



REPÚBLICA DEL ECUADOR

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERA COMERCIAL

TÍTULO DEL PROYECTO

**ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA Y CONTROL DE LOS COMERCIANTES
DEL CORREDOR COMERCIAL POPULAR PROVISIONAL MI LINDO MILAGRO
EN LA IMAGEN DEL CANTÓN MILAGRO, PROVINCIA DEL GUAYAS.**

TUTOR

MSc. Gonzalo Serrano Mantilla

AUTOR:

Mindiolaza Quinto Jenniffer Jadira

Milagro, Abril del 2014

ECUADOR



ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En calidad de TUTOR de proyecto de investigación, nombrado por el consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que procedí al análisis del proyecto con el título de **Análisis de la infraestructura y control de los comerciantes del Corredor Comercial Popular Provisional Mi Lindo Milagro en la Imagen del cantón Milagro, provincia del Guayas.**

Presentado como requerimiento previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de: Ingeniero(a) Comercial.

El mismo que considero debe aceptarse por cumplir con los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por la Egresada:

Mindiolaza Quinto Jenniffer Jadira

CI: 0928985753

TUTOR:

MSc. Gonzalo Serrano Mantilla



DECLARACIÓN JURADA DEL AUTOR

Por medio de la presente declaro ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona al no ser el referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, Abril del 2014

Mindiolaza Quinto Jenniffer Jadira

CI: 0928985753



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de: **INGENIERA COMERCIAL**, otorga al presente PROYECTO EDUCATIVO las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA.....	[]
DEFENSA ORAL.....	[]
TOTAL.....	[]
EQUIVALENTE.....	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por darme la oportunidad de contar con mi familia, mi madre y mis hermanas que me han apoyado para cumplir con esta meta.

A mi tutor por darme las pautas para elaborar este proyecto, y la paciencia que ha tenido en enseñarme paso a paso.

A todos gracias por estar presente con su apoyo incondicional.

Jenniffer Mindiolaza Q.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios y a mi madre por estar en todo momento junto a mi sin dejarme desfallecer, por ese apoyo constante para culminar mis estudios con éxitos.

A mis tíos que me han apoyado económicamente pronto esos esfuerzos serán recompensados, a todos ellos gracias por ser parte de mi sueño.

Jenniffer Mindiolaza Q.

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

MSc.

JAIME OROZCO HERNÁNDEZ

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **Análisis de la infraestructura y control de los comerciantes del en la Imagen del cantón Milagro, provincia del Guayas** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativa y comerciales.

Milagro, Abril del 2014

Mindiolaza Quinto Jenniffer Jadira

CI: 0928985753

INDICE

RESUMEN	ix
ABSTRACT	1
CAPITULO I	3
EL PROBLEMA	3
1.1 Planteamiento del problema	3
1.1.1 Problematización	3
1.1.2 Delimitación del problema	5
1.1.3 Formulación del problema	5
1.1.4 Sistematización del problema	6
1.1.5 Determinación del tema	6
1.2 Objetivos	7
1.2.1 Objetivo General	7
1.2.2 Objetivos Específicos	7
1.3 Justificación	8
CAPITULO II	10
MARCO REFERENCIAL	10
2.1 Marco teórico	10
2.1.1 Antecedentes históricos	10
2.1.2 Antecedentes Referenciales	13
2.2 Marco legal	19
2.3 Marco conceptual	22
2.4 Hipotesis y Variables	24
2.4.1 Hipótesis General	24
2.4.2 Hipótesis Particulares	24
2.4.3 Declaración de Variables	25
2.4.4 Operacionalización de las variables	26
CAPITULO III	28
MARCO METODOLÓGICO	28
3.1 Tipo, diseño y perspectiva de la investigación	28
3.2 La población y la muestra	29
3.2.1 Característica de la población	29
3.2.2 Delimitación de la Población	29
3.2.3 Tipo de la Muestra	29
3.2.4 Tamaño de la Muestra	30
3.2.5 Proceso de selección	31
3.3 Los métodos y las técnicas	31
3.3.1 Métodos Teóricos	31

3.3.2 Métodos empíricos _____	31
3.3.4 Técnicas e instrumentos _____	31
3.4 Tratamiento estadístico de la información _____	32
CAPITULO IV _____	33
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS _____	33
4.1 Análisis de la situación actual _____	33
4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectiva _____	34
4.3 Resultados _____	58
4.4 Verificación de las hipótesis _____	61
CAPÍTULO V _____	62
PROPUESTA _____	62
5.1 Tema _____	62
5.2. Fundamentación _____	62
5.3. Justificación de la propuesta _____	63
5.4 Objetivos de la propuesta _____	63
5.4.1 Objetivos Generales _____	63
5.4.2. Objetivos Específicos _____	63
5.5. Ubicación _____	64
5.6. Factibilidad _____	65
5.7. Descripción de la propuesta _____	66
5.7.1 Actividades _____	69
5.7.2 Recursos, Análisis Financieros _____	70
5.7.2.1 Análisis Financieros _____	70
5.7.3 Impacto _____	70
TABLAS _____	25
TABLA 1. Variables de la investigación _____	25
TABLA 2. Variables dependientes _____	26
TABLA 3. Variables independientes _____	27
TABLA 4. Simbología _____	30
TABLA 5. Antigüedad en la actividad comercial _____	34
TABLA 6. Inicio de actividad _____	35
TABLA 7.Origen de Capital _____	36
TABLA 8. Mecanismo de ubicacion _____	37
TABLA 9. Costos de Instalaciones _____	38
TABLA 10. Seguridad del corredor comercial _____	39
TABLA 11. Nivel de riesgo _____	40
TABLA 12. Aportes del gobierno municipal _____	41
TABLA 13. Características de satisfaccion _____	42

TABLA 14. Ofrecimientos incumplidos _____	43
TABLA 15. Fuentes de financiamiento actual _____	44
TABLA 16. Nivel de conocimiento _____	45
TABLA 17. Nivel de conocimiento de microcredito _____	46
TABLA 18. Limitacion para creditos _____	47
TABLA 19. Conocimiento en diferencias de tasas _____	48
TABLA 20. Costo de capital _____	49
TABLA 21. Conocimiento de tasas de interes _____	50
TABLA 22. Consideracion de tasa promedio _____	51
TABLA 23. Afectacion a situacion comercial _____	52
TABLA 24. Identificacion de clientes _____	53
TABLA 25. Porcentaje de ventas _____	54
TABLA 26. Identificacion de locales _____	55
TABLA 27. Clientela antigua _____	56
TABLA 28. Mayor movimiento comercial _____	57
TABLA 29. Verificación de hipotesis _____	61
TABLA 30. Simbologia de punto de equilibrio _____	68
TABLA 31. Simbologia de manejo de costos _____	68
TABLA 32. Cronograma de actividades _____	69
TABLA 33. Inventario de materiales _____	70
FIGURAS _____	34
FIGURA 1. Antigüedad en la actividad comercial _____	34
FIGURA 2. Inicio de actividad _____	35
FIGURA 3. Origen de Capital _____	36
FIGURA 4. Mecanismo de ubicacion _____	37
FIGURA 5. Costos de Instalaciones _____	38
FIGURA 6. Seguridad del corredor comercial _____	39
FIGURA 7. Nivel de riesgo _____	40
FIGURA 8. Aportes del gobierno municipal _____	41
FIGURA 9. Características de satisfaccion _____	42
FIGURA 10. Ofrecimientos incumplidos _____	43
FIGURA 11. Fuentes de financiamiento actual _____	44
FIGURA 12. Nivel de conocimiento _____	45
FIGURA 13. Nivel de conocimiento de microcredito _____	46
FIGURA 14. Limitacion para creditos _____	47
FIGURA 15. Conocimiento en diferencias de tasas _____	48
FIGURA 16. Costo de capital _____	49
FIGURA 17. Conocimiento de tasas de interes _____	50
FIGURA 18. Consideracion de tasa promedio _____	51
FIGURA 19. Afectacion a situacion comercial _____	52
FIGURA 20. Identificacion de clientes _____	53

FIGURA 21. Porcentaje de ventas	54
FIGURA 22. Identificación de locales	55
FIGURA 23. Clientela antigua	56
FIGURA 24. Mayor movimiento comercial	57
FIGURA 25. Ubicación del corredor comercial	64
ANEXOS	75
ANEXO 1. Modelo de la encuesta	75
ANEXO 2. Modelo de la entrevista	78
ANEXO 3. Actas	80
ANEXO 4. Fotografías	88
ANEXO 5. Arbol del problema	93
ANEXO 6. Plano de levantamiento	94

RESUMEN

El comercio informal en la ciudad de Milagro, provincia del Guayas hace 3 años atrás se podía observar en pleno centro de la ciudad, podríamos decir que era lo que caracterizaba a los milagreños.

En la actualidad gracias a los cambios por mejorar la imagen y el comercio en la ciudad se ejecutó la reubicación de comerciantes informales que ocupaban las veredas y línea férrea de las principales calles como Av. García Moreno, Miguel Valverde, entre otros ejecutándose la reubicación y mejoramiento de las instalaciones del mercado La Colon; hoy se puede ver las calles despejadas y los peatones pueden observar los locales comerciales que existen en estas calles así como los vehículos puede transitar en calles más despejadas sin dificultad.

Este proyecto de reubicación no solo buscaba beneficios para la ciudad de Milagro sino mejorar el comercio y designar un centro de comercialización de varios productos, así fue creado el corredor comercial popular provisional “Mi lindo Milagro”, donde hay 845 comerciantes que ocupan este corredor para comercializar sus productos y/o mercaderías. Analizando la situación actual de los comerciantes del corredor comercial para determinar los problemas que surgieron con la reubicación y los actuales se da lugar al análisis de la infraestructura y control de los comerciantes del corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro en la imagen del cantón Milagro, provincia del Guayas.

Uno de los principales problemas que se generó al ejecutarse el proyecto de reubicación fue la baja de ventas y este aún persiste, en el análisis realizado se determinó cuáles fueron las causas para que después de 2 años de ser reubicados aun los aqueje esta situación, la falta de orientación y conocimiento para trabajar en equipo se evidencia al ingresar al corredor comercial, no hay lineamientos ni estándares que les permitan desarrollar una marca propia que los identifique sobre la competencia del mercado, el espacio físico reducido o más bien se reduce al ocupar parte de los pasillos con mercadería lo que no da lugar al acceso de los clientes y puedan observar las mercaderías, la falta de gestión y control de los aporte e inversiones que busquen mejorar los ingresos en beneficio de los

comerciantes, para ello este análisis da lugar al desarrollo del plan de gestión para mejorar la administración del corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro contribuyendo con la imagen del cantón Milagro.

ABSTRACT

Informal trade in the town of Milagro, Guayas province three years ago could be seen in the center of the city, we could say was what characterized the milagreños .

Today thanks to changes to improve the image and trade in the city relocating informal traders occupying the sidewalks and railroad from the main streets like Av. García Moreno, Miguel Valverde, including running the relocation and executed improvement of market facilities the Colon ; today you can see the streets clear and pedestrians can see the shops that exist in these streets and vehicles can move over streets cleared without difficulty .

This relocation project not only sought benefits for the city of Milagro but improve trade and identify a central marketing of various products , thus was created the provisional popular commercial corridor " My Cute Miracle " , where 845 merchants holding this corridor for market their products and / or merchandise .

Analyzing the current situation of traders trade corridor to determine the problems that arose with the relocation and current infrastructure analysis and control of popular commercial corridor traders provisional My cute image Milagro Canton takes place , Guayas Province .

One of the main problems generated when executing the relocation project was the low sales and this still exists in the analysis was determined what caused that after 2 years of being relocated even the ails this situation, the lack of guidance and knowledge for teamwork is evident upon entering the commercial corridor , there are no guidelines or standards that allow them to develop a brand that identifies on market competition , reduced physical space or rather reduced to take part the aisles with merchandise which does not lead to customer access and can observe the goods , lack of management and control of the contribution and investments that seek to improve the revenue to merchants , to do this analysis leads to development of the management plan to improve the management of popular commercial corridor provisional My cute image contributing Milagro.

INTRODUCCION

El comercio informal hace casi 3 años atrás en la ciudad de Milagro se evidenciaba en las calles céntricas de la ciudad, especialmente en la Av. García Moreno en la línea férrea, cada visitante estaba acostumbrado a observar a los microempresarios con sus productos expuestos en las veredas de esta calle, negocios familiares que se dan en generación en generación, pero en la actualidad estas calles se encuentran libres y se pueden transitar libremente tanto conductores como peatones.

La necesidad de reubicación de los comerciantes dio lugar a la creación del corredor comercial popular provisional Mi Lindo Milagro, pero que sucedió?, que efecto tuvo esta reubicación en las ventas de los comerciantes?, la infraestructura actual incide en la imagen comercial?.

Se analiza los problemas actuales por los que están pasando los comerciantes del corredor comercial popular provisional Mi Lindo Milagro.

La falta de conocimiento de técnicas de ventas, servicio al cliente, el desorden de la mercadería sería una de las causas que afecta a su desempeño como micro comerciantes, por lo cual este proyecto tiene como fin determinar de que manera afecta la intervención del gobierno municipal de milagro en la infraestructura del corredor comercial.

Por lo cual se le dará la propuesta de plan de gestión donde se cree una marca propia para que los identifique de la competencia, determinar los espacios físicos óptimos , que tipo de mostradores deben tener para la exhibición de la mercadería, la auto evaluación, como la designación de una persona responsable para que los guie y manejen los gastos mejoraría su rentabilidad económica y no estar esperanzados en que el gobierno municipal gestione las mejoras del corredor comercial, ser ellos los pioneros de su propio desarrollo y responsables de su futuro.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Problematización

Desde hace 25 años la ciudad de Milagro se ha visto abarrotada de comerciantes informales, principalmente en la zona céntrica comenzando por la Av. García Moreno debido a la reactivación de la línea ferrocarril; la municipalidad dirigida por su principal cabildo decidió la reubicación de estos comerciantes. Iniciando así el proyecto denominado Corredor Comercial Popular Provisional **“Mi Lindo Milagro”**.

El propósito de la creación del Corredor Comercial es buscar el reordenamiento y reubicación de los comerciantes autónomos de la principal vía de la ciudad el cual funcionara provisionalmente en la terminal terrestre de Milagro.

Se estimaba reubicar a 360 comerciantes informales de productos varios, previamente censados y plenamente identificados, procedentes de la calle García Moreno en calidad de informales, al momento de iniciar el proceso de reubicación aumentó el número de comerciantes informales generando problemas que paulatinamente fueron superados.

El alcalde de San Francisco de Milagro, en un dialogo con el diario El Nacional informo que se está llevando a cabo la construcción del nuevo centro comercial, y recuerda que estos comerciantes fueron censados, sobre todo por su antigüedad en la informalidad a lo largo de la García Moreno, serán quienes tengan su espacio en la obra del nuevo centro comercial municipal que su administración ejecutará este

mismo año, y donde se sumarán los de venta de legumbres y frutas, de cárnicos y otros ámbitos de comercio plenamente identificados que hoy trabajan en espacios públicos del centro urbano, todos censados con suma antelación para ser considerados en este plan que acabará definitivamente con el comercio informal en esta ciudad.¹

Actualmente los voceros de la municipalidad han comunicado que los comerciantes del Corredor Comercial Mi Lindo Milagro no serán reubicados en el nuevo centro comercial ya que el edificio del nuevo mercado central cumplirá funciones específicas, información publicada en la página web www.milagro.gob.ec.

El diseño de la obra consiste en tres bloques (A, B y C) que contará con todas las comodidades que cualquier centro comercial moderno podría tener.

El Arq. Johnny Bailón, residente de la obra, manifestó que el mercado ya se encuentra en su segunda etapa de construcción. Por lo que indicó que se están realizando trabajos en el área interna y externa de la obra, además indicó que en la planta baja de Bloque “B”, va a funcionar el mercado de abastos y legumbres, en el bloque “C” planta baja, se colocará la sección de lavado y tratado de los cárnicos para una mejor higiene y óptimo servicio de sus consumidores. Mencionó que contarán también con un montacargas para el traslado de los productos.

En la primera planta del Bloque “B” y “C”, se acondicionará para los comerciantes que se dedican a la venta de mariscos, lácteos y cárnicos. En la segunda y tercera planta del bloque “B” están construyendo 178 locales comerciales, mientras que el cuarto piso del mismo bloque se acondicionará para que la ciudad cuente con un gran salón de eventos que tendrá paredes reclinables y 4 salones. El bloque A será trabajado al final y al igual que los otros edificios contará con locales comerciales y además cumplirá con otras funciones.

“La idea de esta obra es darle una mejor imagen a la ciudad, por eso tomamos esta decisión de construir el mercado para mejorar el servicio”, recaló Bailón.²

Debido a la falta de compromiso y ejecución de obras de los mandatarios de la municipalidad de Milagro, a lo largo de la última década los comerciantes informales se han visto expuestos a un sin número de cambios que han afectado a sus ventas,

¹Diario El Nacional 2012 “Comerciantes de la terminal pasarán a nuevo mercado”

² edificios del nuevo mercado central cumplirán funciones específicas, Alex Monserrate, 10 Octubre del 2012
<http://milagro.gob.ec/edificios-del-nuevo-mercado-central-cumpliran-funciones-especificas/>

la constante reubicación y falta de infraestructura ha logrado que esta quede relegada de alguna manera, siendo este el primordial problema ya que la desorganización se evidencia en el Corredor Comercial Mi lindo Milagro.

La Incertidumbre en los comerciantes, la baja rentabilidad en sus ventas, la disminución de los clientes y la resistencia al cambio son entre otras, las principales causas que dan origen a realizar la presente tesis, teniendo en cuenta que las necesidades de los clientes deber ser siempre satisfechas, unida a la imagen que proyecta este tipo de negocios en los visitantes a nuestra ciudad, que bien manejada se constituirá en uno más de los atractivos turísticos con los que cuenta la ciudad.

El análisis de las causas y los efectos nos proporciona una panorámica amplia relacionada con los microempresarios gestores del comercio en el corredor comercial popular provisional Mí lindo Milagro, quienes tendrían que estar ubicados estratégicamente para facilitar un buen servicio y producto a la clientela. Estos microempresarios comprenden; desde aquellos que trabajan de manera agremiada hasta quienes lo hacen de manera independiente.

1.1.2 Delimitación del problema

La investigación se desarrollara de la siguiente manera:

País: Ecuador.

Región: Costa.

Provincia: Guayas.

Cantón: Milagro.

Sector: Microempresarios del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro

Tiempo: Se desarrollara entre los meses de Noviembre a Marzo del 2014

1.1.3 Formulación del problema

¿Cómo incide la falta de infraestructura y control de los comerciantes del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro en la imagen del cantón Milagro, provincia del Guayas?

1.1.4 Sistematización del problema

1. ¿De qué manera afecta la intervención del gobierno municipal de la ciudad de Milagro en la infraestructura del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro?
2. ¿Cómo incide las limitaciones de financiamiento, en las ganancias que obtienen los comerciantes ubicados en el Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro?
3. ¿Cómo afecta la cobertura actual del personal de seguridad municipal asignado al corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro en la imagen de la misma?
4. ¿Cómo incide la planificación actual en la infraestructura del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro, para una distribución adecuada de los locales comerciales?
5. ¿De qué manera incide la falta de capacitación de los comerciantes del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro para generar productividad en sus negocios?

1.1.5 Determinación del tema

Análisis de la infraestructura y control de los comerciantes del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro en la Imagen del cantón Milagro, provincia del Guayas.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Impulsar el comercio del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro desarrollando un plan de gestión que permita mejorar la imagen del mismo orientando y capacitando a los comerciantes con finalidad a la contribución en el desarrollo productivo y comercial de la ciudad de Milagro, provincia del Guayas.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar de qué manera afecta la intervención del gobierno municipal de Milagro en la infraestructura del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro.
- Determinar las causas principales que no permiten tener fuentes de financiamiento a comerciantes del Corredor Comercial Popular Provisional Mi Lindo Milagro.
- Identificar el número de personal de policías municipales asignados para la seguridad de visitantes y de comerciantes del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro.
- Analizar los efectos que produce la falta de un plan gestión para que el Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro contribuya para el desarrollo productivo y comercial del cantón Milagro, provincia del Guayas.
- Capacitar a los comerciantes en cómo administrar sus negocios, brindando charlas y entrega de folletos con técnicas básicas de ventas y marketing.

1.3 Justificación

En la última década el cantón Milagro se ha incrementado su nivel de comercio informal generando problemas, interviniendo la municipalidad y creando proyectos de reubicación, pero estos proyectos no han seguido un control adecuado ya que el desorden y la mala distribución de la infraestructura del Corredor Comercial Provisional Mi Lindo Milagro sigue generando inconformidad entre los comerciantes reubicados.

