



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA COMERCIAL**

**TÍTULO DEL PROYECTO
ANÁLISIS DE LOS INGRESOS DE LOS TRABAJADORES
INFORMALES Y SU RELACIÓN CON LA CANASTA BÁSICA EN LA
CIUDAD DE MILAGRO, AGOSTO DEL 2015.**

AUTORAS:

**Andrade Contreras Génesis Varinia
Freire Carpio Yessile De Jesús**

TUTOR:

Dr. Walter Loor Briones

Milagro, JUNIO 2016

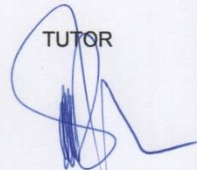
ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por las estudiantes Andrade Contreras Génesis Varinia y Freire Carpio Yessile de Jesús, para optar al título de Ingeniería Comercial y que acepto tutoriar a las estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 18 días del mes de mayo del 2016

TUTOR



Dr. Walter Loor Briones

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

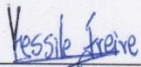
Las autoras de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente 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, a los 18 días del mes de mayo del 2016



Andrade Contreras Génesis Varinia

CI: 1206150961



Freire Carpio Yessile de Jesús

CI: 0940362833

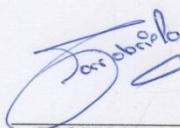
CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El tribunal calificador previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[50]
DEFENSA ORAL	[50]
TOTAL	[100]
EQUIVALENTE	[]



PRESIDENTE DEL
TRIBUNAL



PROFESOR DELEGADO



PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios ser maravilloso y celestial que guía día a día mi camino y me permite continuar mis metas y propósitos que me he trazado en toda mi vida.

A mi madre Sandra Contreras quien ha sido mi amiga incondicional, un pilar importante dentro del desarrollo personal, emocional y profesional de mi vida, que con su paciencia, tolerancia, consejos y dedicación han hecho de mi persona una mujer emprendedora capaz de lograr todo lo que me propongo.

A mi hija Renata Loor, ser que el motor que me impulsa a superarme a crecer en todos los ámbitos, quien es mi mayor alegría y que por ella están encaminados mis esfuerzos de superación.

Andrade Contreras Genesis Varinia

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Estatal de Milagro, por el la institución que me brindó la oportunidad de culminar con mis estudios profesionales, donde se encuentran una gama de docentes calificados que lograron enriquecer mis conocimientos a tal punto que me siento en la capacidad de desenvolverme dentro de mi ámbito profesional.

A mi tutor Dr. Walter Loor Briones, persona que ha sido clave dentro del desarrollo de mi trabajo de tesis, motivándome y siendo un guía en cada una de las etapas de este proceso de presentación y sustentación.

Andrade Contreras Genesis Varinia

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a nuestro Señor quien es el ser que me dio la sabiduría de continuar y mantenerme en cada una de las metas que me he trazado hasta el punto de culminarlas.

A mi madre Elsa Carpio, persona que me ha cuidado y guiado durante toda mi vida, impulsando cada uno de mis propósitos, siendo mi consejera, amiga incondicional, que me ha llenado de valores y virtudes para no caer en fracasos, sino para triunfar ante las adversidades.

Freire Carpio Yessile De Jesús

AGRADECIMIENTO

Mis más sinceros agradecimientos a la Universidad Estatal de Milagro, por haberme acogido en su mundo del saber profesional, brindando las herramientas necesarias dentro la formación profesional de cada uno de los estudiantes.

Al Dr. Walter Loor Briones docente que fue mi tutor-guía en el desarrollo del proyecto de tesis, quien con su dirección en cada paso se culminó con este trabajo que me permitirá graduarme profesionalmente

Freire Carpio Yessile De Jesús

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejo, MAE.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

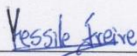
Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi (nuestro) Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **“Análisis de los ingresos de los trabajadores informales y su relación con la canasta básica en la ciudad de Milagro, agosto del 2015”** y que corresponde a la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 18 de mayo del 2016



Andrade Contreras Génesis Varinia

CI: 1206150961



Freire Carpio Yessile de Jesús

CI: 0940362833

PÁGINAS PRELIMINARES

Página de carátula o portada	i
Página de constancia de aceptación por el tutor	ii
Página de declaración de autoría de la investigación	iii
Página de certificación de la defensa (calificación)	iv
Página de dedicatoria	v
Página de agradecimiento	vi
Página de cesión de derechos del autor a la UNEMI	vii
Índice General	viii
Índice de cuadros	xi
Índice de figuras	xiii
Resumen	xvi

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I

EL	PROBLEMA
Pág.	
INTRODUCCIÓN	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1.1 Problematización	3
1.1.2 Delimitación del problema	5
1.1.3 Formulación del problema de investigación	6
1.1.4 Sistematización del problema de investigación	6
1.1.5 Determinación del tema	6
1.2 OBJETIVOS	6
1.2.1 Objetivo General	6
1.2.2 Objetivos Específicos	6
1.3 JUSTIFICACIÓN	7

CAPÍTULO II

MARCO	REFERENCIAL
Pág.	
2.1 MARCO TEÓRICO	10
2.1.1 Antecedentes históricos	10

2.1.2 Antecedentes referenciales -----	14
2.1.3 Fundamentación -----	15
2.2 MARCO LEGAL -----	24
2.3 MARCO CONCEPTUAL -----	36
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES -----	38
2.4.1 Hipótesis General -----	38
2.4.2 Hipótesis particulares -----	38
2.4.3 Declaración de variables -----	38
2.4.4 Operacionalización de las variables -----	39

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO	Pág.
3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL -----	40
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA -----	41
3.2.1 Características de la Población -----	41
3.2.2 Delimitación de la población -----	41
3.2.3 Tipo de muestra -----	41
3.2.4 Tamaño de la muestra -----	41
3.2.5 Proceso de selección -----	42
3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS -----	43
3.3.1 Métodos teóricos -----	43
3.3.2 Métodos empíricos -----	44
3.3.3 Técnicas e instrumentos -----	44
3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN	44

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

	Pág.
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL -----	45
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS ---	46
4.3 RESULTADOS -----	56

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS. -----	57
--------------------------------------	----

CAPÍTULO V

PROPUESTA

	Pág.
5.1 TEMA -----	59
5.2 JUSTIFICACIÓN -----	59
5.3 FUNDAMENTACIÓN -----	60
5.4 OBJETIVOS -----	68
5.4.1 Objetivo general -----	68
5.4.2 Objetivos específicos -----	68
5.5 UBICACIÓN -----	68
5.6 FACTIBILIDAD -----	69
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA -----	70
5.7.1 Actividades -----	70
5.7.2 Recursos, análisis financiero-----	75
5.7.3 Impacto -----	76
5.7.4 Cronograma -----	77
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta-----	78
CONCLUSIONES -----	79
RECOMENDACIONES -----	80
BIBLIOGRAFIA -----	81
ANEXOS -----	84

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1	
Operacionalización de las variables independientes y dependientes-----	39
CUADRO 2	
Tiempo del negocio del comerciante. -----	46
CUADRO 3	
Dependencia de personas de los ingresos de un trabajador-----	47
CUADRO 4	
Número de personas que se educan -----	48
CUADRO 5	
Tipo de casa donde vive-----	49
CUADRO 6	
Permisos con los que cuentan los comerciantes -----	50
CUADRO 7	
Cumplimiento con el SRI. -----	51
CUADRO 8	
Conocimiento de la forma del cálculo del pago del impuesto -----	52
CUADRO 9	
Disposición del comerciante en tener un negocio formal-----	53
CUADRO 10	
Disposición de los comerciantes en recibir capacitación -----	54
CUADRO 11	
Temas que les agradaría recibir a los comerciantes -----	55
CUADRO 12	
Verificación de la hipótesis general y las particulares -----	57
CUADRO 13	
Temas a tratar en el plan de capacitación a los comerciantes informales del cantón Milagro-----	71
CUADRO 14	

Perfiles de los expositores y participantes del plan de capacitación -----	72
CUADRO 15	
Competencias e indicadores -----	74
CUADRO 16	
Materiales, medios y cupo.-----	75
CUADRO 17	
Recursos.-----	75
CUADRO 18	
Cronograma de actividades.-----	77

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1

Economía informal del cantón Milagro.. -----9

FIGURA 2

Evolución de la canasta básica ----- 24

FIGURA 3

Tiempo del negocio del comerciante -----46

FIGURA 4

Dependencia de personas de los ingresos de un trabajador----- 47

FIGURA 5

Número de personas que se educan -----48

FIGURA 6

Tipo de casa donde vive----- 49

FIGURA 7

Permisos con los que cuentan los comerciantes ----- 50

FIGURA 8

Cumplimiento con el SRI. ----- 51

FIGURA 9

Conocimiento de la forma del cálculo del pago del impuesto ----- 52

FIGURA 10

Disposición del comerciante en tener un negocio formal-----53

FIGURA 11

Disposición de los comerciantes en recibir capacitación -----54

FIGURA 12

Temas que les agradecería recibir a los comerciantes ----- 55

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo se enfocó al Análisis de los ingresos de los trabajadores informales y su relación con la canasta básica del cantón Milagro, para lo cual se desarrolló la problematización del problema, donde se planteó el problema central y los subproblemas, los cuales se representaron a través de la formulación y sistematización, seguidamente se establecieron los objetivos investigativos los mismos que se cumplieron. Se fundamentó el marco teórico con información relacionada a las variables, también se plantearon las hipótesis las mismas que fueron operacionalizadas donde fueron medidas a través de indicadores. La metodología se aplicó la investigación no experimental, longitudinal, transaccional y descriptiva, siendo la población objeto de estudio la población económicamente activa de 10 a 64 años, para complementar esta parte se empleó los métodos inductivo, deductivo, estadístico y síntesis, la técnica utilizada fue la encuesta, herramienta que permitió recabar información relevante para verificar las hipótesis, que dio la pauta para establecer la propuesta de un Plan de capacitación para fortalecer la situación económica de los comerciantes informales del cantón Milagro ante los altos costos de la canasta básica, de esta manera se orientará al emprendedor a manejar adecuadamente sus recursos y su forma de operar, con el fin de mantenerse en este mercado potencial de Milagro.

Palabras claves: Informales comerciantes investigación capacitación canasta hipótesis.

ABSTRACT

The development of this work focused on the analysis of the income of informal workers and their relationship to the basic basket of Canton Milagro, for which the problematization of the problem, where the central problem and the subproblems was raised was developed, which represented through the formulation and systematization, then the research goals were set the same as were met. the theoretical framework with information related to the variables was based, also they raised the hypothesis that the same were operationalized which were measured through indicators. The methodology non-experimental, longitudinal, transactional and descriptive research was applied, being the study population economically active population aged 10 to 64 years, to complement this part of the inductive, deductive, statistical and synthesis methods are used, the technique used was the survey tool that allowed gather relevant information to verify the hypothesis, which set the tone to establish a proposed training plan aimed at informal traders canton Milagro as a means of strengthening the microenterprise sector, so it is oriented to entrepreneur to properly manage their resources and the way they operate, in order to keep this market potential Milagro.

Keywords: Informal traders basket training research hypotheses.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación esta direccionada al sector de la informalidad de los pequeños comerciantes en el cantón Milagro, puesto que es un factor que disminuye la economía no solo del emprendedor sino del lugar donde operan. A esta categoría se las clasifica en estacionarios y ambulantes, cada día se observa más comerciantes callejeros, estacionándose en pequeños puestos o quioscos en las principales calles del cantón, en aquellas calles que por su demanda de transito es dificultoso ubicarse, sin embargo lo hacen para poder vender los productos que ofrecen como chucherías, ropas, medias, relojes, bebidas, electrodomésticos entre otros frente a negocios debidamente establecidos.

Por otro lado se puede observar a los comerciantes ambulantes, los cuales cumplen las mismas funciones que los estacionarios, vender sus productos en calles, avenidas en los cruces ofreciendo a los automovilistas y peatones. Por medio del comercio informal sea estacionario o ambulante se genera una fuente de ingreso permitiendo a una pequeña familia subsistir ante los altos costos de la canasta básica. Por ello prefieren ser independiente y no depender de nadie.

Milagro es un cantón donde se mantiene un crecimiento constante en cada uno de sus ámbitos, donde la actividad comercial es importante dentro del desarrollo de esta localidad, sin embargo el desconocimiento de muchos emprendedores lo hacen operar de forma informal, situación que pone en riesgo su participación en el mercado, ya que en cualquier momento pueden ser privados de su actividad por no cumplir con las normas, leyes municipales y tributarias.

Motivo por el cual se justificó este trabajo, planteando en primer lugar una problemática donde se describió el problema central y sus subproblemas, de esta manera se establecieron los objetivos investigativos. La información del marco teórico se la fundamento en base a las variables, culminando con el planteamiento de las hipótesis. Metodológicamente se emplearon varios tipos de investigación, métodos y la técnicas que se aplico fue la encuesta, herramienta que permitió recolectar información para verificar las hipótesis.

Dentro del capítulo de la propuesta se planteó aplicar un plan de capacitación para fortalecer la situación económica de los comerciantes informales del cantón Milagro ante los altos costos de la canasta básica , con el firme propósito de lograr que estos emprendedores, puedan orientarse adecuadamente dentro de su ámbito laboral, es decir crear conciencia de que el operar formalmente es beneficioso para poder ampliar sus horizontes a través de financiamientos, puesto que de lo contrario no podrían estos privilegios.

La finalidad de este proyecto es brindar una alternativa eficiente a los comerciantes informales, a través de la capacitación, la misma que tiene que ser dado por personas calificadas que lleguen a ellos de tal manera que cumplan con sus deberes y obligaciones no por estar exigidos si más por obtener beneficios económicos que aseguren una fructífera recaudación de ingresos, mejorando así la economía de sus hogares.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

Milagro es un cantón que tiene una población de 166634 personas, donde se desarrolla un amplio mercado empresarial, dando oportunidades a empresas, grandes, medianas y pequeñas, este sector mantiene un crecimiento constante en cada uno de sus aspectos, sin embargo la informalidad de muchos negocios no permite un desarrollo sostenido.

Los índices de trabajo informal que han sido comunes en la economía nacional a lo largo de su historia, ha sido un medio de escape que ha ayudado a mitigar y ocultar el complejo problema del desempleo y la escasez de puestos de trabajo. Lo que se refleja en gran parte de la ocupación se concentra en la baja productividad, los bajos salarios y malas condiciones de trabajo.

Para ser más concreto la informalidad es un conjunto de una gran diversidad de trabajadores y las unidades económicas en los diversos sectores de la economía y en los contextos rurales y urbanos que son las condiciones laborales especialmente vulnerables e inseguras, experimentando graves déficit de trabajo decente y que a menudo permanecen atrapadas en la pobreza y la baja productividad.

Dentro de las diferentes actividades que emprenden los trabajadores informales están la venta de ropa, pasteles, refrescos de cola, salchipapas y una gran cantidad de productos que un rápido recorrido por la ciudad para apreciar y por lo general no se encuentran registradas sus actividades en los organismos de control; básicamente en el SRI.

Las personas que trabajan en estas actividades han sido por lo general las personas que estaban empleadas en otras actividades y el desempleo se mantuvo básicamente dado por los movimientos de la extracción y la contracción de la producción, que es lo que se llama los ciclos económicos.

En Ecuador, el sector informal juega un papel importante en la generación de empleo en las diversas ramas de negocio y se convierte así en un factor en la economía, por lo que se considera necesario analizar en profundidad las características generales del sector para determinar las áreas de acción de la informalidad y el subempleo, la renta generada, el empleo por género, las industrias, las condiciones laborales, nivel de educación, edad y horas que dedican a la actividad.

De este análisis se pudo determinar si el aumento de la informalidad reduce la productividad media nacional, centrándose en actividades de bajo rendimiento; Paralelamente, se pudo determinar si la informalidad contribuye a aliviar la pobreza mediante el aumento de la tasa de empleo en los hogares pobres.

En Ecuador, como en todo el mundo a mediados de los años setenta se vio un importante crecimiento de la participación femenina en el mercado laboral, promovida por el desarrollo de la urbanización de la que se produce se introduce en el mundo del trabajo de la mujer en general, ocupan empleos precarios, los escenarios económicos flexibles e informales. La mujer se ve obligada a hacer una doble jornada que combina tareas reproductivas y laborales para las que una renta baja y sin protección social.

Milagro es considerada una ciudad intermedia que ofrece servicios generales de su pueblo y la región al que pertenece, que es muy importante para el desarrollo del

país, su economía hace que la fundación en la agricultura (arroz, banano, maíz, cacao, caña de azúcar, café , frutos a corto y ciclo permanente, al igual que (el cultivo de peces, principalmente tilapia, granjas camaroneras) acuicultura. por lo tanto, las operaciones de comercio informal y formal se lleva a cabo de manera muy significativa en esta área se establecieron sucursales de los principales bancos.

La economía informal en el Cantón Milagro en el 2010-2014 se ha acentuado e incrementado más bajo la modalidad de establecimientos fijos o de vendedores ambulantes, para la venta y comercialización de los diversos productos de las empresas nacionales e internacionales formales.

En Milagro el sector informal constituye un amplio grupo de personas quienes expenden sus productos en calidad de vendedores ambulantes o con puestos fijos, con ingresos generalmente bajos, los cuales no cubren el valor de la canasta básica unificada, afectando a la calidad de vida de sus familias.

Los comerciantes informales desconocen las ventajas y desventajas de los aspectos legales que exige la ley para los comerciantes formales e informales.

La inestabilidad económica del país afecta de manera gradual al encarecimiento de la canasta básica unificada, mientras disminuyen los ingresos de los comerciantes informales.

Las políticas socio económicas creadas por el gobierno no han logrado disminuir al comercio informal en el cantón Milagro.

1.1.2 Delimitación de la población

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Área: Comercio

Aspecto: Trabajadores informales

Tiempo:

Nuestra investigación será bibliográfica, linkográfica y documental, y tendrá una antigüedad que no supere los 5 últimos años.

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué manera inciden los ingresos, en la adquisición de los productos de la canasta básica de los trabajadores informales del cantón Milagro?

1.1.4 Sistematización del problema

- ✓ ¿Cómo afectan los conocimientos de los aspectos legales en el desarrollo de las actividades comerciales de los comerciantes informales del Cantón Milagro.
- ✓ ¿De qué manera la inestabilidad económica incide en los costos de los productos de la canasta básica?
- ✓ ¿Cuáles son las estrategias que el gobierno central emplea para integrar a los trabajadores informales al comercio formal?

