



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

**"Transición de la informalidad a la formalidad en la asociación
ASOCOMPOCEL en el casco central de Machala**

**BONE GUACHO KARLA BRIGITTE
ECONOMISTA**

**GODOY CABRERA ANGELLY ISABEL
ECONOMISTA**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

**"Transición de la informalidad a la formalidad en la asociación
ASOCOMPOCEL en el casco central de Machala**

**BONE GUACHO KARLA BRIGITTE
ECONOMISTA**

**GODOY CABRERA ANGELLY ISABEL
ECONOMISTA**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

ANÁLISIS DE CASOS

**"Transición de la informalidad a la formalidad en la asociación
ASOCOMPOCEL en el casco central de Machala"**

**BONE GUACHO KARLA BRIGITTE
ECONOMISTA**

**GODOY CABRERA ANGELLY ISABEL
ECONOMISTA**

CAMPUZANO VASQUEZ JOHN ALEXANDER

**MACHALA
2022**

“Transición de la informalidad a la formalidad en la asociación ASOCOMPOCEL en el casco central de Machala”

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	1 %
2	www.scielo.org.mx Fuente de Internet	1 %
3	Submitted to Open University of Cyprus Trabajo del estudiante	1 %
4	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE Trabajo del estudiante	<1 %
5	www.revistaespacios.com Fuente de Internet	<1 %
6	Submitted to International Baccalaureate Ministry of Education of Ecuador Trabajo del estudiante	<1 %
7	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Las que suscriben, GODOY CABRERA ANGELLY ISABEL y BONE GUACHO KARLA BRIGITTE, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado "Transición de la informalidad a la formalidad en la asociación ASOCOMPOCEL en el casco central de Machala, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



GODOY CABRERA ANGELLY ISABEL

0705920353



BONE GUACHO KARLA BRIGITTE

0706002482



Dedicatoria

Dedico el fruto de este trabajo a mi familia. Principalmente, a mis padres que me apoyaron y contuvieron en los momentos difíciles. Gracias por enseñarme a hacerle frente a los obstáculos que se presentaron en este camino, sin perder de vista mi objetivo principal al iniciar esta carrera.

Me han enseñado a ser la persona que soy hoy, mis principios, mis valores, mi perseverancia y mi empeño. Todo esto en un perfecto equilibrio entre amor y mano dura, sin pedir nada a cambio.

Bone Guacho Karla Brigitte

El presente trabajo de investigación en primera instancia le dedico a Dios, por darme las fuerzas necesarias para continuar en este trayecto.

A mi familia, Michaelle, Blanca, Gladys y Alfredo, que siempre me apoyaron, animaron y nunca dudaron de mi un solo segundo, gracias a ellos hoy termino una etapa más.

A mis mascotas, runie y maylo por acompañarme durante las clases virtuales fueron un apoyo emocional en esos cuatro semestres.

Godoy Cabrera Angelly Isabel

Agradecimiento

Quiero agradecer a todas aquellas personas que directa o indirectamente ayudaron en mi formación en este largo recorrido, profesores, compañeros de clase, amigos y familiares.

Todos aportando en diversas formas con, conocimiento, experiencias, apoyo profesional, apoyo emocional.

Quiero agradecer Dios, porque nada es posible sin su bendición, sin él nada tiene razón de ser.

Bone Guacho Karla Brigitte

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de vivir para lograr una meta más. A mi familia en especial a mi mamá, aunque con altos y bajos en nuestra relación me ha apoyado de una manera como nadie más lo ha hecho.

A todas las personas que a lo largo de mi paso por la universidad me han brindado sus conocimientos para que en un futuro sea una buena profesional, al economista John Campuzano tutor de nuestro proyecto de investigación, por siempre darnos críticas constructivas, así mismo a todos los docentes de la carrera de Economía, quienes han tenido suficiente paciencia en cada clase.

Godoy Cabrera Angelly Isabel

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria.....	1
Agradecimiento.....	2
RESUMEN	5
ABSTRACT.....	6
Capítulo I: Diagnóstico y conceptualización del objeto de estudio.....	7
1.1 Introducción.....	7
1.2 Justificación	8
1.3 Planteamiento del Problema.....	10
1.3.1 Enunciado del	
problema.....	110
1.3.2 Formulación de la problemática.....	11
1.4 Objetivos de la investigación.....	11
1.4.1 Objetivo General.....	11
1.4.2 Objetivos específicos	11
1.5 Marco teórico conceptual.....	12
1.5.1 ¿Qué es el comercio informal?	12
1.5.2 ¿Qué es el comercio formal?	12
1.5.3 Características de la informalidad.....	12
1.5.4 Características de la formalidad.....	12
1.5.5 Condiciones de vida de los comerciantes informales	13
1.5.6 Transición de lo informal a lo formal	13
1.5.7 Importancia de un comercial formal	14
1.6 Marco teórico contextual	14
1.6.1 El comercio informal en el Ecuador	14

1.6.2 Antecedentes de la informalidad en Machala	15
1.6.3 Principales puntos de informalidad en Machala	16
Capítulo II: Metodología.....	16
2.1 Tipo de investigación.....	16
2.2 Métodos.....	17
2.3 Técnicas y Modelos	18
2.4 Población.....	18
2.5 Muestra	18
Capítulo III: Análisis de caso.....	20
3.1 Problemas del informalismo en Machala.....	20
3.2 Estadística del sector de ventas de teléfonos	21
3.3 Formas de asociación según la ley.....	22
3.4 Descripción de la asociación.....	23
3.5 Estadísticas de la Asociación	25
3.6 Posibles mejoras asociativas	31
CONCLUSIONES	33
RECOMENDACIONES.....	¡Error! Marcador no definido.
REFERENCIAS.....	36

RESUMEN

La informalidad es un fenómeno de grandes dimensiones e impacto socioeconómico que abarca situaciones de actividad laboral fuera de la regularidad de un comercio formal, por el contrario, la formalidad laboral es el término que refiere al cumplimiento de los estándares del trabajo adecuado y cumple con todas las responsabilidades normadas por la ley. El presente trabajo de investigación se centra en la evolución del fenómeno de la informalidad en la asociación “ASOCOMPOCEL”, del cantón Machala dado que esta organización se formó con el fin de reducir el comercio informal de aquellos individuos o negocios que se dedican a la venta y servicio técnico de celulares.

Es así como el objetivo del trabajo es analizar la transición comercial informal a formal de la Asociación ASOCOMPOCEL, mediante el estudio de la trayectoria de quienes integran la asociación, para obtener una conclusión que nos ayude comprender como funciona este modo de trabajo y su transición a lo formal. El soporte metodológico que se presenta es un tipo de investigación descriptiva, con enfoque cuantitativo el cual permitirá moldear de forma analítica los resultados obtenidos de la encuesta para recopilar información y el análisis bibliográfico realizado.

Por todo lo mencionado, se ha determinado que la informalidad se manifiesta de diversas formas en el cantón Machala, incluyendo ventas ambulantes en las calles, tiendas informales en los barrios, negocios que no cumplen con las regulaciones legales, entre otros. Esta situación puede ser consecuencia de la falta de oportunidades de empleo formales, la falta de acceso a crédito y a recursos financieros para iniciar un negocio formal, y la falta de educación sobre la importancia de cumplir con las regulaciones y leyes.

Asimismo, la transición de informalidad a la formalidad de la Asociación ASOCOMPOCEL ha sido un proceso arduo pero efectivo el cual se caracteriza por brindar beneficios laborales a sus socios en el ámbito legal, administrativo y de salud.

Palabras claves: ASOCOMPOCELL, comercio, informalidad, formalidad, Machala

ABSTRACT

Informality is a phenomenon of great dimensions and socio-economic impact that covers situations of work activity outside the regularity of a formal trade, on the contrary, labor formality is the term that refers to compliance with proper labor standards and meets all responsibilities regulated by law. This research work focuses on the evolution of the phenomenon of informality in the association "ASOCOMPOCEL" from the canton of Machala since this organization was formed in order to reduce the informal trade of those individuals or businesses that are engaged in the sale and technical service of cell phones.

This is how the objective of the work is to analyze the informal to formal commercial transition of the ASOCOMPOCEL Association, by studying the trajectory of those who make up the association, to get a conclusion that helps us understand how this mode of work works and its transition to the formal. The methodological support presented is a type of descriptive research, with a quantitative approach that will allow the results obtained from the survey to be analyzed in an analytical manner in order to gather information and the bibliographic analysis carried out.

For all the above, it has been determined that informality manifests itself in various ways in the canton Machala, including street vending, informal shops in the neighborhoods, businesses that do not comply with legal regulations, among others. This situation may result from a lack of formal employment opportunities, lack of access to credit and financial resources to start a formal business, and lack of education about the importance of complying with regulations and laws. Also, the transition from informality to the formality of the ASOCOMPOCEL Association has been an arduous but effective process which is characterized by providing labor benefits to its partners in the legal, administrative and health fields.