Por lo general al analizar el servicio del comercio en el corredor comercial podemos determinar qué tipo de proveedor o comerciante tenemos; por su capacidad de respuesta, disponibilidad y profesionalismo, situaciones que están ligadas a las instalaciones físicas que se posee, afrontando determinados problemas estructurales y funcionales como: la falta de crédito, la falta de fuentes de financiamiento, falta de proyección de ventas, falta de conocimiento de las leyes laborales, problemas en la comercialización de sus productos y poco acceso a un mercado más rentable.

Mediante la investigación del proyecto buscamos aplicar conceptos de mercado, finanzas, administración, talento humano, con el propósito de mejorar el beneficio social y finalmente los efectos intangibles que este proyecto traería para la ciudad, por la ubicación de los micro empresarios en un local funcional y apropiado, brindando así atención a una clientela que muchas veces no puede obtener estos servicios en ninguna otra parte. Si bien el corredor comercial es el resultado de una reubicación de negocios privados bajo la categoría de informarles, es una realidad que estos se generaron como resultado de un tipo de cliente que tiene como costumbre el comprar en vías públicas o en lugares de alto tránsito comercial bajo la expectativa de tener una reducción en el costo de la mercadería o porque tiene claro el tipo de producto que satisface a esa necesidad en particular, lo cual se ratifica con los 845 locales que se mantiene en esta infraestructura.

Esta clientela incluye muchas unidades familiares y microempresas de bajos ingresos tanto en áreas urbanas como rurales, contribuyendo así a la creación de fuentes de trabajo estables en las comunidades y posibilitar su desarrollo local, promoviendo una cultura emprendedora, y generando redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la reinserción de los emprendedores en la actividad económica y mejorar su competitividad. La calidad es de vital importancia en una

empresa sea esta grande o pequeña, para que esta se mantenga en el mercado, porque de lo contrario si una empresa tiene baja la calidad de servicio corre el riesgo de desaparecer.

La ejecución de la propuesta es de forma práctica, al capacitar a los comerciantes del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro no se realizara de manera teórica, más bien será un 30% teórico para que se guie en los conceptos básicos de ventas y un 70% poniendo esos conceptos en prácticas para lo cual entre ellos se evaluarán y el cliente será quien evalúe si están mejorando, se ejecutara la propuesta de identificación de locales.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco teórico

2.1.1 Antecedentes históricos

El espíritu empresarial es una virtud que vive los milagreños de forma bastante recalcada, por tanto cada 10 son dueños de un micro negocio, incluso es reconocido entre investigadores sociales de instituciones del ámbito nacional que en Milagro no hay una sola cuadra en la que falte un negocio de cualquier tipo.

En nuestro cantón sólo la cuarta parte de los negocios fueron creados en el período 2000-2004; sin embargo, de su totalidad el 20% son sociedades anónimas, un 5.08% son compañías limitadas, a un 30.85% se las pudiera considerar sociedades de hecho y el otro 46.44% corresponde a negocios de personas naturales, entre familiares (Sin formalizarse), o algún otro tipo de agrupación o sociedad sin ningún formalismo legal de por medio.

En 1937 Milagro aparece como la ciudad más activa de la región costera, caracterizándose como centro de comercialización y concentración de azúcar, arroz y café.

En la década de los 80, Milagro mostro un significativo crecimiento de la fuerza de trabajo disponible, principalmente de aquellas ubicadas en el área urbana.

La Bahía es una fuerza productiva Milagreña y ha demostrado ingresos significativos para la ciudad, su antigua localización detrás de la antigua estación de tren ofrecían

sus mercaderías al público que con gusto obtenía cualquier producto a un precio razonable, sin embargo existía cierta desorganización, estrechez y falta de iluminación.

Durante años nuestra ciudad no ha demostrado una debida organización como son las zapaterías, tienen apostadas sus maquinarias en las veredas de las calles como 5 de Junio entre 9 de Octubre y Rocafuerte, y 12 de febrero entre García Moreno y 5 de Junio, cerca de la Bahía.

El comercio informal, sin duda ha sido una de las principales características de la ciudad. Por años ha ido aumentando el número de personas que se ubican en los exteriores de la avenida García Moreno y no ha existido autoridad municipal que pueda controlar esta situación.³

En la actualidad la nueva ubicación del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro es un verdadero caos, pero la situación no es solo este motor económico sino la forma en que se puede observar su desorganización y que no decir desde su interior.

Existe muchos comerciantes ofreciendo sus mercaderías en la cual pagan por un sitio específico por la Municipalidad por ende se puede comprobar que en su interior es un laberinto, se espera mejores resultados pero el tiempo ha pasado y aun no se corregido totalmente su desorganización, sin embargo existe poco avance para que dicha producción micro empresarial sea más favorable, siendo ellos parte fundamental de la economía de la ciudad.

La municipalidad adecuo locales para los informales en el terminal terrestre de Milagro ubicada en las calles 17 de Septiembre y calle Babahoyo creándose así y constituyéndose mediante acta el 12 de Febrero del presente año.⁴

³[http://es.wikipedia.org/wiki/Milagro_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Milagro_(Ecuador)) Publicacion en página web de milagro, Roxana Torres fecha 8 de junio 2012, Reubicación de los comerciantes

⁴ Acta constitutiva de Corredor MI Lindo Milagro entregada por el Sr. Johnny Mera presidente del Corredor Comercial

La actual administración se encuentra conformada de la siguiente manera:

PRESIDENTE	Sr. Johnny Mera Rendón
VICEPRESIDENTE	Sr. Jacinto Naranjo López
PRO. SECRETARIO	Srta. Karen García Ruilova
TESORERA	Sra. Lourdes Acosta Barriga
SINDICO	Abg. Oliver Almeida Vásquez
VOCAL PRINCIPAL	Sra. María Ruilova Castañeda
VOCAL PRINCIPAL	Sr. Manuel Arévalo Calderón
VOCAL PRINCIPAL	Sra. Sandra Aguaiza Guanoliza
VOCAL PRINCIPAL	Sra. Daniel León Marques
VOCAL PRINCIPAL	Sra. Rodolfo Carvajal Toro
VOCAL PRINCIPAL	Sr. Tomas Auquillas Criollo
SECRETARIO	Sr. Miguel Moreno Poveda

San Francisco de Milagro desde hace ya mucho tiempo dejó de ser aquel caserío que dependía de una única fuente de trabajo. Actualmente, es una ciudad en franco crecimiento y ha tenido un muy significativo despertar en el comercio. Sus habitantes han comprendido que la única vía para su progreso es su propio esfuerzo y no la esperanza de que el Gobierno central de turno envíe la ayuda necesaria.⁴

En ese sentido, Milagro tiene mucho a su favor: es el centro agrícola del micro región y es productora de varios bienes y servicios agrícolas. La importancia de nuestra ciudad se evidencia al conocer que en su micro región se encuentran más de seis de las empresas más grandes del Ecuador, además de varias tabacaleras, procesadoras de productos del mar, destilerías, distribuidoras farmacéuticas, supermercados de todo tipo, piladoras, etc. Sin embargo de ello, pocas son las

⁴ Acta constitutiva de Corredor MI Lindo Milagro entregada por el Sr. Johnny Mera presidente del Corredor Comercial

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Las respuestas a la problemática de la venta en la vía pública se han centrado principalmente en el ordenamiento y traslado de las ventas en las calles a lugares definidos por la municipalidad, ha sido marcado por serios enfrentamientos entre los vendedores y las autoridades locales, de tal manera que las soluciones no han sido sostenibles, los comerciantes que intentaron ser trasladados, han regresado de nuevo a las calles. Las autoridades locales con el fin de dar una buena imagen a los visitantes que nos llegan de diferentes lugares de nuestro país e incluso de extranjeros se han visto en la obligación de ubicar a los comerciantes informales en lugares ya establecidos para ellos es el caso de los mercados de la Av. Colón o mercado de la Colón, mercado de la 22 de Noviembre e incluso fue creado un nuevo mercado denominado que está ubicada en los patios de la Terminal Terrestre Martha Bucaram donde se encuentran asentados un sinnúmero de comerciantes en su mayoría son los que se encontraban a lo largo de la calle García Moreno. La renovación urbana que se está logrando de parte de las autoridades de turno de mejorar las fachadas de los edificios y de los locales establecidos como formales, brinden una buena imagen a los visitantes que nos llegan de diferentes lugares a través del paso del Tren Turístico por la Av. Principal del Cantón Milagro. En otras palabras se trata de que los comerciantes informales concienticen a cerca del buen ornato que se quiere dar a nuestro Cantón y se ubiquen en los lugares designados por las autoridades y aquellos que no deseen acatar dicha ordenanza serán sancionados con multas e incluso se les retiraran sus artículos en el caso de continuar ocupando espacios públicos.

La escases de recursos económicos ha hecho que los comerciantes informales del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro desarrollen de manera empírica su actividad comercial sin estudios previos y sin un control adecuado de sus ingresos y egresos.⁵

Es necesario que los miembros del sean capacitados en aspectos de cómo obtener créditos y administración de su negocio, también necesitan del apoyo de la ordenanza municipal ya que la incertidumbre de reubicación se vuelve hacer presente con la nueva construcción de mercado en las antiguas instalaciones del registro civil, ubicado en las calles García Moreno y 12 de Febrero, sintiendo un descontento ya son más de 800 comerciantes el cual no alcanzarían a ser

⁵[http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis "Diagnóstico de la influencia de las ventas informales en la zona urbana del Cantón Milagro en el desarrollo Económico y Social" autoras Maritza Solís Ramos y Laura Almeida Suarez año 2013](http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis%20Diagnóstico%20de%20la%20influencia%20de%20las%20ventas%20informales%20en%20la%20zona%20urbana%20del%20Cantón%20Milagro%20en%20el%20desarrollo%20económico%20y%20social%20autoras%20Maritza%20Solís%20Ramos%20y%20Laura%20Almeida%20Suarez%20año%202013) 13

reubicados pero se espera que las mejoras de la infraestructura del actual Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro se vea remodelada y que exista mayor control.

La actividad informal se generó para hacer frente a la crisis económica, las familias Milagreñas emprendieron sus negocios en veredas, así como informales de Guayaquil, Quito entre otras ciudades importantes.

Las municipalidades dirigidas por su autoridad máxima han decidido que el comercio informal se vea reubicado para que estas ciudades se conviertan en atractivos turísticos y así desarrollar la economía y el comercio en el Ecuador.

El aporte económico y social que obtienen los comerciantes informales del es de vital importancia, ya que muchas familias de escasos recursos dependen de esta actividad, con lo que ayudan a su familia cubriendo gastos como educación, alimentos entre otros. El mejoramiento de la infraestructura y control de los locales mejorara las condiciones de vida de los comerciantes informales.

Siendo la el punto de llegada y salida de cientos de ciudadanos del país así como de extranjeros el control de la actividad de los comerciantes y la mejora de sus instalaciones se debería priorizar.⁵

REUBICACIÓN DE COMERCIANTES EN MILAGRO

El comercio informal, sin duda ha sido una de las principales características de la ciudad. Por años ha ido aumentando el número de personas que se ubican en los exteriores de la avenida García Moreno y no ha existido autoridad municipal que pueda controlar esta situación. Ahora luce sin un solo comerciante informal. Se circula por dos carriles y un tercero sirve para parqueos. “Es un enorme paso que ha dado la ciudad. Antes por esta lugar no se podía transitar”, dijo la guayasense Lourdes Andrade, quien salía de una farmacia del lugar. El burgomaestre Asan explicó que después de reuniones de socialización con los comerciantes que laboraban en la zona se los reubicó en la Terminal Terrestre. También, en los mercados Colón y 22 de Noviembre, en el Malecón.⁵

⁵[http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis "Diagnóstico de la influencia de las ventas informales en la zona urbana del Cantón Milagro en el desarrollo Económico y Social"](http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis%20Diagnóstico%20de%20la%20influencia%20de%20las%20ventas%20informales%20en%20la%20zona%20urbana%20del%20Cantón%20Milagro%20en%20el%20desarrollo%20Económico%20y%20Social) autoras Maritza Solís Ramos y Laura Almeida Suarez año 2013 14

ANÁLISIS PERSONAL

El inicio del cantón Milagro es caracterizado por el comercio informal, cada año se incrementan este tipo de negocios informales por toda la ciudad, ubicándose en los exteriores de almacenes, vías principales, entre otros. Para ello no existía autoridad que pueda controlar este tipo de negocios que se han generado a través de los años. En la actualidad esos locales comerciales, vías principales como la Av. García Moreno lucen sin un comerciante informal, tanto los peatones, conductores y dueños de locales se sienten a gustos ya que pueden circular con tranquilidad, recorrer las aceras de las calles sin obstáculos que les impidan los pasos, los locales pueden exhibir su mercadería, cambios como este no hubiera sido posible sin la intervención de la municipalidad quien durante años en su administración analizaron la reubicación de los comerciantes sin perjudicar a nadie y beneficiando a la comunidad Milagreña. La máxima autoridad de la ciudad Ing. Francisco Asan expreso que no fue tarea fácil ya que antes de ejecutar esta obra sostuvo varias reuniones y conversaciones con los comerciantes, donde se planteaba el mejorar la imagen de Milagro sin perjudicar a los comerciantes, dando lugar a la reubicación en la terminal terrestre, también se mejoró la imagen del mercado La Colon realizando una reubicación interna redistribuyendo las áreas y mejorando la infraestructura, comento el Sr. Johnny Mera.

REUBICACION EN LA TERMINAL TERRESTRE DE LOS COMERCIANTES INFORMALES

MILAGRO, Guayas. Los andenes de entrada a la terminal, por la calle Babahoyo, están llenos de vendedores informales. Venta de comida preparada, zapatos, ropa, artesanías, juguetes, cosméticos de belleza, pilas, linternas y otros artículos, es la actividad que se desarrolla desde hace 20 días en los andenes de la terminal terrestre de Milagro, por la calle Babahoyo. Esto, debido a que cerca de mil comerciantes informales que se instalaban en la av. García Moreno fueron reubicados en la terminal por el Cabildo del cantón, ya que en dicha vía se efectúan trabajos para rehabilitar el ferrocarril. La coordinadora de una de las compañías de transporte, quien prefirió la reserva, dijo que en este sector de la estación que ahora está copada, llegaban buses de las cooperativas Km 26, Tum, Marcelino Maridueña y otras desde la Sierra. “Dejaban ahí a los pasajeros, pero ahora como todo está ocupado no sé adónde los dejarán, sostuvo.⁵

⁵[http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis "Diagnóstico de la influencia de las ventas informales en la zona urbana del Cantón Milagro en el desarrollo Económico y Social" autoras Maritza Solís Ramos y Laura Almeida Suarez año 2013](http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis%20Diagnóstico%20de%20la%20influencia%20de%20las%20ventas%20informales%20en%20la%20zona%20urbana%20del%20Cantón%20Milagro%20en%20el%20desarrollo%20Económico%20y%20Social%20autoras%20Maritza%20Solís%20Ramos%20y%20Laura%20Almeida%20Suarez%20año%202013) 15

ANÁLISIS PERSONAL

Al principio para los usuarios de la terminal terrestre se les hizo difícil el acoplarse al nuevo servicio de los comerciantes informales que pasaban a ser parte de esta área, la organización del como compartir los espacios fue difícil esto se evidenciaba día a día ya que por la calle Babahoyo ingresaban los carros inter cantonales e interprovinciales a dejar y recoger pasajeros creándose dificultad y no cumpliendo con sus servicios al 100% ya que muchos conductores dejaban sus pasajeros fuera del área de la terminal terrestre.

Tanto para los comerciantes y trabajadores de la terminal la reubicación no ha sido fácil, pues implica reducción de ventas debido a que aún no todos los clientes conocen dónde se encuentran. Asimismo, hay vendedores que no están de acuerdo con trabajar dentro de la terminal. Uno de ellos dijo que había visto en otros cantones que hay unos mercados bien bonitos. Que primero los construyen y luego los reubican. A Martha Soriano le preocupan las pocas ventas. Contó que el miércoles solo vendió \$ 6, cuando en la av. García Moreno en un día “bajo” obtenía \$ 40. Otros han invertido \$ 500 en adecuaciones de locales. Varios de los comerciantes consultados desconocen cuánto tiempo van a permanecer en la terminal. “Se escucha decir que por seis meses. No sabemos adónde nos van a reubicar de nuevo”, señaló Soriano. La masiva concurrencia de comerciantes en la terminal, quienes con sus propios recursos han improvisado quioscos de estructuras metálicas y paredes de zinc, contrasta con la av. García Moreno, una de las vías principales de Milagro. Allí la congestión vehicular desapareció y las veredas están despejadas. No obstante, a propietarios de locales comerciales y moradores del sector les producen molestias las nubes de polvo que se generan todos los días por los trabajos de rehabilitación del ferrocarril. A lo largo de dicha calle ya se han colocado los durmientes, rieles y unas capas de piedra que aún no se compactan. También se levantan pequeños muros divisorios de la línea férrea en ambos sentidos de la vía.

El alcalde de Milagro, Francisco Asan, manifestó que optó por reorganizar a los comerciantes en la terminal, porque el área donde actualmente se encuentran estaba desocupada.

Dijo que esta decisión se “adelantó” porque el Municipio recibió la propuesta de una empresa guayaquileña para construir la nueva terminal terrestre a cambio de la

administración del área comercial que habría en la estación. Sostuvo que con la reubicación de los vendedores se ha habilitado una puerta para ingreso y salida para las taxis. “Estamos adaptándonos a las necesidades y a las circunstancias”, indicó. (diario prensa la verdad, 2012)

MILAGRO PUSO FIN AL CAOS COMERCIAL

La popular calle del ferrocarril, la García Moreno que atraviesa el centro de Milagro (Guayas) hoy se muestra distinto. Para propios y extraños, es algo irreconocible, caracterizada por el intenso movimiento comercial, si bien esa tónica no se ha perdido, sí se evidencia un marcado orden, con aceras y calles despejada. Esa calle reflejaba la esencia de Milagro como ciudad comercial, ligada al paso del tren. Pero también del caos. Algo bromista, Andrea Torres luego de realizar compras en la concurrida calle se pregunta sonriente: “¿En verdad estoy en el centro de Milagro?”. Antes del pasado 3 de Agosto era simplemente una odisea circular por allí, a pie o en vehículo. Los comerciantes informales se habían apoderado de calle y aceras. Ese día, personal del departamento de Justicia y Vigilancia del Municipio no permitió que se instalaran los puestos. Se vendía de todo: ropa, zapatos, bisutería, discos, carne, pollo, legumbres, frutas, medicina natural, comida... Luego de dos años y tras varias reuniones entre el Municipio y los comerciantes, en las que se hizo hincapié en la necesidad ordenar el comercio, la reubicación se hizo efectiva. Esta vez fue con orden, en muchos casos con resignación, aunque también hubo comerciantes que se rehusaban a salir de allí. Incluso organizaron marchas de protesta. Diez años atrás, un intento de desalojo terminó con dos equipos municipales incendiados, varios heridos y detenidos. “Ya era hora, Milagro se merecía tener una mejor presentación. Esta calle tenía un aspecto pueblerino, donde no había ley ni control”, comenta Alicia Burgos, dependiente de un almacén. Según el Cabildo había más de 1 200 comerciantes, de los cuales no todos eran informales. Se pudo detectar que de muchos almacenes sacaban mercadería para venderla en la calle. “Detectamos que un 40% de los comerciantes no vivía en Milagro sino que venía a diario de Guayaquil, Durán, Naranjito, Yaguachi. Son gente que buscaba hacer negocio, pero no les importaba la ciudad”, opina Francisco Asan, alcalde de Milagro. El censo determinó que 755 comerciantes eran los que debían ser reubicados. La mayor parte de comercio de bazar pasó al parqueo de la Terminal Terrestre.⁵

⁵[http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis "Diagnóstico de la influencia de las ventas informales en la zona urbana del Cantón Milagro en el desarrollo Económico y Social" autoras Maritza Solís Ramos y Laura Almeida Suarez año 2013](http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20...Tesis%20Diagnóstico%20de%20la%20influencia%20de%20las%20ventas%20informales%20en%20la%20zona%20urbana%20del%20Cantón%20Milagro%20en%20el%20desarrollo%20Económico%20y%20Social)

ANÁLISIS PERSONAL

Para propios y extraños del cantón es extraño ver la cabecera central sin movimiento comercial informal, las vías adyacentes al ferrocarril lucen desalojadas permitiendo un mejor panorama de los locales comerciales, aceras y calles despejadas que permiten una mejor circulación vehicular, peatones que tienen accesibilidad para ver los vidriales de los comerciales exhibiendo sus productos, artefactos, ropa entre otros.