1.1.5 Determinación del tema

Análisis de los ingresos de los trabajadores informales y su relación con la canasta básica en la ciudad de Milagro, agosto del 2015.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general

Analizar de qué manera incide los ingresos en la adquisición de los productos de la canasta básica de los trabajadores informales del cantón Milagro, a través de técnicas investigativas que permitan recabar información veraz sobre el tema planteado.

1.2.2 Objetivos específicos

- Demostrar que el conocimiento sobre los aspectos legales para operar en una actividad comercial incide en el incremento de la informalidad.
- Demostrar que la inestabilidad política incide en los costos de los productos de la canasta básica.
- Identificar cuáles son las estrategias que el gobierno central emplea para integrar a los trabajadores informales al comercio formal.

1.3 JUSTIFICACIÓN.

1.3.1 Justificación de la investigación

El estudio investigativo tiene como propósito fundamental analizar los factores que inciden en la informalidad en el cantón Milagro y su relación con la canasta básica puesto que con los diferentes cambios políticos-económicos del país la compra de los productos de primera necesidad mantienen un alto costo (\$ 660, 80) en la actualidad, situación que ha hecho que muchas personas desempleadas emprendan pequeños negocios para poder subsistir, desconociendo en muchos casos las bases legales para iniciar una actividad comercial.

La informalidad no es otra cosa donde las personas que se dedican a actividades sin estar autorizado por los organismos de control; pero les permite sobrevivir a unos pocos con éxito y con una mayor parte con ingresos muy bajos. La ventaja es que la informalidad tiene la generación de empleo para otros miembros de la unidad familiar, la nivelación por lo tanto los presupuestos familiares que les permiten sobrevivir en una economía en recesión o depresión.

La mayor parte de los trabajadores informales se los identifican por la venta al por menor en especial ubicado en los sitios de grandes, productos de consumo comercial. En consecuencia hace relación la informalidad a la gente que no agregan valor al producto, sino que elevan los precios en la cadena de comercialización

Cabe mencionar que el desempleado debe poseer destrezas y habilidades para mantenerse en el mercado y los sectores estratégicos donde los informales se asientan y crecen están ubicados en los siguientes sectores:

1. Concentrado en el cantón; Mercado Central, 22 de noviembre y Colón.
2. Concentrarse en las calles de la actividad más informal: García Moreno, Rocafuerte, Calderón, 9 de octubre, Bolívar, Pedro Carbo, 05 de junio 12 de Febrero, Juan Montalvo, Olmedo, Eloy Alfaro,
3. Avenidas Amazonas, Colón, Chile, Guayaquil, Quito, 17 de septiembre, Tarqui, Chirijos y Paquisha.
4. Concéntrese en ciudadelas: Calderón, Apolo, Piñas, 22 de noviembre, Lolita, Quinta Patricia.
5. Otros espacios socioeconómicos:

Alrededor del Paseo Shopping, Estadio Chirijos y de la Universidad Estatal de Milagro UNEMI.

Alrededor del Malecón Olmedo y Esmeraldas.

En el interior y exterior de la Terminal Terrestre.

Parque Central.

Iglesia Central.

Balneario Las Cataratas.

Dichos espacios concentran la mayor cantidad de agentes económicos informales en el cantón, en la que es visible reconocer más de 5.000 personas sea bajo la modalidad de establecimientos fijos o en el micro comercio ambulante.

Los informales del cantón crearon una extensa gama de nuevos e ingeniosos oficios, labores y acciones clasificados en la informalidad de producción, informalidad de servicio e informalidad de comercio.

En el cantón Milagro la informalidad entre el 2010-2014 se ha acentuado e incrementado, sea bajo la modalidad de establecimientos fijos o de vendedores ambulantes, para la venta y comercialización de los diversos productos de las empresas formales nacionales e internacionales.

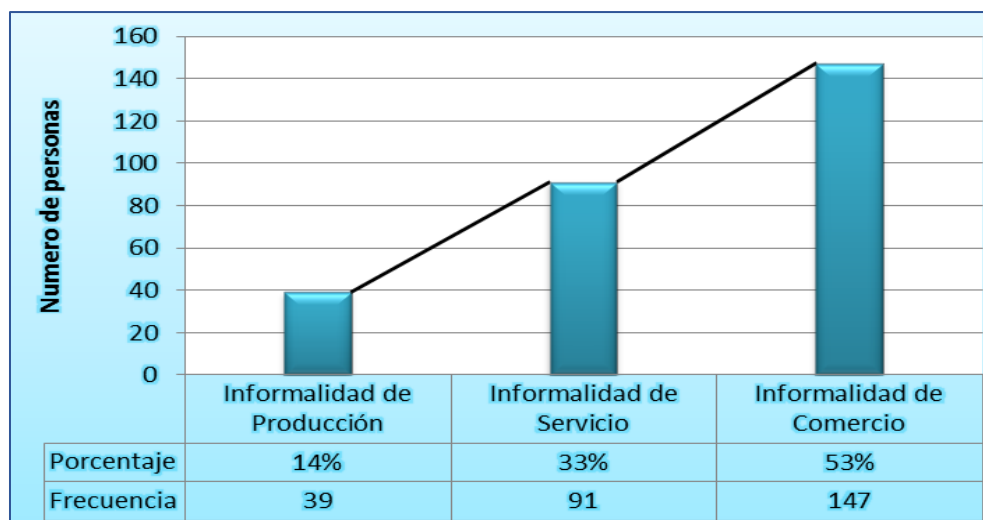


Figura 1. Economía informal del cantón Milagro.

La informalidad del comercio registró un 53%, esta actividad económica es la más importante del cantón, tanto en número de personas y lugares de trabajo, seguido de un servicio informal con un 33% y la informalidad de la producción con un 14%. Como se muestra en la figura 1. Por lo tanto, las tres formas constituyen una red de actividades productivas en la economía informal se desarrolla en el cantón Milagro.

El aumento de la economía informal en el cantón, tiene un vínculo con el estado y situación del país; es decir, capitalista subdesarrollado. Por lo tanto, el desarrollo económico lento del cantón está relacionado con la heterogeneidad estructural, el desequilibrio entre la oferta y la demanda de la fuerza laboral y el desequilibrio sectorial permanente.

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes

Es común utilizar el término informalidad para referirse a los trabajadores que no tienen contrato formal, que no están involucrados en los sistemas públicos de seguridad social, que no tienen beneficios y por lo tanto son asimilados como trabajadores pobres. Los vendedores ambulantes, trabajadores a domicilio, los empleados no afiliados a la seguridad social, se identifican como miembros de este sector.

El término formal-informal aparece por primera vez en la literatura académica en la década de los setenta, como resultado de un estudio realizado en Ghana por Keith Hart, que introduce la noción de oportunidades para el ingreso formal e informal para estudiar la ocupación en la ciudad medio del país, los estratos de la población de bajos ingresos. Hart distingue entre formal e informal mediante la identificación: el empleo asalariado y el empleo independiente.

La diferenciación entre el sector formal e informal no existe en el capitalismo del siglo XIX, a pesar de que en ese momento histórico, efectivamente se desarrollan actividades llamadas informales; el hecho es que en ese momento no hay un punto de contraste que justifique la diferenciación. En este período llamado

capitalismo clásico, estas actividades no sólo son comunes, pero también se practican intensamente en los países industrializados. (Torres, 2010)

El sector informal es el resultado de la presión del exceso de oferta de mano de obra y la creación de empleo insuficiente. Dada la necesidad de sobrevivir, las personas se ven obligadas a buscar soluciones con baja productividad - bajos ingresos y se dedica a producir o vender algo.

En las principales ciudades de América Latina, el proceso de industrialización, el crecimiento demográfico y la migración del campo a sector urbano producido en los últimos años, las economías que impiden absorber el aumento de la fuerza de trabajo, una situación que empieza a sentir base para la aparición de la informalidad en diversos sectores, tales como el empleo y la vivienda.

El concepto de la economía informal se utilizó por primera vez en el marco de una misión de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Kenia en 1972 para identificar a los pobres trabajadores que realizan actividades de subsistencia en los sectores informales y fuera del marco legal (OIT, 1972).

El concepto de informalidad aparece como un concepto económico hace unos treinta años y desde entonces hasta hoy genera controversia debido al tratamiento dado por académicos y políticos. Es un término polisémico que se confunde con otras categorías y denominaciones: social, popular, subterránea, cooperativa, asociativa, no lucrativa, populares, microempresas, entre otras. (Torres, 2010)

El concepto de economía informal y el trabajo se publica en el último tercio del siglo pasado. Sus interpretaciones son diversas, pero todas las dos visiones que dan una imagen negativa se pueden distinguir:

- 1) El punto de vista jurídico, que considera este fenómeno como una actividad marginal e ilegal y
- 2) La visión económica que reconozca el origen de su existencia en la incapacidad para generar espacios suficientes alternativas y el empleo formal, que se identifica este fenómeno como una actividad de exclusiva supervivencia. (Torres, 2010)

Esta segunda visión crea una diferencia sustancial entre los que operan en el sector formal, que se considera como legal; Es reconocido por los sistemas tributarios; sus empleados tienen beneficios para la seguridad y la salud, y los trabajadores ilegales, informales en todos los sentidos evasores fiscales mencionados anteriormente y, sin embargo, debemos tener en cuenta que la informalidad es una característica importante y común de las economías de América Latina.

Los trabajadores informales no son necesariamente los evasores de impuestos; muchos de ellos son pobres, excluidos de los mercados de trabajos formales y privados de sus derechos económicos. (Torres, 2010)

Fomentar en ellos el cumplimiento de las obligaciones tributarias es esencial, pero con sistemas simplificados que equilibren los costos de la formalidad con sus beneficios, además de los servicios sociales que se ocupan de la igualdad de los trabajadores formales e informales. Estas medidas podrían mejorar la compleja situación de informalidad en América Latina. (Torres, 2010)

Informalidad en Ecuador

Un total de 2,7 millones de trabajos en el sector informal en Ecuador, según el último informe del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

La encuesta de empleo, publicado el 16 de julio, establece que el total de personas empleadas en el país (7.098.584), el 39,31% está en condiciones de informalidad. La proporción de trabajadores en el sector informal en junio de 2014 era de 38.89%, menos de un punto porcentual este año.

Los Informales, según la entidad, que son los que trabajan para o representa una empresa que no tiene Registro Único de Contribuyentes (RUC) o no gravados bajo el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (Rise). Desde junio esta es la única condición para determinar empleados en esta categoría. Para ello se basaron en el mecanismo de medición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Miguel Ángel González, experto en recursos humanos y vice presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil, es necesario tener en cuenta que no todas las personas que tienen RUC trabajan en condiciones de estabilidad y seguridad, que son característicos del sector formal. (Revista Líderes, 2015)

En América Latina, según un informe de la OIT, hay 130 millones de personas en la economía informal. La compañía resume esta condición como un déficit agudo de algún trabajo decente. El estudio revela que las personas que están en el sector informal están expuestas a condiciones de trabajo inseguras, tienen pocas oportunidades de formación, ingresos irregulares, días de trabajo más extenso, no obtienen los beneficios laborales y no todos tienen acceso a la seguridad social, etc... Esta es una situación muy vulnerable, ya que el trabajo en la economía informal es efectivamente más allá del alcance de la ley, cita a la entidad. (Revista Líderes, 2015)

En los países con una alta renta per cápita como Brasil, Panamá y Chile es menor que en América Central. Sin embargo, esta condición tiene sus raíces en el Ecuador y la región por varios factores. Aunque la afiliación de los empleados domésticos de la seguridad social fue un paso importante en la formalización del trabajo en Ecuador, en sectores como el comercio y la construcción, están pendientes. (Revista Líderes, 2015)

Las ramas de actividad con las mayores tasas de empleo informal en la región son la construcción y el comercio. La falta de oportunidades de trabajo debido a la situación económica en las grandes ciudades que son las más pobladas y con mayor migración rural, pero también afectan a los niveles de educación. Un menor nivel educativo, peores condiciones de trabajo. (Revista Líderes, 2015)

El informe de la OIT también informa de que dos de cada tres trabajadores informales tienen bajo nivel de educación. Otro obstáculo para la formalización de las empresas son los costos involucrados. Andrés Briones, presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios, menciona que la tramitología y el papeleo que implica formalizar una empresa desalientan a los empresarios.

Según la OIT, en 2013, las mayores tasas de informalidad se observaron en los trabajadores independientes. A estos le siguen los domésticos y los de las microempresas con menos de 10 trabajadores. Los jóvenes y las mujeres son los que enfrentan más informalidad (Revista Líderes, 2015) .

Carlos Castellanos, presidente de la Confederación Unitaria de Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autónomos del Ecuador (Cucomitae), dice que en Quito hay requisitos establecidos por el Municipio para los trabajadores informales. En Quito, calcula, hay alrededor de 100 000 personas en condiciones de informalidad. 75% se dedica a la venta de alimentos o productos manufacturados y el restante a mercancías varias.

Castellanos dijo que un pequeño número de trabajadores por cuenta propia en la capital no cumple con los requisitos legales municipales o tributarios, ya que la mayoría pone en marcha al menos, una de las regulaciones. (Revista Líderes, 2015)

2.1.2 Antecedentes referenciales

Institución: Maestría en economía con mención en gestión empresarial 2008 - 2010

Tesis: Análisis de las características generales del sector informal en el Ecuador - segmento pequeños comercios.

Autor: ANA TORRES GALÁRRAGA

Fecha: Julio 2010

Resumen: La informalidad muestra su complejidad a partir de su propia definición. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su documento Decent Work and the Informal Economy (International Labour Conference 90th Session 2002) define que la función primaria de los trabajadores informales no es reconocido ni protegido bajo los marcos legales y reglamentarios.

En Ecuador, el sector informal juega un papel importante en la generación de empleo en las distintas ramas de negocio y se convierte así en un factor de la

economía, lo que se considera necesario analizar en profundidad las características generales del sector con el fin de determinar los campos de acción de la informalidad y el subempleo, los ingresos generados, el empleo por género, las industrias, las condiciones laborales, nivel de educación, la edad y las horas que dedican a la actividad. De hecho, el objetivo principal de este trabajo es analizar las características generales de las actividades en las que operan los trabajadores no regulados en el Ecuador. (Torres, 2010)

Institución: Universidad Estatal de Milagro

Tema: El comercio informal y sus efectos en el desarrollo de actividades formales de emprendimiento en la parroquia Virgen de Fátima-km-26

Autores: Vargas Altamirano Paola Annabelle y Sánchez Martínez Karen Isabel.

Fecha: Milagro, noviembre del 2012

Resumen: A través de la investigación desarrollada en este trabajo hemos observado que la Parroquia Virgen de Fátima-KM26 hay una interrupción del trabajo con respecto a los comerciantes de esta ciudad porque no hay formación o de asesoramiento técnico y contable. Este programa va a estar bien planificado, debido al gran número de proveedores existentes en este sector.

Existe la necesidad en esta parroquia un equipo dedicado a asesorar a los pequeños, medianos y grandes comerciantes. Este programa tiene como objetivo, darles a los clientes la oportunidad de mantener un mejor control con respecto a sus ingresos y gastos de cada comerciante ofreciéndoles conocimientos competitivos con imagen innovadora y equipamiento tecnológico que permitan servir al cliente de una mejor manera y rápida. (Vargas & Sánchez, 2012).

2.1.3 Fundamentación

Trabajo informal

Es, en contraste con el trabajador formal, que opera fuera de la ley y los reglamentos laborales y fiscales de un país. Se han propuesto diversas definiciones de los trabajadores informales.

Algunos se basan en conceptos legales e informales tienden a considerar todas las personas ocupadas en pequeñas actividades económicas que tienen lugar fuera de la ley. Otros, desde la perspectiva estructuralista, consideran que es parte de un sistema de trabajo por cuenta propia que surge como una estrategia de supervivencia en las sociedades que tienen mano de obra excedente.

Y también hay un enfoque cultural al problema, que ve en el trabajador informal una expresión de tradiciones, valores, conocimientos, comportamientos, habilidades y nivel tecnológico de las sociedades atrasadas. (Enciclopedia de la Política, 2012)

La economía informal se ha definido a partir de diversos criterios; el mayor impacto proviene del Programa Regional de Empleo en América Latina (PREALC), institución dependiente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT):

El sector informal está compuesto de una fuerza de trabajo que es creada por las limitaciones estructurales que han sido puestas al sector formal. Dice que el origen del sector informal ha dado (como consecuencia) un crecimiento urbano, que es capaz de absorber la mano de obra. Es decir, los desplazados se encuentran sin tener trabajo en el sector privado y generan sus propias oportunidades de empleo.

Tipos de trabajo informal

El sector informal es heterogéneo en términos de actividades y actores. Se incluyen todas las industrias y comercios. Tales como el comercio, la agricultura, la construcción, la fabricación, el transporte y los servicios. También podemos encontrar todos los oficios y otras ocupaciones, por ejemplo, de los peluqueros a los comerciantes de carbón.

En el mundo real, no hay límites claramente definidos entre las áreas y hay constante movilidad de los trabajadores entre las diferentes categorías de empleo e incluso entre las ocupaciones; dependiendo del año, la situación económica y las demandas de sus estrategias de supervivencia. Por ejemplo, es habitual que un trabajador asalariado deja la pequeña empresa que lo utiliza para establecer un negocio, llegando a ser un trabajador independiente o incluso una pequeña empresa. Para el estudio se clasifica la fuerza de trabajo del sector informal en los segmentos principales: (Marcillo, 2011)

- **Propietarios o empleadores de microempresas**, que emplean a un pequeño número de trabajadores y/o aprendices. Normalmente no constituyen un grupo destinatario de políticas de organización sindical, pero pueden ser un potencial socio de negociación ya que participan directa o indirectamente en una relación de trabajo con muchos de los trabajadores en el sector informal, que podría tratar de representar a los sindicatos. (Marcillo, 2011)

- **Trabajadores por cuenta propia**, que trabajan solo o con empleados no remunerados. Dentro de esta clasificación podemos subclasificar a:

- **Trabajadores Independientes.-** los cuales crean de forma independiente su propio negocio de un solo hombre. Trabajando solo o con los trabajadores no remunerados, por lo general miembros de la familia y aprendices. La eficacia de sus actividades a menudo se ve obstaculizada por la falta de crédito para pequeñas inversiones y conocimientos técnicos necesarios para llevar a cabo sus actividades, además de la escasez de materias primas y el acceso al agua y electricidad.

Por lo general, no pueden permitirse el lujo de pagar los honorarios de las instituciones oficiales de formación, sus lugares de trabajo son a menudo insalubres y peligrosas y, a veces se encuentran en zonas poco atractivas a los compradores potenciales. (Marcillo, 2011)

- **Trabajadores Independientes en las zonas rurales.-** Entre los que son pequeños propietarios, aparceros y arrendatarios. Esta categoría tiene características similares a la del sector agrícola, donde se encontró que el autoempleo y la precariedad de los trabajadores rurales están aumentando cada vez más.