Keywords: ASOCOMPOCELL, commerce, informality, formality, Machala

Capítulo I: Diagnóstico y conceptualización del objeto de estudio

1.1 Introducción

El comercio informal también conocido como economía informal es uno de los problemas que se muestra en varios países de América latina. Según (Ruesga, Pérez, & Delgado, 2020) establece que los países con mayor informalidad se ubican en los continentes de África y América Latina, el sector informal de la región latinoamericana representa el 37,7% del total del empleo. La informalidad siendo un fenómeno de grandes dimensiones e impacto socioeconómico, abarca situaciones de actividad laboral fuera de la regularidad de un trabajo seguro y estable.

En nuestro país, según (Ruesga, Pérez, & Delgado, 2020) el empleo informal alcanza 62% un porcentaje muy elevado que está afectando directamente a la economía y a la sociedad.

“La situación del comercio informal en Latinoamérica, se puede evidenciar que este comercio va creciendo, especialmente, cuando los países se encuentran en crisis, lo cual, perjudica a las personas para encontrar un trabajo.” (Chicaiza Chiza, Análisis del comercio informal y su incidencia a los comerciantes regularizados en la parroquia de Cotocollao, cantón Quito en el año 2015, 2017)

La informalidad se ve focalizado en aquellas ciudades con mayor población que tienen una actividad productiva y comercial, teniendo como beneficio un ingreso no tan satisfactorio, por esto, se considera necesario analizar las características generales del cambio de lo “informal a lo formal” con la finalidad de regirse al statu legal de la nación, que les genere más confianza a clientes.

Es importante el estudio de esta problemática, debido que este tipo de labor no les ofrece beneficios a largo plazo a quienes la practican, por otro lado, también perjudica al estado en el sentido que deja de recaudar ingresos tributarios los cuales son usados para inversión en seguridad social, crecimiento y productividad del país.

El presente trabajo con enfoque específico a la asociación “ASOCOMPOCEL” situada en la ciudad de Machala, conformada por negocios que se dedican a la venta y servicio técnico de celulares, con interés de reducir el comercio informal de celulares. Dicha asociación se creó en 2017 con el fin de ayudarse entre ellos en lo que respecta a

temas legales y de declaración de impuestos, otorgar préstamos a los socios que necesiten ayuda financiera, invertir como asociación para el adecuamiento, mejoramiento y remodelación de los sus locales comerciales, tener mayor alcance para el acercamiento y negociaciones con marcas internacionales.

En ese sentido se reconoce que la investigación bibliográfica y la búsqueda de antecedentes son un complemento primordial en el desarrollo del presente estudio, mediante la síntesis de información obtenida se proyecta determinar el aporte y generalidades del paso de la informalidad a la asociatividad ASOCOMPOCEL y como ha sido su trayecto a formar una organización con bases sólidas en el trascurso del 2007 hasta la actualidad. Todos los factores, elementos e instrumentos planteados permitirán plasmar la evolución de la asociación y como lograron formar una asociación formal, la cual consigo trae serie de beneficios para los socios para que así, tenga un mayor desenvolvimiento en el mercado laboral.

1.2 Justificación

La provincia El Oro se conforma por 14 cantones, uno de ellos, Machala, ciudad de mayor importancia económica; sin embargo, esta posee 12.000 trabajadores catalogados como comerciantes informales; es decir, el 45% de la población económicamente activa de Machala (GADMachala, 2021).

“El cumplimiento con los marcos legales pertinentes por parte de los oferentes dan lugar a la creación de los mercados formales o de competencia perfecta.” (Piedad, 2015)

Según el Ministerio de comercio las ventajas de la formalización son las siguientes:

- La calidad del empresario se vuelve pública.
- Sus clientes tienen noción de quien es el empresario.
- Adquiere seguridad jurídica.
- Protege los derechos del negocio, el nombre y la legitimidad.
- Obtiene la oportunidad de inscribirse en capacitaciones, ferias y foros.
- Accesibilidad a créditos y al sistema financiero.
- Posibilidad de participar en ruedas de negocios nacionales e internacionales.

“El comercio informal contribuye en la evasión tributaria y; la migración, desempleo, crecimiento poblacional, capital de inversión, desconocimiento de las normas tributarias, desconocimiento de la regulación del uso público son las causas del incremento del comercio informal.” (Quispe Fernandez, y otros, 2018). Por ende, es necesario realizar el estudio de la informalidad y su transición a la formalidad en la Asociación ASOCOMPOCEL.

Este trabajo tiene como objetivo analizar la transición de la informalidad a la formalidad de la Asociación ASOCOMPOCEL de la ciudad de Machala identificando los antecedentes que se llevaron a cabo para la creación de la misma e indagando los beneficios que tiene para los socios. Además, se enfoca en el provecho que trae ser un comercio formal tanto en la economía local como a nivel nacional.

Como se sabe el comercio informal es un trabajo que no es remunerado correctamente, además, no se sujeta ante la ley, evade impuestos y no declara los ingresos que se obtienen. Sin embargo, el comercio formal es todo lo contrario, cuenta con todos los permisos, otorga seguro de vida a sus empleados, es bien remunerado y lo principal es que las leyes amparan al comercio formal.

Este tipo de estudio, puede servir para otras personas que quieren asociarse al saber de los beneficios que tienen los socios de ASOCOMPOCEL, a la vez de proveer a asociaciones que recién se surgen el proceso que tuvo ASOCOMPOCEL para llegar a tener la estructura sólida en la actualidad.

Para la presente investigación se utilizó en un primer momento la revisión bibliográfica de artículos actualizados con información obtenida de páginas web confiables, mediante las palabras clave “Comercio informal”, “Informalidad”, “Ecuador”, “Machala” acerca de la Transición de la informalidad a la formalidad en la asociación ASOCOMPOCEL en el casco central de Machala.

“Para la recolección de datos primarios en la investigación se procedió básicamente al uso de encuestas (Torres , Paz, & Salazar, 2019).

Los criterios de inclusión de información usados fueron documentos escritos específicamente en español incluyendo artículos originales y revisiones bibliográficas desde el año 2018; en el cual después de una lectura comprensiva de cada uno de estos desde el título resúmenes y factores importantes se seleccionaron __ que efectivamente

cumplían con todos los requisitos de inclusión, posteriormente se excluyeron __ artículos, mismos que definitivamente no cumplían con dichos criterios. Se procede luego de esto a recopilar la mayor cantidad de información realizando las respectivas referencias bibliográficas brindando seriedad y solidez a nuestro trabajo, así como la utilización de gestores bibliográficos de internet.

Para realizar este trabajo de titulación, se recopilará información de antecedentes, aportes y generalidades de la transición de lo informal a lo formal tomando en cuenta a los integrantes de la asociación ASOCOMPOCEL donde se realizará una entrevista para determinar sus beneficios y desenvolvimiento dentro del mercado laboral. Luego de la aplicación de este medio de recolección de datos, se procederá a su análisis y redacción de resultados, relacionando lo que se ha recopilado en el marco teórico y la investigación previamente realizada.

1.3 Planteamiento del Problema

1.3.1 Enunciado del problema

La asociación “ASOCOMPOCEL” situada en la ciudad de Machala, conformada por negocios que se dedican a la venta y servicio técnico de celulares, con interés de reducir el comercio informal de celulares. Ofreciendo a sus clientes garantías de un año otorgando un documento legal (factura) por la compra de equipos en los mismos, brindando así confianza al usuario.

Esta asociación cuenta con un total de 60 socios de los cuales vamos a enfocarnos en 40 que son quienes residen y ejercen en la ciudad de Machala, estos socios registran en sus negocios un aproximado de 3 a 5 empleados que cumplen con la labor de brindar servicio a los clientes.

Centrándonos en el problema la venta informal de celulares, esto les afecta de manera directa en su economía, ya que, estos informales venden sus equipos a un precio más bajo por menos ganancia, lo que genera conflicto con los demás integrantes de la asociación por lo que no se fija un documento legal.

“El concepto de sector informal fue utilizado por primera vez por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) en 1972, en un informe basado en la identificación de problemas del empleo en Kenya.” (Arias Marin, Carrillo Maldonado, & Torres Olmedo, 2020)

En 1972 la oficina internacional del trabajo logró determinar que el incremento del grupo denominado “ocupados pobres” eran aquellos individuos que ejercían una labor comercial sin pertenecer a ninguna clasificación existentes en ese instante, por ende, se puede deducir que este grupo en crecimiento progresivo pertenecen al grupo informal.