Milagro tiene un nuevo aspecto; aunque nadie olvidara que los informales de estas calles serán parte de la historia de nuestra ciudad, familiares recuerdan como los comerciantes se ponían en las vías férreas a vender sus mercaderías y al sonar la maquina locomotora recogían con gran afán sus productos para dar paso al tren y luego que este pasaba se volvían a las líneas a continuar con sus ventas era una odisea casi inimaginable en la actualidad.

Trabajo arduo de la municipalidad para mejorar la imagen de nuestro Milagro sin perjudicar a nadie, cada cambio conlleva un proceso de adaptación el cual no fue fácil para los comerciantes y para los milagreños que estaban acostumbrados a llegar al centro de nuestra ciudad y realizar sus compras sin estar trasladándose a otro sitio ya que todo lo tenían al alcance ropa, zapatos, legumbres, entre otros. Las ventas se evidenciaban con fuerza por la gran afluencia de clientes que día a día llegaban a estas calles de la ciudad donde se escuchaba la popular frase “Venga amiga, amigo lleve estamos con oferta”, en la actualidad cada comerciante cuenta con un local y un lugar de comercialización donde los clientes pueden visitarlos aunque las ventas al principio disminuyeron y aun muchos no han recuperado sus niveles de ventas.

2.2 Marco legal

Reglamento General Del Corredor Comercial Provisional Mi Lindo Milagro

Art. 1. FINALIDAD DEL CORREDOR COMERCIAL.- Es el ordenamiento y reubicación de los comerciantes del Casco Urbano de la ciudad, aquellos que se encontraban ubicados en la avenida García Moreno y sus intersecciones, es requisito indispensable que cada uno de los locales del corredor comercial se atenga a normas de funcionamiento que les permitan de manera definitiva brindar el mejor servicio.

Todas las personas que han sido reubicadas, lo harán de forma indefinida hasta que se construya el nuevo centro comercial.

Durante el presente año 2012, están exonerados de todo pago de impuestos municipales.

Art. 2. DEFINICIONES Y ACLARACIONES.- Con la finalidad de facilitar la interpretación de las expresiones contenidas en este Reglamento, en las disposiciones reglamentarias que se dicten, se establecen las siguientes definiciones y aclaraciones:

1.- Administración: Hasta que se designe a un/a administrador/a, se hará cargo de la administración del corredor comercial popular, el Administrador del Terminal Terrestre de Milagro.

2.- Áreas Comunes: Todas las dependencias e instalaciones de uso común, de cualquier naturaleza, destinadas en todo o en parte, a su utilización o aprovechamiento, se excluye de esta definición las áreas de uso privativo de cada comerciante. Son áreas comunes las siguientes: Área de Administración del Corredor Comercial Popular Provisional, áreas de circulación y servicios.

3.- Corredor Comercial.- Es un espacio vial primario, secundario o local en el que se desarrollaran actividades comerciales, principalmente de menudeo denominado "MI LINDO MILAGRO" constituido dentro de los terrenos de la Terminal Terrestre de Milagro, susceptible de ser reformado, tendiente a ofrecer al consumidor gran variedad de artículos en general de naturaleza diferente, en forma armónica y ordenada.

4.- Local asignado: Es el espacio físico dado en adjudicación para determinada actividad comercial, dentro del corredor comercial. Cuya dimensiones y superficies

es igual a, 4,00m² (2x2) en el corredor comercial existen un total de 839 locales comerciales.

5.- Reglamentos: Son todas las disposiciones, normativas, instrucciones o políticas que el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón San Francisco de Milagro ha dictado, o dictare en el futuro, acerca del uso, administración y manejo del Corredor Comercial Popular Provisional “Mi lindo Milagro” los cuales son de obligatoria observancia y cumplimiento de los adjudicatarios y usuarios del corredor comercial popular provisional.

Art. 3. DE LAS OBLIGACIONES.-

- a. Los usuarios de los puestos asignados, deberán mantener permanentemente limpia su área de trabajo.
- b. Los desechos que se hayan generado en su día de trabajo, deberán ser colocados en los vehículos recolectores, que se ubicarán junto a la caseta de la Bomba de Agua de 14h00 a 14h30 y de 18h00 a 19h00.
- c. Deberán cumplir con el horario establecido por la Administración del Corredor Comercial Mi lindo Milagro.
- d. Quienes hayan sido adjudicados a un puesto para ejercer su actividad comercial, están en la obligación de acondicionarlo y poner en funcionamiento, caso contrario se dejará sin efecto su asignación y se procederá a la reasignación a otro comerciante.
- e. Si no se apertura el local comercial ya sea por fuerza mayor deberán comunicar por escrito al administrador donde se hará constar los días que no se aperturar el local.
- f. Quienes no han culminado de colocar la puerta enrollable en su local, podrán pernoctar, si así es su deseo, en el interior del local la cual será bajo autorización.
- g. Los comerciantes deben guardar el respeto debido a las autoridades municipales, que deberán mantener el control en este Corredor Comercial.
- h. En caso de abuso de autoridad de cualquier funcionario municipal comunicándolo al administrador.
- i. Cumplir con las disposiciones realizadas por la Corporación Nacional de Electrificación, (CNEL MILAGRO) respecto a las instalaciones eléctricas que posean cada local.

- j. Deberán cumplir con las disposiciones realizadas por la Empresa Pública del Cuerpo de Bomberos de Milagro.

Art. 4. DE LAS PROHIBICIONES.-

- a. Está terminantemente prohibido, vender, subarrendar o ceder a tercera persona, el local que ha sido asignado, el incumplimiento será motivo de la sanción respectiva.
- b. Queda prohibido que bajo el justificativo de exhibir mejor la mercadería que ofertan, hagan uso de un espacio físico mayor a lo establecido.
- c. Se prohíbe el ingreso y estacionamiento de cualquier tipo de vehículos (motos, bicicletas), frente a los locales asignados, los mismos que deberán ser estacionados en los parqueos habilitados para el efecto,
- d. Se prohíbe la circulación o parqueo al interior del Corredor Comercial Popular Provisional, de carretas, carretones, triciclos o cualquier tipo de medios de movilización, cuyos usuarios o propietarios se dediquen a ofertar productos para la venta.
- e. Se prohíbe a los usuarios de los locales, que bajo el pretexto de que están bajas las ventas, salgan con sus productos a ofertar a otros sitios, ubicándose en áreas no permitidas o autorizadas para ejercer la actividad comercial.
- f. Está terminantemente prohibido la venta o la ingesta de bebidas alcohólicas al interior del Corredor Comercial Popular Provisional; en caso de incurrir en esta prohibición serán sujetos de la sanción correspondiente, que puede llegar a la declaración de disponibilidad del local.
- g. Se prohíbe el uso de alto parlante con el propósito de promocionar su mercadería o acaparar clientela; de existir la necesidad de utilizar este implemento por la actividad comercial que realiza, su volumen deberá ser de forma moderado.
- h. Queda establecido que el área del Corredor Comercial Popular Provisional, es un área de **NO MALTRATO** ni explotación infantil para la ejecución de actividades comerciales.
- i. Con el afán de que exista una armonía entre los comerciantes, no está permitido las peleas o discusiones, debiendo en caso de discrepancias, acudir al Administrador del Corredor Comercial Popular Provisional, para buscar solución al conflicto que se presente, el incumplimiento será motivo de la sanción respectiva.⁶

⁶<http://milagro.gob.ec/archivos/pdf/lotaip/literals/reglamento-5-2012.pdf>

Art. 5. DE LAS SANCIONES:

- a. Las sanciones serán aplicadas por el Comisario Municipal de Turno, de conformidad a la gravedad de la infracción cometida según el caso; estas sanciones podrían comprender: multa pecuniaria del 5, 10 y/o 15% de la RMU (Remuneración Mensual Unificada), suspensión para laborar por 3, 5, 7 días, en caso de reincidencia con Clausura y hasta con la pérdida de puesto asignado.
- b. De detectarse la venta o subarriendo de algún local, se aplicará como sanción el retiro de los potenciales usuarios y ninguno de los dos será adjudicado, declarándose en disponibilidad el puesto para una nueva asignación de usuario.⁶

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Definiciones conceptuales

Es necesario definir ciertos términos que normalmente se van a utilizar, los cuales debemos tener muy claro cada concepto para comprender las ideas centrales de nuestra investigación presentada.

AHORRO: Es ahorrar para si cubrir las necesidades futuras, por lo cual entre ellas las inversiones.

COMERCIANTE: El comerciante es la persona que se dedica al comercio.

COMERCIO AMBULANTE: El comercio ambulante es la persona que va un lugar a otro por lo cual no tiene un establecimiento permanente.

CORREDOR COMERCIAL: Es un espacio vial primario, secundario o local en el que se desarrolla actividades comerciales

CRECIMIENTO ECONÓMICO: Es cuando el aumento de la producción es mayor que el de la población.

DEMANDA: Cantidad de un bien que los compradores están dispuestos a adquirir en un determinado mercado.

DESARROLLO: Es un proceso integral diferenciado por la consecución de mejoras económicas y sociales.

DESEMPLEO: Cuando un trabajador no tiene un empleo o lo ha perdido.

INFRAESTRUCTURA: La infraestructura es la base material de una sociedad y la que determinará la estructura social, el desarrollo y el cambio social de la misma.

MERCADO: Es un lugar público donde se comercializa su mercadería de primera necesidad etc.

RENTABILIDAD: Es la relación que se establece entre el rendimiento económico.

SECTOR INFORMAL: Está formado por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados.

PLAN GESTION: Es una planificación táctica para gestionar la infraestructura y los activos de una empresa.

UTILIDAD: La utilidad es el excedente del precio de venta sobre el costo.

2.4 Hipótesis y Variables

2.4.1 Hipótesis General

La falta de gestión administrativa está influyendo en la desorganización de los locales comerciales del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro así como en la imagen del cantón Milagro, provincia del Guayas.

2.4.2 Hipótesis Particulares

1. La falta de intervención del gobierno municipal de la ciudad de Milagro, provincia del guayas, está provocando que la infraestructura del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro se encuentre obsoleta.
2. La falta de inversión para incrementar las ventas se ve afectado por el desconocimiento de cómo acceder a micro créditos.
3. La poca cobertura de personal de policías municipales genera la disminución del control de las instalaciones del Corredor Comercial Popular Provisional Mi lindo Milagro por la falta de coordinación de la policía municipal, dando como imagen un lugar inseguro y de difícil accesibilidad.
4. Por la descoordinación de actividades, malos procesos administrativos se reflejan en la falta de gestión para mejorar la infraestructura.
5. Bajo rendimiento de trabajo por falta de conocimiento de técnicas de ventas, marketing y comunicación efectiva.

2.4.3 Declaración de Variables

TABLA 1, VARIABLES DE LA INVESTIGACION

Independientes (Causas)	Dependientes (Efectos)
Déficit de recursos para mejorar la infraestructura	Mala distribución de locales comerciales
Desconocimiento de entidades de créditos a microempresarios	Poca inversión por ende provoca el bajo rendimiento en ventas
Falta de coordinación por la ordenanza Municipal (policía Municipal)	Poca seguridad para los comerciantes y para los visitantes, desorden en el Corredor Comercial Popular Provisional "Mi lindo Milagro"
Falta de gestión administrativa	Descoordinación de actividades, malos procesos administrativos, entre otros.
Desconocimientos en técnica de ventas de marketing y comunicación efectiva	Bajo rendimiento en el trabajo por la falta de información básica

2.4.4 Operacionalización de las variables

TABLA 2, VARIABLES DEPENDIENTES

Dependiente(Efecto)	Indicador	Variables empíricas
Desorganización de locales comerciales	Observación	Distribución
Poca inversión por ende provoca el bajo rendimiento en ventas, disminución de clientes.	Monitoreo de actividades	Rendimiento
Poca seguridad para los comerciantes y para los visitantes, desorden en el Corredor Comercial Popular Provisional “Mi lindo Milagro”	Observación	Inseguridad
Descoordinación de actividades, malos procesos administrativos, entre otros.	Medición de actividades	Escases de actividades
Bajo rendimiento en el trabajo por la falta de información básica	Evaluación de desempeño	Procesos

TABLA 3, VARIABLES INDEPENDIENTES

Independiente(causa)	Indicador	Variables empíricas
Déficit de recursos para mejorar la infraestructura	Monitoreo	Recursos
Desconocimiento de entidades de créditos a microempresarios	Monitoreo de actividades	Desconocimiento
Falta de coordinación por la ordenanza Municipal(policía Municipal)	Monitoreo de actividades	Coordinación
Falta de gestión administrativa	Evaluación	Gestión administrativa
Desconocimientos en técnica de ventas de marketing y comunicación efectiva	Evaluación	Desconocimiento

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo, diseño y perspectiva de la investigación

Este trabajo de investigación ha considerado varios puntos para brindar un aporte al Corredor Comercial Mi Lindo Milagro y mejorar su productividad, estudiando las variables para conocer la forma en que se fundamentan y el resultado de esta implementación.

El análisis de la infraestructura y control de los comerciantes del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro la cual aportara nuevas oportunidades para mejorar progresivamente la calidad de vida y desarrollo competitivo, y trabajar de una manera ordenada. Para lo cual contaremos con el apoyo del presidente de la asociación de comerciantes Mi Lindo Milagro y colaboración de los integrantes de la asociación.

En cuanto a los recursos técnicos se considera que se cuenta con el acondicionamiento necesario y recursos suficientes para impartir e implementar modelos de estrategias que sean soporte de las mejoras del Corredor Comercial, lo que permitirá llevar a cabo la ejecución del proyecto.

El proyecto de investigación será estructurado mediante los siguientes tipos:

Descriptivo: Basando la investigación en la información obtenida para el proyecto, utilizando medios de colaboración tales como las encuestas y entrevistas que ayudaran a identificar datos específicos del objeto a investigarse, sus características y comportamientos que serán el sustento de la base para el proyecto, definiendo reglamentos y basándonos en referencias que ayuden a observar el comportamiento, actitudes de los comerciantes frente al cambio.

Explicativa: Explicando el comportamiento de las variables se está usando la cualitativa y cuantitativa, trabajando en conjunto con las personas que forman la comunidad de comerciantes del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro Mi Lindo Milagro.

De campo: Se trabajara en los predios del Corredor Comercial para que la información sea veraz y de fácil comprobación.

3.2 La población y la muestra

3.2.1 Característica de la población

Los comerciantes del Corredor Comercial son 839 debidamente registrados en el reglamento y 845 puestos en funcionamiento, donde se dedican al expendio de diversos productos, como venta de comidas rápidas, calzado, bazar, lencería, ropa entre otros.

3.2.2 Delimitación de la Población

Se encuentra ubicada en las calles Av. 17 de Septiembre y calle Babahoyo (Terminal Terrestre de Milagro).

3.2.3 Tipo de la Muestra

Para el presente proyecto de investigación el análisis se trabajó con una muestra poblacional porque se tomó a la totalidad de comerciantes de la Asociación Mi lindo Milagro.

3.2.4 Tamaño de la Muestra

En el tamaño de la muestra no se aplica ninguna técnica ya que toda la población que conforma la Asociación de comerciantes Mi Lindo Milagro podría ser consultada sin ningún contratiempo.

Para establecer el tamaño de la muestra la calcularemos mediante la siguiente expresión matemática de manera probabilística:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1) E^2}{z^2} + pq}$$
$$n = \frac{845(0.5)(0.5)}{\frac{(845-1)(0.05)^2}{(1.96)^2} + (0.5)(0.5)}$$
$$n = \frac{211.25}{\frac{2,11}{3.8416} + 0.25}$$
$$n = \frac{211.25}{0.8} = 264.06$$

Total de muestra **264.06**

Tabla 4. Simbología

n Tamaño de la muestra.= 264
N Tamaño de la población =845
p Posibilidad de que ocurra un evento (0.5)
q Posibilidad de que no ocurra un evento (0.5)
E Error máximo admisible (al 5%)
Z Nivel de confianza para el 95% =1.96

3.2.5 Proceso de selección

Para el proceso de selección se toma en cuenta la lista de comerciantes que laboran en el Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro, datos proporcionados por el presidente de la Asociación.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos Teóricos

Para el presente proyecto se utilizan los siguientes métodos e instrumentos:

- **Método Analítico - Sintético:** Porque analizamos las opiniones considerando cada una de las causas, para conocer sus principales orígenes y llegar a una conclusión.
- **Método Inductivo – Deductivo:** Para estudiar los problemas con las actividades de la calidad de servicios de los comerciantes deduciendo la hipótesis principal y poder fundamentar la misma.
- **Método Hipotético - Deductivo:** Tomando las hipótesis planteadas en los objetivos, obtener nuevas conclusiones y predicciones empíricas, las que a su vez serán sometidas a verificación.

3.3.2 Método empírico

Como métodos empíricos se utilizaran encuestas para los comerciantes, donde se formula preguntas que ayuden a identificar problemas y se planteen soluciones.

La observación, monitoreo de actividades y medición de las mismas, evaluado el desempeño de los comerciantes y su función en conjunto como una Asociación para determinar las soluciones necesarias.

3.3.4 Técnicas e instrumentos

Aplicación de técnicas primordiales que determinen soluciones y brinden la información necesaria para el proyecto que se desarrolla.

- **La Encuesta:** Ayuda a identificar los problemas y poder plantear alternativas de solución.
- **Entrevistas:** Se utiliza la técnica de la entrevista personal de tipo semi estructurada a los principales dirigentes de la asociación.
- **Observación:** Para determinar la magnitud de cada queja y problema que se están presentando entre los comerciantes.

3.4 Tratamiento estadístico de la información

Una vez obtenida la información necesaria se procederá a tabular cada una de las preguntas empleadas en la encuesta, para presentar los resultados a través de gráficos de pastel y realizar las comparaciones que determinen los resultados.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de la situación actual

En la asociación Mi Lindo Milagro se encuentran inscritos 545 comerciantes que laboran en el Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro y 300 comerciantes que no se encuentran inscritos en la Asociación pero sin embargo son parte del comercio del Corredor Comercial; los cuales se sienten inconformes por la situación que se encuentran ya que no mantienen una relación formal en el desarrollo de sus actividades para con el corredor comercial.

La poca cobertura de personal municipal para la seguridad del Corredor Comercial Mi lindo Milagro es una de las causas principales para que los comerciantes y visitantes del lugar se sientan inseguros al recorrer sus instalaciones.

La desorganización dentro de la estructura limita un menor desarrollo de la actividad comercial ya que tanto para el comerciante así como para el cliente se limita una adecuada exhibición de la mercadería.

Las actividades comerciales se desarrollan de forma empírica por el limitado nivel de conocimiento de los comerciantes que pudieran alcanzar una mayor productividad de sus negocios así como un mayor uso de sus recursos.

En análisis para mejorar el nivel de desarrollo competitivo en el Corredor Comercial Mi lindo Milagro del cantón Milagro provincia del Guayas; se realiza encuesta correspondiente a comerciantes y dirigentes del Corredor Comercial. Luego se mostraran los resultados de manera gráfica y con su análisis correspondiente.

4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectiva

Tomando como muestra a 264 comerciantes del corredor comercial Mi lindo Milagro se realizó la respectiva encuesta para determinar los factores que están generando inconformidad entre los comerciantes de este lugar y dar una solución oportuna.

1.- ¿Cuánto tiempo tiene usted dedicado a esta actividad?

TABLA 5. Antigüedad en actividad comercial

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Menos de 5 años	92	35%
De 5 a 10 años	48	18%
Mayor a 10 años	124	47%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

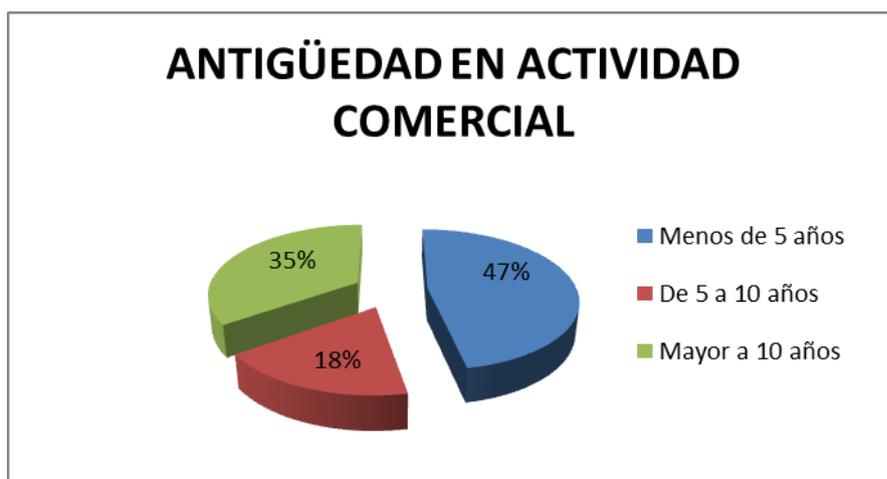


Figura 1: Resultados en porcentajes por Antigüedad en actividad comercial

Análisis: Como podemos observar en los resultados de las preguntas de la encuesta realizada evidenciamos que el 47% de los comerciantes que actualmente labora en el corredor comercial Mi lindo Milagro tienen sus negocios desde mucho antes que se creara este corredor, iniciando sus orígenes de comercio en calles como García Moreno, Miguel Valverde, 12 de Febrero entre otros, y solo un 35% iniciaron su actividad comercial menos de 5 años es decir iniciaron junto al iniciar este proyecto del corredor comercial y tan solo el 18% es de 5 a 10 años.