- **Vendedores Ambulantes.-** son el componente más visible del sector no estructurado y representan un porcentaje significativo de la población activa. Estos proveedores juegan un papel importante como proveedores de una amplia gama de productos a familias de ingresos medianos o bajos.

- **Trabajadores Dependientes.-** Ocupados en un empleo a jornada completa o en un empleo ocasional. Cubre los Trabajadores Remunerados en las microempresas, a menudo tienen que hacer frente a las duras condiciones y de trabajo inseguro y por lo general no se benefician de muchas de las prestaciones que reciben por los trabajadores en el sector formal, tales como las pensiones de vejez, el seguro de enfermedad e invalidez, los límites de horas normales de trabajo y las horas extraordinarias, entre otros.

Su influencia en las relaciones laborales es limitada o inexistente, por lo general no están sindicados y sus salarios y condiciones de empleo determinadas unilateralmente por el propietario de la microempresa. Ellos pueden ser contratados de forma permanente u ocasional. En este último caso, su seguridad en el empleo es limitado. (Marcillo, 2011)

- **Los trabajadores empleados como mano de obra subcontratada por el sector informal.-** Están a menudo al final de una cadena invisible de los subcontratistas. Además de los problemas que tienen que hacer frente a los trabajadores remunerados, estas personas trabajan en condiciones que permiten a los empleadores evitar la responsabilidad legal para el control de las condiciones de trabajo.

- **Trabajadores no remunerados.**- son por lo general miembros de la familia. Este tipo de empleo no siempre se tiene en cuenta en las estadísticas. Las mujeres y los niños representan un porcentaje de estos trabajadores.

- **Trabajadores a domicilio.**- Esto se refiere a una persona que realiza un trabajo a cambio de una remuneración, en casa o en otros locales del empleador, con el fin de producir un producto o servicio. La mayoría de los trabajadores a domicilio trabajan bajo acuerdos verbales y por lo tanto su situación laboral dependiente no está registrado.

- **Trabajadores Domésticos Remunerados.**- como los trabajadores a domicilio, pasan desapercibidos y su número se subestima porque las estadísticas nacionales rara vez los toman en cuenta.

Se puede decir que estos trabajadores constituyen una gran parte de la mano de obra femenina en el sector informal. Sus principales problemas son las largas jornadas laborales, los salarios bajos y la amenaza diaria de despido.

Es decir, se puede construir la siguiente tipología:

- a) Trabajadores por cuenta propia, dueños de empresas del sector informal.
- b) Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal.
- c) Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
- d) Asalariados
- e) Productores.

Trabajadores por cuenta propia

Trabajar solo o con una o más personas, tienen trabajo por cuenta propia, no contratan a personas asalariadas de forma continua, sus miembros pueden ser o no miembros de una misma familia.

Empleadores

Trabajar por su cuenta, solo o con una o más personas responsables, tienen un trabajo por cuenta propia, pero, a diferencia de los trabajadores autónomos, contratan a una o más personas como empleados a trabajar para ellos sin registrarlos en los sistemas de seguridad social.

Trabajadores familiares auxiliares

Son los trabajadores con empleo por cuenta propia en un establecimiento orientado al mercado, dirigido este por un miembro de la familia que viven en el mismo hogar; no puede ser considerado como socios; trabajan en forma parcial; Ellos no están registrados en los sistemas de seguridad social o reciben salario.

Asalariado

Se consideran asalariados a los trabajadores del servicio domésticos que tienen una actividad establecida, un horario de trabajo impuesto por su empleador, que reciben un sueldo por sus servicios, pero no están registrados en la seguridad social o disfrutan de los beneficios adicionales de empleos formales .

Productores

Son trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivos para su propio uso.

Determinantes de la informalidad.

Para hablar en sí que es lo que determina a que un sujeto escoja un empleo informal tiene que describir algunas variables. Aunque algunos autores abogan por el argumento de que el empleo informal a menudo no es una opción, hay varias características que los individuos asociados con este tipo de trabajo como lo son:

Edad.- en el caso de Ecuador es 11 Para los adolescentes y jóvenes estudiantes están dispuestos a trabajar por salarios relativamente bajos, a la espera de un empleo formal, acumular experiencia laboral o completar sus estudios.

Clasificando a los informales por grupos de edad, se puede observar que la informalidad es mayor en el grupo que se reunió con 65 años o más (73,6%) y los jóvenes de 10-17 años (61,2%).

Estos grupos son vulnerables en el caso de los jóvenes, la falta de estudios exhaustivos y limitada experiencia que poseen, lo que disminuye las posibilidades de conseguir mejores puestos de trabajo.

Entre los adultos mayores, se podría argumentar que pasa a la etapa de la vida en la que la experiencia fue un valor añadido y están en la fase descendente del ciclo. (Marcillo, 2011)

- **Capital Humano.-** A esta variable se asocia con la educación y la experiencia laboral. Para diciembre de 2010, en Ecuador hubo una alta correlación entre el nivel máximo de nivel de instrucción y la probabilidad de pertenecer al sector informal.

De hecho, los trabajadores sin años de estudio tienen una tasa de informalidad de 70,2%, mientras que los trabajadores con nivel de posgrado sólo se llegaron a 14,4% para diciembre del 2010. (Marcillo, 2011)

- **Decisión del individuo.-** La economía ecuatoriana tiene una incapacidad para absorber adecuadamente la oferta de trabajo, las personas marginadas del sistema crean estrategias de supervivencia. La informalidad es una opción. Esta definición se puede considerar dentro de este grupo de personas que no tienen necesariamente una situación laboral inadecuada. (Marcillo, 2011)

- **La migración campo-ciudad.-** Se podría decir que la informalidad en Guayaquil es la puerta de entrada al mercado de trabajo urbano de las poblaciones migrantes. Este sería el resultado de la modalidad de formación de oferta de trabajo, como una actividad muy importante en la ciudad es el comercio y un centro de atracción de grandes masas de campesinos de la costa y de la sierra. (Marcillo, 2011)

Canasta básica

La canasta básica es un conjunto de bienes y servicios requeridos por una familia promedio de sobrevivir durante un cierto período de tiempo (por lo general es por mes) ya sean alimentos, higiene, el vestido, la salud y el transporte, entre otros. La canasta básica es una referencia para la fijación del salario mínimo, así como una herramienta para controlar los precios de los principales productos. (Portal PQS, 2013)

Canasta básica en Ecuador cuesta 628,27, inflación de enero a 0,72%

La inflación en Ecuador se situó en el 0,72% en enero, frente al 0,5% en el mismo mes del año anterior y un 0,20% en diciembre, informó el Instituto Nacional de Estadísticas y Precios (INEC). La inflación anual (enero 2013 a enero 2014) se situó en el 0,92 por ciento, mientras que el indicador en el primer mes del año 2013 fue del 4,1 por ciento, según el último informe del Instituto. (Metro Ecuador, 2015)

El aumento de los precios en enero fue debido principalmente a la categoría de alimentos y bebidas no alcohólicas, lo que contribuyó 64.42 por ciento de la inflación mensual total.

La ciudad costera de Manta fue el más caro el mes pasado, con una inflación de 1,28%, seguido de Esmeraldas (noroeste), con un 0,95%; mientras que las Andinas de Loja (sur) y Ambato (centro) fueron los que registraron las tasas más bajas (0,47% y 0,05%, respectivamente).

Por otra parte, el INEC dijo que el costo de los productos de la canasta básica, con los que se mide los cambios de precios en enero se situó en \$ 628.27, mientras que el ingreso familiar promedio (familias con 1,6 perceptores de ingresos) llegó a 634,67 dólares. Este comportamiento, cuando los ingresos familiares superen el costo de la canasta básica de bienes, que no se ve en Ecuador desde 1982, precisa el informe del INEC. En enero de 2013, la canasta básica cuesta 601.61

dólares, mientras que los ingresos familiar era de 593,6 dólares. (Metro Ecuador, 2015)

Mitad de fuerza laboral cubriría canasta básica

Una brecha entre el costo de la canasta básica y los ingresos se redujo a 42.07 dólares, pero es sólo la realidad del 49,38% de los trabajadores. La mayoría de los empleados están en el sector informal, cuyos sueldos no alcanzan el Salario Básico Unificado (SBU).

La Canasta Básica Familiar aumentó 6,43% en el último año, pasó de 551,87 dólares en marzo de 2011 a 587.36 dólares en marzo de 2012. El ingreso promedio de los hogares, sin embargo, aumentó en un 10,60%, pasando 492,80 dólares a 545,07 dólares. Por lo tanto, la brecha entre lo que ganan y gastan los ecuatorianos han reducido de 59,07 dólares a 42,29 dólares.

Las cifras muestran la situación de los hogares con 1.6 miembros tienen ingresos equivalentes al Salario Básico Unificado (SBU) y todos los beneficios de la ley. Es decir, que percibían 264 dólares al mes en 2011, décimo salarios y utilidades; y en 2012 están recibiendo 292 dólares al mes.

Realidad

Los empleados que gozan de estos derechos, la mayoría están afiliados a la Seguridad Social. Es decir, sólo 2'275.320 trabajadores, según las estadísticas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), en diciembre de 2011. El número de empleados representa un 49,38% del total de la Población Económicamente Activa (PEA) del país, a marzo de 2011 se situó en 4'607.216 personas que están trabajando, desean o buscan empleo.

De hecho, las cifras de la última encuesta del mercado de trabajo en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) registran a 2'314.071 personas con pleno empleo. El resto (2'000.331) está en el subempleo, es decir, en el sector no estructurado, cuyos salarios no superan la SBU, como en el sector comercial

(vendedores) justamente la actividad económica más representativa de todo el país.

Según el último censo económico (2010), el 53% de los establecimientos económicos en Ecuador participa en el comercio, es decir, 269,751 y ocupan a 611.390 personas.

Desigualdades

Pablo Dávalos, exsubsecretario de Política Económica explicó además que la reducción de la brecha entre la canasta y los ingresos familiares no significa que todos los ecuatorianos tienen una mejor situación, ya que ha reducido su capacidad de consumo. "Si se observa la función del consumo de la población frente al PIB (Producto Interno Bruto) hay una reducción, en 2000 fue de alrededor de 73%, mientras que en 2011 terminó en el 65%."

Dávalos dijo que esto significa que por cada 100 dólares del PIB, el 65% se destina a consumo. Pero lo peor es que "la mayor parte de ese consumo se concentra en el quintil más rico, ellos captaron el 80% del PIB, es decir, 60 mil millones de dólares, ellos consumieron alrededor de 40 mil millones de dólares".

Por otra parte, si se compara el SBU con el valor de la canasta básica, la diferencia es de aproximadamente 50%. Mientras que la canasta cuesta 545 dólares, el SBU sólo llega a 292 dólares. (La Hora, 2012)

Marzo a marzo Evolucion canasta básica (cbf) vs. Ingresos			
Año	Valor CBF	Ingreso familiar (SBU x 1.6)	Diferencia
Mar. 2007	454,29	317,34	136,95
Mar. 2008	488,85	373,34	115,49
Mar. 2009	519,40	406,93	112,97
Mar. 2010	535,56	448,00	87,56
Mar. 2011	551,87	492,80	59,07
Mar. 2012	587,36	545,07	42,29

Figura 2. Evolución de la canasta básica

2.2 MARCO LEGAL

CODIGO DE COMERCIO

TITULO PRELIMINAR

DISPOSICIONES PRELIMINARES

Art. 1.- El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Art. 2.- Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual.

Se considerarán comerciantes a las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, domiciliadas en el Ecuador, que intervengan en el comercio de muebles e inmuebles, que realicen servicios relacionados con actividades comerciales, y que, teniendo capacidad para contratar, hagan del comercio su profesión habitual y actúen con un capital en giro propio y ajeno, mínimo de Treinta mil sucres para la jurisdicción de las Cámaras de Comercio de Quito y Guayaquil; de Ocho mil sucres para Cuenca, Manta y Bahía de Caráquez; y, de Cinco mil sucres para los demás cantones.

Nota: Texto dado por el inciso primero del Art. 8 de la Ley de Cámaras de Comercio, Ley No. 106, publicada en Registro Oficial 131 de 7 de Marzo de 1969, reformado por Decreto Supremo No. 101, publicado en Registro Oficial 243 de 9 Febrero de 1973 y por Decreto Supremo No. 814, publicado en Registro Oficial 351 de 18 de Julio de 1973.

Art. 3.- Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente:

1.- La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas. Pertenecen también a la jurisdicción mercantil las acciones contra los agricultores y criadores, por la venta de los frutos de sus cosechas y ganados,

más no las intentadas contra los comerciantes para el pago de lo que hubieren comprado para su uso y consumo particular, o para el de sus familias;

2.- La compra y la venta de un establecimiento de comercio, y de las acciones de una sociedad mercantil;

3.- La comisión o mandato comercial;

4.- Las empresas de almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes;

5.- El transporte por tierra, ríos o canales navegables, de mercaderías o de personas que ejerzan el comercio o viajen por alguna operación de tráfico;

6.- El depósito de mercaderías, las agencias de negocios mercantiles y las empresas de martillo; 7.- El seguro;

8.- Todo lo concerniente a letras de cambio o pagarés a la orden, aún entre no comerciantes; las remesas de dinero de una plaza a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a libranzas entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe la libranza;

9.- Las operaciones de banco;

10.- Las operaciones de correduría;

11.- Las operaciones de bolsa;

12.- Las operaciones de construcción y carena de naves, y la compra o venta de naves o de aparejos y vituallas;

13.- Las asociaciones de armadores;

14.- Las expediciones, transportes, depósitos o consignaciones marítimas;

15.- Los fletamentos, préstamos a la gruesa y más contratos concernientes al comercio marítimo; y, 16.- Los hechos que producen obligación en los casos de averías, naufragios y salvamento.

Art. 4.- Las costumbres mercantiles suplen el silencio de la Ley, cuando los hechos que las constituyen son uniformes, públicos, generalmente ejecutados en la República, o en una determinada localidad, y reiterados por más de diez años.

Art. 5.- En los casos que no estén especialmente resueltos por este Código, se aplicarán las disposiciones del Código Civil.

Sección II

De las obligaciones de los comerciantes

Parágrafo 1o.

De la matrícula de comercio

Art. 21.- La matrícula de comercio se llevará en la Oficina del Registrador Mercantil del cantón, en un libro forrado, foliado y cuyas hojas se rubricarán por el Jefe Político del Cantón. Los asientos serán numerados según la fecha en que ocurran, y suscritos por el Registrador Mercantil.

Nota: Ver Art. 133 de la Ley Orgánica de la Función Jurisdiccional que crea los Registradores Mercantiles.

Art. 22.- Toda persona que quiera ejercer el comercio con un capital mayor de mil suces, se hará inscribir en la matrícula del cantón. Al efecto, se dirigirá por escrito a uno de los jueces de lo Civil, haciéndole conocer el giro que va a emprender, el lugar donde va a establecerse, el nombre o razón con la que ha de girar, el modelo de la firma que usará, y si intenta ejercer por mayor o menor la profesión mercantil, el capital que destina a ese comercio.

Si fuere una sociedad la que va a establecerse, se expresará en la matrícula el nombre de todos los socios solidarios; y si varios de ellos tuvieren derecho a usar de la firma social, se acompañará el modelo de la firma de cada uno de ellos. Si fuere un sólo individuo, la firma que usará en sus actos de comercio.

Si el establecimiento estuviere administrado por un factor, deberá expresarse el nombre de éste, y acompañarse el modelo de su firma.

Art. 23.- También deben inscribirse en la matrícula de comercio del cantón en cuya circunscripción vayan a ejercer su oficio, los corredores y martilladores, previa solicitud suscrita por éstos.

Art. 24.- También deben inscribirse en la matrícula de comercio los capitanes de buque, y la inscripción se hará en la Oficina de inscripciones del cantón donde tenga su sede el despacho de la Capitanía de Puerto que ha tramitado la patente de navegación.

Nota: Según el Código de Policía Marítima es el Ministro de Defensa quien concede las patentes de navegación, debiendo tramitarse por una Capitanía de Puerto. Por eso se elimina oficina de Aduana.

En el escrito en que se solicite la inscripción se expresarán el nombre y clase del buque, el del dueño o dueños que tenga y el del capitán, y se pondrá la firma autógrafa de éste.

Art. 25.- Las circulares de comercio en que se anuncien el establecimiento, la continuación, las alteraciones que sufra una casa de comercio, o su extinción, los nombres de los interesados, la razón comercial y el modelo de las firmas, deben dirigirse también al Juez de lo Civil respectivo, quien las enviará al Registrador Mercantil, para que las conserve en su archivo, en legajos cosidos, correspondientes a cada año, así como los escritos en que se pida la inscripción en la matrícula.

Art. 26.- Los comerciantes, corredores, martilladores, capitanes de buque y, en general, las personas obligadas a inscribirse en la matrícula de comercio, que no lo hicieren en el término de quince días, a contarse desde la fecha del establecimiento comercial, o de la constitución de la sociedad, o del nombramiento y posesión, en su caso, serán penados con multa de veinte a mil sucres en relación con la importancia y cuantía del negocio. En igual sanción incurrirán quienes, obligados a inscribirse nuevamente, por cambio o renovación del contrato social, no lo hicieren dentro del término indicado.

Los gerentes, y los factores o dependientes que tuvieren poder para administrar, serán responsables por la inscripción de la sociedad o del respectivo negocio comercial o industrial, e incurrirán en las sanciones establecidas si no hubieren efectuado la mencionada inscripción en el término que se indica en el inciso anterior.

La multa será impuesta por el Director del Departamento correspondiente del Ministerio de Finanzas. El Ministro de Finanzas, por medio de los empleados del ramo, inspeccionará el cumplimiento del referido deber y comunicará su violación a aquel Director para la aplicación de la sanción correspondiente.

La sanción que se impusiere no excluye la obligación de inscribirse en la matrícula correspondiente, sin cuyo requisito quienes están obligados a llenarlo, no podrán ejercer lícitamente el comercio ni desempeñar los cargos que tal inscripción requiere.

Verificada la inscripción en la matrícula, el Registrador Mercantil dará copia de ella al interesado.

Art. 26-A.- Las Cámaras de Comercio podrán demandar ante el Juez de lo Civil de su respectiva jurisdicción, que ordene la obtención de la matrícula de comercio y la afiliación, a la persona que, hallándose legalmente obligada a llenar estos dos requisitos, no los hubiere cumplido, de acuerdo con el Art. 12 de la Ley de Cámaras de Comercio.