Es importante investigar este tema ya que como bien se conoce, la informalidad es uno de los problemas sociales y económicos más graves del Ecuador. Aunque muchas de las familias ecuatorianas lo utilizan como fuente de ingresos, no está correcto, ya que evaden impuestos. Además, la informalidad también representa un costo para el Estado, ya que deja de percibir ingresos tributarios (impuestos, contribución social, entre otros) que podrían utilizarse para mayor cobertura de la seguridad social, la productividad y el crecimiento en el país

1.3.2 Formulación de la problemática

¿Es posible analizar la transición del comercio informal a formal de la Asociación ASOCOMPOCEL?

Interrogantes a la investigación planteada:

¿Qué efectos positivos trae un comercio formal?

¿Cómo incide el comercio informal en la actualidad en Machala?

¿Cuáles han sido los principales beneficios que tienen los socios de ASOCOMPOCEL por su constitución?

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo General

Analizar la transición comercial informal a formal de la Asociación ASOCOMPOCEL, mediante el estudio de la trayectoria de quienes integran la asociación, para obtener una conclusión que nos ayude comprender como funciona este modo de trabajo y su transición a lo formal.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar los efectos positivos que tiene el comercio formal en la asociación ASOCOMPOCEL.
- Determinar la situación actual de la informalidad en la ciudad de Machala.

- Puntualizar los beneficios que poseen los socios de ASOCOMPOCEL.

1.5 Marco teórico conceptual

1.5.1 *¿Qué es el comercio informal?*

El comercio informal es aquella actividad que no se sujeta ante la ley, es decir, no declara sus ingresos, evade los impuestos y no cuenta con ningún tipo de permiso laboral. Principalmente se da por la falta de empleo, aunque no es del todo cierto, ya que personas que cuentan con un empleo formal, buscan otras maneras para obtener un ingreso adicional.

El sector informal surge como resultado de la presión ejercida por el excedente de oferta de mano de obra y la insuficiente creación de empleo. Ante la necesidad de sobrevivir, la gente se ve obligada a buscar soluciones de baja productividad - bajos ingresos y se dedica a producir o vender algo (Serrano Mancilla, 2010).

1.5.2 *¿Qué es el comercio formal?*

El comercio formal se puede definir como aquel que se rige bajo las normas del país en el que se lleva a cabo por lo que se ajusta a los estatutos legales actuales. Para su aplicación es necesaria la existencia de reglas justas y claras para poder desarrollarlo, de modo que se garantice la calidad de los productos que se ofrece al consumidor (Salcedo & Campoverde., 2021).

1.5.3 *Características de la informalidad*

Para (Teneda, Santamaría, & Guamán, 2018) la informalidad cuenta con las siguientes características:

- Por lo general forman parte del sector de los hogares (empresas no constituidas en el sector de la sociedad).
- Trabajan menos de 10 colaboradores.
- No llevan registro contable (o solo libros de cuentas).
- No poseen RUC (Registro Único de Contribuyentes).

1.5.4 *Características de la formalidad*

Para (Teneda, Santamaría, & Guamán, 2018) la formalidad cuenta con las siguientes características:

- Establecimientos con más de 10 colaboradores.

- Cuentan con RUC.
- Llevan registro contable completo.
- Se rigen bajo leyes del país en el que se desarrolla.

1.5.5 Condiciones de vida de los comerciantes informales

La informalidad afecta económicamente las condiciones de vida encareciendo varios aspectos que lo conforman, los individuos quienes practican estas actividades informales, se ven afectados por el creciente subempleo y empleo los cuales no otorgan las debidas condiciones laborales.

Tabla 1

Cuáles son las razones para el aumento de comerciantes informales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Insatisfacción con la afluencia de compradores a los puestos de venta	80	24,5	24,5	24,5
Falta de oportunidades laborales	114	35,0	35,0	59,5
Crisis económica	132	40,5	40,5	100,0
Total	326	100,0	100,0	

Fuente: El comercio informal como factor predominante en la economía local

1.5.6 Transición de lo informal a lo formal

“La formalización es el resultado de un proceso complejo, largo y paulatino. Es importante avanzar y hacer un seguimiento de los progresos realizados, y crear y adaptar políticas e intervenciones a nivel de los objetivos intermedios y las actividades, que contribuyen, sin excepción, de forma coordinada a generar el impacto final previsto” (Organización Internacional del Trabajo, 2021).

1.5.7 Importancia de un comercial formal

El comercio formal es muy importante para la economía del país, debido que este está regulado por el código de comercio nacional; es capaz de incrementar la economía produciendo riqueza para los integrantes de la sociedad, a la vez que diversifica el campo comercial otorgando registros a los entes reguladores del comercio nacional.

Este tipo de comercio va a garantizar que los productos obtenidos sean de buena calidad y se encuentre en óptimas condiciones para sus fines además de una adecuada trazabilidad de cada uno de los productos para llegar a manos de los consumidores. Esto es algo que el comercio informal no siempre puede ofrecer. Representa del mismo modo un riesgo para la economía de los países pues se caracteriza por la evasión tributaria debido a la falta de regulación de sus negocios (Quispe Fernandez, y otros, 2018).

Dentro de su importancia la legalidad de la actividad, la seguridad para el consumidor, la variedad de mercado, la generación de empleo e incluso recompensas tributarias como exoneraciones, son puntos positivos como un contribuyente a la economía de nuestro país, por otro lado, como desventaja se podría considerar a la obligatoriedad de obtención de permisos de funcionamiento, costos de producción, y la rigidez en el cumplimiento de obligaciones tributarias. (Morales, 2021)

Debido a que opera bajo la legalidad del país, se debe pagar impuestos y contribuir al financiamiento del Estado, esto comprende la declaración de impuestos, trabajar bajo normativas claras y estrictas, etc. es decir, es la parte del sector económico que va a ayudar a fortalecer la economía del propio comerciante y garantizar el desarrollo sostenible del sector a la vez (Vallejo, 2019).

1.6 Marco teórico contextual

1.6.1 El comercio informal en el Ecuador

Se puede evidenciar que es creciente el comercio informal en países donde se encuentran en crisis, causada por factores como la escasa inversión externa, dando como resultado la poca oferta laboral. En Ecuador, el sector informal lo integran aquellos comerciantes que trabajan por cuenta propia y no están inscritos en registros de seguridad social.

“En el Ecuador, el comercio informal tuvo sus orígenes con el boom petrolero en los años setenta, esto provocó grandes inversiones en las empresas de Quito y Guayaquil absorbiendo gran cantidad de mano de obra, pero la consecuencia fue que la población no pudo acceder a estas plazas de trabajo” (Chicaiza Chiza, 2017).

En nuestro país el comercio de tipo formal representa el 32,2% superior al 26,8% con relación a Latinoamérica, siendo la mayor actividad desarrollada por la población económicamente activa de género femenino que corresponde al 42,4% con respecto a los varones que alcanza el 25% seguido de las actividades vinculadas al sector del servicio.

No obstante, el comercio se encuentra desarrollado no solo como una actividad formal sino también informal, algo considerado como un síntoma y fenómeno complejo a nivel mundial que involucra aspectos tanto de tipo social como económico, histórico y formativo.

Es así como según datos del INEC (2018 y 2019) el sector informal en el Ecuador se ha incrementado con mayor intensidad desde el año 2016 de 40,40% al 46,70% en el 2019. Esto quiere decir que la informalidad, considerando las desventajas que representa, es un problema para la economía del país (Quispe Fernandez, y otros, 2018)

1.6.2 Antecedentes de la informalidad en Machala

“La ciudad de Machala es elemento dinamizador de la economía de la provincia El Oro; sin embargo, en valores absolutos aproximadamente 12.000 trabajadores están en el comercio informal” (GAD Machala, 2021)

A pesar de que después de la pandemia por el virus SARS-CoV-2 causante de la enfermedad de COVID-19 se puede evidenciar gran aumento del comercio informal, no obstante, no es algo nuevo en la ciudad de Machala (Salcedo & Campoverde, 2021).

Desde el año 2015 existe una tendencia de crecimiento al alza cercana al 50% en la informalidad comercial en la población económicamente activa. Dicho sector se encuentra formado por trabajadores independientes debido a la falta de oportunidades laborales en el mercado laboral formal. Un dato interesante en esta sección es que el aumento del trabajo informal obedece también a varios factores como la recesión económica mundial, la crisis

sanitaria del COVID-19 (como se ha analizado) e incluso el terremoto del año 2016 o las oleadas migratorias de países como Venezuela, Colombia, Bolivia, Perú y Cuba (Salcedo & Campoverde, 2021).

En el día a día se puede observar que el comercio informal forma parte primordial dentro de las actividades económicas, los comerciantes optan por este tipo de comercio debido a la falta de oferta de empleo que no ofrecen los beneficios sugeridos.