2.- ¿Cómo inicio esta actividad?

TABLA 6. Inicio de actividad

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Espontaneo	32	12%
Negocio Familiar	124	47%
Necesidad Familiar	108	41%
Otros	0	0%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 2: Resultados en porcentajes por inicio de actividad comercial

Análisis: Evidenciamos que un 47% a iniciado su actividad comercial como negocio familiar y un 41% por necesidad familiar es decir esta actividad comercial es el sustento diario de la familia y solo un 12% a iniciado por su propia iniciativa y superación.

3.- El capital con el cual conformo su negocio tiene un origen por medio de:

TABLA 7. Origen de capital

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Ahorros	104	39%
Créditos de Institución	72	27%
Crédito Familiar	88	33%
Otros	0	0%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

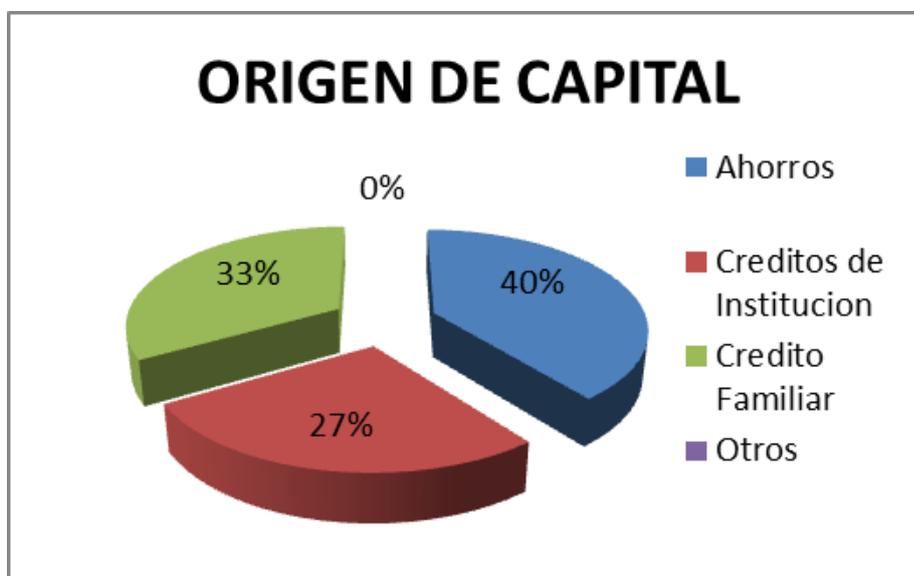


Figura 3: Resultados en porcentajes por Origen de capital

Análisis: Al observar los resultados de esta pregunta podemos darnos cuenta que la gran mayoría representada por un 40% de los comerciantes coinciden de que sus ahorros fueron su motor en el inicio de esta actividad, un 33% ha optado por los

créditos entre familias para no adeudar a instituciones crediticias y solo un 27% ha recurrido a préstamos en diferentes instituciones de créditos.

4.- ¿Que mecanismo le permitió llegar a formar parte del corredor comercial Mi lindo Milagro?

TABLA 8. Mecanismo de ubicación

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Reubicación de comerciantes	228	86%
Afiliación de Asociación	36	14%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

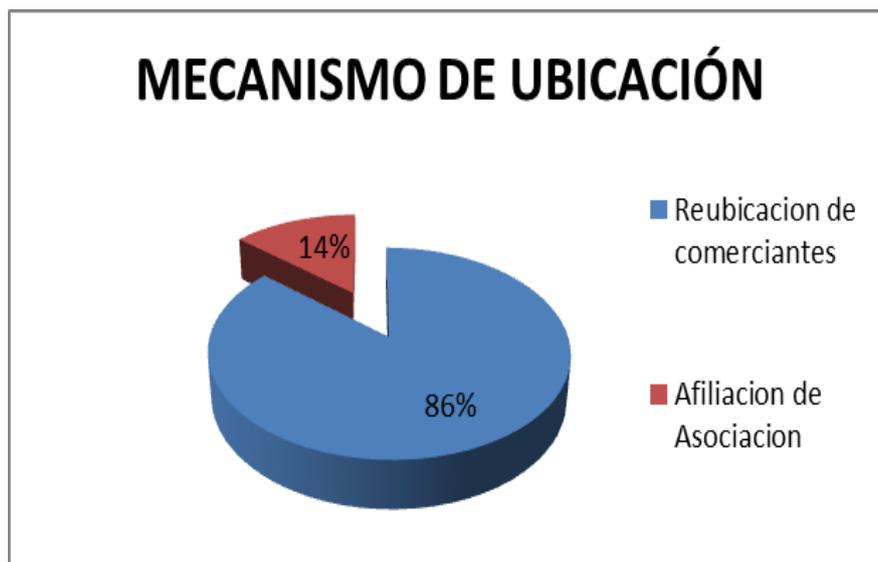


Figura 4: Resultados en porcentajes Mecanismo de ubicación

Análisis: Para conocer cómo llegaron los comerciantes a este corredor, se realizó esta pregunta donde se observa que el 86% de comerciantes fueron incluidos en el proyecto de reubicación denominado y vienen de las distintas calles que se utilizaban en el casco central para comercializar sus productos o mercadería, mientras que el 14% fue luego incluyéndose y formando parte de la asociación que ahí se creó.

5.- ¿Que costos tiene por el uso de las instalaciones?

TABLA 9. Costo de instalaciones

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Menos de \$50	134	51%
Entre \$50 a \$90	50	19%
Más de \$90	46	17%
No tiene costo	34	13%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 5: Resultados en porcentajes costo de instalaciones

Análisis: Las respuestas de los comerciantes en esta pregunta nos llevan a la conclusión de que el 51% de ellos paga menos de \$50 dólares por las instalaciones utilizadas en el corredor, el 19% paga entre \$50 y \$90 dólares, es decir no todos llevan un valor estándar de cancelación.

6.- ¿Cuan seguras son las instalaciones del corredor comercial Mi lindo Milagro?

TABLA 10. Seguridad del corredor Mi lindo Milagro

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Insegura	106	40%
No muy segura	74	28%
Segura	70	27%
Muy segura	14	5%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

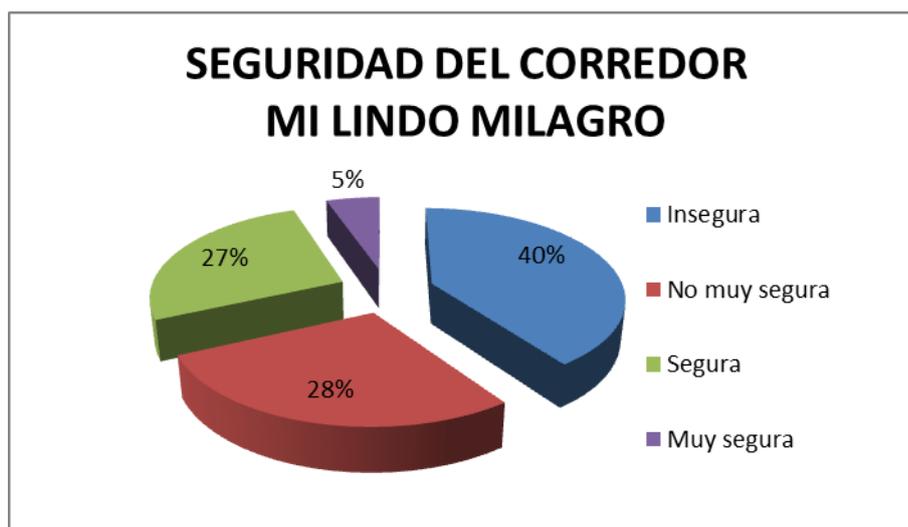


Figura 6: Resultados en porcentajes por Seguridad del corredor comercial

Análisis: La seguridad comercial del corredor es deficiente ya que el 40% de comerciantes coinciden de que no cuentan con la seguridad necesaria para laborar tranquilamente y brindar un mejor servicio a los clientes que los visitan, así como el 28% nos indica que el corredor comercial y sector es muy inseguro, solo un 5% indican que es un lugar muy seguro, y un 27% considera que es un lugar seguro.

7.- En nivel de seguridad ¿Quién tiene mayor riesgo?

TABLA 11. Nivel de riesgo

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
El cliente	40	15%
El comerciante	224	85%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 7: Resultados en porcentajes por Nivel de riesgo

Análisis: Al analizar quien tiene mayor riesgo entre comerciantes y clientes por la inseguridad que se vive en este lugar se evidencia que son los comerciantes quien tiene un porcentaje del 85% y solo el 15% opinan que son los clientes quien tienen más riesgos de seguridad.

8.- ¿Que aportes son necesarios por parte del Gobierno Municipal?

TABLA 12. Aportes de gobierno municipal

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mayor gestión de Obras	230	87%
Inversión para capacitación	34	13%
Otros	0	0%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

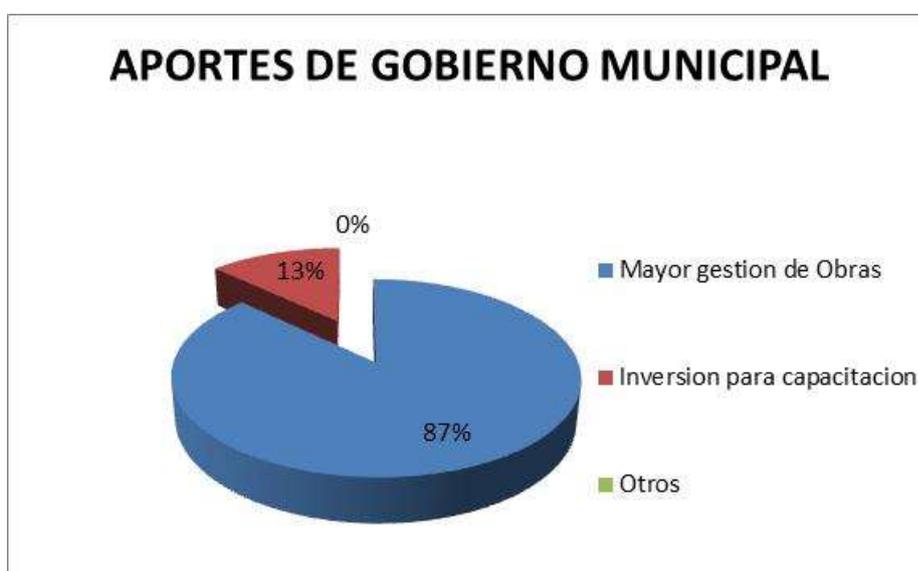


Figura 8: Resultados en porcentajes por Aportes de gobierno municipal

Análisis: Los comerciantes opinan en un 87% que la gestión del gobierno municipal no ha sido suficiente para mejorar las instalaciones que conforman el corredor comercial y solo un 13% opinan que deben recibir capacitación para sobresalir en esta actividad comercial.

9.- ¿Qué características le satisfacen del corredor comercial actualmente?

TABLA 13. Características de satisfacción

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
La distribución de locales	41	16%
La organización entre comerciantes	61	23%
La intervención del Gobierno Municipal	8	3%
La seguridad	21	8%
Otros	133	50%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

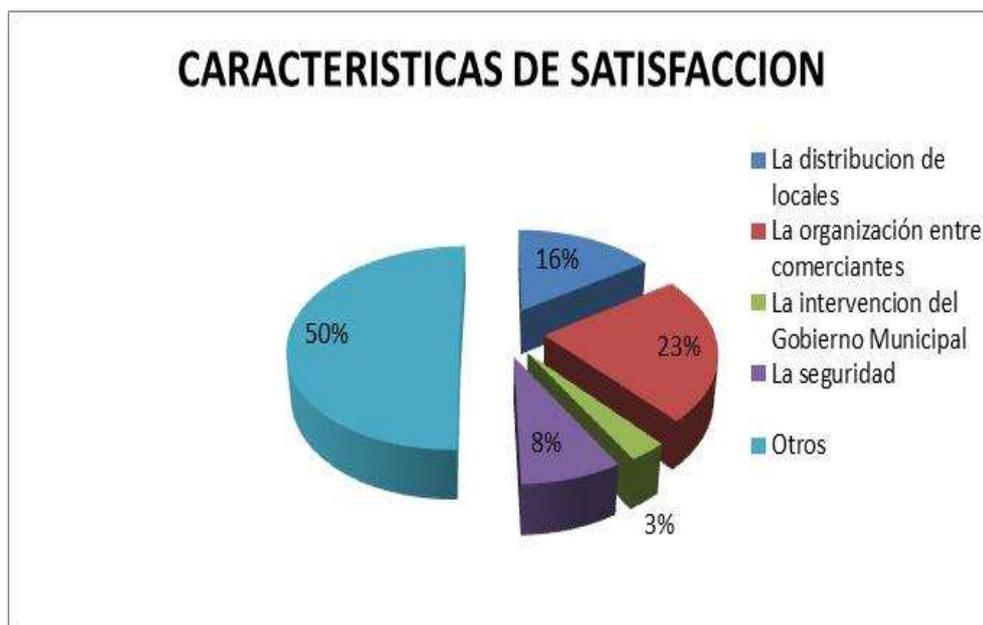


Figura 9: Resultados en porcentajes por Características de satisfacción

Análisis: Al analizar las características de satisfacción de los comerciantes nos damos cuenta de que el 50% de comerciantes se encuentran insatisfechos ya que indican que no hay gestiones que se realicen en pro mejoras del corredor comercial y solo es por intereses propios, el 23% opinan que lo que les satisface es la organización que tienen entre ellos pero esto no se evidencia en todos los bloques, el 3% indican que la intervención del gobierno les a ayudado a mejorar mientras que un 16% cree que la distribución de locales esta correcta, el 8% cree que la seguridad les llena de satisfacción.

10.- ¿Que ofrecimiento no les fue cumplido al ser reubicados?

TABLA 14. Ofrecimientos incumplidos

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Locales amplios	53	20%
Parqueo de motos y tricimotos	43	16%
Baños independientes para la Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro	47	18%
Mantenimiento de locales	35	13%
Creación del nuevo centro comercial	77	29%
Otros	9	3%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 10: Resultados en porcentajes por Ofrecimientos incumplidos

Análisis: Observando los resultados de ofrecimientos no cumplidos evidenciamos que el 29% opina que no se ha cumplido con la creación del nuevo centro comercial que a ellos le ofrecieron, debido a que el nuevo mercado que está siendo construido en la dirección García Moreno y 12 de Febrero no están incluido ellos, así con el 20% opina que no cumplieron con la designación de locales amplios, 18% opinan que los baños independientes para el Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro no ha sido cumplido ya que deben usar los baños del terminal terrestre, el

16% opina que se ha incumplido en la creación del parqueo de motos y tricimotos, el 13% dicen que no se cumplen con los mantenimientos de locales prometido al aceptar la reubicación, y solo el 4% opina que entre las obras incumplidas esta la creación de alcantarillado y la restructuración de locales que les permita tener mayor espacio tanto para los comerciantes como para los clientes que constantemente les visitan y tienen que estar en un pasillo estrecho sin permitirles una mejor visibilidad de la mercadería exhibida.

11.- ¿Cuáles son sus fuentes de financiamiento actual?

TABLA 15. Fuente de financiamiento actual

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Ahorros	78	30%
Créditos de institución	54	20%
Créditos Familiares	82	31%
Créditos Proveedores	50	19%
Otros	0	0%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 11: Resultados en porcentajes por Fuentes de financiamiento actual

Análisis: Observando esta figura podemos darnos cuenta que en la actualidad la fuente de financiamiento es por medio de créditos de familiares representada por un 31%, seguido de los ahorros propios de cada comerciante el cual representa un

30%, mientras que un 19% se financian de créditos a través de los proveedores, y un 20% realiza créditos en instituciones que ofrecen créditos a los microempresarios.

12.- ¿Usted conoce los requisitos necesarios para tener crédito en instituciones de financiamiento (bancos, cooperativas)?

TABLA 16. Nivel de conocimiento

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mucho	88	33%
Poco	116	44%
Nada	60	23%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

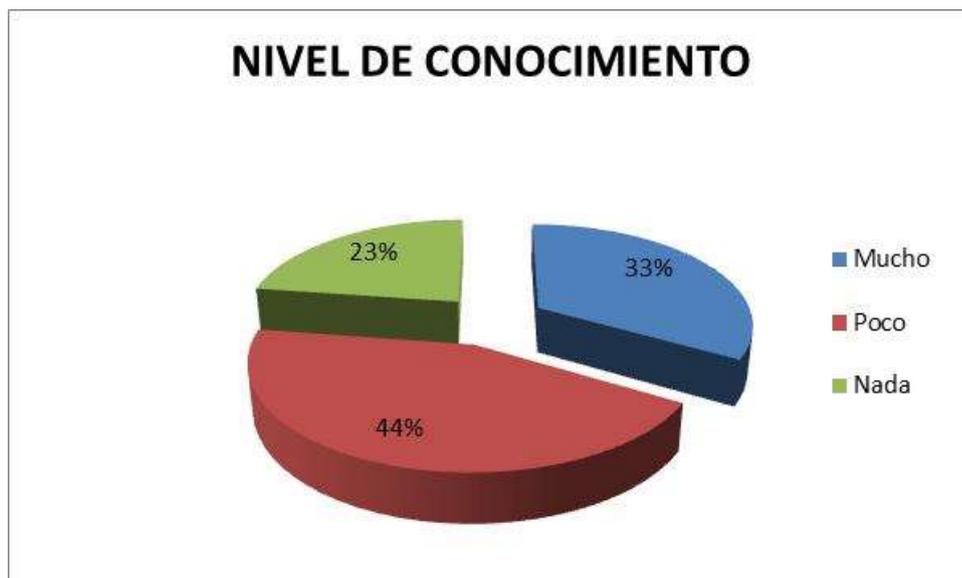


Figura 12: Resultados en porcentajes por Nivel de conocimiento

Análisis: Para determinar el nivel de conocimiento de los requisitos que se solicitan al aplicar un crédito para incrementar las inversiones y promover el desarrollo comercial se evidencio que el 44% de los comerciantes tiene poco conocimiento es por eso que no aplican a créditos de instituciones y prefieren los créditos entre familiares, el 33% de estos comerciantes conoce los requisitos y son los que constantemente han realizado créditos no solo para el negocio sino personalmente,

tan solo el 23% no sabe cuáles son los requisitos necesarios para aplicar a un microcrédito.

13.- ¿Conoce usted que es un Microcrédito?

TABLA 17. Nivel de conocimiento de microcréditos

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	144	55%
No	120	45%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

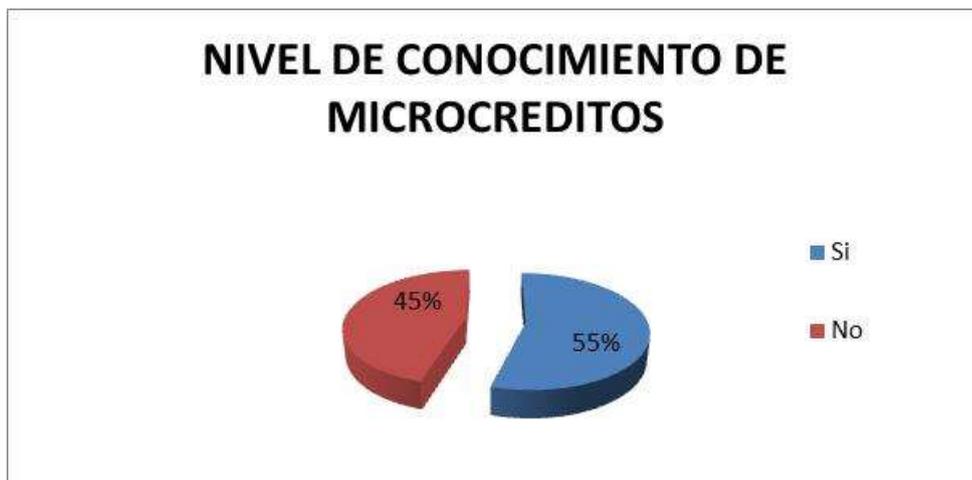


Figura 13: Resultados en porcentajes por Nivel de conocimiento de microcréditos.