Nota: En el Art. 12 de la Ley de Cámaras de Comercio se sienta el derecho de las Cámaras para perseguir el cumplimiento de obtención de la matrícula de comercio y afiliación, y se prevé el trámite especial que ha de seguir el Juez de lo Civil. Creemos debe insertarse el principio en ésta parte.

Art. 27.- Los fiscalizadores de impuestos, en las visitas que efectúen a los establecimientos comerciales o industriales, podrán exigir la exhibición de los respectivos contratos sociales y de la correspondiente matrícula de comercio, sea ésta referente a negocios colectivos o individuales.

Art. 28.- Los jueces que autoricen registro de las matrículas de comercio, al hacerlo impondrán la multa de que trata el Art. 26, si se hubiere infringido el precepto relativo a plazo que el establece. Una vez impuesta la multa, lo comunicará a la Dirección correspondiente del Ministerio de Finanzas, para que emita el respectivo título de crédito.

Parágrafo 2o.

Del Registro Mercantil

Art. 29.- El Registro Mercantil se llevará en la Oficina del Registrador Mercantil del cantón.

Nota: Ver nota al Art. 21.

Art. 30.- El Registro se llevará en un sólo libro foliado, en el que se inscribirán:

- 1.- Las matrículas de los comerciantes y de las compañías anónimas, comerciales, industriales y agrícolas;
- 2.- La autorización del curador que habilite a los menores para comerciar;
- 3.- La autorización para comerciar, dada a la mujer casada por el marido, o por el Juez según el caso, y la escritura en que el marido límite la responsabilidad de los bienes que la mujer pueda afectar con su comercio;
- 4.- La revocación de la autorización para comerciar dada a la mujer casada o al menor;
- 5.- Las capitulaciones matrimoniales, inventarios solemnes, testamentos, particiones, sentencias ejecutoriadas, o actos de adjudicación; y las escrituras públicas que impongan al cónyuge comerciante responsabilidad en favor del otro cónyuge;
- 6.- Las demandas de separación conyugal o de separación de bienes, las sentencias ejecutoriadas que declaren una u otra, las escrituras públicas de exclusión de bienes y las liquidaciones practicadas para determinar lo que el cónyuge comerciante deba entregar al otro cónyuge.

Las demandas de separación conyugal o de separación de bienes deben registrarse y fijarse en la Oficina del Registrador Mercantil del cantón, con un mes por lo menos de anticipación a la sentencia de primera instancia, y, en caso contrario, los acreedores mercantiles tendrán derecho a impugnar, por lo que mira a sus intereses, los términos de la separación y las liquidaciones pendientes o practicadas para llevarla a cabo;

7.- Los documentos justificativos de los haberes del que está bajo la patria potestad, o del menor o del incapaz que está bajo la tutela o curatela de un comerciante;

8.- Las escrituras en que se forme, prorrogue o disuelva una sociedad; las que en una sociedad introduzcan alteración que interese a terceros, y aquellas en que se nombren liquidadores;

9.- Los poderes que los comerciantes otorgan a sus factores y dependientes para administrar negocios;

10.- La autorización que el Juez de lo Civil concede a los corredores y martilladores para el ejercicio de sus cargos;

11.- El permiso concedido a las sociedades extranjeras que quieran establecer sucursales o agencias en el país;

12.- Las patentes de navegación de buques; y,

13.- Los autos de quiebra y rehabilitación.

Art. 31.- El registro de los documentos expresados en el artículo anterior deberá hacerlo efectuar todo comerciante dentro de quince días contados, según el caso, desde la fecha del documento o ejecutoria de la sentencia, sujeto a registro, o desde la fecha en que el cónyuge, el padre, el tutor o el curador principien a ejercer el comercio, si en la fecha aquellos no eran comerciantes.

Los documentos se registrarán por cualquiera de los interesados, dentro de los quince días siguientes a su otorgamiento.

Art. 32.- El Funcionario público ante quien se otorgaren los documentos que, según los artículos anteriores, deben registrarse, lo comunicará al Juzgado de lo Civil y al Registrador Mercantil respectivos, a costa del comerciante interesado en la comunicación, bajo la pena de veinte sucres de multa; y si se le probare fraude, indemnizará daños y perjuicios.

Igual obligación tendrá el Juez que dictare autos o sentencias que, según los artículos anteriores, deban registrarse, con respecto al Registro Mercantil.

Art. 33.- El Registrador Mercantil fijará, y mantendrá fijada por seis meses en su despacho, una copia del extracto de cada documento registrado, con su número de orden y fecha, bajo la pena e indemnizaciones establecidas en el artículo anterior.

No será necesaria la fijación del extracto en la promoción o constitución de compañías anónimas, ni en los actos a que se refiere el Art. 21 de la Ley de Compañías.

El Registro Mercantil es público, y el Registrador Mercantil facilitará a los que pidan, las noticias respecto de cualquier inscripción, y expedirá certificados de inscripción a los que lo soliciten por escrito.

Nota: Artículo reformado por artículo 112 de Decreto Supremo No. 1551, publicado en Registro Oficial 547 de 21 de julio de 1965.

Nota: Texto del segundo inciso dado por Art. 117 de la Ley de Compañías de Seguros, dada por Resolución de Superintendencia de Bancos 6709-S, publicada en Registro Oficial 83 de 13 de marzo de 1967 .

Art. 34.- El cónyuge, el hijo, el menor, el incapaz, o cualquier pariente de ellos hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, puede requerir el registro y fijación de los documentos sujetos a estas formalidades.

Art. 35.- Los documentos expresados en los números 1.-, 2.-, 3.-, 4.-, 8.-, 9.- y 10.- del Art. 30, no producen efecto sino después de registrados y fijados.

Sin embargo, la falta de oportuno registró y fijación no podrán oponerla a terceros de buena fe, los interesados en los documentos a que se refieren estos números.

Art. 36.- Los comerciantes que omitieren hacer el registro de los documentos a que se refiere este párrafo, sufrirán una multa de cien sucres por cada caso de omisión, e indemnizarán, además, los daños y perjuicios que con ella causaren.

Parágrafo 3o.

De la contabilidad mercantil

Art. 37.- Todo comerciante está obligado a llevar contabilidad en los términos que establece la Ley de Régimen Tributario Interno.

Nota: El Art. 24 de la Ley de Contadores dispone que si no cuenta con un contador, su contabilidad no tendrá valor legal. Decreto Supremo No. 1549, publicado en Registro Oficial No. 157 10 de noviembre de 1966.

Nota: Artículo sustituido por Art. 41 de Ley No. 4, publicada en Registro Oficial Suplemento 34 de 13 de marzo del 2000.

Art. 38.- Se entenderá que las casas comerciales o industriales extranjeras, o sus sucursales, cuya contabilidad se lleve en el exterior de acuerdo con sus estatutos, han cumplido la obligación que establece el Art. 37, si los cuadros o estados de contabilidad básicos son autorizados por contador público inscrito en el Registro de Contadores del Ecuador y la contabilidad básica se lleva en castellano.

Art. 39.- La contabilidad del comerciante por mayor debe llevarse en no menos de cuatro libros encuadernados, forrados y foliados, que son: Diario, Mayor, de Inventarios y de Caja.

Estos libros se llevarán en idioma castellano.

Art. 40.- En el Diario se asentarán, día por día y por el orden en que vayan ocurriendo, todas las operaciones que haga el comerciante, designando el carácter y las circunstancias de cada operación y el resultado que produce a su

cargo o descargo, de modo que cada partida manifieste quien es el acreedor y quien el deudor en la negociación a que se refiere.

Los gastos generales del establecimiento y los domésticos del comerciante, bastará que se expresen en resumen al fin de cada mes, pero en cuentas distintas.

Art. 41.- Se llevarán también libros especiales de facturas, que podrán ser copiadores de prensa.

Art. 42.- En el Libro Mayor se abrirán las cuentas con cada persona u objeto, por Debe y Haber, trasladándose las partidas que le correspondan con referencia al Diario, y por el mismo orden de fechas que tengan en éste.

Art. 43.- Todo comerciante, al empezar su giro, y al fin de cada año, hará en el Libro de Inventarios una descripción estimativa de todos sus bienes, tanto muebles como inmuebles, y de todos sus créditos activos y pasivos.

Estos inventarios serán firmados por todos los interesados en el establecimiento de comercio que se hallen presentes a su formación. En el Libro de Caja se asentarán todas las partidas de entrada y salida de dinero, pudiendo recopilarse al fin de cada mes todas las de cada cuenta distinta al pie del último día del mes.

Art. 44.- Los comerciantes por menor pueden llevar las operaciones de su giro en un sólo libro, encuadernado, forrado y foliado, en el que asentarán diariamente, y en resumen, las compras y ventas que hicieren al contado, y detalladamente, las que hicieren al fiado; y los pagos y cobros que hicieren sobre éstas.

Al principiar sus negocios y al fin de cada año, harán y suscribirán en el mismo libro, el inventario de todos sus bienes, muebles e inmuebles, créditos y débitos.

Se considerarán comerciantes por menor los que habitualmente solo venden al detalle, directamente al consumidor.

Art. 45.- Se prohíbe a los comerciantes:

1.- Alterar en los asientos el orden y la fecha de las operaciones descritas;

- 2.- Dejar blancos en el cuerpo de los asientos, o a continuación de ellos;
- 3.- Poner asientos al margen y hacer interlineaciones, raspaduras o enmiendas;
- 4.- Borrar los asientos o parte de ellos; y,
- 5.- Arrancar hojas, alterar la encuadernación y foliatura y mutilar alguna parte de los libros.

Art. 46.- Los errores y omisiones que se cometieren al formar un asiento, se salvarán en otro distinto, en la fecha en que se notare la falta.

Art. 47.- Los libros llevados con arreglo a los artículos anteriores serán admitidos como medios de prueba en las contiendas judiciales entre comerciantes, por hechos de comercio.

Respecto a otra persona que no fuere comerciante, los asientos de los libros solo harán fe contra su dueño, pero la otra parte no podrá aceptar lo favorable sin admitir también lo adverso que ellos contengan.

Art. 48.- El comerciante que contraviniera la orden de exhibir alguno de sus libros, será juzgado por los asientos de los libros de su colitigante, que estuvieren arreglados a las disposiciones de este Código.

Art. 49.- Los libros que adolecieren de alguno de los vicios enunciados en el Art. 45, no tendrán valor en juicio a favor del comerciante a quien pertenezcan, y las diferencias que le ocurran con otro comerciante, por hechos mercantiles, serán decididas por los libros de éste, si estuvieren arreglados a las disposiciones de este Código.

Art. 50.- Si los libros de ambas partes estuvieren en desacuerdo, los tribunales decidirán las cuestiones que ocurran, según el mérito que suministren las demás pruebas que se hayan rendido.

Art. 51.- Los libros hacen fe contra el comerciante que los lleva, y no se le admitirá prueba que tienda a destruir lo que resultare de sus asientos.

Art. 52.- Los comerciantes podrán llevar, además de los libros que se prefijan como necesarios, todos los auxiliares que estimen conducentes para el mayor orden y claridad de sus operaciones; pero para que puedan aprovecharles en juicio, han de reunir todos los requisitos que se prescriben con respecto a los libros necesarios.

Art. 53.- Salvo los casos expresamente establecidos en la Ley, no se podrá hacer pesquisa de oficio, por juez ni autoridad alguna, para inquirir si los comerciantes llevan libros o no, o si están o no arreglados a las prescripciones de este Código.

Art. 54.- Salvo los casos expresamente determinados en la Ley, tampoco podrán ordenarse de oficio, ni a instancia de parte, la manifestación y examen general de los libros de comercio, sino en los casos de sucesión universal, comunidad de bienes, liquidación de sociedades, legales o convencionales, y quiebra.

Art. 55.- En el curso de una causa podrá el juez ordenar, aún de oficio, la presentación de los libros de comercio solo para el examen y compulsas de lo que tenga relación con el asunto que se ventila; lo cual deberá designarse previa y determinadamente. No podrá obligarse a un comerciante a trasladar sus libros fuera de su oficina mercantil, pero puede cometerse (sic) el examen o compulsas a un juez del lugar donde se llevaren los libros.

El examen y compulsas se harán a presencia del dueño o de la persona que el comisione.

Art. 56.- Si uno de los litigantes ofrece estar y pasar por lo que constare de los libros de su contendor, y éste se niega a exhibirlos sin causa suficiente a juicio del juzgado, éste podrá deferir al juramento de la otra parte, o decidir la controversia por lo que resulte de los libros de éste, si fuere comerciante, en los términos prescritos por el Art. 48.

Art. 57.- El comerciante y sus herederos deben conservar los libros de su contabilidad y sus comprobantes, por todo el tiempo que dure su giro, hasta que termine de todo punto la liquidación de sus negocios, y diez años después.
(SCPM, 2012)

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Capacitación. Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña. (DEFINICIÓNABC, 2014)

Gastos: Un gasto es un consumo voluntario de activo a cambio de una contraprestación, en el caso de que dicho consumo fuera involuntario y sin contraprestación se incurriría en una pérdida. Se derivan de las transacciones realizadas por la empresa con el mundo exterior que dan lugar a alteraciones negativas en el patrimonio neto de la misma. (RODRIGUEZ MARTIN, 2016)

Ingresos: Un ingreso es una recuperación voluntaria y deseada de activo, es decir, un incremento de los recursos económicos. Se derivan de las transacciones realizadas por la empresa con el mundo exterior que dan lugar a alteraciones positivas en el patrimonio neto de la misma. (RODRIGUEZ MARTIN A. R., 2016)

Comercio: se denomina toda negociación que involucra la compra, venta o intercambio de productos, bienes o servicios. Proviene del latín commercium, que significa 'compra y venta de mercancía'. (SIGNIFICADOS.COM, 2013)

Comercio Informal: es aquel que no se rige por las normativas y leyes relativas a las transacciones de bienes y/o servicios en la sociedad. (GADINO CRUZADO, 2014)

Comercio formal: es el comercio que se rige bajo las normas de comercio del país en donde se efectúa. Este tipo de comercio se ampara en los estatutos legales vigentes. (GALEON.COM HISPAVISTA, 2012)

Mercado: Es el lugar donde se efectúan transacciones mercantiles, es decir, donde se lleva a cabo la oferta y la demanda. En el mercado, se establece una relación de intercambio entre las fuerzas económicas de los vendedores o

prestadores de servicios y los compradores o usuarios de una mercancía o de un servicio, teniendo repercusión local, regional, nacional o internacional. (NINA HUALLA, 2013)

Crecimiento Económico: es el ritmo al que se incrementa la producción de bienes y servicios de una economía, y por tanto su renta, durante un período determinado. (UXÓ GONZÁLEZ, 2016)

Comerciante: comprende a las personas que se dedican a negociar comprando y vendiendo distintas mercaderías como actividad económica, negocio, oficio o profesión. (CONCEPTO.DE, 2015)

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis general

Los ingresos que perciben los trabajadores informales del cantón Milagro incide en la adquisición de los productos de la canasta básica?

2.4.2 Hipótesis particulares

- ✓ El conocimiento de los aspectos legales para operar en una actividad comercial incide en el incremento de la informalidad.

- ✓ La inestabilidad política influye en los costos de los productos de la canasta básica.

- ✓ Las estrategias que el gobierno central emplea permite integrar a los trabajadores informales al comercio formal.

2.4.3 Declaración de las variables

✓ Variables de la hipótesis general

- **Independiente:** Ingreso de los trabajadores informales.
- **Dependiente:** Canasta Básica

✓ Variables de las hipótesis particulares

- **Independiente:** Conocimiento.
- **Dependiente:** Informalidad.

- **Independiente:** Inestabilidad económica.
- **Dependiente:** Costo de la canasta básica.

- **Independiente:** Estrategia.
- **Dependiente:** Integración comercio formal.

2.4.4 Operacionalización de las variables

Cuadro 1. Operacionalización de las variables independientes y dependientes

VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADOR
Ingreso de los trabajadores informales.	Es la capacidad económica que los comerciantes generan de los productos o servicios que ofrecen dentro de un mercado o sector comercial.	*Capacitaciones. *Publicidades por parte de los entes competentes.
Canasta Básica	Son los productos de primera necesidad que toda persona necesita adquirir para su alimentación diaria.	*Ingresos altos, para comprar los productos de la canasta básica. * Estrategias comerciales para incrementar ingresos y así poder adquirir los productos de primera necesidad.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Nuestro estudio tiene como modalidad el diseño de investigación no experimental, el investigador no tiene control sobre las variables independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables, también se empleará el diseño longitudinal, el mismo que lo aplicaremos una sola vez el tiempo, la herramienta que utilizaremos es la encuesta la cual nos proporcionará los datos que requerimos para el objetivo de la investigación.

Transaccional recolecta datos en un solo momento en un tiempo único, porque la vamos a llevar a cabo en un mismo instante.

Descriptiva. Consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes, descripción de los hechos y fenómenos, variables, ubicación del problema, análisis del comportamiento de la población, el nivel de aceptación que tendrá el proyecto.

Debido a que la informalidad está afectando los ingresos de los comerciantes informales por lo que no les alcanza a cubrir con los costos de la canasta básica, motivo por el cual se ha enfocado este estudio con el fin de establecer soluciones ante la problemática planteada.

Tipo de investigación

El tipo de la Investigación se lo establecerá a través de algunas características tomando en cuenta los siguientes elementos.

La investigación es bibliográfica, puesto que se tomara como referencia información de libros, revistas entre otros, para fundamentar el trabajo.

Según su lugar, esta investigación será de campo por que se tendrá que recoger datos y observar el problema dentro de los parámetros establecidos.

Por su objetivo será aplicada, ya que resolverá el problema existente sobre la informalidad en el cantón Milagro.

Y según su naturaleza será de acción ya que la aplicación de esta investigación podrá llevarse a cabo de manera inmediata.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

El universo objeto de estudio es la Población Económicamente Activa del cantón San Francisco de Milagro, sector, donde se asienta una amplia franja comercial, motivo por el cual se indagara a través de técnicas investigativas si de este grupo de comerciantes de esta localidad están ejerciendo de manera formal o informal.

3.2.2 Delimitación de la población

La población objeto de estudio es la población económicamente activa que comprende de los 10 años hasta los 64, siendo entonces una cantidad de 55279 personas, de acuerdo a los datos proporcionados por el GAD Municipal del cantón Milagro

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestra que se aplicará en el presente estudio es de tipo no probabilístico porque va a depender del criterio del investigador.

3.2.4 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra que se utilizara es la siguiente:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

Donde:

n: tamaño de la muestra =?