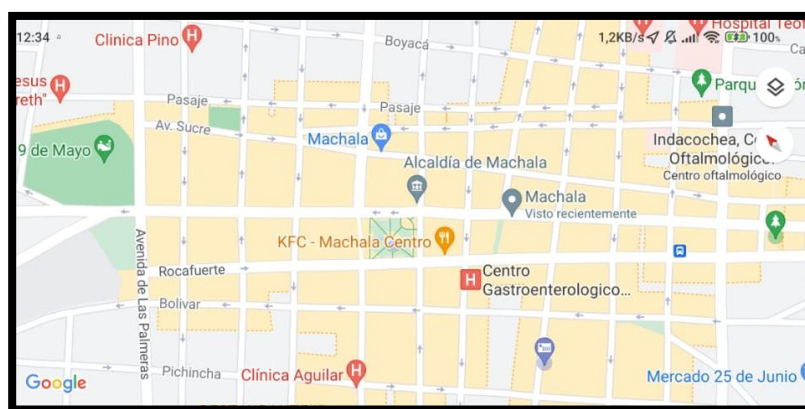
1.6.3 Principales puntos de informalidad en Machala

Se ha registrado más de cuatro décadas la presencia del comercio informal en Machala, en el que se intensifica en el casco central de la ciudad, de los cuales abarca las calles: Sucre, Olmedo, Pasaje y Boyacá, Juan Montalvo, Nueve de mayo y Guayas.

Todas estas calles conforman la red vial del casco central de la ciudad, donde se ubican vendedores ambulantes (de frutas, verduras, mariscos, pescados, etc.); Actualmente, el gobierno se encuentra en un proceso de reubicación a todo este grupo de comerciantes ya que afectan el aspecto y la seguridad de esta locación.

Figura 1

Croquis de casco central de Machala



Fuente: Google Maps

Capítulo II: Metodología

2.1 Tipo de investigación

La metodología utilizada es de tipo descriptivo con aplicación de métodos cuantitativos, y si se realiza una definición tanto del tipo de investigación y del método, se tiene que según

(Rojas, 2016) la investigación descriptiva se encarga de exhibir el conocimiento de la realidad tal como se presenta, en una situación de un espacio y tiempo dado, en este tipo de indagaciones por lo general se observa y se registra, o se pregunta y se registra; además de destacar que este tipo de investigaciones es muy empleada para describir fenómenos sin introducir modificaciones, describiéndolo tal cual se presenta.

En el presente capítulo se socializa los tipos de métodos a utilizar, asimismo las técnicas y modelos para identificar como ha sido la transición informal a formal de los comerciantes que integran la asociación ASOCOMPOCEL en la ciudad de Machala.

Es posible mencionar que acorde a los autores (Díaz & Calzadilla, 2016) la investigación descriptiva opera cuando existe la necesidad de delinear las características específicas descubiertas por las investigaciones de tipo exploratoria, este tipo de indagaciones cuentan con la aplicación de métodos cualitativos, o en un estado superior de descripción, se pueden aplicar métodos cuantitativos.

2.2 Métodos

En este estudio de caso se presentará las diferentes técnicas e instrumentos de investigación, mediante el tipo descriptivo para lograr una indagación profunda y poder recolectar mayor información a través de la encuesta realizada. Para (Guevara, Verdesoto, & Castro, 2020), la investigación descriptiva es aquella que se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad. Además, tiene un enfoque cuantitativo, donde la recolección de datos se realizó mediante encuestas que tuvo lugar en los socios de la asociación ASOCOMPOCEL de la ciudad de Machala Provincia de El Oro.

Se puede manifestar que de acuerdo a (Bernal, 2016) el método cuantitativo o método tradicional se fundamenta por la medición de las características que poseen los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual apropiado al problema que se está analizando, además de una serie de postulados que lleguen a indicar las relaciones existentes entre las variables estudiadas de forma deductiva, estipulando que este tipo de métodos tiende a generalizar y normalizar los resultados.

Asimismo, se complementó con una exhaustiva revisión bibliográfica, recopilando información de artículos de revistas científicas tales como: Redalyc, Scielo, Dialnet. Seguido de libro, informes y material certificables, obtenido de distinguidas bases de datos como: EBOOK, Google Académico, entre otras.

2.3 Técnicas y Modelos

Para la recolección de datos dentro del estudio de caso, se utilizó una encuesta estructurada como parte de la investigación. (López & Fachelli, 2015), refieren a la encuesta como una técnica de recogida de datos por la cual se interroga a una población en específico para obtener respuestas que den veracidad a la investigación.

Por otra parte (Kuznik, Hurtado, & Berenguer., 2010), mencionan que la encuesta además de ser una técnica de recolección de datos, es un método muy usual en la investigación social, por su versatilidad, variedad en la aplicación, asimismo como en la capacidad de describir características de los colectivos estudiados.

2.4 Población

La población con la que se realizó el siguiente estudio de caso fueron los integrantes de la asociación ASOCOMPOCEL del casco central de la ciudad de Machala, en las calles Bolívar y 9 de mayo. Los sujetos en total son N=40 de este total se seleccionó la muestra que la conforman los socios ubicados en la ciudad de Machala.

Se eligió este sector comercial de venta de artículos tecnológicos y celulares debido a que esta área económica es de mayor demanda a medida que avanza el tiempo, en la actualidad es indispensable el uso de un teléfono celular ya sea para estudio como para trabajo.

Por esto los comerciantes informales de estos artículos crecen día a día, evadiendo el pago de impuestos y sin obtener beneficios que las entidades reguladoras ofrecen. De aquí parte la importancia del estudio de este sector para identificar en qué momento se transforma de una naturaleza informal a formal.

2.5 Muestra

FÓRMULA DEL TAMAÑO MUESTRAL

$$TM = \frac{N * \delta^2 * x^2 Z^2}{[N - 1] * E^2 + (\delta^2 * Z^2)}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Población target

δ : Desviación Estándar = $(p \cdot q)$

p: probabilidad de respuesta = 0.50

q: probabilidad de rechazo = 0.50

Z: nivel de confiabilidad 95% = 1.17

E: límite de aceptación muestral = 4%

Tabla 2

Tabla para poblaciones finitas.

Tabla para poblaciones finitas desde 0 a 3.000.000		
Rango Poblacional N	Valor Z	Valor n
0 a 100	0,6	14,23
101 a 5.000	0,81	25,69
5.001 a 10.000	1,53	91,60
10.001 a 100.000	1,96	150,31
100.001 a 1'000.0000	2,37	219,76
1'000.001 a 3'000.0000	3,25	413,26

Nota. Formato de la guía práctica de los consultores Ing. Ernesto Alarcón Pérez e Ing. Eduardo Portero Vásquez.

Como objeto de estudio se consideró a los socios de la asociación ASOCOMPOCEL del casco central de la ciudad de Machala correspondiente a 40 socios. El tamaño de la muestra que se tomó en cuenta es el de una población finita para que haya un nivel de confianza de un 95%. Se aplicará 14 encuestas a dueños de locales comerciales socios de ASOCOMPOCEL, en la zona centro de la ciudad de Machala, ubicados en las calles Bolívar y 9 de mayo, zona con mayor movilidad en lo que concierne al sector comercial.

Capítulo III: Análisis de caso

3.1 Problemas del informalismo en Machala

El comercio informal es un fenómeno económico latente, para el caso ecuatoriano esta situación representa una oportunidad laboral con condiciones de inestabilidad y precariedad que refleja las necesidades de la población. Partiendo de este punto, cabe destacar que las principales características de la provincia de El Oro son la producción agropecuaria y el turismo, sectores económicos desarrollados por pequeñas y medianas empresas en negocios familiares tradicionales: Hay que señalar que; la formalización del empleo va, en contra de la cultura organizacional y los resultados económicos que buscan muchos pequeños negocios, lo que se explica porque las unidades económicas, independientemente del tamaño, los costos de mantenimiento del talento y la seguridad social son muy altos (Martínez Valarezo et al., 2022).

Según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (2022), a partir del 2015 hasta el 2022, casi el 50 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA) ha concentrado su participación en economías informales. Dicho sector agrupa trabajadores independientes, familiares y no agrícolas en Ecuador. Valarezo et al. (2022) mencionan que las pocas oportunidades en el mercado laboral formal son causas para que este no sea un hecho pasajero. El trabajo informal es una amplia dimensión que estructura la economía; se conoce que un gran número de empresas usan el informalismo en materia tributaria y de empleo, para no declarar lo que por ley corresponde, lo que se suma a la falta de afiliación de sus trabajadores y por ende al incumplimiento de aportes sociales.