Análisis: Se evidencia una inconsistencia en las respuestas de los comerciantes ya que indican no saber los requisitos para la aplicación de un crédito pero si conocen que es un microcrédito el cual está representado por un 55%, y un 45% dicen no conocer que es un microcrédito.

14.- ¿Que lo limita para obtener crédito en instituciones formales?

TABLA 18. Limitación para créditos

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
El no cumplir con los requisitos	76	29%
Poco conocimiento de instituciones de créditos	72	27%
Las altas tasas de interés	96	36%
Otros	20	8%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

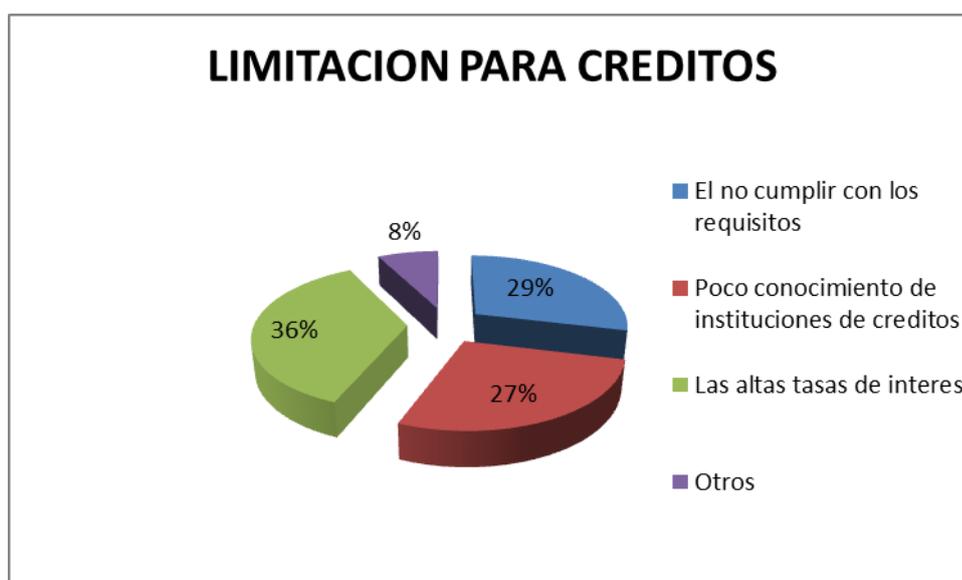


Figura 14: Resultados en porcentajes por Limitación para créditos

Análisis: Revisando cuales son las limitaciones que tienen los comerciantes al momento de aplicar a créditos en diferentes instituciones bancarias y cooperativas de créditos se evidencia que el 36% de ellos son limitados a realizar estos créditos por las altas tasas de interés seguido por un 29% que indica ser por el no poder cumplir con el sin número de requisitos que estas instituciones solicitan al momento de realizar créditos, mientras que el 27% nos dan a conocer que no tienen gran conocimiento de instituciones que les faciliten microcréditos, y tan solo el 8% dice que es por la falta de tiempo, por problemas de que están en central de riesgo, etc.

15.- ¿Cuál es la diferencia entre el cobro de una tasa mensual y una tasa anual?

TABLA 19. Conocimiento en diferencia de tasas

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Los pagos varían mes a mes	96	36%
Los pagos son fijos	44	17%
Ambas alternativas	28	11%
No tiene conocimiento	96	36%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

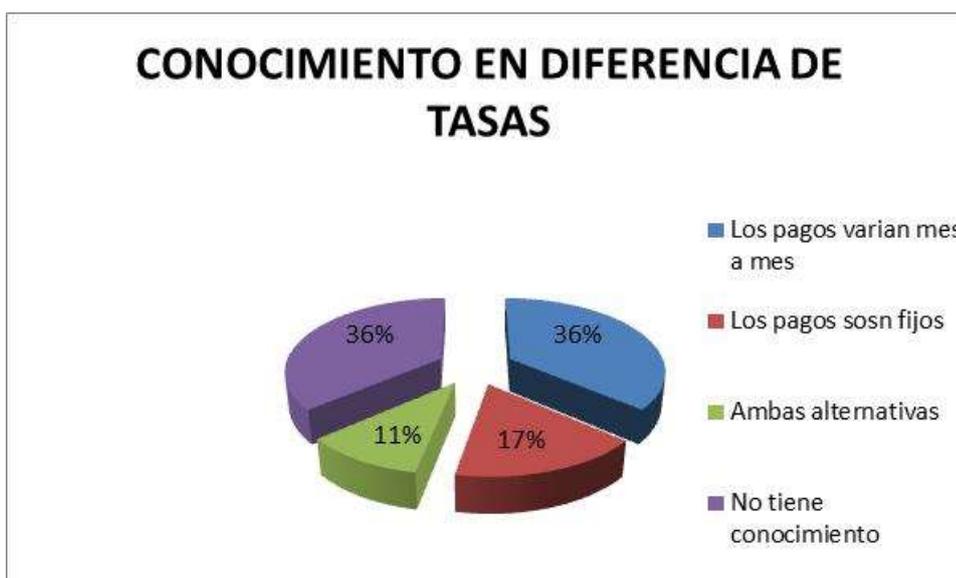


Figura 15: Resultados en porcentajes Conocimiento en diferencia de tasas

Análisis: Se evidencia en los resultados el 36% de los comerciantes no tiene conocimiento alguno sobre la diferencia entre tasas mensual y tasa anual, mientras que el 36% restante indica que son tasas donde los pagos varían mes a mes, un 17% que son pagos fijos y solo un 11% indica que son ambas alternativas, por lo que se determina que a estos comerciantes les hace falta una capacitación sobre

microcréditos y dar a conocer las tasas de interés que se ofrecen en las diferentes entidades bancarias o cooperativas de créditos.

16.- ¿Que costos tiene actualmente para usted el capital?

TABLA 20. Costo del capital

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tasa mensual	186	70%
Tasa trimestral	22	8%
Tasa semestral	10	4%
Tasa anual	46	17%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

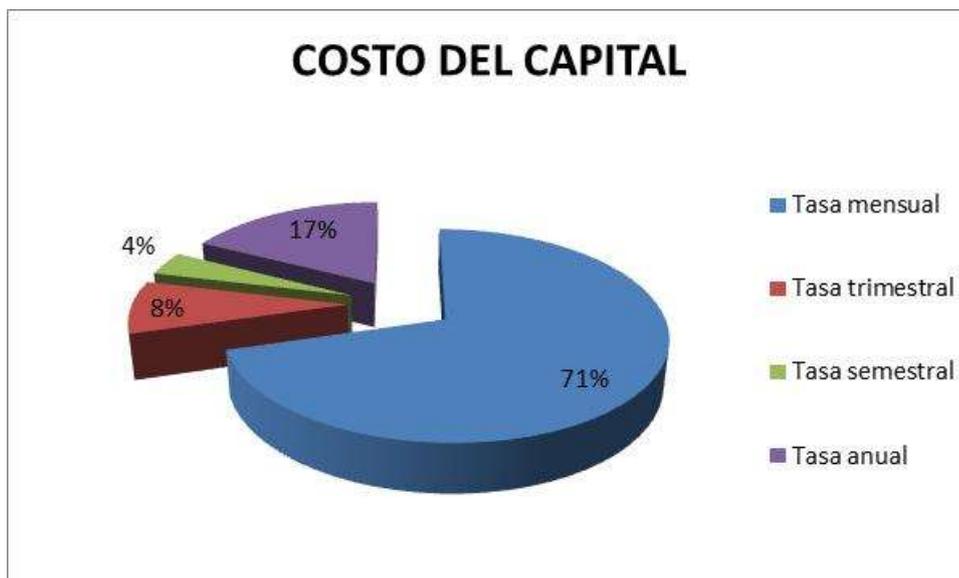


Figura 16: Resultados en porcentajes costo de capital

Análisis: Observando la figura se puede ver que el 71% de los comerciantes opinan que su costo de capital es mensualmente, ya que sus inversiones van mes a mes

mientras que el 17% indica que su costo es anual y el 8% indica que es trimestral y solo un 4% tiene un costo semestral.

17.- ¿Conoce usted cual es la tasa de interés que le cobrarían las instituciones formales?

TABLA 21. Conocimiento de tasas de interés

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	60	23%
No	204	77%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

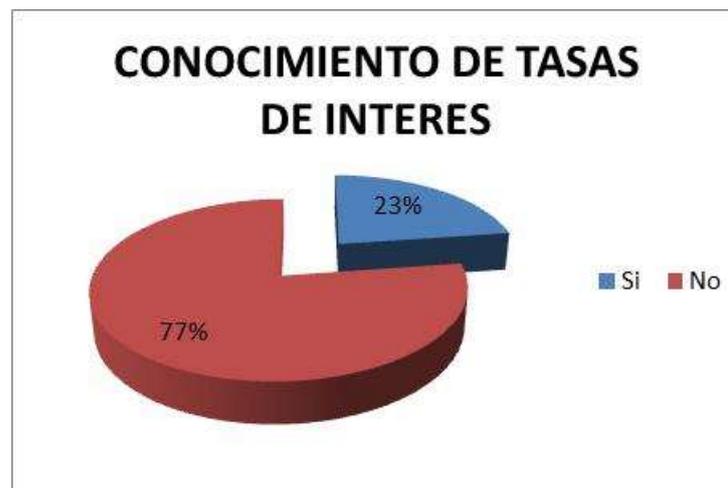


Figura 17: Resultados en porcentajes Conocimiento de tasas de interés

Análisis: Como se indicaba anteriormente se evidencia el desconocimiento de los comerciantes para la aplicación de los microcréditos una herramienta para solventar gastos e invertir en sus negocios, una vez más el 77% de estos comerciantes no tiene conocimientos de las tasas de interés que se ofrecen para realizar créditos a microempresarios, mientras que una minoría representada por el 23% si conoce las tasas de interés que se manejan en la banca y cooperativas de ahorro y crédito.

18.- Considera usted que una tasa promedio del 28% anual implica un costo:

TABLA 22. Consideración de tasa promedio

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Bajo	28	11%
Razonable	64	24%
Alto	172	65%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 18: Resultados en porcentajes Consideración de tasa promedio

Análisis: Los resultados nos muestran que para los comerciantes del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro les resulta una tasa de interés alta esta respuesta está representada por un 65% de los comerciantes, para el 24% de ellos les resulta que es una tasa de interés razonable y solo al 11% indica que es una tasa de interés baja y asequible.

19.- ¿Cree usted que existen situaciones que afectan el normal desarrollo de su actividad comercial por falta de una gestión administrativa del corredor? Si su respuesta es Si indique el motivo:

TABLA 23. *Afectación a situación comercial*

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	172	65%
No	92	35%
TOTAL	264	100%

Fuente: *Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro*

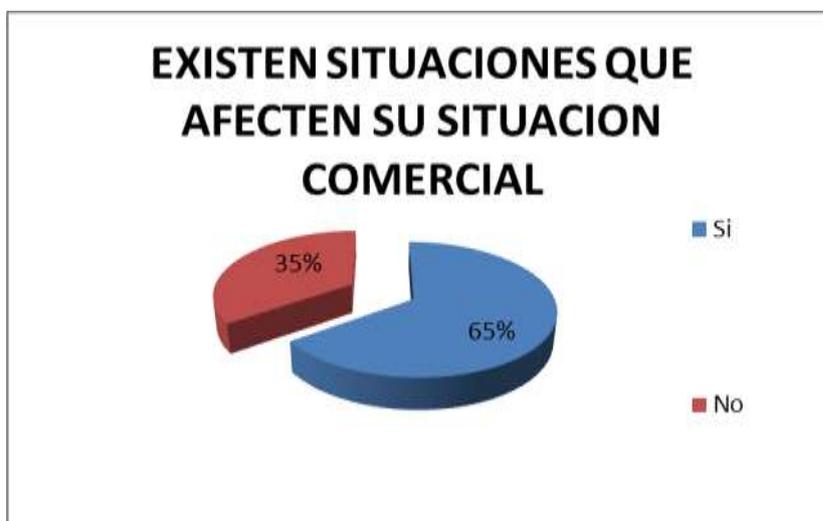


Figura 19: *Resultados en porcentajes por Afectación a situación comercial*

Análisis: Se evidencia que el 65% de los comerciantes indican que si existen situaciones que les afecta ya que no cuentan con un administrador que se preocupe por el bienestar de todos ellos, e indican que aunque hay un presidente de asociación que los representa no siempre sabe poner el orden, ya que existen muchos comerciantes que les perjudican dando a precios sumamente más baratos perjudicando así los demás negocios, un factor importante que les afecta es la mala distribución de locales y el reducido espacio, tan solo el 35% de estos comerciantes han indicado que no existe ninguna situación que los afecte directamente.

20.- ¿Cómo identifica usted a un cliente?

TABLA 24. Identificación de clientes

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Por la frecuencia de visitas	124	47%
Porque observa los artículos en ventas	140	53%
Otros	0	0%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 20: Resultados en porcentajes por Identificación de clientes

Análisis: El 53% de comerciantes que representan a la mayoría de ellos identifican a sus clientes por que van observando los artículos exhibidos para la venta es ahí cuando el comerciante ofrece su mercadería a estos potenciales compradores, otro porcentaje de estos comerciantes indican que identifican sus clientes por la frecuencia de las visitas estando representada por un 47% de comerciantes del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro.

21.- ¿Qué porcentaje de sus clientes efectúan más de una segunda compra?

TABLA 25. Porcentaje de ventas

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Menos del 5%	178	67%
Entre el 5% al 15%	46	17%
Del 15% al30%	18	7%
Más del 30%	22	8%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro



Figura 21: Resultados en porcentajes por porcentajes de ventas reiterativas

Análisis: Las ventas reiterativas a clientes están representada su gran mayoría en menos del 5% según la opinión del 67% de los comerciantes, mientras que el 18% dice estar representado entre el 5% al 15%, sin desentender que el 8% de comerciantes opinan que esas ventas reiterativas están representadas en más del 30%, y tan solo el 7% dicen estar representadas entre el 15% al 30%, lo que nos da a conocer que ciertos comerciantes tienen más acogida que otros entonces aquí que está sucediendo, cual es la causa para que los clientes no vuelvan a realizar una nueva compra en el Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro.

22.- ¿Cómo lo identifican a usted sus clientes?

TABLA 26. Identificación de locales

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Por el nombre del local	12	5%
Por la ubicación del local	164	62%
Por nombre del propietario	88	33%
Otros	0	0%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

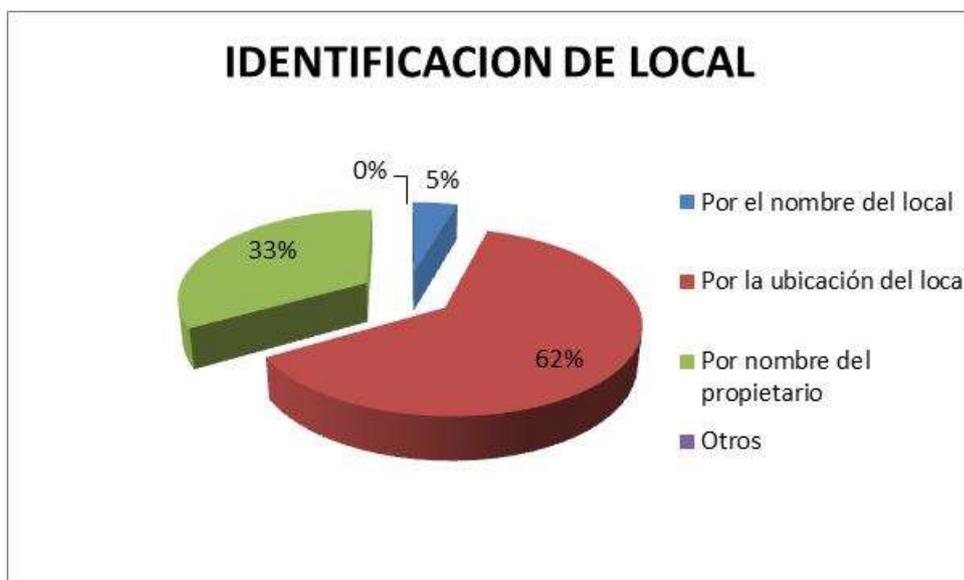


Figura 22: Resultados en porcentajes por Identificación de locales

Análisis: Según nos muestran los resultados el 62% de los comerciantes opinan que los clientes los identifican por la ubicación de los locales mientras que el 33% de ellos indican que es por el nombre del propietario, y tan solo el 5% es localizado o identificado por su nombre en el local. Podemos llegar a la conclusión de que la mayor parte de los locales no cuentan con un nombre de local por lo que no son reconocidos inmediatamente.

23.- ¿Tiene clientela antigua?

TABLA 27. Clientela antigua

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Más de 70%	36	14%
Entre 50% al 69%	20	8%
En menos de un 50%	208	79%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

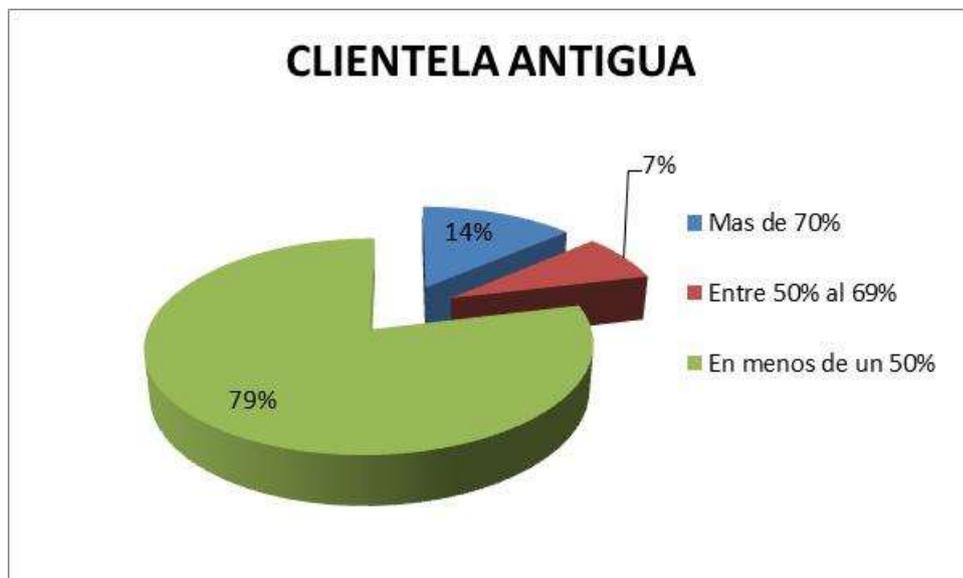


Figura 23: Resultados en porcentajes por clientela antigua

Análisis: Observando la figura en porcentajes se evidencia que el 79% de comerciantes opinan que mantiene su clientela antigua en menos del 50%, mientras que un 14% de ellos opinan que su clientela antigua está representada por más del 70% ,siendo un 7% de estos comerciantes que opinan que la clientela antigua se representa entre el 50% al 69%.

24.- ¿Cuáles son las fechas de mayor movimiento comercial?

TABLA 28. Mayor movimiento comercial

PARAMETROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Temporada escolar	40	15%
Temporada Playera	24	9%
Temporada Navideña	84	32%
Temporada de Fin de año	102	39%
Otros	14	5%
TOTAL	264	100%

Fuente: Encuesta a los comerciantes de Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro

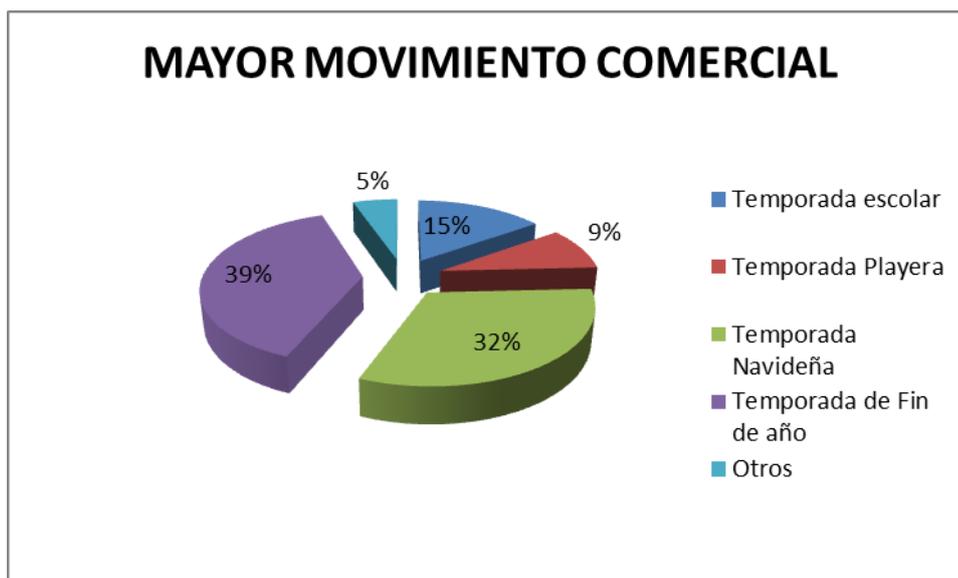


Figura 24: Resultados en porcentajes por mayor movimiento comercial

Análisis: Las fechas de mayor comercio y donde obtienen sus mayores ganancias está representada en un 39% por la temporada de fin de año, seguida por un 32% la temporada navideña, la temporada escolar es representada por un 15% mientras que un 9% opina que es la temporada playera, y solo un 5% de ellos opinan que son otras temporadas como la del día de San Valentín, día del niño, el día de la madre y del padre, día de difuntos, entre otros.