N: tamaño de la población = 524.549

p: posibilidad de que ocurra un evento, p = 0,5

q: posibilidad de no ocurrencia de un evento, q = 0,5

E: error, se considera el 5%; E = 0,05

Z: nivel de confianza, que para el 95%, Z = 1,96

$$n = \frac{55279 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}{\frac{(55279 - 1) \cdot 0,05}{1,96} \cdot (0,5) \cdot (0,5)}$$

$$n = \frac{55279 \cdot (0,25)}{\frac{55278 \cdot 0,0025}{3,84} \cdot 0,25}$$

$$n = \frac{13819,75}{\frac{138,195 \cdot 0,25}{3,84}}$$

$$n = \frac{13819,75}{\frac{35,9882813 \cdot 0,25}{3,84}}$$

$$n = \frac{13819,75}{36,238281}$$

$$n = \mathbf{381}$$

3.2.5 Procesos de selección.

De acuerdo al proceso de selección, aplicaremos nuestro instrumento de clase no probabilística la muestra de sujetos voluntarios.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Métodos de la investigación

Los métodos que se aplicarán en esta investigación son:

- Observación
- Inductivo
- Deductivo
- Síntesis; y
- Estadístico.

Empezaremos con la observación, obteniendo de esta forma conclusiones y premisas lógicas de posibles comportamientos del objeto a investigar, generalidades que podrían ser aplicadas en situaciones similares futuras; recopilando a la vez teorías existentes para el análisis de la causa efecto de nuestro planteamiento inicial.

Método Inductivo: Nos permitirá efectuar un estudio minucioso de cada variable o factor que interviene en nuestro proyecto, este método parte de los casos particulares se eleva a conocimientos generales.

Método Deductivo: Analiza las causas que intervienen en la problemática planteada y encuentra principios desconocidos, a partir de los conocidos.

Método Estadístico: Por medio de este método vamos a recopilar la información, la tabularemos y procederemos posteriormente a un análisis.

Método Síntesis: Método que procede de lo simple a lo compuesto, de las partes al todo, de la causa encontrada en la problematización a los efectos, del principio a las consecuencias; en si es la reunión racional de los elementos dispersos en la investigación para estudiarlos en su totalidad así como en sus suposiciones globales las consecuencias universales.

3.3.2 Métodos empíricos

El procedimiento de nuestra investigación lo vamos a realizar por medio de una **encuesta** destinada a los comerciantes que están inmerso en la población económicamente activa del cantón Milagro; así determinaremos sus puntos de vista, sus sugerencias, sus expectativas y necesidades.

Técnicas e instrumentos de la investigación

Obtener datos valiosos que puedan influenciar las decisiones futuras sobre esta actividad comercial, los instrumentos a utilizar son:

Observación: Durante el proceso, para identificar gustos y preferencias del consumidor.

3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Los datos obtenidos en los instrumentos aplicados serán tabulados y resumidos en tablas estadísticas, desarrollándose estas en Excel, con el uso de tablas dinámicas, etc.; posteriormente los datos se presentarán de manera escrita, tabulada y graficada, empleándose grafica de tipo circular con el respectivo análisis de los resultados obtenidos, además se emplearán las frecuencias relativas y absolutas (porcentaje).

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN INICIAL

El trabajo investigativo esta direccionado al análisis de los ingresos de los trabajadores informales y su relación con la canasta básica en la ciudad de Milagro. La informalidad es una problemática que afecta al desarrollo de la economía de cualquier sector, por ello es necesario estudiar las causas que hace que exista un alto nivel de informalidad

En la actualidad las entidades bancarias canalizan recursos desde las unidades económicas poseedoras de ahorro a las que son deficitarias. En términos más sencillos, el sistema financiero de un país hace posible el funcionamiento de los mercados que conectan la oferta y demanda de ahorro.

El estudio investigativo está orientado al sector informal del cantón Milagro, el cual representa un alto nivel económico a esta localidad, pero a pesar de ello manejan sus rendimientos financieros por cuenta propia por desconocimiento de los beneficios que pueden brindar las instituciones financieras. Por lo tanto se ha implementado la aplicación de una herramienta investigativa los motivos, causas que han originado las pocas participaciones del sector agrícola al bancario.

Este instrumento está compuesto por varias preguntas relacionadas con la hipótesis general y las particulares, las mismas que serán verificadas en el proceso de encuesta.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA

1- ¿Cuánto tiempo tiene su negocio en funcionamiento?

Cuadro 2. Tiempo del negocio del comerciante

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
1-3 años	115	30%
3-5 años	132	35%
6-9 años	98	26%
10 o más años	36	9%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

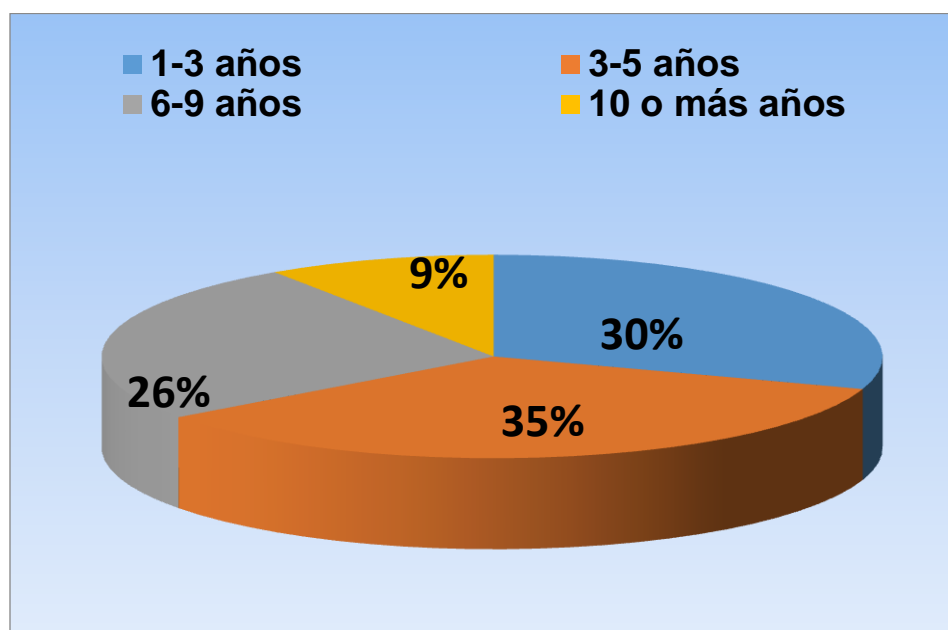


Figura 3. Tiempo del negocio del comerciante

Interpretación.

De acuerdo del gráfico se observa que el 35% de los encuestados llevan cinco años en el mercado, el 30% de uno a tres años, el 26% de seis a 9 años y el 9% 10 años en adelante. La información recabada demuestra que la informalidad en el cantón Milagro es una actividad que lleva mucho tiempo en el comercio, donde las autoridades pertinentes no han hecho mucho para erradicarla y buscar mejoras para estas personas.

2.- ¿Cuántas personas dependen de los ingresos que genera su actividad comercial?

Cuadro 3. Dependencia de personas de los ingresos de un trabajador

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
De 1 a 3	78	20%
De 3 a 5	205	54%
De 5 en adelante	98	26%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

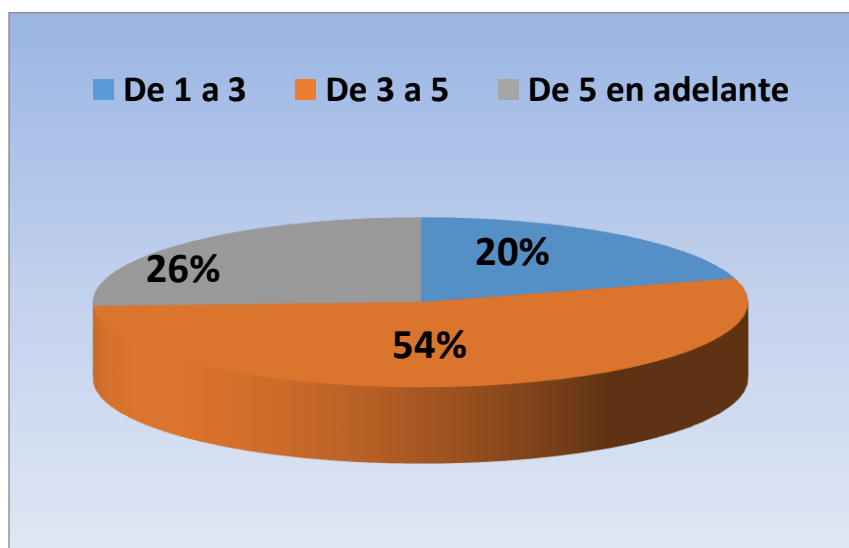


Figura 4. Dependencia de personas de los ingresos de un trabajador

Interpretación.

Los encuestados indicaron con un 54% que de 3 a 5 personas son las que dependen de los ingresos del comerciante informal, por lo tanto, su labor tiene que ser ardua cada día en vista del alto costo de la canasta básica. El 26% indicó que de 3 a 5 son las personas que mantienen, mientras que el 20% tiene como carga de 1 a 3 personas. La información recabada demuestra que los comerciantes informales tienen que trabajar muchas horas para poder subsistir con los gastos que genera el tener una familia.

3.- ¿A cuántas personas usted le da educación?

Cuadro 4. Número de personas que se educan.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
1	24	6%
2	80	21%
3	189	50%
4	74	19%
5	10	3%
6 en adelante	4	1%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

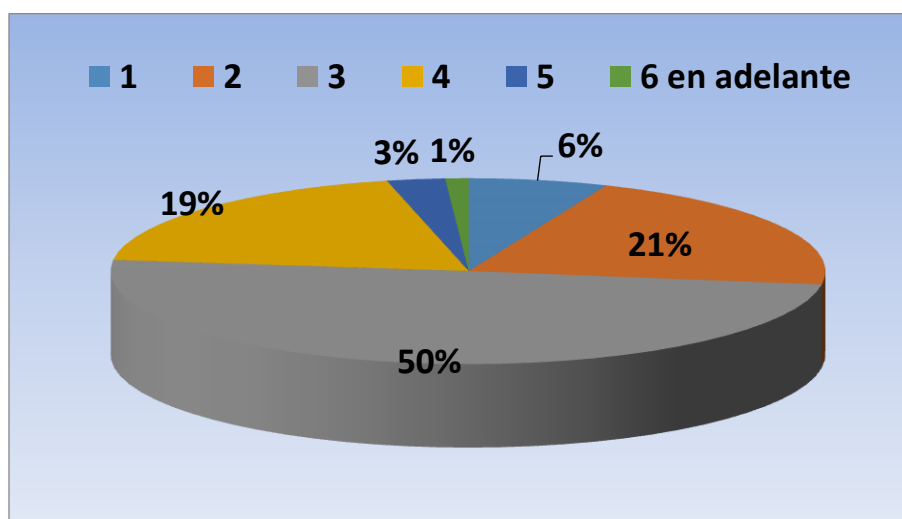


Figura 5. Número de personas que se educan.

Interpretación.

El 50% de los encuestados manifestaron que a tres personas les dan educación, el 21% a dos, el 19% a 4. La información recabada demuestra que los ingresos de los comerciantes informales deben cubrir con los gastos de comida, vestimenta y educación, por ello se ven en la obligación de trabajar más de 12 horas al día.

4.- Usted vive en casa:

Cuadro 5. Tipo de casa donde vive.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Propia	85	22%
Alquilada	182	48%
Casa de un familiar	79	21%
Vivienda prestada	35	9%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

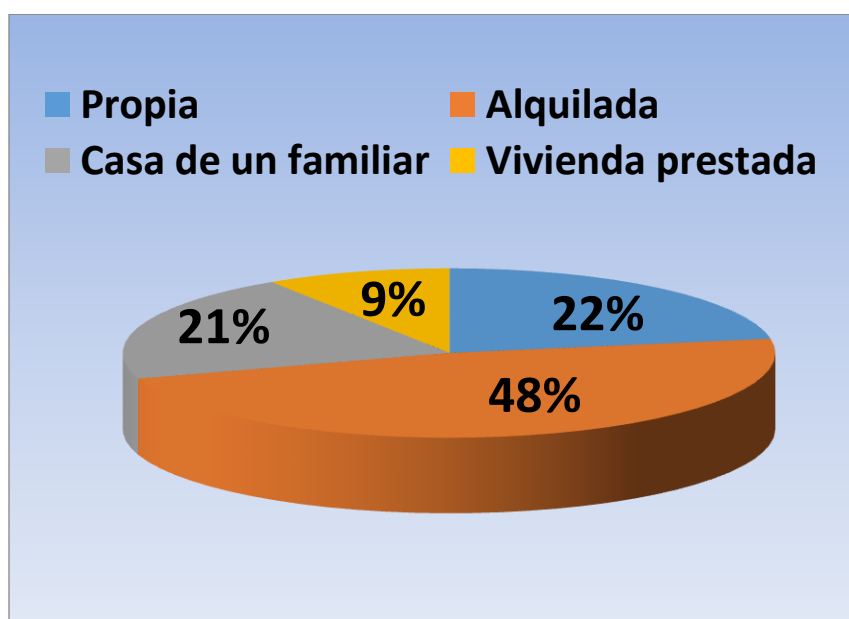


Figura 6. Tipo de casa donde vive.

Interpretación.

El 48% de los encuestados indicaron que pagan alquiler para vivir, el 22% tienen casa propia, el 21% viven en casa de familiares y el 9% en casas prestadas. La información recabada demuestra que en realidad los comerciantes informales tienen altos gastos, donde su actividad comercial debe ser bien manejada para poder cubrir con los gastos que tienen con sus hogares.

5. ¿Cuenta usted con los permisos correspondientes exigidos por la autoridad a nivel local y nacional?

Cuadro 6. Permisos con los que cuentan los comerciantes.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Ninguno	366	96%
Algunos	15	4%
Todos	0	0%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

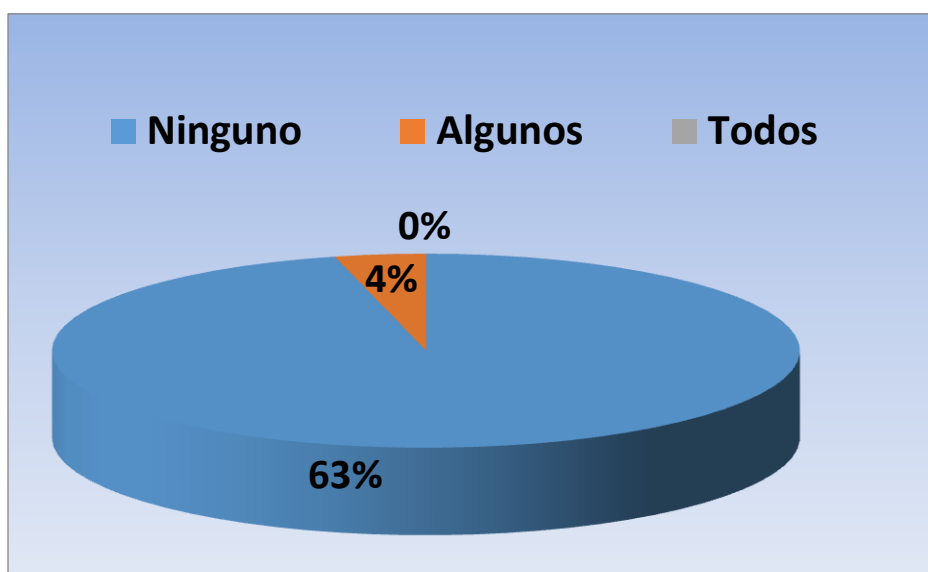


Figura 7. Permisos con los que cuentan los comerciantes

Interpretación.

El 96% de los encuestados indicaron que no cuentan con los permisos correspondientes exigidos por la autoridad local y nacional, el 4% manifestó que ha obtenido unos que otros, esto demuestra el alto índice de informalidad en el cantón, situación que afecta tanto a ellos como a la economía de este sector.

6. ¿Conoce usted que es el RISE?

Cuadro 7. Cumplimiento con el SRI.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Si	0	0%
No	381	100%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

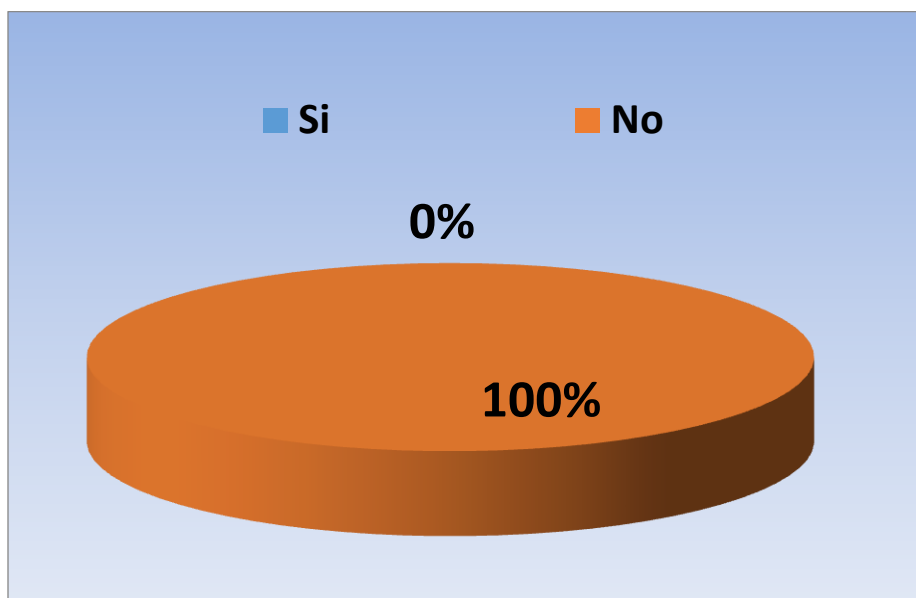


Figura 8. Cumplimiento con el SRI.

Interpretación.

Los encuestados manifestaron en su totalidad que no conocen sobre el RISE, lo cual demuestra que ninguno de ellos cumple con este requisito exigido por el Servicio de Rentas Internas, para poder operar de forma formal con cualquier actividad comercial.

7. ¿Conoce usted la forma de cálculo para el pago de los Impuestos al SRI?