A nivel regional, la tasa de empleo informal de la Organización Internacional del Trabajo se encuentra en un 53,1 por ciento, pero no está distribuida uniformemente, en los países latinoamericanos representa el 70,7 por ciento. En Ecuador, el aumento del trabajo informal se debe a factores como la recesión mundial del año 2000, el terremoto de 2016, la crisis sanitaria del COVID-19; y olas de inmigración de Colombia, Venezuela, Perú, Cuba y Bolivia (Salcedo Muñoz et al., 2021). Sin embargo, un escenario no mencionado por el autor anterior es la dinámica de las empresas ecuatorianas para aportar al crecimiento económico y la generación de empleo.

Para Garcés Rengifo (2015) las empresas o pymes ecuatorianas representan solo alrededor del 9,3% del sector empresarial global, un número poco atractivo que además tiene una baja

participación en las exportaciones, la industrialización y las oportunidades de mejor empleo para los ecuatorianos. Las falencias del sector empresarial ecuatoriano se deben a la creación de políticas gubernamentales superficiales que socavan los esfuerzos de los empresarios que buscan expandir los negocios reduciendo la competitividad. Por ello, para lograr un impacto económico positivo en este tipo de empresas, Así mismo, Garcés Rengifo (2015) en concordancia con lo anterior, menciona que se requieren políticas públicas que incentiven y fortalezcan el emprendimiento, teniendo en cuenta las deficiencias o fallas del mercado que en ocasiones crean barreras de entrada a nuevas iniciativas.

En este contexto, una de las provincias de Ecuador cuya actividad económica se caracteriza por una gran presencia de comercio informal es El Oro. La provincia tiene catorce cantones, y es Machala, su capital y centro del desarrollo económico, cuenta con 12.000 trabajadores dedicados al comercio informal; es decir, el 45% de la población económicamente activa de Machala (Salcedo Muñoz et al., 2021). Desde el enfoque de Martínez, Uriguen, & Campuzano (2022) las motivaciones intrínsecas que promueven el informalismo en esta ciudad son situaciones que se centran en la incapacidad del mercado laboral ecuatoriano donde no existe la suficiente oferta de trabajo, lo que genera desempleo.

Es por ello que el comercio informal surge desde la perspectiva de los habitantes machaleños para hacer frente a esta situación mediante el ejercicio de actividades con carencia de regulación y fuera de los estándares del trabajo adecuado. En consecuencia, la naturaleza precaria o no estándar de dichas actividades genera salarios bajos y ningún beneficio social, exacerbando el ciclo de pobreza entre estas personas (García, 2020).

3.2 Estadística del sector de ventas de teléfonos

En América Latina y el Caribe, según el informe de la OIT se establece que el empleo informal afecta a trabajadores especialmente jóvenes fuera de la actividad no agrícola, (el empleo informal afecta aproximadamente a 130 millones de trabajadores, de los cuales al menos 27 millones son jóvenes, que representan casi la mitad del empleo no agrícola). Su prevalencia varía entre países de la región (del 30,7% en Costa Rica al 73,6% en Guatemala, en Ecuador representa el 44%), así como entre diferentes sectores y grupos de población. Polo Tovar et al (2020), revelan y presentan más elementos que contribuyen a los problemas del informalismo, tales como:

condiciones laborales precarias, pocas oportunidades educativas, ingresos irregulares, largas jornadas laborales, falta de acceso a beneficios laborales y acceso incompleto a la seguridad social.

En el sector del comercio informal el sector de ventas de teléfonos es uno de los que más empleo genera. Como lo indica su nombre, la venta y en algunos casos reparación de dispositivos móviles como los teléfonos celulares es la actividad económica principal de las personas en las ciudades y es un medio que los lleva a obtener importantes ingresos por el uso agresivo de estos artículos de comunicación entre los ciudadanos sin importar el ingreso y la condición social. Siguiendo a Polo Tovar et al. (2020) estos comerciantes ofrecen productos y servicios a distintos rangos de precios los cuales son incluso más asequibles que las compañías telefónicas que son empresas formales y que por lo tanto tributan y cumplen con las leyes.

Según (Rojas Mendieta, 2021) al revisar al país vecino de Perú, indica que las ventas de teléfonos celulares en este país han crecido significativamente en los últimos años, más del 25 por ciento, en gran parte debido a la gran demanda de los dispositivos. Todos consideran que estos dispositivos son parte importante de su estilo de vida y es por eso que la mayoría de los usuarios gastan dinero en comprarlos y/o actualizarlos porque la tecnología se desarrolla muy rápido.

3.3 Formas de asociación según la ley

En el Ecuador existe una jerarquía jurídica que rige el derecho al trabajo en virtud del Código del Trabajo promulgado el 16 de diciembre de 2005 en el Suplemento No. 167. El reglamento determina los principios constitucionales que determinan el modelo jurídico para la protección del derecho al trabajo. Sin embargo, el regulador equipara artesanos con trabajadores informales en la sección 285; así son artesanos, maestros o artesanos independientes y aprendices que cumplen tres criterios: 1) registro, 2) inversión y 3) autonomía. Podemos mencionar entre las formas más comunes a la sociedad y a la sociedad unipersonal.

La sociedad se refiere al producto de la actividad creativa de los empresarios (colectivos o individuales), que organizan los diversos factores de producción (capital y trabajo) en la empresa. De acuerdo con Díaz Marchand (2020), este término se entiende como "actividad productiva organizada", ya que puede organizarse con un contrato de empresa si se trata de más de un empresario, pero no se excluye la posibilidad de organizarse con un empleador. Por ende, las

sociedades son agrupaciones que han surgido como resultado de la implementación del derecho general de asociación

En el ordenamiento jurídico nacional forma un sistema que incluye varias organizaciones, tipos de negocios o formas diferentes, cada una de las cuales tiene una función específica y finalidad social. De acuerdo con las ventajas señaladas por diversos autores en el estudio de Díaz Marchand (2020), la sociedad puede definirse como una forma jurídica de reunión voluntaria de personas con el objetivo de realizar alguna actividad económica que les reportará un beneficio económico en el futuro.

Por último, se tienen a las sociedades unipersonales, las que surgen de una necesidad social, el caso de un empresario individual que se dedica al comercio sin arriesgar su herencia, es decir, la necesidad de limitar su responsabilidad. También tiene como objetivo fomentar la iniciativa privada del socio individual y garantizar que su responsabilidad se limite a los activos invertidos en la gestión del negocio. Otra razón importante para el nacimiento de las empresas unipersonales es eliminar el uso de una persona nominal para el establecimiento de empresas, estas empresas se forman básicamente solo de acuerdo con los deseos de un socio, otro u otro simple prestatario en nombre de Cumplimiento de requisitos con requisitos legales de múltiples socios (Díaz Marchand, 2020).

Según la normativa ecuatoriana, a partir de 2020 se establece la modalidad de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) para constituir legalmente una compañía, Delgado (2021) considera que el objetivo de esta forma de organización es “impulsar la economía mediante la formalización de los emprendimientos, constituyéndolos en sujetos de crédito y con ello ampliar sus procesos productivos”. Mediante esta nueva estructura se pretende brindar una nueva opción a los comerciantes informales para que mediante el mecanismo de la asociación busquen formalizar sus actividades y acceder a los estándares regulares del trabajo adecuado, así como también al aporte formal a la economía del país.

3.4 Descripción de la asociación

La asociación “ASOCOMPOCEL” situada en el cantón de Machala, está conformada por negocios que se dedican a la venta y servicio técnico de celulares, según indican sus directivos que

este gremio fue compuesto con el interés de reducir el comercio informal de celulares además de ayudarse entre ellos en lo que respecta a temas legales y de declaración de impuestos, otorgar préstamos a los socios que necesiten ayuda financiera, invertir como asociación para el adecuamiento, mejoramiento y remodelación de los locales comerciales, tener mayor alcance para el acercamiento y negociaciones con marcas internacionales. Como ejemplo se puede mencionar la inversión inicial de \$80.000 (ochenta mil dólares americanos) de la marca coreana Samsung en televisores para publicidad, vitrinas, letreros luminosos, etc., y la cual se estima que se totalizará en \$300.000 (trecientos mil dólares americanos), repartidos entre los locales afiliados. De esta manera se logra reducir la informalidad y la mala práctica de comprar equipos de dudosa procedencia para su inventario.

. Como colectivo formal ofrecen a sus clientes garantías de un año otorgando un documento legal (factura) por la compra de equipos en los mismos, brindando así confianza al usuario. Esta asociación cuenta con un total de 60 socios a lo largo de la provincia de El Oro, no obstante, el enfoque del presente estudio se centra solamente en aquellos que residen y ejercen en la localidad del cantón Machala y que registran en sus negocios un aproximado de 3 a 5 empleados.

Centrándonos en el problema la venta informal de celulares, esto les afecta de manera directa en su economía, ya que, estos informales venden sus equipos a un precio más bajo por ganancia, lo que genera conflicto con los demás integrantes de la asociación por lo que no se fija un documento legal.