4.3 Resultados

Para poder tener una mejor perspectiva de la situación del Corredor Comercial Mi Lindo Milagro, hemos procedido a la entrevista de las personas a cargo de la administración y de la presidencia de la Asociación que los representan, siendo ellos las personas que tienen mayor grado de conocimiento de la situación actual.

Entrevista al Presidente de la Asociación Mi lindo Milagro Sr. Mera Rendón Johnny Alberto

- 1. ¿Cuáles son los problemas que usted cree que se generan actualmente por la falta de intervención del gobierno municipal en el Corredor Comercial Mi lindo Milagro?**

Los problemas en general para todos los comerciantes, es la falta de parqueo para las motos y nosotros los mismos comerciantes que no sabemos ser ordenados por lo que en los espacios de los corredores que son para los usuarios o visitantes sacamos la mercadería muy afuera y no dejamos espacio para que los compradores caminen libremente.

- 2. ¿En que incide la falta de conocimiento de los comerciantes en técnicas de ventas y servicio al cliente para invertir en los negocios y generar mejor rentabilidad?**

Para los comerciantes nuevos incide bastante porque ellos nunca han tenido negocio en el centro y como comerciantes nuevos no tienen clientela por eso no venden y no pueden invertir porque las mercaderías no tienen salida ya que no la venden rápido.

- 3. ¿Por qué cree usted que se presentan inconvenientes al momento de realizar las ventas en los locales comerciales?**

Los comerciantes que tienen más años de experiencia no presentan ningún inconveniente ya que tienen su clientela fija en cambio los nuevos comerciantes si presentan problemas ya que no tienen conocimiento para las ventas y como tratar a los compradores.

- 4. ¿Cree usted que existe poco interés por parte de los administradores o dirigentes para implementar un plan de gestión que apoye a las actividades que permitan desarrollar un sistema rentable para los comerciantes?**

La administración hace todo lo posible para que los comerciantes se sientan bien y ayudar en lo mejor posible en conjunto con los dirigentes de trabajo en la necesidad de mejorar el corredor como sembrando árboles, poniendo tachos para la basura teniendo una mejor imagen para que las personas vengan a comprar con mejor comodidad que en el centro como lo era antes.

- 5. ¿Qué genera la baja rentabilidad de los negocios ubicados en el centro Corredor Mi lindo Milagro?**

Ciertos comerciantes se encuentran mal ubicados no están en sitios estratégicos bien ubicados y no salen a laborar todos los días eso genera que la gente no los conozcan y al momento de comprar busquen a las personas que si laboran todos los días.

- 6. En cuestión de seguridad: ¿Cómo se sienten respaldados por la policía municipal?**

En la actualidad se cuenta con un UPC frente a la Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro y se mantiene comunicación con el coronel de la Policía por lo cual ahora nos sentimos más seguros.

ANALISIS PERSONAL

Analizando las respuestas de la persona entrevistada podemos llegar a las siguientes conclusiones:

Pregunta 1: Uno de los problemas que se presenta es la falta de parqueo para los visitantes, también los comerciantes admiten ser los autores del desorden al no dejar espacio suficiente en los corredores para que los compradores puedan transitar con una mejor comodidad.

Pregunta 2: Existen personas que se aventuran a poner un negocio sin tener conocimiento previo de la situación y del lugar donde van a realizar sus ventas y sin saber cómo llegar a los compradores, disminuyendo las posibilidades de una venta efectiva.

Pregunta 3: La falta de experiencia genera inconvenientes al momento de realizar las ventas y entre comerciantes se evidencia que los comerciantes antiguos tienen mejor manejo de la situación ante los compradores.

Pregunta 4: La administración del Corredor comercial se preocupa por el mejoramiento de la imagen se evidencia que esa es su prioridad dejando de lado un punto muy importante como lo es la capacitación constante de comerciantes tanto los que ya pertenecían a la asociación como los que recién se están integrando para que juntos puedan crear un modelo comercial en el Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro.

Pregunta 5: La mala distribución de los locales y la falta de compromiso de los comerciantes provoca la baja rentabilidad del negocio no solo para los comerciantes que no abren sus locales sino como imagen al Corredor comercial.

Pregunta 6: La seguridad entre comerciantes y compradores que visitan el Corredor Comercial ha mejorado gracias a la creación del UPC de la policía y junto a los policías municipales se espera cubrir las necesidades generadas en cuestión de la seguridad.

4.4 Verificación de las hipótesis

Para la verificación de las hipótesis se procedió a realizar una encuesta entre los comerciantes para evaluar su situación actual.

Tabla 29, Verificación de Hipótesis

HIPOTESIS	VERIFICACION
La falta de intervención del gobierno municipal de la ciudad de Milagro, provincia del guayas, está provocando que la infraestructura del Corredor Comercial Popular Provisional Mi Lindo Milagro se encuentre obsoleta.	Por medio de las encuestas realizadas en el centro comercial Mi Lindo Milagro se pudo verificar que el 87% de los comerciantes quieren que la municipalidad realice mayor gestión en obras como la nueva restructuración del corredor comercial. Se evidencia en la pregunta 8 de la encuesta.
La falta de inversión para incrementar las ventas se ve afectado por el desconocimiento de cómo acceder a micro créditos.	En la pregunta 12 de la encuesta se verifico que el 44% conoce muy poco sobre los requisitos para acceder a microcréditos, mientras que en la pregunta 13 el 55% señalan que si conocen que es un microcréditos y con la pregunta 14 se determinar cuáles son sus limitaciones para acceder a un microcrédito obteniendo un resultado del 36% de los encuestados por las altas tasas de interés.
La poca cobertura de personal de policías municipales genera la disminución del control de las instalaciones del Corredor Comercial Popular Provisional Mi Lindo Milagro por la falta de coordinación de la policía municipal, dando como imagen un lugar inseguro y de difícil accesibilidad.	Para verificar esta hipótesis se preguntó cuan segura son las instalaciones del corredor comercial obteniendo como respuesta en un 40% que son inseguras por lo cual el 85% de comerciantes opinan en la pregunta 7 de quien tiene mayor riesgo representados con un 85% que son ellos quienes tienen riesgos por la poca seguridad que se les brinda.
Por la descoordinación de actividades, malos procesos administrativos se reflejan en la falta de gestión para mejorar la infraestructura.	En la pregunta 19 de la encuesta los comerciantes opinan en un 65% que existe falta de administrador ya que la administración del corredor está a manos del administrador del terminal terrestre y quien los representa es el presidente de la asociación peros que no se hace ninguna gestión en beneficio de todos los comerciantes y solo es los que tienen preferencias o simpatía con ellos.
Bajo rendimiento de trabajo por falta de conocimiento de técnicas de ventas, marketing y comunicación efectiva.	Al analizar las preguntas 20 a la 24 podemos determinar que un 53% de ellos piensan que se identifican a posibles clientes porque están observando los artículos, siendo identificados por la ubicación del local lo cual indica que no llevan ninguna técnica ya que no tienen nombres visibles sus locales.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 Tema

Desarrollar un plan de gestión para mejorar la administración del corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro contribuyendo en la imagen del cantón Milagro.

5.2. Fundamentación

Esta propuesta del plan de gestión se fundamenta en cómo mejorar la calidad y el desarrollo competitivo de la Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro Mi lindo Milagro junto a los comerciantes que la conforman.

Desarrollar actividades de control y dar solución a los problemas e incidentes que se presentan, evitando la inseguridad y la inconformidad entre comerciantes, mejorando la imagen del corredor comercial.

Gestionar obras junto al municipio que le permita realizar las adecuaciones necesarias en la infraestructura de los predios del corredor comercial Mi lindo Milagro, para esto se debe contar con un grupo de comerciantes capacitados y que estén conscientes del trabajo en conjunto con la municipalidad para que tanto los comerciantes, dirigentes de la asociación de comerciantes y la municipalidad se comprometan a mantener un clima de bienestar social mejorando su calidad de vida. Al contar con este plan de gestión como soporte permitirá mejorar los procesos de administración, a través de actividades planteadas que serán controladas por cada comerciante de si están cumpliéndose o no dando lugar al corredor comercial como un lugar seguro, organizado y reconocido por su nivel de servicio.

5.3. Justificación de la propuesta

Luego de analizar las respuestas de la encuesta se pudo determinar que la mayoría de comerciantes del Corredor comercial Mi lindo Milagro opina que es importante seguir un plan de gestión donde se determine diversas actividades que les permita obtener un desarrollo competitivo del comercio.

Ya que en la actualidad pese a tener un representante este no ha gestionado actividades que vayan en mejoras para todos los comerciantes por igual, sin ni siquiera gestionar la seguridad con los municipales o gestionando la mejora de las necesidades que mantienen los comerciantes de corredor comercial Mi lindo Milagro.

Los comerciantes se sienten afectados ya que la gestión de obras y mejoras no se han hecho sentir por lo cual necesitan ellos por sus propios medios mejorar y gestionar las obras manteniendo comunicación con la municipalidad y representantes de la asociación.

5.4 Objetivos de la propuesta

5.4.1 Objetivos Generales

Establecer actividades que permitan el progreso y capacitación de cada comerciante dando lugar a un desarrollo competitivo y mejorar las ventas de los comerciantes del corredor comercial Mi Lindo Milagro ejecutándose en la práctica.

5.4.2. Objetivos Específicos

- Capacitar a los comerciantes en materia de ventas y marketing.
- Mejorar la administración del centro comercial Mi lindo Milagro
- Establecer responsabilidades y lineamientos básicos a cumplir para la mejora de todos los comerciantes.
- Supervisar y coordinar las funciones de la asociación Mi lindo Milagro.
- Coordinar la interacción de la policía municipal con los guardias privados e incluso con la policía nacional para brindar mayor seguridad tanto a comerciantes y clientes.

5.5. Ubicación

El corredor comercial más conocido como Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro Mi lindo Milagro para quienes se desarrollara e plan de gestión, propuesto en este proyecto se encuentra ubicado en la ciudad de Milagro, provincia del Guayas en las calles Azogues y av. 17 de Septiembre, beneficiando a la comunidad de comerciantes de este lugar.

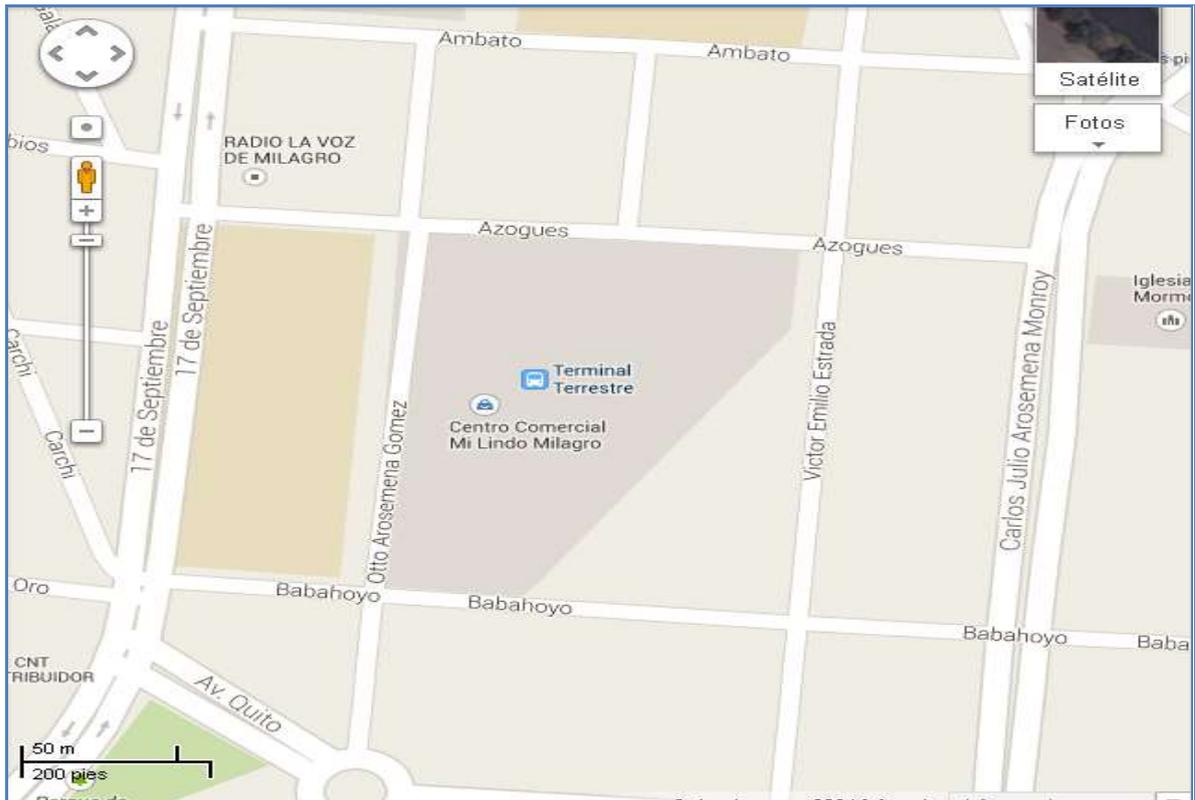


Figura 25: Ubicación del Corredor Comercial Mi lindo Milagro

Fuente: Google Maps

Actualmente el corredor comercial está ubicado dentro de los predios del terminal terrestre Milagro, la comunidad de comerciantes se dedica a diversas actividades donde se encontraran locales de comida, calzado, prendas de vestir, ventas de loterías, relojerías, juguetería, papelería, gabinete de bellezas, cd's, entre otros.

5.6. Factibilidad

La propuesta de este proyecto es de fácil aplicación, al desarrollar el plan de gestión y cumpliendo con cada una de las actividades que se determinen facilitara los procesos diarios mejorando la calidad de vida de los comerciantes y mejorando el desarrollo competitivo en el sector comercial.

El desarrollo de este plan es factible desde los siguientes aspectos:

Operativo.- Ya que cuenta con el apoyo del presidente de la asociación de comerciantes Mi lindo Milagro, y de cada uno de los comerciantes, quienes recibirán la capacitación necesaria para implementar técnicas de ventas y marketing por medio de un convenio con la Universidad Estatal de Milagro.

Económico.- El Gobierno Municipal cuenta con el presupuesto de pro mejoras y creación de obras por un monto que ellos manejan en el área financiera este valor depende de las obras y beneficios que obtendrán al ejecutar obras en la comunidad. Por medio de las gestiones y conversaciones entre los representantes de los comerciantes y el gobierno municipal se puede considerar gestionar obras que mejoren la imagen del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro.

La inversión debe ser relacionada con el costo y beneficio que justificara la inversión en el Plan de gestión para el desarrollo competitivo de los comerciantes del sector.

Entre los beneficios del plan de gestión están:

- Mejorar la seguridad del lugar donde clientes y comerciantes cuenten con un ambiente óptimo.
- Mejorar el nivel de ventas por medio de la capacitación constante.
- Modernizar la infraestructura del corredor comercial con el apoyo de la municipalidad.

Los beneficiarios de este proyecto serán todos los comerciantes del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro.

Técnico.- La ejecución del plan de gestión lograra que se gestione el vínculo con el gobierno municipal para juntos aportar en beneficios de la comunidad de comerciantes del Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro, así como el convenio con la Universidad Estatal de Milagro para recibir la capacitación que les permita mejorar sus niveles de ventas.

5.7. Descripción de la propuesta

Esta propuesta se desarrollara en el centro comercial Mi lindo Milagro beneficiando a cada comerciante que labora actualmente en este lugar, el manejo de este plan de gestión permitirá el desarrollo competitivo del lugar y mejorara la calidad de servicio.

Desarrollo de la propuesta

1.- Manejo administrativo

Las funciones administrativas son parte de cultura general hoy en día, pero la pregunta que salta es la razón por la cuales son aplicadas o incluso quienes las usan las efectúan de forma parcial. Las limitaciones en la mente de un comerciante que se considera a sí mismo con experiencia (empírico) limita el tratar de fijar un concepto en su mente si no lo considera como válido en la práctica, por tal razón nuestra propuesta pasa del concepto a un ejercicio práctico que transforme un enunciado a una forma de manejar los negocios.

Planeación.- Es la fijación de los objetivos del negocio, pero desde un punto de vista prácticos (que persigue el comerciante realmente: lograr un mejor desarrollo de su familiar y generar un patrimonio real) y luego definir el mejor camino para llegar al objetivo, esto se tiene que basar en las mejores competencia de la persona para que generen una ventaja competitiva.

- Definir cómo se desarrolla una marca propia que los identifique sobre la competencia.
- Definir la necesidad a satisfacer.

Organización.- Definir estructura que permita el desarrollo del negocio pero con una consideración practica de tener más de un uso y beneficio o incluso una capacidad de realización.

- Con que espacio físico se debería contar.
- Qué tipo de mostradores son los ideales.
- Ubicación ideal del local.

Integración.- Adquirir en físico los recursos y que estos cumplan con las características definidas.

- Adquirir los equipos
- Alquilar o comprar el local adecuado.

Dirección.- Es el proceso continuo de toma de decisiones, el cual tiene que tener claro que es la inversión de recursos, el destino que se da al dinero lo cambia de inversión a gasto.

- Designación de una persona responsable para llevar el control de la inversión y los gastos que se generen. (Tesorero)

Control.- Confirmación de todos los pasos se cumplan para luego mejorar ya que existen dos factores básicos: el cliente y la competencia.

- Evaluación interna entre comerciantes
- Evaluación externa con los clientes

2. Manejo Practico del Punto de equilibrio.- Por medio de un análisis simple entregar un concepto practico sobre el punto de equilibrio del negocio para que este sea la primera meta a conseguir por parte del comerciante y a partir de esta consecución general una rentabilidad real al incrementar el efecto de la contribución marginal que pasa en un inicio de cubrir el costo fijo a ser un margen real de rentabilidad para el negocio.

Ejemplo: Como determinar cuántas son la unidades vendidas necesarias para que el negocio comience a generar rentabilidad, para el pequeño comerciante el no tener definido su PE es manejar sus negocios a ciegas, es necesario que aprenda a entender el concepto de margen de contribución pero en un lenguaje más sencillo y práctico.

$$q = \frac{CF}{p - c}$$

Tabla 30. Simbología Punto de equilibrio

q Punto de Equilibrio
CF Costos Fijos
p precio
c cantidad

3. Manejo de costos.-La mayoría de microempresas fracasan resultado de no tener un adecuado manejo de costos, dando una mayor importancia al costo variable el cual ellos lo identifican como el precio de compra al proveedor y simplemente le suman un margen para llegar a establecer el precio para el consumidor final. Todo esto sin llegar a entender que de no identificar la necesidad de prorratear el costo fijo por medio de un mayor uso de sus instalaciones.

Ejemplo: Muchos negocios se dedican únicamente a tratar de exigir y lograr una reducción en el precio proveedor (costo variable) pero le dan poca o ninguna importancia al costo que nunca podrán disminuir que es el costo fijo (alquiler, sueldos administrativos, planillas de luz, etc.)