Cuadro 8. Conocimiento de la forma del cálculo del pago del impuesto.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Si	0	0%
No	381	100%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

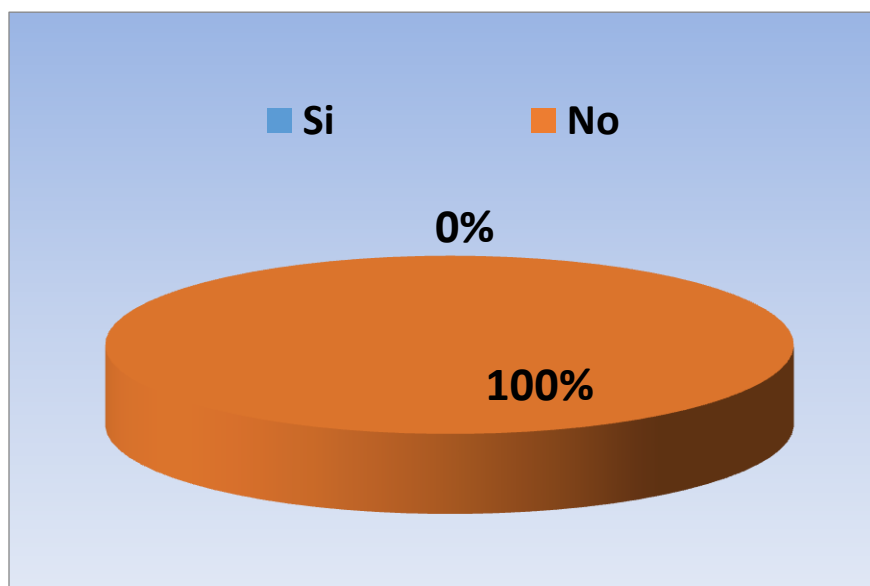


Figura 9. Conocimiento de la forma del cálculo del pago del impuesto.

Interpretación.

Los encuestados indicaron que desconocen la forma de cálculo del pago de los impuestos al SRI. La información recabada corrobora otra vez que los comerciantes desconocen sobre las disposiciones del SRI, motivo por el cual no operan en el lado de la formalidad.

8. Le agradaría tener un negocio formal.

Cuadro 9. Disposición del comerciante en tener un negocio formal.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Si	98	26%
No	197	52%
En duda	86	23%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.
Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

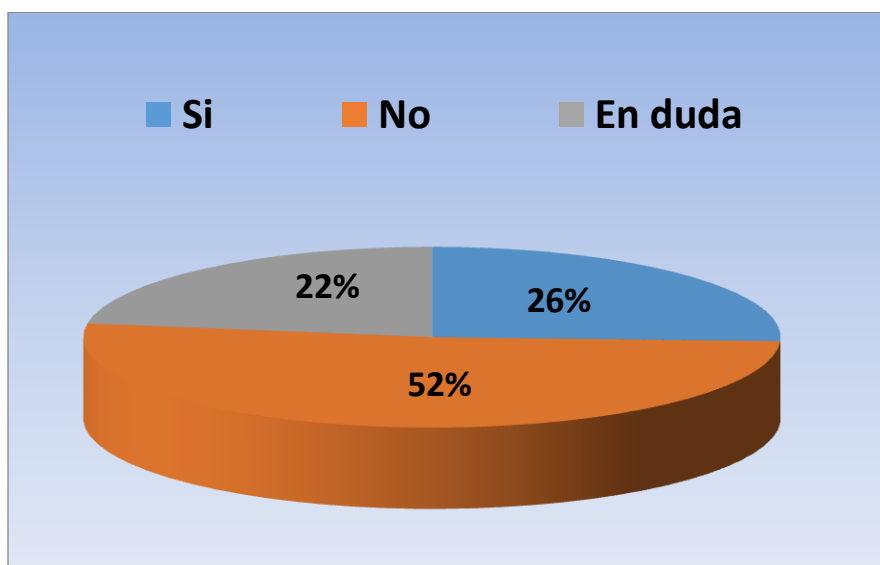


Figura 10. Disposición del comerciante en tener un negocio formal.

Interpretación.

El 52% de los encuestados manifestaron que no les agradaría tener un negocio formal, mientras que el 26% indicó que sí y el 22% están en duda. La información recabada demuestra que la falta de conocimiento de los comerciantes hace que se nieguen a operar formalmente, sin embargo existe un buen porcentaje que opina lo contrario, lo cual da la pauta para poder abordarlos y mejorar su condición laboral.

9.- Le agradaría a usted recibir capacitación técnica y contable para su negocio

Cuadro 10. Disposición de los comerciantes en recibir capacitación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Si	237	62%
No	55	14%
Tal vez	89	23%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.
Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

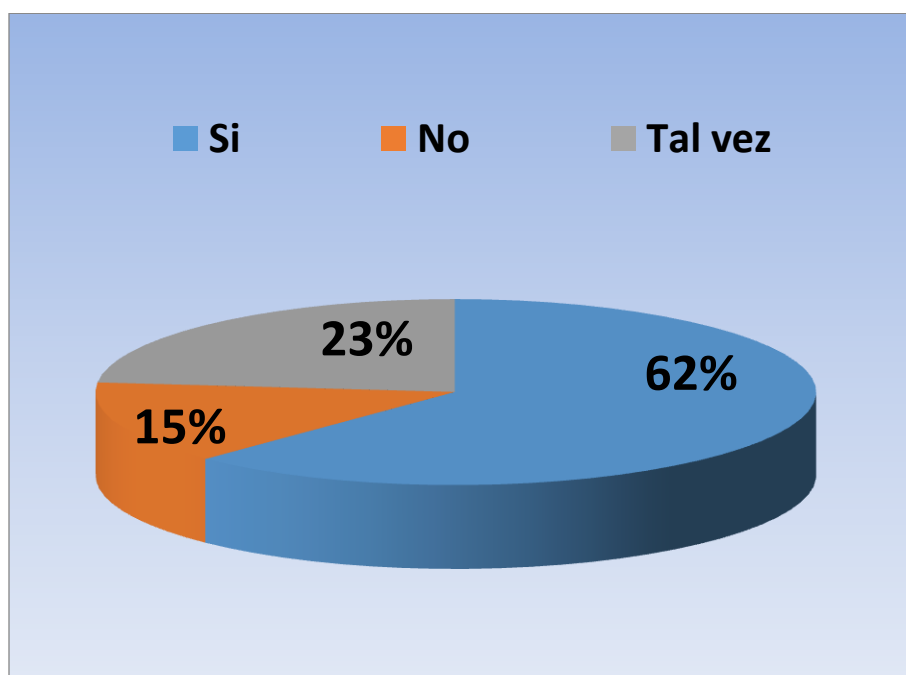


Figura 10. Disposición de los comerciantes en recibir capacitación

Interpretación.

El 62% de los encuestados están dispuestos a capacitarse técnica y contable para poder administrar adecuadamente sus negocios y así cumplir con las leyes locales y nacionales, el 14% no está de acuerdo y el 23% está en duda. Indiscutiblemente existe un alto nivel de aceptación por parte de estas personas, lo cual demuestra la factibilidad de estudio.

10. Cuáles de los siguientes temas que le agradaría recibir capacitaciones:

Cuadro 11. Temas que les agradaría recibir a los comerciantes.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Como mejorar sus ingresos	105	28%
Constitución de un pequeño negocio	87	23%
Como distribuir los ingresos	75	20%
Créditos bancarios	51	13%
El emprendimiento	63	17%
TOTAL	381	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.
Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

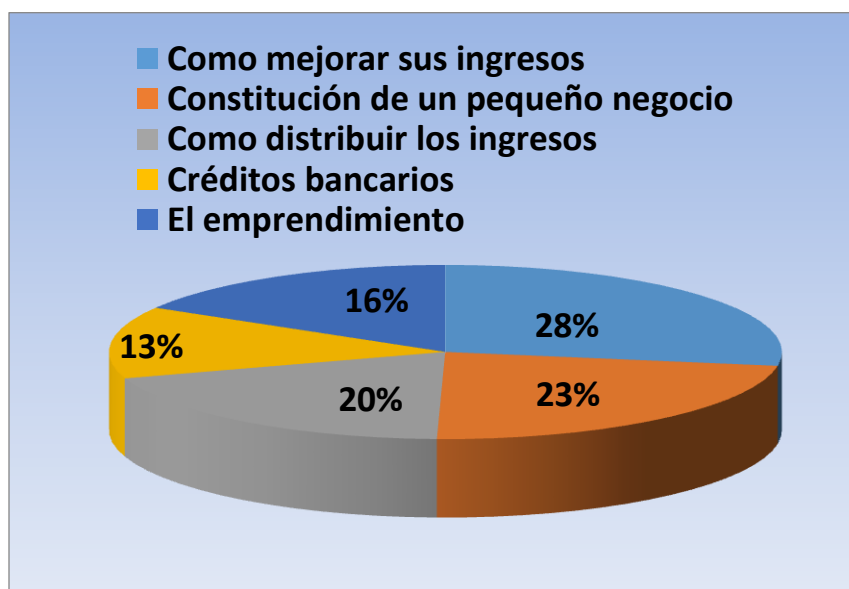


Figura 11. Temas que les agradaría recibir a los comerciantes.

Interpretación.

Con respecto a los temas que les agradaría recibir a los comerciantes, es sobre cómo mejorar su negocio, sus ingresos, créditos entre otros, temas importantes que les permitirá crecer en este mercado competitivo del cantón Milagro.

4.3 RESULTADOS

- Analizando los resultados obtenidos del proceso de recolección de datos se conoció que los comerciantes llevan más de cinco años en la informalidad, debido a que desconocen sobre sus deberes con respecto al cumplimiento de normas y leyes tanto locales como nacionales.
- Se pudo conocer que de los comerciantes informales que se encuestaron tienen como carga a más de tres personas en su mayoría, a quienes también les da educación, a esto se suma que 182 de los 381 de ellos alquilan un departamento o casa para vivir, lo cual demuestra que su negocio es vital para poder sobrellevar los distintos gastos personales como de su hogar.
- Debido al desconocimiento que poseen es que ellos no cuentan RISE, situación que pone en riesgo su permanencia en este mercado, en el caso que sean abordados por las autoridades pertinentes. Por ende no realizan declaraciones, lo cual demuestra la evasión de impuestos al fisco.
- La mayoría de los encuestados indicaron que están dispuestos a recibir capacitaciones sobre temas orientados a cómo mejorar sus ingresos, constitución de un pequeño negocio, cómo distribuir los ingresos, acerca de los créditos bancarios y el emprendimiento. Información que da la pauta para establecer una propuesta viable y sobre todo con un alto nivel de aceptación.

4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Cuadro 11. Verificación de la hipótesis general y las particulares.

VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	
Los ingresos de los trabajadores informales del cantón Milagro les permitirá subsistir ante el alto costo de la canasta básica.	Los encuestados llevan más de 5 años en su actividad comercial (Pregunta1). Los comerciantes tienen a más de tres personas a su cargo, a quienes les da educación y gran parte de ellos viven alquilando (Pregunta 2, 3,4), situación que demuestra que sus ingresos van casi ahí con los gastos.
El conocimiento de los aspectos legales para operar en una actividad comercial incide en el incremento de la informalidad.	En la pregunta 5, los encuestados indicaron con un 96% que no cumplen con los permisos correspondientes exigidos por la autoridad a nivel local y nacional. No cuentan con el RISE (Pregunta 6). Sin embargo gran parte de ellos les agrada la idea de tener un negocio formal (Pregunta 8).
La inestabilidad política influye en el crecimiento de los comerciantes informales.	Efectivamente la inestabilidad política del país afecta al crecimiento del sector comercial, puesto que de lo contrario se podría invertir en estrategias que ayuden a los comerciantes a cumplir con sus obligaciones, motivo por el cual la mayoría de ellos les agradaría tener un negocio formal (Pregunta 8) por lo

	tanto están dispuestos recibir capacitaciones técnica y contable para su negocio (Pregunta 9).
Las estrategias que el gobierno central emplea permite disminuir la informalidad	Las estrategias que se han empleado no han llegado con efectividad al cantón Milagro, puesto que existe un alto nivel de informalidad (Pregunta 7).

Fuente: Información obtenida del proceso de la encuesta.

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1 TEMA

Plan de capacitación para fortalecer la situación económica de los comerciantes informales del cantón Milagro ante los altos costos de la canasta básica.

5.2 JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de esta propuesta se enfoca en brindar los conocimientos necesarios para que los comerciantes informales puedan operar formalmente de acuerdo a las leyes tributarias así como las disposiciones municipales en relación a permisos de funcionamiento entre otros aspectos que tienen que cumplir dentro del marco de las Leyes, normas y reglamentos del estado Ecuatoriano. Cabe mencionar que los emprendedores laboren lícitamente y por ende evitar que sean sancionados por desconocimiento de sus deberes dentro de la actividad a la que se dediquen.

Sin duda alguna el ambiente de trabajo debe darse de manera óptima cumpliendo con todas las obligaciones a las cuales están exigidas las personas que inician una actividad comercial. Por ello es importante la motivación a estas personas, sin embargo, en la mayoría de los pequeños negocios en nuestro país, ni la motivación o creatividad en el trabajo son importantes contribuciones de la mano de obra y por lo tanto no son pioneros en mayores ganancias y posiciones de mercado más competitivos.

Estos supuestos conducen inevitablemente a enfocar de manera automática la cuestión de la formación como uno de los elementos vertebrales para mantener,

modificar o cambiar las actitudes y el comportamiento de las personas dentro de las organizaciones, motivo por el cual se propone un Plan de capacitación para fortalecer la situación económica de los comerciantes informales del cantón Milagro ante los altos costos de la canasta básica.

Con esta propuesta se espera crear una cultura en los diferentes aspectos que tienen que cumplir estos microempresarios para así mantener un nivel económico acorde a sus necesidades, más aun que el costo de la canasta básica ecuatoriana es alta, por lo tanto, es necesario que se empiece a cambiar la mentalidad de las personas con respecto a su forma de emprender un negocio y sostenerlo.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

Los informales.- son quienes trabajan para o constituyen una empresa que no tiene Registro Único de Contribuyentes (RUC) o que no tributa bajo el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (Rise). Desde junio esta es la única condición para determinar a los empleados bajo esta categoría. Para ello se basaron en el mecanismo de medición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

En América Latina, según un informe de la OIT, hay 130 millones de personas en la informalidad. La entidad resume esta condición como un agudo déficit de trabajo poco decente. El estudio revela que las personas que se encuentran en la informalidad están expuestas a condiciones de trabajo inseguras, tienen pocas oportunidades de formación, ingresos irregulares, jornadas de trabajo más extensas, no obtienen los beneficios laborales y no todos acceden a la seguridad social, etc.

Según la OIT, para el 2013, las mayores tasas de informalidad se observaron en los trabajadores independientes. A estos le siguen los domésticos y los de las microempresas con menos de 10 trabajadores. Los jóvenes y las mujeres son los que enfrentan más informalidad. (Revista Líderes, 2015)

El sector informal es heterogéneo en lo que se refiere a actividades y actores. Figuran todo tipo de sectores y oficios. Tales como: el comercio, la agricultura, la construcción, la industria manufacturera, el transporte y los servicios. También

podemos encontrar todos los oficios y demás ocupaciones, por ejemplo desde peluqueros a comerciantes del carbón. En el mundo real, no existen límites claramente definidos entre los segmentos y existe una movilidad constante de trabajadores entre las diferentes categorías de empleo e incluso entre las ocupaciones; dependiendo del año, la situación económica y las exigencias de sus estrategias de supervivencia. Por ejemplo, es usual que una trabajadora asalariada abandone la microempresa que la emplea para establecer un negocio, convirtiéndose así en una trabajadora independiente o incluso en una microempresaria

Clasificación de la fuerza de trabajo del sector informal en segmentos principales:

Propietarios o empleadores de microempresa, que emplean a un número reducido de trabajadores y/o aprendices. Normalmente no constituyen un grupo destinatario de políticas de organización sindical, pero pueden ser un posible interlocutor en las negociaciones ya que participan directa o indirectamente en una relación de empleo con muchos de los trabajadores del sector informal a los que pudieran tratar de representar los sindicatos. (Marcillo, 2011)

Trabajadores por cuenta propia, que trabajan solos o con empleados no remunerados. Dentro de esta clasificación podemos subclasificar a:

- **Trabajadores Independientes.-** los cuales crean su propio negocio unipersonal. Trabajan solos o con trabajadores no remunerados, generalmente miembros de la familia y aprendices. (Marcillo, 2011)
- **Trabajadores Independientes en las zonas rurales.-** Entre los que se encuentran los pequeños propietarios, parceleros y arrendatarios. Esta categoría tiene características similares a las del sector agrícola, en los que se encuentra que el empleo independiente y la precariedad de la mano de obra rural están aumentando cada vez más.

- **Vendedores Ambulantes.-** Son el componente más visible del sector informal y representan un porcentaje importante de la fuerza de trabajo. Estos vendedores desempeñan una importante función como proveedores de una amplia gama de productos a familias de ingresos medianos o bajos.
- **Trabajadores dependientes.-** Ocupados en un empleo a jornada completa o en un empleo ocasional. Abarca a los Trabajadores Remunerados en las microempresas, estos a menudo tienen que afrontar condiciones de trabajo duras e inseguras y generalmente no se benefician de muchas de las prestaciones que reciben los trabajadores del sector formal tales como: las pensiones de vejez, el seguro de enfermedad e invalidez, los límites en la jornada normal de trabajo y el pago de horas extraordinarias, entre otras. (Marcillo, 2011)
- **Los trabajadores empleados como mano de obra subcontratada por el sector informal.-** Están a menudo al final de una cadena invisible de subcontratistas. Además de los problemas a los que tienen que hacer frente los trabajadores remunerados, estas personas trabajan en circunstancias que permiten al empleador evitar la responsabilidad jurídica de controlar las condiciones de trabajo.
- **Trabajadores no remunerados.-** Por lo general son miembros de la familia. Este tipo de empleo no siempre se toma en consideración en las estadísticas. Las mujeres y los niños representan un importante porcentaje de estos trabajadores.
- **Trabajadores a domicilio.-** Este se refiere al trabajo que una persona realiza, a cambio de una remuneración, en su domicilio o en otros locales de trabajo del empleador, con el fin de elaborar un producto o servicio.
- **Trabajadores Domésticos Remunerados.-** Como los trabajadores a domicilio, pasan desapercibidos y su número se subestima porque las estadísticas nacionales raramente los tienen en cuenta.

Trabajadores por cuenta propia

Trabajan solos o con una o más personas, tienen un empleo independiente, no contratan a personas asalariadas de manera continua, sus socios pueden ser o no miembros de la misma familia.

Empleadores

Trabajan por cuenta propia, solos o con una o más personas, tienen un empleo independiente pero, a diferencia de los por cuenta propia, contratan una o varias personas como asalariados para que trabajen para ellos sin registrarlos en los sistemas de seguridad social.

Trabajadores familiares auxiliares

Son trabajadores con un empleo independiente en un establecimiento orientado al mercado, dirigido éste por un miembro de la familia que vive en el mismo hogar; no pueden considerarse como socios; trabajan en forma parcial; no están registrados en los sistemas de seguridad social ni perciben salario.

