como comercial, es decir, tienen predisposición a superarse, tratando de conseguir un mejor nivel de vida para ellos y sus familias.</p>	<p>Nuevos convenios con instituciones educativas, instituciones del estado, de manera especial con las Universidades, con la finalidad de ampliar sus conocimientos y mejorar sus habilidades a través de capacitación continua, aprovechando la vinculación con la colectividad.</p>
<p>La mayor parte de estas agrupaciones, cuenta con tierras y sembríos, sin embargo no optimizan esos recursos y se dedican solamente a la comercialización de productos, es decir compran en el sector de la feria libre, luego venden a un precio mayor.</p>	<p>Esfuerzo constante de las instituciones para mejorar la salud de los habitantes, la mayoría de los comercializadores producen o venden alimentos sanos como granos, alverja, frejol, legumbres. Frutas, etc. Por lo que se deberían potencializar los canales de comercialización.</p>

Fuente: Elaboración propia




# Estrategia 1: Ofensiva

- Aprovechar el deseo de superación de estos actores sociales, para que, a través de nuevos convenios reestructurados en base a requerimientos sociales con más instituciones, ( EDEC, IEEPS, UCACUE) se capaciten de forma integral, fomentando el consumo de comida sana.
- Campañas de Concientización en alimentación
- Capacitación en producción y Cadenas Productivas con miras a recuperar las tierras abandonadas.



## Estrategia 2: Defensiva

- Si se trabaja en convenios acertados con instituciones idóneas, se puede fortalecer rotundamente al desarrollo y esencia de las Asociaciones, generando sentido de pertenencia y constancia en sus líderes y en sus socios.
  - Tratar de realizar convenios con el IESS o con otro tipo de institución de salud para ofrecer algún tipo de seguro a los comerciantes informales y a sus familias.
- 



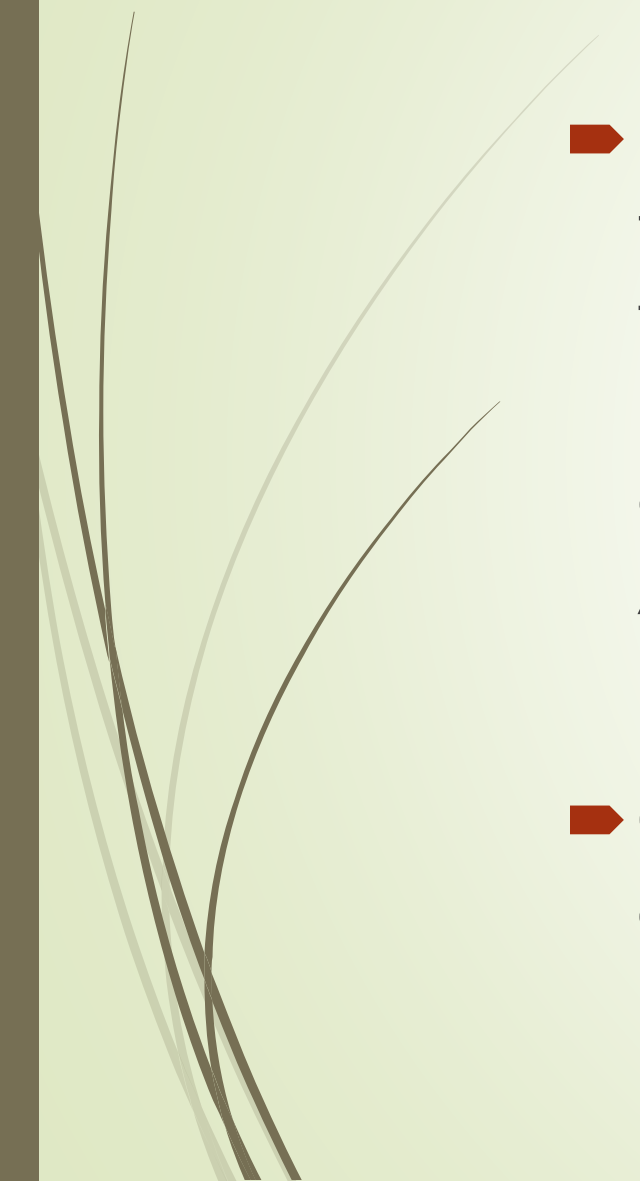
## Estrategia 3: Ajuste

- La mayor parte de estos comerciantes, apoyados en sus asociaciones fortalecidas a través de Instituciones solventes, se puede trabajar en nuevas políticas o normativas que impidan el ingreso de otros comerciantes ambulantes, salvo el caso de que éstos ingresen formalmente con todas las reglamentaciones legales del caso.
- Al fortalecer las asociaciones, se trabajará en estrategias de cadenas de valor para vender productos trabajados directamente por el dueño de las tierras.






## Estrategia 4: Supervivencia

- ▶ Los pequeños empresarios o microempresarios, tienen que sobrevivir conjuntamente con sus familias, muchas veces recuperando solamente la inversión inicial, para evitar esta situación, deben contribuir a la solidificación de la Asociación dentro de lo legal.
  - ▶ Capacitaciones en Marketing y Servicio al cliente para crear ventajas competitivas a mediano y largo plazo en los comerciantes.
- 

# Conclusiones

- Las instituciones de Educación Superior al intervenir a través de convenios con los Gobiernos Autónomos Descentralizados, fomentan el cambio y contribuyen a mejorar la calidad de vida de los comerciantes informales mediante la instauración de programas de capacitación así como recomendaciones para la implementación de políticas sociales e inclusivas.
- La informalidad afecta a las familias que trabajan bajo esta modalidad al privarles de seguro social por ejemplo, así como afecta al estado al no generar impuestos, sin embargo el comercio informal continúa su labor de contribuir a la dinamización de la economía así como las cadenas de valor que la conforman.

- 
- Tanto los convenios como los programas que se ejecuten, deben estar consolidados bajo principios de realismo y objetividad, pues esto con toda seguridad generará confianza en la instituciones rectoras, las mismas que a corto y mediano plazo, lanzarían líneas de acción para potencializar bajo los parámetro legales a los comerciantes informales de la ciudad de Cuenca y porque no replicarlos a nivel Nacional.

## ¿ Pero cómo generamos esta confianza?

- ▶ Partiendo de lo más elemental y fundamental, que son los seres humanos, lo social, pues los comerciantes como principales actores de esta pequeño sector de la economía, las IES, y particularmente la Universidad Católica de Cuenca, se centra en el hecho de fijar sus bases de capacitación en un pequeño modelo económico que ha sido comprobado a través de varios estudios que es lo que denominamos la “Teoría de la Competitividad”

$$C = \text{Opt. CP.} + K \text{ Integral}$$

$$KI = KS + K.\text{Adm.} + K \text{ Producto}$$

# Gracias por su atención



Econ. Diego Vinicio Orellana Bueno, MBA.

[dorellana@ucacue.edu.ec](mailto:dorellana@ucacue.edu.ec)

Ing. Ángel Aurelio Morocho Macas, MTI.

[amorocho@ucacue.edu.ec](mailto:amorocho@ucacue.edu.ec)

Ing. Sixto Marcelo Sánchez Becerra.

[ssanchez@ucacue.edu.ec](mailto:ssanchez@ucacue.edu.ec)