Para el análisis de los costos variables se parte de los valores unitarios para llegar a los valores totales, en los costos fijos el proceso es inverso, se parte de los costos fijos totales para llegar a los costos fijos unitarios.

$$CF=CFT/Cantidad$$

$$CV= CVU * Cantidad$$

Tabla 31. Simbología manejo de costos

CF Costos Fijos
CV Costos Variables
CFT Costos Fijos Totales
CVU Costos Variables Unitario

5.7.1 Actividades

TABLA 32. Cronograma de actividades

CRONOGRAMA																									
ACTIVIDADES	MESES																								
	NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO								
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4					
1. MANEJO ADMINISTRATIVO																									
1.1 Planeacion																									
1.1.1 Definir como se desarrollara una marca que los identifiquen sobre la competencia	■	■	■																						
1.1.2 Definir la necesidad a satisfacer				■	■	■																			
1.2 Organización																									
1.2.1 Con que espacio físico debería contar								■	■	■															
1.2.2 Que tipo de mostradores son los ideales									■																
1.2.3 Ubicación Ideal del local										■															
1.3 Integración																									
1.3.1 Adquirir los equipos												■	■	■											
1.3.2 Alquilar o comprar el local adecuado													■												
1.4 Dirección																									
1.4.1 Designación de una persona responsable para llevar el control de la inversión y los gastos que se generen														■	■										
1.5 Control																									
1.5.1 Evaluación interna entre comerciantes																■									
1.5.2 evaluación externa con los clientes																	■	■	■						

Elaborado por: Jenniffer Mindiolaza

5.7.2 Recursos, Análisis Financieros

Este proyecto está realizado por mi persona Jenniffer Mindiolaza se ha recibido el apoyo de las siguientes personas:

Sr. Johnny Mera, presidente de la asociación de comerciantes Mi lindo Milagro

Sr. Pedro Albán Vinueza, director de Higiene y servicios públicos de la municipalidad

Jessica Ramos, Secretaria de la municipalidad de Milagro

5.7.2.1 Análisis Financieros

TABLA 33. *Inventario de materiales*

ARTICULOS PARA LA CAPACITACION			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	MATERIAL DIDACTICO	45	45
1000	ESFEROS	0,3	300
1000	CARPETAS	0,25	250
50	CD'S	1	50
2	PEN DRIVER	15	30
1	LAPTO	600	600
1	IMPRESORA	150	150
1	PROYECTOR	150	150
850	REFRIGERIOS	1	850
TOTAL DE COSTO DE CAPACITACION			2425

Elaborador por: Jenniffer Mindiolaza

5.7.3 Impacto

Los beneficios que se obtendrán al aplicar esta propuesta es la capacitación de los comerciantes, mejoramiento de la imagen del corredor comercial Mi lindo Milagro, disminución de la inseguridad en este sector, mejor control de mercadería y orden en los corredores, interacción de los comerciantes con la máxima autoridad de la municipalidad de San Francisco de Milagro, entre otros.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El corredor comercial Mi lindo Milagro fue creado con el fin de desocupar las vías principales del casco comercial y formar un centro de comercialización donde tanto los clientes y comerciantes se sintieran a gusto, pero como se ha podido determinar este lugar quedo abandonado y no se sigue gestionando obras para su mejor desempeño.
- Los comerciantes de este lugar se sienten desilusionados ya que les fue prometido un lugar amplio donde ellos puedan distribuir sus mercaderías, como seguridad, baños independientes y no compartido con los sanitarios del terminal terrestre.
- Si bien en su momento la construcción del corredor comercial genero la expectativa de solución a problemas no solo de ubicación sino también de generar un entorno seguro para el proceso de comercialización, este último punto no fue atendido a pesar de ser el de mayor importancia e incluso hoy tienen que recurrir a servicios privados de seguridad al contratar guardias particulares con el costo requerido.
- La falta de capacitación de algunos comerciantes se ve reflejado en las bajas ventas, se evidencio que de los clientes que compran en los locales son pocos los que regresan al mismo lugar aun cuando el producto que compran le satisface totalmente cubriendo las necesidades ya que el proveedor no genera una diferenciación en la mente del consumidor.

Recomendaciones

- Para un mejor bienestar de los comerciantes del corredor comercial Mi lindo Milagro se les recomienda la organización de ellos mismos en búsqueda del bien común y no de unos cuantos, gestionando sus quejas y peticiones de una mejor manera priorizando las necesidades gestionando un 70% de sus quejas ellos mismos, la solución no se debe esperar solo de un dirigente o de la municipalidad ellos como comerciantes deben buscar medios de comunicación para poder llegar con sus peticiones y plantear soluciones para que sea factible una remodelación, se les recomienda no dar solo problemas a solucionar sino soluciones a esos problemas para luego juntos busque la mejor opción y puedan cumplir sus metas.
- Si bien es cierto hubieron promesas sin cumplir al momento de ser reubicados, el bienestar social depende de todos, por lo cual se propone un convenio con instituciones educativas de niveles superiores para que les brinden capacitación gratuita y ellos logren mejorar sus técnicas de ventas y marketing por medio de herramientas prácticas.
- La auto educación no está de más, entre los comerciantes deben apoyarse y no solo estar buscando el bien u obras para el beneficio de unos cuantos se debe pensar en el corredor comercial lo que significa para la comunidad Milagreña eso es lo que quieren representar, o ser distinguidos por su nivel de atención.
- Se recomienda mantener la comunicación constante de todas las novedades que se estén presentando así como la verificación de que se está cumpliendo con los requerimientos de mejoras.
- Se recomienda continuar con el plan de gestión y dar seguimiento a cada actividad pre destinada a las mejoras del corredor comercial.

Linkcografías

- Acta constitutiva de Corredor MI Lindo Milagro entregada por el Sr. Johnny Mera presidente del Corredor Comercial
- Diario El Nacional 2012 “Comerciantes de la terminal pasarán a nuevo mercado”
- Edificios del nuevo mercado central cumplirán funciones específicas, Alex Monserrate, 10 Octubre del 2012
<http://milagro.gob.ec/edificios-del-nuevo-mercado-central-cumpliran-funciones-especificas/>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Milagro_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Milagro_(Ecuador)) Publicacion en página web de milagro, Roxana Torres fecha 8 de junio 2012, Reubicación de los comerciantes
- <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/DIAGNOSTICO%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%2...> Tesis “Diagnóstico de la influencia de las ventas informales en la zona urbana del Cantón Milagro en el desarrollo Económico y Social” autoras Maritza Solís Ramos y Laura Almeida Suarez año 2013
- <http://milagro.gob.ec/archivos/pdf/lotaip/literals/reglamento-5-2012.pdf>

A N N E X O S

ANEXO 1

MODELO DE LA ENCUESTA

 <p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES</p> <p style="text-align: center;">ENCUESTA PARA DETERMINAR EL ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA Y CONTROL DE LOS COMERCIANTES DEL CORREDOR COMERCIAL POPULAR PROVISIONAL MI LINDO MILAGRO EN LA IMAGEN DEL CANTÓN MILAGRO, PROVINCIA DEL GUAYAS.</p> <p style="text-align: center;">Objetivo: Conocer el nivel de apoyo de las administraciones y asociaciones de comerciantes, para la administración de procesos y gestión de actividades en el corredor comercial Mi Lindo Milagro.</p>		
<p>1.- ¿Cuánto tiempo tiene usted dedicado a esta actividad?</p> <p><input type="checkbox"/> Menos de 5 años</p> <p><input type="checkbox"/> De 5 a 10 años</p> <p><input type="checkbox"/> Mayor a 10 años</p>	<p>2.- ¿Cómo inicio esta actividad?</p> <p><input type="checkbox"/> Espontaneo</p> <p><input type="checkbox"/> Negocio familiar</p> <p><input type="checkbox"/> Necesidad familiar</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p>	<p>3.- El capital con el cual conformo su negocio tiene un origen por medio de:</p> <p><input type="checkbox"/> Ahorros</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito de institución</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito familiar</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p>
<p>4.- ¿Que mecanismo le permitió llegar a formar parte del corredor comercial Mi lindo Milagro?</p> <p><input type="checkbox"/> Reubicación de comerciantes</p> <p><input type="checkbox"/> Afiliación a Asociación</p> <p><input type="checkbox"/> Otros.....</p>	<p>5.- ¿Que costos tiene por el uso de las instalaciones?</p> <p><input type="checkbox"/> Menos de \$50</p> <p><input type="checkbox"/> Entre \$50 a \$90</p> <p><input type="checkbox"/> Más de \$90</p> <p><input type="checkbox"/> No tiene costo</p>	<p>6.- ¿Cuan seguras son las instalaciones del corredor comercial Mi lindo Milagro?</p> <p><input type="checkbox"/> Insegura</p> <p><input type="checkbox"/> No muy segura</p> <p><input type="checkbox"/> Segura</p> <p><input type="checkbox"/> Muy segura</p>
<p>7.- En nivel de seguridad ¿Quién tiene mayor riesgo?</p> <p><input type="checkbox"/> El cliente</p> <p><input type="checkbox"/> El comerciante</p>	<p>8.- ¿Que aportes son necesarios por parte del Gobierno Municipal?</p> <p><input type="checkbox"/> Mayor gestión de obras</p> <p><input type="checkbox"/> Inversión para capacitación</p> <p><input type="checkbox"/> Otros.....</p>	<p>9.- ¿Qué características le satisfacen del corredor comercial actualmente?</p> <p><input type="checkbox"/> La distribución de locales</p> <p><input type="checkbox"/> La organización entre comerciantes</p> <p><input type="checkbox"/> La intervención del gobierno municipal</p> <p><input type="checkbox"/> La seguridad</p> <p><input type="checkbox"/> Otros.....</p>



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

ENCUESTA PARA DETERMINAR EL ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA Y CONTROL DE LOS COMERCIANTES DEL CORREDOR COMERCIAL POPULAR PROVISIONAL MI LINDO MILAGRO EN LA IMAGEN DEL CANTÓN MILAGRO, PROVINCIA DEL GUAYAS

Objetivo: Conocer el nivel de apoyo de las administraciones y asociaciones de comerciantes, para la administración de procesos y gestión de actividades en el corredor comercial Mi Lindo Milagro.

<p>10.- ¿Que ofrecimiento no les fue cumplido al ser reubicados?</p> <p><input type="checkbox"/> Locales amplios</p> <p><input type="checkbox"/> Parqueo de motos y tricimotos</p> <p><input type="checkbox"/> Baños independientes para la Bahía</p> <p><input type="checkbox"/> Mantenimiento de locales</p> <p><input type="checkbox"/> Creación del Nuevo Centro Comercial</p> <p><input type="checkbox"/> Otros.....</p>	<p>11.- ¿Cuáles son sus fuentes de financiamiento actual?</p> <p><input type="checkbox"/> Ahorros</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito de institución</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito familiar</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito de proveedores</p> <p><input type="checkbox"/> Otros.....</p>	<p>12.- ¿Usted conoce los requisitos necesarios para tener crédito en instituciones de financiamiento (bancos, cooperativas)?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
<p>13.- ¿Conoce usted que es un Microcrédito?</p> <p><input type="checkbox"/> Si</p> <p><input type="checkbox"/> No</p> <p>Especifique.....</p>	<p>14.- ¿Que lo limita para obtener crédito en instituciones formales?</p> <p><input type="checkbox"/> El no cumplir con los requisitos.</p> <p><input type="checkbox"/> Poco conocimiento de instituciones de créditos</p> <p><input type="checkbox"/> Las altas tasas de interés</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p>	<p>15.- ¿Cuál es la diferencia entre el cobro de una tasa mensual y una tasa anual?</p> <p><input type="checkbox"/> Los pagos varían mes a mes</p> <p><input type="checkbox"/> Los pagos son fijos</p> <p><input type="checkbox"/> Ambos alternativas</p> <p><input type="checkbox"/> No tiene conocimiento</p>
<p>16.- ¿Que costos tiene actualmente para usted el capital?</p> <p><input type="checkbox"/> Tasa del.....mensual</p> <p><input type="checkbox"/> Tasa del.....trimestral</p> <p><input type="checkbox"/> Tasa del.....semestral</p> <p><input type="checkbox"/> Tasa del.....anual</p>	<p>17.- ¿Conoce usted cual es la tasa de interés que le cobrarían las instituciones formales?</p> <p><input type="checkbox"/> Si</p> <p><input type="checkbox"/> No</p> <p>Especifique.....</p>	<p>18.- Considera usted que una tasa promedio del 28% anual implica un costo:</p> <p><input type="checkbox"/> Bajo</p> <p><input type="checkbox"/> Razonable</p> <p><input type="checkbox"/> Alto</p>



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

ENCUESTA PARA DETERMINAR EL ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA Y CONTROL DE LOS COMERCIANTES DEL CORREDOR COMERCIAL POPULAR PROVISIONAL MI LINDO MILAGRO EN LA IMAGEN DEL CANTÓN MILAGRO, PROVINCIA DEL GUAYAS.

Objetivo: Conocer el nivel de apoyo de las administraciones y asociaciones de comerciantes, para la administración de procesos y gestión de actividades en el corredor comercial Mi Lindo Milagro.

<p>19.- ¿Cree usted que existen situaciones que afectan el normal desarrollo de su actividad comercial por falta de una gestión administrativa del corredor? Si su respuesta es Si indique el motivo:</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p> <p>Porque.....</p>	<p>20.- ¿Cómo identifica usted a un cliente?</p> <p><input type="checkbox"/> Por la frecuencia de visitas <input type="checkbox"/> Porque observa los artículos en ventas <input type="checkbox"/> Otros.....</p>	<p>21.- ¿Qué porcentaje de sus clientes efectúan más de una segunda compra?</p> <p><input type="checkbox"/> Menos del 5% <input type="checkbox"/> Entre el 5% al 15% <input type="checkbox"/> Del 15% al 30% <input type="checkbox"/> Más del 30%</p>
<p>22.- ¿Cómo lo identifican a usted sus clientes?</p> <p><input type="checkbox"/> Por el nombre del local <input type="checkbox"/> Por la ubicación de local <input type="checkbox"/> Por nombre del propietario <input type="checkbox"/> Otros.....</p>	<p>23.- ¿Tiene clientela antigua?</p> <p><input type="checkbox"/> Más del 70% <input type="checkbox"/> Entre el 50% y el 69% <input type="checkbox"/> Menos del 50%</p>	<p>24.- ¿Cuáles son las fechas de mayor movimiento comercial?</p> <p><input type="checkbox"/> Temporada escolar <input type="checkbox"/> Temporada playera <input type="checkbox"/> Temporada navideña <input type="checkbox"/> Temporada de fin de año <input type="checkbox"/> Otros.....</p>

ANEXO 2

MODELO DE LA ENTREVISTA



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

MILAGRO - ECUADOR

UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Objetivo: Determinar la existencia de una inadecuada distribución de infraestructura en el Corredor comercial popular provisional Mi lindo Milagro del Cantón Milagro provincia del Guayas, mediante el levantamiento de información en los locales comerciales que funcionan en el Corredor comercial, dedicados a la venta de productos varios, para la optimización de la distribución de infraestructura en el Corredor Comercial.

Cooperación: De antemano se extiende agradecimiento a los comerciantes de esta localidad por la información brindada, la cual se mantendrá de manera confidencial.

Instrucciones: Por favor llenar este formulario de manera precisa según sea posible, sin dejar espacios en blanco.

PREGUNTAS

- 1. ¿Cuáles son los problemas que usted cree que se generan actualmente por la falta de intervención del gobierno municipal en el Corredor Comercial Mi lindo Milagro?**

.....
.....
.....

2. ¿En que incide la falta de conocimiento de los comerciantes en técnicas de ventas y servicio al cliente para invertir en los negocios y generar mejor rentabilidad?

.....
.....
.....

3. ¿Por qué cree usted que se presentan inconvenientes al momento de realizar las ventas en los locales comerciales?

.....
.....
.....

4. ¿Cree usted que existe poco interés por parte de los administradores o dirigentes para implementar un plan de gestión que apoye a las actividades que permitan desarrollar un sistema rentable para los comerciantes?

.....
.....
.....

5. ¿Qué genera la baja rentabilidad de los negocios ubicados en el centro Corredor Mi lindo Milagro?

.....
.....
.....

6. En cuestión de seguridad: ¿Cómo se sienten respaldados por la policía municipal?

.....
.....
.....

ANEXO 3

ACTAS

ACTA DE CONSTITUCIÓN

En Milagro, a los doce días del mes de febrero del años dos mil trece, a las nueve horas treinta minutos, en las instalaciones del Terminal Terrestre de la ciudad de Milagro ubicada en la Av 17 de septiembre, sede de la Asociación de Comerciantes Mi Lindo Milagro, con la presencia de los señores ACOSTA BARRIGA LOURDES ANGÉLICA, AGUAIZA GUANOLISA SANDRA JAQUELINE, ALMEIDA MOREIRA MARIA ISABEL, ALVARADO SCOTLAND JANETH DEL ROCIO, AMAGUAYA BONILLA NANCY ROCIO, ANGULO CAMPOS VERONICA GABRIELA, AREVALO AREVALO ROSA OLIVIA, AREVALO SEGURA WENDY KATHERINE, AUQUILLAS LEMA JESSICA YOLANDA, BAJAÑA LATA JENNY DEL ROCIO, BANCHON BAJAÑA ANGELINA DENISSE, BARONA PAREDES PAMELA MARIA, BARRIGA VERA CRUZ AMADA, BOMBON CHAVEZ NACY TERESITA, BURI AMBI IRENE DEL ROCIO, CAMAS TENESOLA MARIA CRISTINA, CATAÑEDA MARTILLO DIOCENILA FILOMENA, CASTRO MARIA DE LOS ANGELES, CHACON MORAN CLEOTILDE, CRUZ RAMOS CECILIA ISABEL, CRUZ RAMOS MARIA DE LOURDES, CRUZ RAMOS PIEDAD DEL PILAR, FERRUZOLA RODRIGUEZ MARTIL VIRGINIA, FIGUEROA PINO JESSICA JOHANNA, GARCIA RUILOVA KAREN NATHALY, GONZALEZ FREIRE MAYRAJHOANA, GUADALUPE SOLIS ELVIA MARINA, GUAMAN LOPEZ DOMITILA MARGARITA, GUARACA ANASICHA JESSICA ALEXANDRA, IBARRA HIGUERA ITALIA, JIMENEZ SORIANO KERLY ALEXANDRA, JIMENEZ VERA DEIDI GUISELA, JUNCAL GUACHICHULLCA GLORIA MARIA, LAJE CADENA ANITA MAGALL LEMA CONGACHA MARIA OLGA, LEMA GUILLIN SANDRA F A VIOLA, LOPEZ ORDOÑEZ ALEXANDRA MARIBEL, MACÍAS CEDILLO MAGALY DEL CARMEN, MACIAS REYES MARIUXI JAQUELINE, MANTUANO VELASCO SONIA URSULINA, MARTINEZ CARRERA MAYRA ELIZABETH, MARTINEZ JUNCAL GRACIELA MARISOL, MEDINA GAMBOA MAYRA ELIZABETH, MENDEZ VELASCO ANGELA DEL PILAR, MENDOSA CELIA MARIA, MENDOZA ALV ARADO YOLANDA FLORENCIA, OÑATE SORIANO VIVIANA DE LOS ANGELES, PARRALES ARREAGA LAURA, PASMIÑO SOLIS IRENE ALEXANDRA, PEREZ CHACON YANELTHE MARLENE, PLAZA POVEDA MERIS AMERILES, PLAZA POVEDA MIRELLA BELEN, PUMA CAIZA SANDRA ISABEL, ROBLES SORIANO NELLY MARIA, ROMERO VALENZUELA ELENA ZOBEBIDA, ROSALES ZUÑIGA NORMA LAURA, RUELA URINA LEONOR SOFIA, RUILOVA CASTAÑEDA MARIA ERCILIA, SALAZAR CEDILLO EULALIA DEL ROCIO, SANCHESCARDENAS YADIRA VICTORIA, SAPATANGA VIVAR NORMA ELIZABETH, SARMIENTO FRANCO CAROLINA ESTEFANIA, SEGARRA MERCHAN OTILIA CUMANDA, SORIANO MORAN EUGENIA MARTINA, TOMALA PERALTA VALERIA JOHANNA, VARGAS ALCOCER LAURA, VARGAS CASTAÑEDA GINA GEOCONDA, VARGAS ROSADO IRALDA GUISELLA, VEGAY IBARRA GABRIELA FERNANDA, VELASCO VASQUEZ LUCIA ESTHER, VELASCO VASQUEZ MAURA