Asalariado

Se consideran asalariados a los trabajadores del servicio doméstico que tienen una actividad establecida, un horario de trabajo impuesto por su patrono, que reciben un salario por sus servicios pero que no están registrados en la seguridad social ni gozan de los beneficios adicionales de los trabajos formales.

Productores

Son trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivos para el propio uso.

Plan de capacitación

Un plan de capacitación debe ser preciso y estructurado. Es importante que se atiendan las necesidades de formación y entrenamiento, así mismo, que estén alineadas con las necesidades de formación de la compañía. (Suarez, 013)

Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. (Sailema, 2011)

¿Cómo ejecutar un programa de capacitación?

Que uno de los puntos para iniciar con un proceso de capacitación es la evaluación del diagnóstico de las necesidades de la empresa. Ese diagnóstico se puede realizar mediante un formato que el jefe de departamento envía a sus empleados y allí se registra el concepto que ellos tengan sobre lo que consideran puntual para capacitarse. (Suarez, 013)

Como mejorar los ingresos

Las formas más comunes de aumentar los ingresos son 3: Aumentar los clientes, aumentar la frecuencia con que estos compran u/o aumentar los precios.

Aumentar la frecuencia con que los clientes compran pues está comprobado que es 5 veces más fácil venderle a un cliente actual que a alguien que jamás ha comprado nuestros productos o servicios, incluso cuesta 5 veces más conseguir un cliente nuevo que obtener dinero de tus propios clientes.

Aumentar los clientes, la mejor forma de ganar más dinero para el negocio es vender más seguido a tus clientes actuales; sin embargo, si se desea expandir se tendrá que conseguir más clientes. Para ello es importante tomar en consideración la publicidad, es que todas (pongas a prueba) las campañas de publicidad sirven mucho para dar a conocer los productos o servicios que se ofrece.

Aumentar los precios. Muchos dirían que es una locura, pero hay varias razones por las que no es una locura.

Primera razón: Si la publicidad y las promociones dicen que son lo mejor, pero tus precios son los más bajos del mercado, ¿creen que alguien creería que son lo mejor? hay que tener precios que reflejen la calidad de los productos o servicios.

Segunda razón: Lo barato sale caro. Es una frase que se ha escuchado mucho ¿cierto? y es que no es sólo un adagio popular, mucha gente realmente piensa así. Las personas tienen creencias negativas hacia productos con precios demasiado bajos.

Tercera razón: Barato = Baratija y nadie quiere comprar una baratija aunque cueste \$ 5.

Cuarta razón: tener precios más altos permite ofrecer descuentos y aunque no guste, la gente adora los descuentos. Suena mejor comprar algo por \$ 70 y que en realidad cuesta \$ 90 que comprar en \$ 70 algo que cuesta \$ 70... sin embargo si los precios no dan un margen para ofrecer descuentos, habrán perdido esta gran herramienta para la venta. (Juez, 2016)

Constitución de un pequeño negocio

Para la constitución de un negocio es importante que el emprendedor se acoja al Rise,(Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano) ,obtenga los permisos de funcionamiento, salud y bomberos. Otro punto importante es que tenga ya establecido el sector y lugar donde posicionara el negocio.

Como distribuir los ingresos del negocio.

El dinero del negocio y el que se gasta para mantener el hogar y a la familia se debe llevar por separado. Con ello se evitan confusiones al momento de efectuar pagos de impuestos y otras obligaciones legales, contribuye a que rinda cuentas por el dinero que pertenece al negocio, le ayuda a llevar control de cómo se gasta el dinero. El llevar cuentas por separado también protege los recursos personales en contra de las deudas y los gastos del negocio, en caso de que éste no logre tener éxito.

Formas de llevar cuentas por separado

- Tenga una cuenta bancaria aparte para el negocio. Resulta más fácil controlar los gastos del negocio si se manejan desde una única cuenta, y se tendrá una idea más clara sobre los ingresos.
- Guarde el dinero en un lugar seguro. Pregunte a otros propietarios de negocios qué bancos utilizan y qué planes de ahorro tienen.
- Adopte un buen sistema de contabilidad que le permita llevar un control de sus gastos. Hable con propietarios de negocios prósperos y pregúnteles acerca de los sistemas de contabilidad que les brinden buenos resultados.
- Páguese un salario y considere éste como un gasto del negocio.
- Decida con anticipación qué cantidad de sus ahorros personales desea invertir en el negocio. Establezca un límite fijo que le ayude a determinar si vale o no la pena invertir dinero en dicho negocio.

No haga uso indebido de los fondos del negocio

En calidad de propietario del negocio, podría verse tentado a considerar todas las ganancias de éste como ingresos personales, pero aunque sea usted quién administra el dinero, no debe tratarlo como si fuera suyo, ya que el hacerlo podría acarrear otros riesgos. Por ejemplo, si empieza a pedir préstamos con el negocio como garantía y luego resulta que no puede pagarlos, la empresa estaría en riesgo, al igual que las inversiones que otras personas hagan en él. (Servicios de autosuficiencia, 2015)

El emprendimiento

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

Como invertir el dinero para un negocio

Invertir en negocios consiste en crear un negocio desde cero, comprar un negocio que ya está en funcionamiento, o financiar el negocio de un tercero, con el fin de obtener utilidades o venderlo a un precio mayor al que tenía al momento de comprarlo (en el caso de crear un negocio o comprar uno), u obtener un porcentaje de las utilidades (en el caso de financiar el negocio de un tercero).

Ventajas de los negocios:

- Ofrecen un alto potencial de rentabilidad (invertir en negocios puede llegar a ser bastante rentable, siempre y cuando se elija el negocio indicado y este se administre eficientemente).
- En el caso de crear un negocio o comprar uno, se tiene el total control de la inversión (las utilidades y el aumento del valor del negocio dependen de uno).
- En caso de tener buenos resultados, le brindan a uno la satisfacción de haber sido el responsable del buen rendimiento de su inversión.

Desventajas de los negocios:

- Conllevan un alto riesgo, sobre todo si no se cuenta con los conocimientos y las habilidades adecuados.
- Por lo general, se necesita contar con un buen capital para empezar a invertir en ellos, sobre todo en el caso de la compra de un negocio.
- Se necesita contar con conocimientos y habilidades empresariales, tanto para invertir en ellos como para administrarlos.

- Presentan un bajo grado de liquidez (el dinero invertido en un negocio es difícil de convertir en efectivo ya que, entre otras razones, no es fácil encontrar rápidamente un comprador para un negocio).

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo general

Diseñar un Plan de capacitación para fortalecer la situación económica de los comerciantes informales del cantón Milagro ante los altos costos de la canasta básica.

5.4.2 Objetivos específicos

- Brindar una orientación de emprendimiento de acuerdo a los objetivos del emprendedor, su organización, normas, funcionamiento, recursos y financiamiento externo, etc.
- Proporcionar los conocimientos necesarios para desarrollar habilidades que permitan cubrir con los requerimientos de los comerciantes.
- Ayudar en la preparación del propietario del negocio como de sus trabajadores (en el caso que tengan trabajadores), acorde a los planes, objetivos y requerimientos del negocio.
- Establecer como tema de capacitación el Rise, sistema que deben acogerse los pequeños comerciantes para operar un negocio, así como lo concerniente al emprendimiento.

5.5 UBICACIÓN

El desarrollo de este proyecto está enfocado en el cantón San Francisco de Milagro, perteneciente a la Provincia del Guayas, localidad que mantiene un alto nivel de informalidad que afecta su desarrollo microempresarial en este sector comercial.

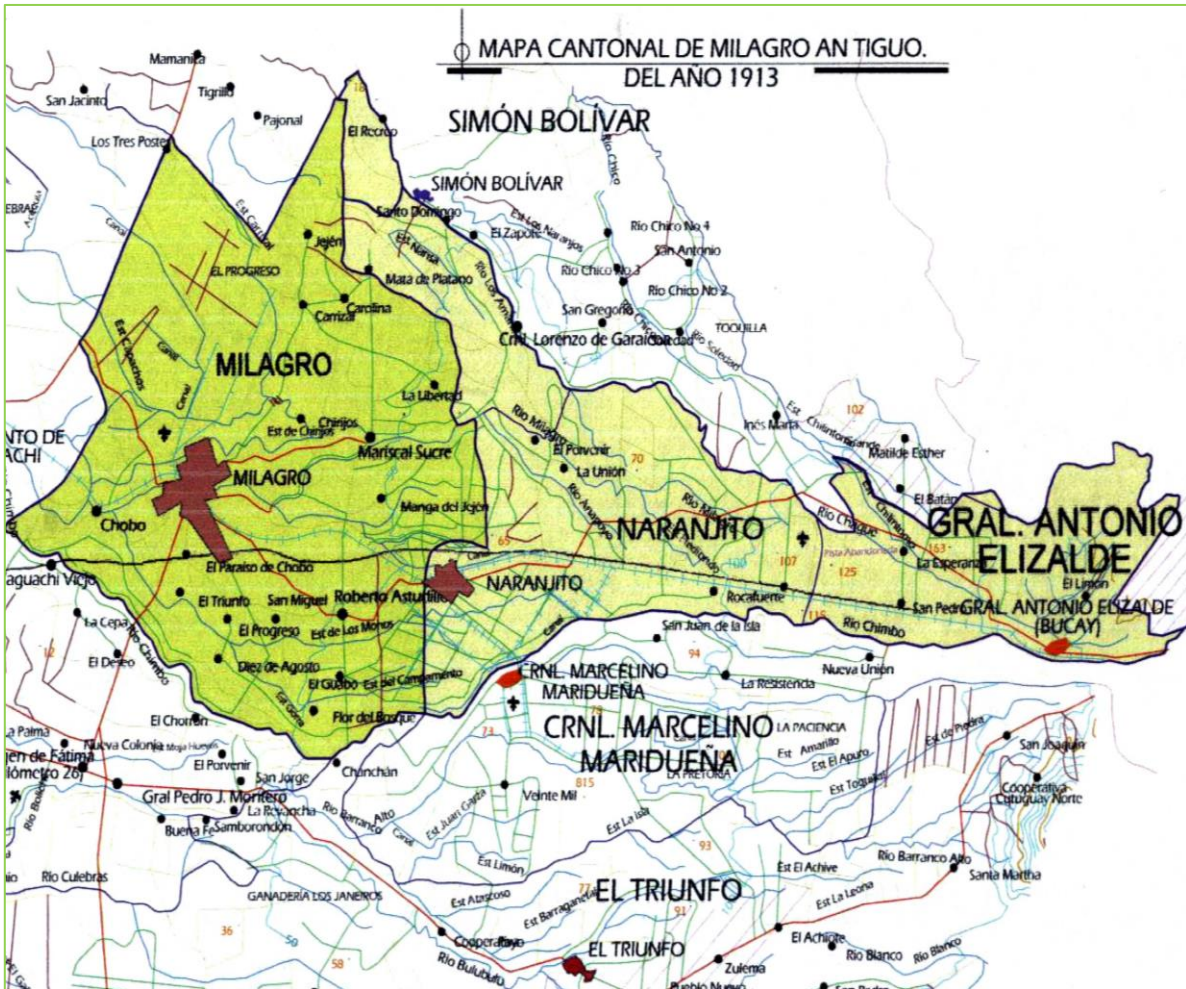


Figura 12. Mapa del cantón Milagro.

Fuente: <https://historiacantonmilagro.wordpress.com/17-desmembraciones-territoriales-del-canton-milagro/>

5.6 FACTIBILIDAD

Factibilidad administrativa

El desarrollo de esta propuesta, desde el punto de vista administrativo es factible, puesto que se plantearon objetivos que permitirán una adecuada aplicación del plan de capacitación cuando se lo ponga en marcha. Cabe mencionar que para establecer el tema propuesto, sirvió de gran ayuda la información recolectada en el proceso de encuesta, la misma que fue aplicada a los comerciantes informales que se encuentran en diferentes puntos del cantón Milagro.

Factibilidad Legal

Analizando las diferentes Leyes, normas y reglamentos que se aplican en el Estado Ecuatoriano, se comprobó que el desarrollo de esta clase de proyectos, no tienen ningún impedimento legal, por lo tanto, es factible en el momento que se lo ponga en marcha.

Factibilidad presupuestaria

Como todo proyecto necesita un presupuesto para de esta manera realizar las diligencias pertinentes acorde a las necesidades de este trabajo, para ello se detallaran los gastos incurridos en este proyecto, para de esta manera dar una idea de la inversión de esta clase trabajos propuestos en base a una problemática.

5.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

El comercio informal es común en todos los sectores cuando se comercializan productos que son de preferencia como de consumo masivo. Este comercio es adoptado por la mayoría de los habitantes de una población debido a que no ven la necesidad de pagar impuestos, servicios públicos y / o alquiler de cualquier oficina o local, aunque, ya que hay dos tipos, los vendedores ambulantes están ejerciendo su actividad en una zona urbana determinada o en las puertas de las casas.

Los que son vendedores estacionarios para ofrecer sus servicios o vender sus mercancías en las cabinas, pantallas, kioscos o carros de tracción manual de mecánica, están situados en demarcado y aprobado por el alcalde, o local con anterioridad.

Cada uno tiene sus ventajas ya que en la calle pueden vender por diferentes lugares y mover su mercancía donde mejor le parezca y se mueven siempre que lo deseen, pero constante no se trasladan, es permanente, los clientes que compran sus productos ya saben a ciencia cierta dónde encontrarlos.

La capacitación permitirá al comerciante entender los beneficios que obtendrán para alcanzar el desarrollo sostenido en este casco comercial del cantón Milagro, motivo por el cual se describirán.

Cuadro 13. Temas a tratar en el plan de capacitación a los comerciantes informales del cantón Milagro

Tema	Subtemas	Desarrollo
Cómo mejorar los ingresos	Aumentar los clientes,	Forma de ganar más dinero.
	Aumentar la frecuencia con que estos compran	Compresión de como ganar mas clientes.
	Aumentar los precios	Cuatro razones para aumentar la frecuencia con que compran las personas.
Constitución de un pequeño negocio. (RUC-RISE)	RUC	Explicación si es apto para obtenerlo de acuerdo a la naturaleza del negocio.
	RISE	
	Permisos	Explicacion de los permiso que deben adquirir, de los diferente orgnaismos estatales, como GAD Municipal, Ministerio de Salud y el Cuerpo de Bomberos.
	Normas	Normas ambientales, que deben emplear acorde a la naturaleza del negocio.
Como distribuir mis ingresos	Formas de llevar cuentas separadas (negocio/familia)	Tenga una cuenta bancaria aparte para el negocio, guarde el dinero en un lugar seguro, Adopte un buen sistema de contabilidad que le permita llevar un control de sus gastos, páguese un salario y considere éste como un gasto del negocio y decida con anticipación qué cantidad de sus ahorros personales desea invertir en el negocio.
	No haga uso indebido de los fondos del negocio	Aspectos realcionado a los ingresos y egresos del negocio.
El emprendimiento	Creatividad e idea del negocio	Ejercicios, trabajos grupales, concepto, ejemplos, problemas, necesidades y deseos
	Ciclo del emprendimiento	
	Valor agregado	
Como invertir el dinero para un negocio	Ventajas y desventajas	Ejercicios, trabajos grupales, concepto, ejemplos, problemas, necesidades y deseos

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

Cuadro 14. Perfiles de los expositores y participantes del plan de capacitación

PERFILES
EXPOSITORES
Los expositores de la capacitación deben poseer altos conocimientos de todo lo que implica administración, tributación, contabilidad y marketing.
PERFIL DE LOS EXPOSITORES
Formación profesional en carreras relacionadas a la administración, contabilidad, marketing y tributación.
<ul style="list-style-type: none">• El lenguaje de los expositores debe ser concreto, específico, correcto y apropiado al tema.
<ul style="list-style-type: none">• Debe hablar a una velocidad normal y controlar el tono de la voz.
<ul style="list-style-type: none">• Conocimiento profundo sobre el Sistema Tributario Ecuatoriano.
<ul style="list-style-type: none">• Poseer conocimientos legales sobre las normas y disposiciones del Sistema Tributario ecuatoriano.
<ul style="list-style-type: none">• Tener experiencia en capacitación en población de sectores informales.
<ul style="list-style-type: none">• Tener conocimiento sobre la idiosincrasia y expectativas de los comerciantes informales.
<ul style="list-style-type: none">• Dominio de estrategias y prácticas tributarias.
<ul style="list-style-type: none">• Manejar técnicas para el trabajo en equipo.
<ul style="list-style-type: none">• Poseer iniciativa y creatividad en la preparación del material académico a ser expuesto.
<ul style="list-style-type: none">• Tener capacidad comunicativa para interactuar en diferentes contextos.
<ul style="list-style-type: none">• Tener carisma y empatía para la exposición y transmisión de conocimientos.

<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo para el dominio del entorno que permita el logro de los objetivos.
<ul style="list-style-type: none"> • Ser responsable en las funciones encomendadas.
<p>PERFIL DE LOS PARTICIPANTES:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Ser comerciante informal activo,

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

Metodología de la propuesta

La metodología utilizada para el desarrollo de la formación será manejado a través de dinámicas de grupo, estudios de casos y de intercambio de ideas, así como con equipo audiovisual como proyector, ordenador, además de la entrega de una manual para los participantes, incluyendo lecturas y bibliografía recomendada, para tener mayor conocimiento del tema, y finalmente una evaluación para medir el grado de cumplimiento de los objetivos de la formación, este ayudaría a los participantes a expresar sus puntos de vista sobre el desarrollo del curso y retroalimentación a los expositores con información necesaria para orientar formación a un final exitoso.

Los recursos didácticos: El poner en práctica la capacitación, los expositores deberán entregar folletos como una guía de aprendizaje, indicando todos los temas a tratar.

Cuadro 15. Competencias e indicadores

COMPETENCIAS QUE DEBEN ALCANZAR LOS PARTICIPANTES
• Identificar en qué consiste el RISE
• Conocer la normativa legal respecto al RISE
• Señalar quienes pueden formar parte del RISE
• Identificar los beneficios que concede el RISE
• Anticipar la posibilidad de sanciones.
• Formalizar sus actividades comerciales.
INDICADORES
• Lista de Asistencia haber culminado el curso.
• Satisfacción por los conocimientos adquiridos
• Cumplimiento de Obligaciones con SRI.
• Actitud positiva para la capacitación
• Incorporación efectiva al RISE.
• Uso de créditos.
• Manejo de los comprobantes de Venta.
• Aptos para las declaraciones del RISE.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

Cuadro 16. Materiales, medios y cupo.