En el centro de Machala, a lo largo de la calle Bolívar se encuentran varios locales comerciales que se dedican a la venta y servicio técnico de equipos celulares, cabe destacar que estas unidades empezaron como negocios informales, es decir, sin ningún control contable y tributarios. Por ende, a pesar de tener ingresos resultaba complejo determinar utilidades y analizar la situación del negocio. De la misma forma les ocasionaba inconvenientes con todos los organismos de control, como la entidad municipal, cuerpo de bomberos, aduanas del Ecuador, Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio de Trabajo, entre otros.

Por cuanto deciden organizarse y crear “ASOCOMPOCEL”, la asociación de distribuidores de celulares de la provincia de El Oro, conformada en la actualidad por 60 socios en las ciudades de Pasaje, Santa Rosa, El Guabo, Arenillas y Machala, ciudad donde se encuentra

ubicada la sede, y la mayor cantidad de socios. Dicha asociación se creó con el fin de ayudar en temas legales tributarios, de financiación, inversión y establecer lazos de cooperación para el acercamiento y negociaciones con marcas internacionales.

3.5 Estadísticas de la Asociación

Tabla 3

Nivel de Ventas – Empleados– Tiempo Laborando

¿Cuál es el nivel aproximado de ventas diarias?		¿Cuánto tiempo lleva laborando?				Total	
		1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	5 O MAS AÑOS		
100 a 250	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	1	3			3	
	Total		3			3	
300 a 450	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	1		3	3	6	
	Total			3	3	6	
500 a 650	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	1		1	0	2	
		2		0	4	4	
Total			1	1	4	6	
700 a 850	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	2			7	7	
		3			9	9	
Total					16	16	
900 a 1500	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	2			1	1	
		3			1	1	
		4			7	7	
Total					9	9	
Total	¿Con cuántos empleados cuenta en	1	3	4	4	0	11
		2	0	0	0	12	12

estos momentos en su	3	0	0	0	10	10
negocio?	4	0	0	0	7	7
Total		3	4	4	29	40

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Autores

Con los datos recolectados podemos observar los efectos positivos de la formalidad. En primera instancia, 16 locales comerciales poseen ventas diarias de \$700 a \$850 dólares representando el 40% del total y 9 locales con ventas diarias de \$ 900 a \$1500 dólares con el 22,5%, siendo un total 25 locales con un ingreso de ventas diarias amplio. De igual manera, se destaca que tienen de 2 a 4 empleados y llevan laborando más 5 o más años. Dejando en claro que el comercio formal genera más ganancias, ayudando a la sustentación de sus familias y generando fuentes de empleo y aportando a la economía del país.

Esto va de la mano con lo mencionado por (Aguilar Barceló, Taxis Flores, & Ramírez Angulo, 2011) contrastando que los negocios formalizados tienden a incrementar sus ventas y el número de trabajadores en razón de que consiguen contratos de largo plazo con clientes o proveedores, les posibilita acceder a financiamiento y unirse a asociaciones para impulsar el crecimiento del negocio. Beneficios que son representados a través de términos como “resultados directos” por la mejora para acceder a recursos financieros y conocimientos empresariales; “resultados intermedios” debido a los progresos productivos y de seguridad social; y, “resultados finales” en razón de la disminución de la vulnerabilidad social (Valbuena, 2019).

Tabla 4*Mensualidad – Beneficios – Motivos*

		¿Cuáles son los motivos que lo llevo asociarse a ASOCOMPOCELL?			Total	
		BENEFICIOS	MAYOR RECONOCIMIENTO	ESTABILIDAD ECONOMICA		
¿Considera que la mensualidad que usted paga es justa por los beneficios otorgados de parte de la Asociación?						
SI	¿Puede señalar los beneficios que le otorga ASOCOMPOCELL?	ASESORAMIENTO JURIDICO	3	0	2	5
		CRÉDITOS SI SUFRE ALGUNA PÉRDIDA	3	0	6	9
		CAPACITACIONES	4	2	2	8
		SERVICIO MEDICO	4	0	2	6
		TODAS LAS ANTERIORES	9	0	0	9
		Total	23	2	12	37
		NO	¿Puede señalar los beneficios que le otorga ASOCOMPOCELL?	CRÉDITOS SI SUFRE ALGUNA PÉRDIDA	1	
CAPACITACIONES	1					1
TODAS LAS ANTERIORES	1					1
Total	3					3
Total	¿Puede señalar los beneficios que le otorga ASOCOMPOCELL?	ASESORAMIENTO JURIDICO	3	0	2	5
		CRÉDITOS SI SUFRE ALGUNA PÉRDIDA	4	0	6	10
		CAPACITACIONES	5	2	2	9
		SERVICIO MEDICO	4	0	2	6
		TODAS LAS ANTERIORES	10	0	0	10
		Total	26	2	12	40

Fuente: Encuesta aplicada**Elaborado por:** Autores

ASOCOMPOCEL brinda beneficios a sus socios en diversos campos temáticos: jurídico, créditos, capacitaciones y médico. En primera instancia, se destaca que 26 locales decidieron

asociarse por los beneficios que otorga a cada uno de ellos representando el 65%, mientras que, 12 locales, es decir, el 30% se asociaron por estabilidad económica. Además, cabe resaltar que 37 locales (92,5% del total) están de acuerdo con la mensualidad que se paga por ser miembro de aquella asociación.

En este sentido, según (Bravo, Dini, & Rueda, 2020) en un informe redactado para la CEPAL, mencionan que las asociaciones contribuyen al desarrollo empresarial, por medio de dos funciones: función tradicional que comprende la representación gremial y provisión de servicios; y la función de articulación que integra elementos como la construcción de capacidades, participación en el diseño de políticas y la promoción de estrategias locales.

Tabla 5

Estudios – Ventas Diarias – Tiempo

Estudios			¿Cuánto tiempo lleva en el comercio informal?				Total
			1 año	2 años	3 años	5 o mas años	
PRIMARIA	¿Cuál es el nivel	\$25.00	0	0	0	3	3
	aproximado de ventas	\$50.00	2	2	1	2	7
	diarias?	\$80.00	3	3	1	3	10
	Total		5	5	2	8	20
SECUNDARIA	¿Cuál es el nivel	\$50.00	0	1		1	2
	aproximado de ventas	\$100.00	1	2		4	7
	diarias?	\$150.00	1	1		0	2
		\$250.00	1	0		3	4
Total		3	4		8	15	
NINGUNO	¿Cuál es el nivel	\$25.00		1		4	5
	aproximado de ventas						
Total				1		4	5
Total	¿Cuál es el nivel	\$25.00	0	1	0	7	8
	aproximado de ventas	\$50.00	2	3	1	3	9
	diarias?	\$80.00	3	3	1	3	10
		\$100.00	1	2	0	4	7
		\$150.00	1	1	0	0	2
		\$250.00	1	0	0	3	4
Total			8	10	2	20	40

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Autores

Los datos recolectados al grupo informal del casco central de Machala nos dan a conocer que el intervalo de ventas diarias se ubica de \$25 a \$250, significativamente menor comparando con el grupo de locales formales. En este sentido, se destaca que 20 locales llevando 5 años laborando de manera informal, representando el 50%. Asimismo, se contrasta que el nivel de educación influye en las ventas donde 20 administradores del local respondieron que tienen estudios primarios completos con ingresos diarios que oscilan de \$25 a \$80; a diferencia de los 15 administradores (37,5%) que tienen estudios secundarios completos y poseen ingresos diarios entre \$50 a \$250.

En base a los datos analizados, (Revista Gestión, 2020) contrasta lo mencionado indicando que principal factor de incidencia en el comercio informal es el nivel de educación donde los trabajadores de este sector se encuentran en mayor proporción con estudios secundario completos (42%), secundaria incompleta (19%) y primaria completa (16%). Lo cual impacta negativamente en los ingresos percibidos, llegando a trabajar 51 horas semanales y obteniendo en promedio \$145 al mes.

Tabla 6

Esposa – Hijos - Sustentación

			¿Considera usted que su nivel de ventas diarias le sirve para la sustentación de su familia?		
Tiene esposa:			SI	NO	Total
SI	Tiene hijos:	SI	5	31	36
	Total		5	31	36
NO	Tiene hijos:	SI	1	2	3
		NO	0	1	1
	Total		1	3	4
Total	Tiene hijos:	SI	6	33	39
		NO	0	1	1
	Total		6	34	40

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Autores

En referencia a los datos obtenidos de la encuesta, 36 administradores de negocios informales, que representa al 90% del total, mencionaron que, si tienen esposa e hijos, destacando 31 de ellos (77%) que con las ventas diarias no pueden satisfacer las necesidades de su familia, a diferencia de 5 (22,2%) que señalaron que el ingreso diario si les alcanza para la sustentación de su familia. De forma general, el 85,50% de los administradores de los negocios dedicados a la venta y servicio técnico de teléfonos tiene hijos, pero no pueden acarrear las obligaciones.