EUGENIA, VELASTEGUI CHICHANDE CARMEN LILI, VERA MARTILLO IRMA GRIMANESA, VERA MARTILLO LUZ ARGENTINA, VERDESOTO GOMEZ BETTI MARLENI, VERGARA MENDOZA GIOMARA MARISOL, VERDEZOTO GOMES SONIA ESMERALDA, VILLAVICENCIO ZARATE NARCISA DE JESUS, AREVALO CALDERON MANUEL RICARDO, AREVALO CALDERON ROBISON JACINTO, AREVALO LARA AQUILINO GUALBERTO, AUQUILLAS CRIOLLO TOMAS, BENAVIDES VILLAVICENCIO FERNANDO DALTON, BUELE NIVEL DAMACIO DE JESUS, CARBAJAL TORO RODOLFO FELIX, CARDENAS BAYAS MANUEL WILFRIDO, CARRASCO BRAVO EDISON ARMANDO, CEPEDA JUSTO SEGUNDO, CHILA ESPINOZA GALO GONZALO, CHOEZ LARA PABLO RAMIRO, DIAZ JARAMILLO HUGO HOOVER, DICADO BRIONES MANUEL GREGORIO, ESPINOZA QUINTO PLACIDO LUIS, FAJARDO JUNCAL PEDRO NICOLAS, FIGUEROA PINO ENRIQUE ADALBERTO, GOMEZ JARA ANDRES FERNANDO, GUARANGA GUALLI JORGE RODRIGO, LEMA PILCO PEDRO, LEON MARQUEZ DANIEL MARCELO, LLERENA DIAZ DANNY ALBERTO, LOOR MOREIRA MIGUEL ANGEL, MACIAS SALAZAR GEOVANNY JACINTO, MARIN PEÑA MANUEL EFRAIN, MARQUEZ CRUZ GEOVANNY ALEXANDER, MERA RENDON JHONNY ALBERTO, MERA GOMEZ JESUS ALBERTO, MONTERO COELLO VICENTE FERNANDEZ, MORAN CASTAÑEDA CARLOS JOEL, MOREIRA MARTINEZ ELCIDES NELSON, MORENO POVEDA MIGUEL ANGEL, MOYON LEMA LUIS ALFREDO, MOYON RUELA LUIS ANGEL, NARANJO LOPEZ JACINTO LUCAS, OLMEDO BARAHONA ROBINSON JAVIER, ORELLANA TORRES ROBERTO EULOGIO, ROSALES ZUÑIGA VICTOR FORTUNATO, SANCHEZ CARDENAS RONNY REINALDO, YULAN VERA JIMMY RONALD, ARIAS GUAÑA TANNIA ALEXANDRA, AQUINO FIGUEROA GISELA MARIA, AREVALO GUADALUPE GENESIS CAROLINA, AREVALO GUALOTO MARIA ANGELITA, AUQUI AREVALO MARIA MACLOVIA, CALLE CAMPOS JENNY MARIA, CARDENAS BURGOS MERCEDES LEONOR, FRANCO MOREIRA GLENDA PILAR, GONZALEZ FREIRE ANGELICA DEL ROCIO, GOVEA CHICHANDE DEXY JOHANNA, GUADALUPE SOLIS YOLANDA PATRICIA, HERRERA AVILA CINTHIA BETZABE, LITUMA REMACHE MARTHA AZUCENA, LOPEZ DIAZ INES MARGARITA, MORALES SANTILLAN ROXANA CECILIA, MUÑOZ PLUAS KETTIS AMARIL, REVELO SUAREZ TERESA AMARILIS, VALENZUELA PALACIOS ADELAIDA ROSALIA, VELEZ AUQUI DIANA ALEJANDRINA, VERA MONTOYA ROSANA MARIBEL, YAGUAL ORRALA AMERICA VICTORIA, YEPEZ ROBALINO FLOR PATRICIA, ALVAREZ CHAVEZ PEDRO VICENTE, AMAGUAYA BONILLA NELSON RAMON, CHILAN PARRALES ROLANDO DAVID, GUERRERO HARO JOSE ALFONSO, IBARRA TANQUINO WILSON ROBERTO, MUÑOZ PLUAS ADALBERTO, SALAZAR CARRASCO NELSON RAUL, YULAN VERA JHON ESTUARDO. Mayores de edad, indicados como aparecen al pie de sus firmas, por medio del presente documento, manifiestan su voluntad de constituir la entidad sin ánimo de lucro denominada

Estando todos presentes y reunidos en asamblea de constitución se procedió a designar como presidente y secretario de la misma a los señores: Jhonny Alberto Mera Rendon y Miguel Angel Moreno Poveda, respectivamente., quienes aceptan en este momento tales designaciones.



ASOCIACION DE COMERCIANTES "MI LINDO MILAGRO"

FUNDADA: 27 DE NOVIEMBRE DEL 2012

AC.MINIST.Nº 0001 DEL 26/03/2013

LEMA: UNION Y PROGRESO

DIRECCION: AV. 17 DE SEPTIEMBRE Y CALLE BABAHOYO

TELÉFONO: 0981878587-0988622770

REGLAMENTO INTERNO PARA LOS SOCIOS COPIADO DE LOS ESTATUTOS Y APROBADOS POR EL MINISTERIO

TITULO II

FINES Y OBJETIVOS DE LA ASOCIACION

- a) Impulsar toda clase de actividades tendientes a promover el crecimiento mejoras de la calidad de vida de los pequeños y medianos comerciantes.

TITULO III

DE LAS CONDISIONES DE LOS SOCIOS

ARTICULO 5. Son miembros de la asociación las personas naturales que habiendo solicitado su ingreso a la asociación, lo hayan obtenido conforme a lo previsto a estos estatutos.

ARTICULO 6. Podrán ingresar como socios todos aquellos voluntarios y toda aquella persona que colabore al cumplimiento de los fines de la asociación y, sin ninguna clase de distinción, que siendo mayores de 18 años y con capacidad de obrar, así lo manifiestan expresamente y sean admitidos por la Junta de Admisión de socios.

ARTICULO 7. Para ser admitidos a la asociación se requiere cumplir los siguientes requisitos:

- a) Presentación de la solicitud de ingreso acompañada de la documentación que señale el reglamento respectivo.
- b) La solicitud contiene el compromiso de cumplir y hacer cumplir el presente estatuto así como las normas y acuerdos que aprueben la asamblea.
- c) Aceptar el cumplimiento obligatorio de pago de cuotas de admisión así como las cuotas ordinarias y extraordinarias que acuerden la asamblea

TITULO IV

DE LA OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS SOCIOS

ARTICULO 8. Los socios tienen los siguientes derechos

- a) Participar en las actividades de la asociación y trabajar para el logro de sus fines.
- b) Tomar parte en las asambleas generales con voz y voto.
- c) Elegir y ser elegidos para cargos directivos.

ARTICULO 9. Los asociados tienen las siguientes obligaciones:

- a) Que los asociados tengan sus propios locales dentro de la bahía que cuenten con su respectiva numeración y que se encuentren laborando en dicho lugar
- b) Asistir de forma puntual a las reuniones convocadas por la asociación
- c) Los socios que no asistan a 4 reuniones quedara fuera de la asociación.

- d) Deberán ser colaboradores los asociados, ser respetuosos con los dirigentes y socios.
- e) Desempeñar los cargos para los que fuese elegidos.
- f) Respetar los presentes estatutos.
- g) Todos los compañeros asociados deberán abrir sus locales.

TITULO VI

DE LA ASAMBLEA GENERAL DE AFILIADOS

ARTICULO 12. La asamblea general estará. Constituida por los miembros de la asociación. Habrá quórum cuando se hallen presente o representados la mitad más uno de tales miembros. Si pasada la primera hora no se hubiese completado el quórum, los representantes asumirán las atribuciones de la asamblea general y podrán desarrollar el orden del día, deliberar y tomar decisiones.

ARTICULO 17. Los miembros que no concurren personalmente a las asambleas generales, pueden estar representados por las personas que indiquen por escrito a la asociación.

ARTICULO 18. Ningún miembro podrá participar en la asamblea general o en la asamblea de actividades económicas si no está a paz y a salvo en el pago de sus cuotas.

ARTICULO 26. Los miembros de la junta directiva serán elegidos. Para un período de (2) años que comenzará el día hábil siguiente al de la terminación de la asamblea general ordinaria de afiliado.

TITULO VIII

DEL PRESIDENTE DE LA ASOCIACION

ARTICULO 36. El presidente es el representante legal de la asociación. El gobierno y la administración directa de la misa estarán a su cargo. Será elegido por la junta directiva para periodo de (2) años y no podrá ser reelegido. En sus faltas temporales será remplazado por el vicepresidente o el miembro que designe la junta directiva.

ARTICULO 39. Funciones del presidente

- a) Fijar, convocar y presidir las reuniones de la asamblea general y de la junta directiva.
- b) Acordar la orden del día de las reuniones.
- c) Ordenar los pagos válidamente acordados.

DEL SECRETARIO DE LA ASOCIACION

ARTICULO 40. Son funciones del secretario de la junta directiva

- a) Asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias de la asamblea general y de la junta directiva.
- b) Firmar, conjuntamente con el presidente, los escritos, cheque y documentos de crédito.

DEL TESORERO(A) DE LA ASOCIACION

ARTICULO 41. Son funciones del tesorero (a) :

- a) Asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias de la asamblea general y de la junta directiva.
- b) Recaudar las cuotas de afiliación y toda suma de dinero que entre a formar parte para el patrimonio de la asociación.
- c) Presentar el balance de ingreso y egreso de la asamblea general.

TITULO IX

DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS

ARTICULO 48. La asociación tendrá patrimonio propio e independiente. Funcionará en régimen de presupuesto anual.

ARTICULO 49. Los medios económicos para atender sus fines serán los siguientes:

- a) Las cuotas de los socios, tanto ordinarias como extraordinarias.
- b) Las aportaciones voluntarias.
- c) Los donativos concedidos por organismos públicos o entidades privadas.

**TITULO XII
DEL PATRIMONIO Y LOS FONDOS DE LA ASOCIACION**

ARTICULO 54. PATRIMONIO: Estará conformado por:

- 1) El valor de las cuotas de admisión, las ordinarias y extraordinarias de sostenimiento que están obligados a cubrir los afiliados.
- 2) Los bienes muebles e inmuebles que la asociación adquiera.

ARTICULO 55. Cuotas ordinarias: La cuota anual ordinaria de sostenimiento que deberá cubrir los asociados será del tres por ciento (3%) de salario mínimo mensual.

**TITULO XIII
DE LAS SANCIONES**

ARTICULO 56. Los socios que no estén presentes en una reunión que hayan convocado la asamblea general estos serán sancionados con la cantidad de \$5,00 dólares americanos y cuatro reuniones separados de la asociación.

**TITULO XIII
PERDIDA DE CALIDAD DE SOCIO**

ARTICULO 57. Son causas para perder la calidad de socio de la asociación Mi Lindo Milagro la siguiente.

- a) Difamar la asociación, indisponer a sus miembros y dirigentes de la misma sin perjuicio de que pueda apelar ante la asamblea general y probar su inocencia.
- b) Atentar de cualquier modo contra la unidad, fidelidad y propósitos que la institución propone conseguir.
- c) Estar en mora con más de 3 cuotas mensuales con la asociación.
- d) Provocar cualquier tipo de escándalo dentro de la institución, ya que sea ofendido los compañeros, en público o daño de cualquier tipo de inmueble que pertenezca a la institución.
- e) Atentar contra el principio y el buen nombre de la institución o comentarios hecho en público, que hubiere originado desprestigio a la institución.
- f) Y por cualquier otra falta considerada grave a criterio del directorio y expuesta en la asamblea general.

NOTA Los deberes y derechos de los socios están contemplados en los ART 8 y 9 y sus literales de estos estatutos el éxito, el triunfo y progreso de la asociación lo hacen los socios.


MERA RENDON JHONNY ALBERTO
PRESIDENTE
C.C.Nº 091207939-9


MÓRENO POVEDA MIGUEL ANGEL
SECRETARIO
C.C.Nº 091317109-6

**ESTATUTOS PARA LA CREACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES
MI LINDO MILAGRO**

TITULO I

DEL NOMBRE, NATURALEZA, DURACIÓN Y DOMICILIO

ARTICULO 1. La Asociación de Comerciantes Mi lindo Milagro, fundada el 27 de Noviembre del 2012 es una persona jurídica, sin ánimo de lucro. Con Domicilio en el Cantón Milagro Parroquia Urbana Camilo Andrade Dirección Av. 17 de Septiembre y Calles Babahoyo

ARTICULO 2. La Asociación tendrá como domicilio la ciudad de Milagro, la Junta Directiva podrá en su caso modificar dicho domicilio, dejando establecido que la duración del mismo es indefinido el acuerdo de disolución se adoptará conforme a los presentes estatutos.

ARTICULO 3. Podrán ser miembros de la asociación las personas naturales, que se rijan por el derecho privado y se ocupen en el ejercicio o en la defensa de actividades lícitas de contenido económico.

TITULO II

DE LOS FINES Y OBJETIVOS DE LA ASOCIACIÓN ARTICULO 4. La Asociación de Comerciantes Mi Lindo Milagro tendrá por objeto:

- a) Defender los interés económicos y sociales de sus afiliados, así como el de la Organización
- b) Propender porque las autoridades locales tomen medidas efectivas para proteger los bienes de los pequeños y medianos comerciantes y de la población.
- c) Impulsar toda clase de actividades tendientes a promover el crecimiento mejoras de la calidad de vida de los pequeños y medianos comerciantes.
- d) Promover la organización por actividad económica.
- e) Cooperar en la defensa de los legítimos intereses de sus afiliados, optimizando los servicios que presta la Asociación, así como buscar la solidaridad de los sectores y gremios que representen, para el mejor cumplimiento de estos objetivos.

AUTORIZACION PARA EL DESARROLLO DE TESIS

ASOCIACION DE COMERCIANTES "MI LINDO MILAGRO"

FUNDADA: 27 DE NOVIEMBRE DEL 2012

AC.MINIST. N° 0001 DEL 26/03/2013

LEMA: UNION Y PROGRESO

DIRECCION: Av. 17 DE SEPTIEMBRE Y CALLE BABAHOVO

TELÉFONO: 0961878587-0988622770

Sr. Jhonny Mera

Presidente de la Asociación de Comerciantes "Bahía Mi Lindo Milagro"

De nuestras consideraciones:

La Egresada, MINDIOLAZA QUINTO JENNIFFER JADIRA CON C.I CEDULA 092898575-3 solicito a quien corresponda me autorice el permiso indicado de acceder a las instalaciones de su digna institución para el desarrollo de la investigación necesaria por motivo de la realización del ante-proyecto previo a la obtención del título de **INGENIERA COMERCIAL**

De antemano agradezco la atención brindada.

Atentamente:



SR. JHONNY MERA
PRESIDENTE
C.I 0912079399



REPORTE DE MEDIDAS DE LOCALES EN EL COMERCIAL POPULAR PROVISIONAL MI LINDO MILAGRO

REPÚBLICA DEL ECUADOR



★ ★ ★ ★ ★
GOBIERNO AUTÓNOMO
DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN
SAN FRANCISCO DE MILAGRO

Dirección de Higiene y Servicios Públicos



GADMCSFM - D.H.S.P. - 1789 - 2013
Milagro, 07 de noviembre del 2013

Señorita
Jenniffer Jadira Mindiolaza Quinto
En su despacho:

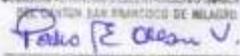
De mis consideraciones:

En contestación a su oficio de fecha 31 de octubre del presente año donde solicita información referente al Corredor Comercial "Mi Lindo Milagro", tengo a bien informarle lo siguiente:

- Existen 825 locales dentro del Corredor Comercial distribuidos en 5 bloques: A, B, C, D y E.
- Existen módulos de 4 m² y 3 m².

Particular que comunico a Usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL
CANTÓN SAN FRANCISCO DE MILAGRO

PEDRO ALBÁN VINUEZA
DIR. HIGIENE Y SERVICIOS PÚBLICOS

Sr. Pedro Albán Vinuesa
DIRECTOR DE HIGIENE
Y SERVICIOS PÚBLICOS

C.c.: Archivo
PARA

ANEXO 4

FOTOS



CORREDOR COMERCIAL POPULAR PROVISIONAL MI LINDO MILAGRO MAS CONOCIDA COMO BAHIA MI LINDO MILAGRO



LOCAL COMERCIAL DE ROPA



LOCAL DE JUGUETES



LOCAL DE CALZADO



LOCAL DE PRODUCTOS VARIOS



LOCAL DE COMIDAS RAPIDAS



LOCAL DE VENTA CD'S



**SR. JHONNY MERA PRESIDENTE DE LA ASOCIACION DE
COMERCIANTES MI LINDO MILAGRO**



LOCAL COMERCIAL DE ACCESORIOS DE CELULARES



LOCAL DE VENTA DE GAFAS

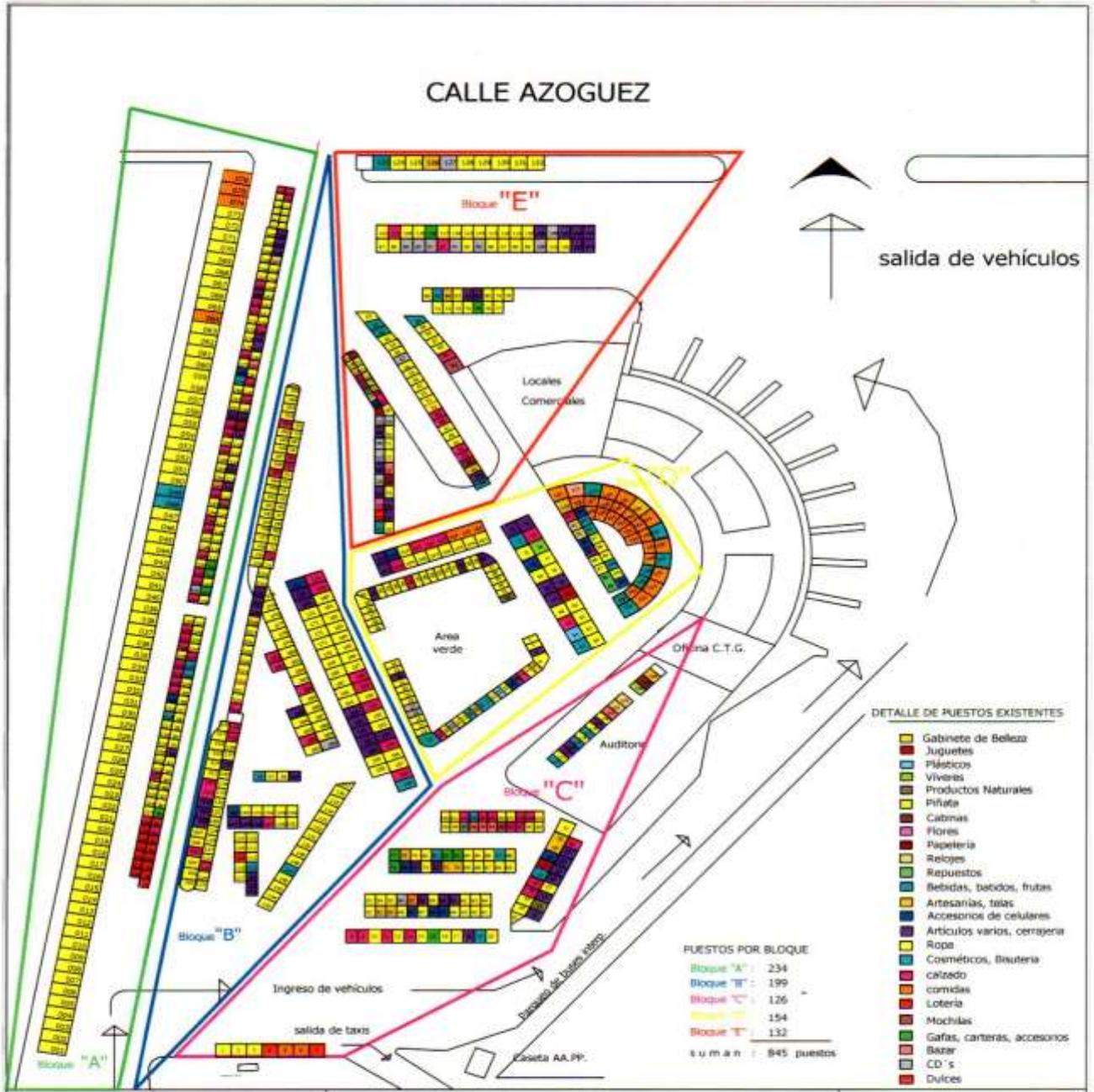
ANEXO 5

ARBOL DEL PROBLEMA



ANEXO 6

PLANO DE LEVANTAMIENTO



	PROYECTO: Análisis de la Infraestructura y Control de los Comerciantes del corredor comercial popular provisional "Mi lindo Milagro" en la imagen del Cantón Milagro, provincia del Guayas	ESCALA: 1:500
	CONTENIDO: PLANO DE LEVANTAMIENTO POR ACTIVIDAD DE NEGOCIO DEL CORREDOR COMERCIAL POPULAR PROVISIONAL "MI LINDO MILAGRO"	LAMINA: A-3
	ALUMNA: JENNIFER JADIRA MINGOLAZA QUINTO	FECHA: MARZO DEL 2014
		DIBUJO: ARQ. TANYA CUEVA