MATERIAL ACADÉMICO A UTILIZAR
Libreta de apuntes, material impreso, Ley del Reglamento del RISE y Ley de Régimen Tributario Interno, disposiciones del S.R.I.
MEDIOS AUDIOVISUALES
Computadores, proyector, pizarras y tiza líquida.
CUPO
40 personas por día.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessile Freire

5.7.2 Recursos, análisis financiero.

Cuadro 17. Recursos.

RECURSOS			
COSTO DE IMPLEMENTACION DE LA PROPUESTA			
Libreta de implementacion	1	1.00	1.00
Material ingreso y suministro (Esferograficos , copias, etc)	50	1.50	75.00
Proyector (alquilado)	1	60.00	60.00
Lapto	1	750.00	750.00
Pizarra	2	45	90
Refrigerios	45	1,25	56,25
SUBTOTAL			1032,25
Capacitadores	1	0	0
Directores	2	500	1000
SUBTOTAL			1000
TOTAL DE GASTOS			2032,25

5.7.3 Impacto

El desarrollo de este trabajo permitirá que los comerciantes informales tengan la oportunidad de progresar dentro de este casco comercial del cantón Milagro. Cabe mencionar que esta localidad mantiene un crecimiento sostenido, por lo tanto, la competencia a nivel microempresarial está creciendo, siendo aquella que opera lícitamente la que obtiene buenos rendimientos financieros, con miras al futuro de ampliar sus horizontes.

Socialmente, traerá un impacto para la sociedad, puesto que los comerciantes brindaran una adecuada atención, ofreciendo sus productos de una manera más efectiva, haciendo que el cliente adquiriera lo que necesita.

En lo concerniente a lo económico, pues sus rendimientos mejoraran, puesto que con los conocimientos en el manejo de sus ingresos y egresos, podrán canalizar bien sus recursos, sumándole a esto una apropiada publicidad que empleen para captar más clientes.

El Plan de capacitación es una propuesta que cambiara en gran parte la vida de estos emprendedores, quienes forman parte de la economía de este cantón.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 18. Cronograma de actividades.

Elaborado por: Génesis Andrade y Yessife Freire

ACTIVIDADES	DURACIÓN	FECHA	JULIO DEL 2016			
			1 SEMANA	2 SEMANA	3 SEMANA	4 SEMANA
Presentación por parte del capacitador y presentación de los temas a tratar	15 minutos	01 de julio-2016				
Cómo mejorar los ingresos	60 minutos	05 de julio-2016				
Constitución de un pequeño (RUC-RISE)	60 minutos					
Como distribuir mis ingresos	60 minutos	12 de julio-2016				
El emprendimiento	60 minutos	19 de julio-2016				
Como invertir el dinero para un negocio	60 minutos	26 de julio-2016				
Planteo de preguntas por parte de los informales	40 minutos					
Finalización de la capacitación	20 minutos					

5.7.5 Lineamientos para evaluar la propuesta

Después de la fase de operación y con el fin de tener un conocimiento preciso de los resultados obtenidos en relación con el plan de capacitación, es necesario llevar a cabo una evaluación de los puestos de información útil para analizar los cambios de comportamiento obtenidos en la formación, su desempeño en el área de trabajo, probar alternativas y tomar decisiones sobre los distintos elementos que intervienen en el proceso.

Como parte del proceso de evaluación de las acciones que se considera los resultados y su impacto en el medio ambiente de la organización. El monitoreo es

un proceso participativo amplio, dinámico centrado en la obtención de información para la toma de decisiones respecto a la planificación de acciones y reacciones, la ubicación, el rendimiento y la formación y el desarrollo microempresarial para determinar si se requiere o no y por qué su formación. Los aspectos a considerar en el monitoreo serán aquellas que tienen que ver con los recursos humanos y financieros, los materiales utilizados durante la ejecución de las acciones.

La obtención de información significativa para una nueva planificación y operación de las acciones de formación se obtiene utilizando diferentes instrumentos como el cuestionario, por lo que el personal capacitado proporciona información sobre los aspectos que intervienen en su formación y la manera cómo éstas se están aplicando en la práctica el trabajo diario (organización, eficacia, evaluación, intereses, experiencias adquiridas durante el curso, etc.). Los resultados obtenidos del monitoreo son:

- Analizar el desempeño profesional de personal capacitado.
- Comparar el rendimiento de personal capacitado y dotado inexperto.
- Orientar la planificación de acciones para un mejor funcionamiento.
- Evaluar la capacidad de las entidades responsables del programa (recursos humanos y materiales).
- Identificar las necesidades no satisfechas, actual y las condiciones deseadas.
- Determinar los objetivos y metas a cumplir en su negocio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El trabajo investigativo y la recolección de información a través de las encuestas que se han realizado, se pudo comprobar la hipótesis sobre los ingresos que perciben los comerciantes informales y su nivel de alcance al momento de adquirir los productos de la canasta básica.
- Los comerciantes informales poseen un escaso conocimiento sobre aspectos tributarios y legales como los permisos, los cuales deben obtener para poder trabajar lícitamente en sus negocios, motivo por el cual está afectando la participación y permanencia en el mercado del cantón Milagro.
- Los comerciantes mantienen una inadecuada administración, tanto en sus finanzas como en lo tributario, en su mayoría están a cargo de los mismos dueños, a pesar de que no están debidamente capacitados para llevar un adecuado control de sus gestiones comerciales, por ello, mantienen bajos rendimientos económicos, situación que dificulta costear los altos costos de la canasta básica, puesto que muchos de ellos salen a las calles en busca de más ingresos a los que les pueden dar si se encuentran trabajando para un patrono o empresa.
- La forma con la cual se encuentran comercializando sus productos o servicios no les brinda las garantías necesarias para poder acceder a un financiamiento, puesto que uno de los requisitos principales que exigen una entidad financiera es contar con RUC o RISE, aspectos con los cuales no cuentan estos emprendedores.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que el presente plan de capacitación sea expuesto por personas calificadas, para ello es importante que se analice el perfil del capacitador, puesto que esta herramienta está dirigida a personas que carecen de términos sofisticados, por lo tanto, se debe emplear estrategias para lograr la atención del emprendedor y sobre todo que entienda cada fase, de esta manera crear conciencia de que operar lícitamente es un beneficio para ellos.
- Se sugiere realizar la evaluación y seguimiento de cada evento del plan de capacitación, de esta manera se brinda la retroalimentación acerca de la efectividad que se espera del plan, constituyéndose una herramienta clave para el análisis futuro de otros sectores. A través de la evaluación y seguimiento se podrá detectar nuevas necesidades de capacitación.
- Se recomienda que las instituciones gubernamentales realicen continuas capacitaciones, ilustrando de esa manera al administrador del negocio, para optimizar las actividades internas y externas del micro-negocio de tal forma poder cumplir con sus deberes y obligaciones.
- Comunicar a los comerciantes la intención de capacitarles a través de publicidades estratégicas, haciéndoles saber que es una oportunidad de ampliar su negocio de una manera eficiente a través de cumplimiento de normas y leyes.

Bibliografía

- CONCEPTO.DE. (2015). *COMERCIANTE*. Recuperado el 04 de Marzo de 2016, de <http://concepto.de/comerciante/>
- DEFINICIÓNABC. (2014). *CAPACITACIÓN*. Recuperado el 03 de MARZO de 2016, de <http://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>
- Enciclopedia de la Política. (2012). *Trabajo Informal*. Obtenido de <http://www.encyclopediadelapolitica.org/Default.aspx?i=&por=t&idind=1501&termino=>
- GADINO CRUZADO, E. (03 de Octubre de 2014). *COMERCIO INFORMAL*. Recuperado el 04 de marzo de 2016, de http://es.slideshare.net/erickgadino/el-comercio-informal?next_slideshow=1
- GALEON.COM HISPAVISTA. (2012). *COMERCIO FORMAL*. Recuperado el 04 de MARZO de 2016, de <http://elecoperubiano.galeon.com/cvitae1594940.html>
- La Hora. (30 de Abril de 2012). *Mitad de fuerza laboral cubriría canasta básica*. Obtenido de http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101321927/-1/Mitad_de_fuerza_laboral__cubrir%C3%ADa_canasta_b%C3%A1sica_.html#.VtdlZ3196M8
- Marcillo, S. (Diciembre de 2011). *Trabajo Informal en Guayaquil: Incidencia y Determinantes (2008-2010)*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2201/1/Marcillo%20Zambrano%20Sandy%20Estefania.pdf>
- Metro Ecuador. (2015). *Canasta básica en Ecuador cuesta 628,27, inflación de enero en 0,72%*. Obtenido de <http://www.metroecuador.com.ec/noticias/canasta-basica-en-ecuador-cuesta-628-27-inflacion-de-enero-en-0-72/AzUnbf---edtNa63fOymEw/>

- NINA HUALLA, E. M. (2013). *PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADO*. Recuperado el 04 de MARZO de 2016, de <http://www.monografias.com/trabajos79/plan-estrategico-mercado/plan-estrategico-mercado2.shtml>
- OROZCO, D. (21 de Marzo de 2014). *AHORRO*. Recuperado el 04 de Marzo de 2016, de <http://conceptodefinicion.de/ahorro/>
- Portal PQS. (5 de Mayo de 2013). *Qué es la canasta básica y para qué sirve*. Obtenido de <http://pqs.pe/actualidad/noticias/que-es-la-canasta-basica-y-para-que-sirve>
- Revista Líderes. (26 de Julio de 2015). *La informalidad laboral, una condición arraigada en Ecuador*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/informalidad-laboral-condicion-ecuador.html>
- RODRIGUEZ MARTIN, A. R. (2016). *GASTO*. Recuperado el 03 de MARZO de 2016, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/gasto.html>
- RODRIGUEZ MARTIN, A. R. (2016). *INGRESO*. Recuperado el 03 de MARZO de 2016, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/ingreso.html>
- Sailema, M. (2011). *“ELABORACION DE UN PLAN DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO QUE CONTRIBUYA EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJO DEL LA CIUDAD DE AMBATO*. Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1033/1/476%20Ing.pdf>
- SCPM. (26 de Junio de 2012). *CODIGO DE COMERCIO*. Recuperado el 10 de marzo de 2016, de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-de-Comercio.pdf>
- SIGNIFICADOS.COM. (2013). *QUE ES COMERCIO*. Recuperado el 03 de MARZO de 2016, de <http://www.significados.com/comercio/>
- Suarez, D. (013). *Cómo estructurar un plan de capacitación*. Obtenido de http://www.gestionhumana.com/gh4/bancomedios/documentos%20PDF/17-como_estructurar_capacitacion.pdf

Torres, A. (Julio de 2010). *Análisis de las características generales del sector informal en el Ecuador - segmento pequeños comercios*. Obtenido de <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/2380/4/TFLACSO-2010ATG.pdf>

UXÓ GONZÁLEZ, J. (2016). *CRECIMIENTO ECONÓMICO*. Recuperado el 04 de Marzo de 2016, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/crecimiento-economico.html>

Vargas, P., & Sánchez, K. (Noviembre de 2012). *El comercio informal y sus efectos en el desarrollo de actividades formales de emprendimiento en la parroquia Virgen de Fátima-km-26*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/832/3/EL%20COMERCIO%20INFORMAL%20Y%20SUS%20EFECTOS%20EN%20EL%20DESARROLLO%20DE%20ACTIVIDADES%20FORMALES%20DE%20EMPREN-DIMIENTO%20EN%20LA%20PARROQUIA%20VIRGEN%20DE%20F%C3%81TIMA-KM-26.pdf>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

ANEXO 1. MODELO DE ENCUESTA

1- ¿Cuánto tiempo tiene su actividad en funcionamiento?

1-3 años___

3-5 años___

6-9 años ___

10 o más años___

2.- ¿Cuántas personas dependen de los ingresos que genera su actividad comercial?

De 1 a 3___

De 3 a 5

De 5 en adelante___

3.- ¿A cuántas personas usted le da educación?

1___

2___

3___

4___

5___

6 en adelante___

4.- Usted vive en casa:

Propia___

Alquilada___

Casa de un familiar____

Vivienda prestada____

5. ¿Cuenta usted con los permisos correspondientes exigidos por la autoridad a nivel local y nacional?

Ninguno____

Algunos____

Todos____

6. ¿Conoce usted que es el RISE?

SI____

NO____

7. ¿Conoce usted la forma de cálculo para el pago de los Impuestos al SRI?

SI____

NO____

8. Le agradecería tener un negocio formal.

Si____

No____

En duda____

9. Le agradecería a usted recibir capacitación técnica y contable para su negocio

SI____

NO____

9. Cuáles de los siguientes temas que le agradecería recibir capacitaciones:

Como mejorar sus ingresos____

Constitución de un pequeño negocio____

Como distribuir los ingresos____

Créditos bancarios___

El emprendimiento___

ANEXO 2.FOTOS DE LA ENCUESTA







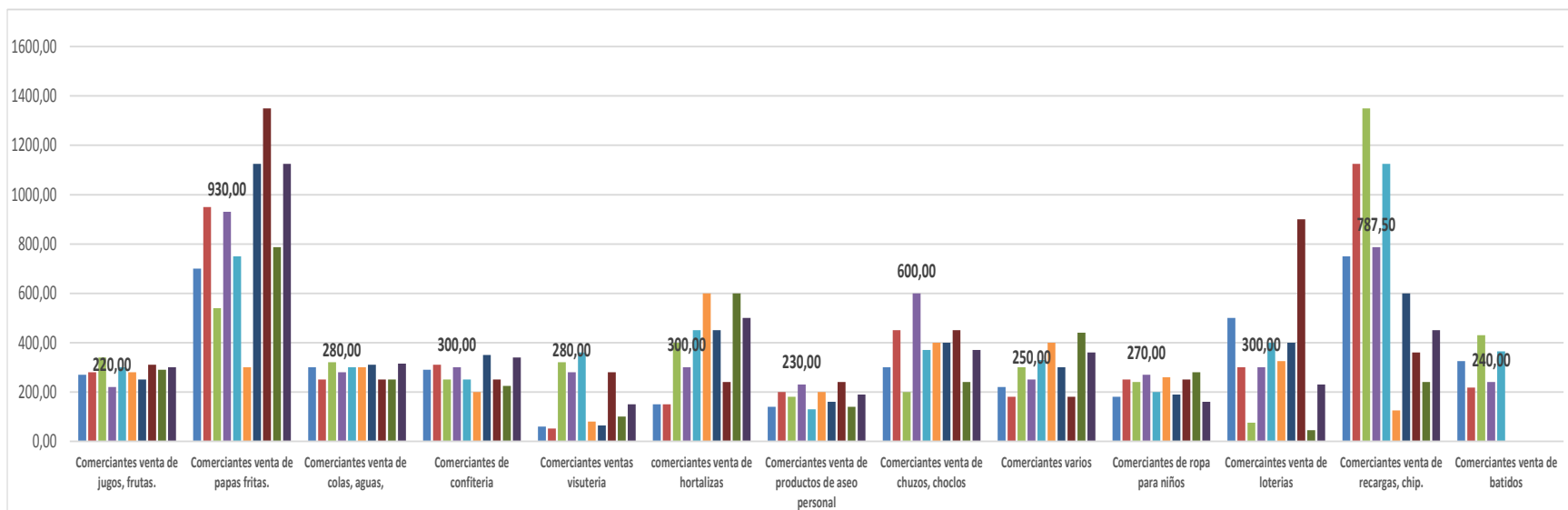






ANEXO 3. DATOS DE ENCUESTA REALIZADA POR LA UNEMI A COMERCIANTES INFORMALES DEL CANTÓN MILAGRO

INGRESOS APROXIMADOS POR MES													
Comerciantes venta de jugos, frutas.	Comerciantes venta de papas fritas.	Comerciantes venta de colas, aguas,	Comerciantes de confitería	Comerciantes ventas visutería	comerciantes venta de hortalizas	Comerciantes venta de productos de aseo personal	Comerciantes venta de chuzos, choclos	Comerciantes varios	Comerciantes de ropa para niños	Comerciantes venta de loterías	Comerciantes venta de recargas, chip.	Comerciantes venta de batidos	TOTAL
270,00	700,00	300,00	290,00	60,00	150,00	140,00	300,00	220,00	180,00	500,00	750,00	325,00	4185,00
280,00	950,00	250,00	310,00	52,00	150,00	200,00	450,00	180,00	250,00	300,00	1125,00	218,00	4715,00
340,00	540,00	320,00	250,00	320,00	400,00	180,00	200,00	300,00	240,00	75,00	1350,00	430,00	4945,00
220,00	930,00	280,00	300,00	280,00	300,00	230,00	600,00	250,00	270,00	300,00	787,50	240,00	4987,50
300,00	750,00	300,00	250,00	360,00	450,00	130,00	370,00	330,00	200,00	400,00	1125,00	365,00	5330,00
280,00	300,00	300,00	200,00	80,00	600,00	200,00	400,00	400,00	260,00	325,00	124,60		3469,60
250,00	1125,00	310,00	350,00	64,00	450,00	160,00	400,00	300,00	190,00	400,00	600,00		4599,00
310,00	1350,00	250,00	250,00	280,00	240,00	240,00	450,00	180,00	250,00	900,00	360,00		5060,00
290,00	787,50	250,00	225,00	100,00	600,00	140,00	240,00	440,00	280,00	45,00	240,00		3637,50
300,00	1125,00	315,00	340,00	150,00	500,00	190,00	370,00	360,00	160,00	230,00	450,00		4490,00
2840,00	8557,50	2875,00	2765,00	1746,00	3840,00	1810,00	3780,00	2960,00	2280,00	3475,00	6912,10	1578,00	45418,60
PROMEDIO CANASTA BÁSICA													363,35



ANEXO 4. REPORTE DE PLAGIO

Reporte de originalidad

Archivo analizado	TESIS-COMERCIANTES-INFORMALES-SIN-PLAGIO.docx
Peso	102191
Nº de palabras analizadas	11569
Fecha de solicitud	20/05/2016 1:11
Fecha de entrega de reporte	20/05/2016 0:13

Índice de plagio **3.1%**

Docode encontró coincidencias con páginas de la Web:

Fuente	Índice Plagio i	Acciones
empleo informal http://empleoinformal.blogspot.com/	3.8%	Ver 2 coincidencias >
Qué es la economía informal Congresos Internacionales http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/rsgb-informal.htm	2.2%	Ver 2 coincidencias >
Economía Informal - Ensayos de Calidad - https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Economia-Informal/873019.html	3.3%	Ver 2 coincidencias >
La informalidad laboral, una condición arraigada en Ecuador Revista Líderes http://revistalideres.ec/lideres/informalidad-laboral-condicion-ecuador.html	2.8%	Ver 3 coincidencias >

10:44
23/05/2016