El análisis de los datos contrasta con lo mencionado por (Mendoza, Lucas, & Lucas, 2018) señalando que el no poder satisfacer las necesidades de la familia va de la mano con los ingresos bajos e irregulares que perciben los trabajadores informales y que se enlaza con el nivel de educativo de la persona, lo que aumenta las diferencias comparándose con empleo formal. A esto se le agrega que, en el mayor de los casos la pareja no trabaja, agudizando los problemas económicos familiares.

Tabla 7

Ventas diarias – Empleados – Empleados Asegurados

¿Cuál es el nivel aproximado de ventas diarias?			¿Todos sus empleados son asegurados?	
			NO	Total
\$25.00	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	NINGUNO	8	8
	Total		8	8
\$50.00	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	1 PERSONA	8	8
		2 PERSONAS	1	1
	Total		9	9
\$80.00	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	NINGUNO	10	10
	Total		10	10
\$100.00	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	2 PERSONAS	7	7
	Total		7	7

\$150.00	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	2 PERSONAS	2	2
	Total		2	2
\$250.00	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	3 PERSONAS	4	4
	Total		4	4
Total	¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?	NINGUNO	18	18
		1 PERSONA	8	8
		2 PERSONAS	10	10
		3 PERSONAS	4	4
		Total	40	40

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Autores

Con referencia a los datos recopilados, se destaca que a partir de ventas diarias en \$80 el número de trabajadores requeridos aumenta, hasta llegar a los 3 empleados cuando las ventas diarias son por \$250. De forma general, 20 de los negocios encuestados no cuentan con empleados, representando el 50%; por otro lado, los 20 negocios restantes cuentan con un número de empleados distribuidos de la siguiente forma: 1 trabajador (17,5%), 2 trabajadores (22,50%) y 3 trabajadores el (10%). Asimismo, se señala que independientemente del ingreso diario que reciba el negocio, sus empleados no están asegurados.

Este análisis se fundamenta en base a lo descrito por (Quispe, Ayaviri, Villa, & Velarde., 2020) donde señalan que el intervalo de \$1 a \$500 representa en mayor proporción (82,6%) el nivel de ingresos que perciben los comerciantes informales cuya principal actividad se basa en el comercio. Asimismo, (Carretero, Cueva, Vidal, Rigo, & Lobato, 2017) agregan que la desigualdad en los ingresos percibidos impide que todos empleados en este sector sean asegurados, siendo en el mejor de los casos que 5 de cada 10 trabajadores tenga acceso a la seguridad social.

3.6 Posibles mejoras asociativas

Para comprender mejor este apartado es necesario conocer las causas principales de la informalidad en el cantón Machala. De acuerdo a la encuesta realizada en el presente trabajo, las causas a dicha situación aluden a fenómenos como la migración, al desempleo, el crecimiento

poblacional, capital de inversión, desconocimiento de normas tributarias y uso de espacios públicos y/o pobreza.

El reconocimiento como comerciantes individuales formales brindará una oportunidad más favorable para desarrollar un negocio sin restricciones y prejuicios, permitiéndoles realizar mayores actividades económicas sin necesidad de relacionarse con otros.

En cuanto a la asociación es posible generar estrategias de marketing, entre las que se pueden sugerir: crear una Red de apoyo, Feria, Club de Trueque, Cluster y Cooperativa, definidas a continuación: La red se refiere a una forma de asociación entre un grupo de personas que se unen a través de vínculos representados por poseer bastante flexibilidad, misma que proviene de una “latencia” de relaciones que pueden ser formales o informales. Cabe mencionar que aquí no es importante la proximidad geográfica, sin embargo, se resalta la necesidad de tener cierto periodo de tiempo de experiencia pues es necesario tener aptos los canales de comunicación (Mejía Fernández, 2019).

Una feria, por su parte, se trata de una relación entre “oferentes” y “consumidores” que se vinculan a través de un punto de encuentro en común. Pueden abarcar varios rubros, no únicamente celulares como es el caso de estudio, sino que pueden unirse a varios comercios de diferentes artículos. El Club de Trueque, en cambio, aunque no cuenta con una definición específica, se puede comprender como una iniciativa grupal o colectiva en la que se acuerda intercambiar varios servicios o bienes de forma directa a través de una medida acordada en lugar de pago con dinero corriente. Esta técnica puede adoptar varias modalidades

En cuanto al Cluster, Yanasupo Lapa (2022) menciona que este se trata del valor territorial, es decir, la competitividad y la cooperación, de grupos de partes interesadas comunes, que pueden ser empresas u organizaciones, en asuntos o transacciones comunes relacionadas con las actividades de la cadena de valor. Por último, la Cooperativa, es una asociación especialmente independiente que quiere satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales a través de una empresa cooperativa y democrática.

De la misma manera Yanasupo Lapa (2022) señala que, son las principales maneras en las que una empresa podría asociarse con alguna otra y que tienen gran utilidad sobre todo en aquellas que son regionales o consideradas como empresas pequeñas puesto que además de ayudar a que

su negocio prospere y consiga más clientes fijos, expanda su mercado a nuevas fronteras, permite que otras empresas hagan lo mismo para sí mismas, es decir, se trata de una ayuda mutua en la que ambas partes pueden crecer y obtener beneficios.

Conclusiones

Según los datos rescatados de las encuestas se pudo identificar que efectivamente existe un patrón positivo cuando los comerciantes residen en la formalidad, uno de estos efectos son el aseguramiento de los trabajadores que se encargan de administrar y vender los productos a los clientes que se acercan al negocio.

Además, en el sector informal de ventas de celulares según las encuestas realizadas, el 82,50% poseen una familia y no pueden cumplir con sus obligaciones debido a que no gozan de un sueldo óptimo para sus hogares, y las causas principales de aquello es el déficit de educación, falta de información del sistema de administración integral de trabajo y empleo. Sus ventas oscilan de \$25 a \$80 diarios, valores que según el INEC los ubican en la clase media.

Además, el comercio informal en Machala es una realidad que ofrece oportunidades económicas, pero representa desafíos significativos para los hogares, siendo afectados de manera directa en su educación, alimentación, y vivienda.

Finalmente, la asociación ASOCOMPOCEL brinda beneficios en el área legal, administrativa y de salud. Donde el 65% decidió asociarse por los beneficios otorgados, mientras que, el 35% lo hizo por tener mejor estabilidad económica. Se resalta que, 37 locales es decir el 92,5% del total están completamente de acuerdo con la mensualidad que paga cada miembro de conforma la asociación. Cabe destacar que los miembros de ASOCOMPOCEL pueden aportar habilidades y experiencias, así como ampliar la red de socios y colaboradores en la entidad.

Recomendaciones

Regularización y formalización: El gobierno debería ofrecer programas e incentivos para que los comerciantes informales formalicen su negocio y cumplan con regulaciones y leyes fiscales.

Capacitación y educación: Los comerciantes informales deberían recibir capacitación en áreas como contabilidad, marketing y habilidades empresariales para mejorar su competitividad y éxito en el mercado.

Acceso a financiamiento: Los comerciantes informales deberían tener acceso a opciones de financiamiento asequibles para expandir y mejorar sus negocios.

Infraestructura y servicios públicos: El gobierno debería mejorar la infraestructura y servicios públicos en zonas comerciales informales para mejorar las condiciones de trabajo y atraer más negocios formales.

Regulación de productos y seguridad alimentaria: El gobierno debería implementar medidas de regulación para garantizar la seguridad de los productos y la salud pública en el comercio informal.

En conclusión, se requieren medidas concretas para abordar los desafíos del comercio informal en Machala, Ecuador y aprovechar sus oportunidades. Un enfoque equilibrado y una solución sostenible son necesarios para crear un entorno favorable para el comercio informal y mejorar la economía y la sociedad en general.

Referencias

Arias Marin, K., Carrillo Maldonado, P., & Torres Olmedo, J. (2020). Analisis del sector informal y discusiones sobre la regulacion del trabajo en plataformas digitales en el Ecuador. *Documentos de Proyectos*. Repositorio CEPAL.

Bravo, E., Dini, M., & Rueda, M. (2020). La contribución de las asociaciones empresariales al desarrollo de las políticas productivas: elementos para la elaboración de un marco analítico. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Pearson.

Chavarría Puga, S. A., & Chavarria Santibáñez, M. A. (s.f.). Las microempresas en el estado de Morelos. *HYPATIA*. Obtenido de <https://www.revistahypatia.org/cea-rev-46.html#:~:text=El%20comercio%20formal%20se%20entiende,obligaciones%20fiscales%2C%20laborales%20y%20legales>.

Chicaiza Chiza, E. P. (2017). Análisis de comercio informal y su incidencia a los comerciantes regularizados en la parroquia de cotocollao, cantón Quito en el año 2015.

Diaz Bravo, L., Torruco García, U., Martínez Hernández, M., & Varela Ruiz, M. (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. México D.F.: Departamento de Investigación en Educación Médica, UNAM.

Editorial Grudemi. (2018). *Economía informal*. Obtenido de Enciclopedia Económica: <https://enciclopediaeconomica.com/economia-informal/>

Fernández, G. M. Q., Nina, D. A., Villa, M. V. V., & Flores, R. V. (2020). Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(3), 207-230.

GAD Machala. (2021). *Ordenanza N° 004-2021*. Machala.

GADMachala. (2021). *GAD*. Obtenido de GAD: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:vBe6EVrDF8wJ:https://www.machala.gob.ec/+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=ve>

Garcés Rengifo, F. A. (2015). *Definición de los lineamientos generales de una política pública para el fomento del emprendimiento en el Ecuador* [MasterThesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/4461>

García, M. L. S. (2020). El desempleo juvenil en Latinoamérica y el emprendimiento de estudiantes universitarios. *Tendencias*, 21(2), Art. 2. <https://doi.org/10.22267/rtend.202102.151>

Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, & N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *recimundo*, 165-173.

INEC. (2022). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - ENEMDU*.

Kuznik, A., Hurtado, A., & Berenguer., & A. (2010). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *MonTI. Monografías de Traducción e Interpretación*, 315-344.

Londoño Cardozo, J. (2018). *Educación para emprender ¿práctica o teoría?* <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/68668>

López, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Barcelona : Creative Commons.

Marin, K. A., Maldonado, P. C., & Olmedo, J. (2020). Análisis del sector informal y discusiones sobre la regulación del trabajo en plataformas digitales en el Ecuador. *CEPAL*.

Martínez Valarezo, J. D., Uriguen Aguirre, P. A., & Campuzano, J. (2022). Empleo informal y motivaciones intrínsecas para participar en la venta ambulante en la ciudad de Machala, Ecuador. *Religación: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 7(31), 14.

Mejía Fernández, J. M. P. (2019). Estrategias Asociativas y su Relación con la Competitividad Empresarial de las PYMES Exportadoras de Confecciones Textiles de la Ciudad de Tacna 2018. *Universidad Privada de Tacna*.
<http://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/776>

Morales, M. G. (2021). *Regímenes Tributarios y las Obligaciones en el Comercio Formal e Informal en el ordenamiento Jurídico Ecuatoriano*. Tesis, Universidad técnica de Ambato Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales Carrera de Derecho, Ambato. Recuperado el 09 de Septiembre de 2022, de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34206/1/BJCS-DE-1181.pdf>

Organización Internacional del Trabajo. (2021). *Transición de la economía informal a la economía formal - Teoría del cambio*.

Piedad, A. N. (2015). Imperfecciones del mercado informal en el cantón Babahoyo. Tesis, Universidad Regional Autónoma de los Andes. Obtenido de mipymes: <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/1930/1/TUBECO003-2015.pdf>

Polo Tovar, M. A., Flórez Ozuna, J., & Pérez Peralta, C. M. (2020). El espacio público y los negocios informales: El caso de una ciudad intermedia. *Tendencias en la Investigación*

Universitaria. Una visión desde Latinoamérica: vol. II, 2020, ISBN 978-980-7857-09-3, págs. 49-75, 49-75. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7785126>

Portes, A. (1989). *La economía informal: nueva modalidad de desarrollo económico.*

Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía no regulada.*

Quintero, M. P., & Puerta, S. V. (2019). Formación para emprendedores, un reto que va más allá del aula. *NOVUM, revista de Ciencias Sociales Aplicadas, II (9)*, 166-183.

Quispe Fernandez, G. M., Tapia Muñoz, M., Ayaviri Nina, D., Villa Villa, M., Borja Lombeida, M. E., & Lema Espinoza, M. (2018). Causas del comercio informal y la evasión tributaria en ciudades intermedias. *Revista Espacios, 4.*

Quispe, G., Ayaviri, D., Villa, M., & Velarde., & R. (2020). Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios. *Redalyc.*

Rojas, M. (2016). Una simplificación de la complicada incoherente. *REDVET*, 1-14.

Rojas Mendieta, M. E. (2021). Evasión tributaria y su incidencia en las micro y pequeñas empresas comerciales rubro venta de celulares en el Perú caso: Empresa Mega Conection S.A.C - Cañete 2019. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.*
<https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/20890>

Ruesga, S. M., Pérez, L., & Delgado, J. L. (2020). Sector informal en Ecuador: Perspectiva desde el escenario econométrico. *Revista Espacio.*

Ruiz Cedeño, S. del M., & Palacios Dueñas, A. E. (2020). El emprendimiento en América Latina: Un análisis de su etimología, tipología y proceso. *ECA Sinergia, 11(2)*, 47-58.

Salcedo Muñoz, R. E., & Campoverde Nivicela, L. J. (2021). 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. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 9(SPE1). <https://doi.org/10.46377/dilemas.v9i.3011>

Serrano Mancilla, A. (2010). *Análisis de informalidad en Ecuador: recetas tributarias para su gestión*. Quito, Ecuador: Servicio de Rentas Internas.

Teneda, W., Santamaría, E., & Guamán, &. (2018). *El comercio informal como factor predominante en la economía local*. Universidad del Azuay. Cuenca: Casa Editora. Recuperado el 09 de Septiembre de 2022, de <https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/udaakadem/article/view/172/162>

Torres , M., Paz, K., & Salazar, F. (2019). *Métodos de recolección de datos para una investigación*. Obtenido de http://fgsalazar.net/Landivar/Ing-primero/boletin03/URL_03_BAS01.pdf

Vallejo, G. (2019). *Comercio Formal e Informal en el Sector de la Media Luna y su Influencia en el Desarrollo Socioeconómico*. Trabajo de titulación , Universidad Nacional de Chimborazo, Chimborazo. Recuperado el 09 de septiembre de 2022, de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6286/1/Proyecto%20de%20investigación.pdf>

Vega, A. (2017). Análisis de las transiciones entre la formalidad y la informalidad en el mercado de trabajo ecuatoriano. *CEPAL*.

Yanasupo Lapa, R. (2022). *Ventajas competitivas en las micro y pequeñas empresas rubro farmacias: Caso empresa Florquisfarma, distrito Andrés Avelino Cáceres, Ayacucho, 2020*. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/31048>

Anexos



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

Calidad, Pertinencia y Calidez



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIANTES DE LA ASOCIACIÓN

“ASOCOMPOCELL” DE LA CIUDAD DE MACHALA

Instrucciones:

- 1) Los datos serán utilizados exclusivamente para el trabajo de titulación.
- 2) Lea detenidamente cada aspecto, antes de escribir la respuesta.
- 3) No deje ninguna pregunta sin responder, marcando una (x) en el paréntesis correspondiente.

DATOS GENERALES

Género: Masculino () Femenino ()

Edad:

Nivel de Instrucción: Primaria () Secundaria ()

Superior () Ninguna ()

1. ¿Cuánto tiempo laboró usted de manera informal? Por ejemplo: 1 año

a) _____

2. ¿Qué lo llevó a iniciar en este negocio?

a) Desempleo ()

b) Independencia económica ()

c) Por necesidad ()

d) Por tradición familiar ()

3. Tiene esposa:

Si () No ()

4. Tiene hijos:

Si () No ()

5. ¿Cuál es el nivel aproximado de ventas diarias?

a) _____

6. ¿Considera usted que su nivel de ventas diarias le sirve para la sustentación de su familia?

Si () No ()

7. ¿Con cuántos empleados cuenta en estos momentos en su negocio?

a) _____

8. ¿Todos sus empleados son asegurados?

Si () No ()

9. ¿Qué tipo de impuesto paga?

a) IVA (Impuesto al Valor Agregado) ()

b) ISR (Impuesto Sobre Renta) ()

c) RIMPE (Régimen para emprendedores y negocios populares en Ecuador) ()

10. ¿Cuáles son los motivos que lo llevo asociarse a ASOCOMPOCELL?

a) Prestigio ()

b) Mayor reconocimiento ()

c) Estabilidad ()

d) Beneficios ()

11. ¿Puede señalar los beneficios que le otorga ASOCOMPOCELL?

a) Asesoramiento jurídico ()

b) Créditos si sufre alguna pérdida ()

c) Capacitaciones ()

12. ¿Paga alguna mensualidad a la Asociación?

Si () No ()

13. ¿Considera que la mensualidad que usted paga es justa por los beneficios otorgados de parte de la Asociación?

Si () No ()

11 independiente

10 dependiente

13 dependiente