# UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABI
# FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**MODALIDAD PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TITULO DE:**

**INGENIERA COMERCIAL, MENCIÓN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

EVALUACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS DE LOS COMERCIANTES "AUTONOMOS ALAJUELA", CIUDAD DE PORTOVIEJO


**AUTORA:**

PINCAY FERRIN ALLISSON NICOLLE

**TUTOR:**

ING. MIGUEL AUGUSTO BAQUE CANTOS. Ph.D


**JIPIJAPA – MANABÍ – ECUADOR**

**2019**

# CERTIFICADO DEL TUTOR

UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ

CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

Ing. Miguel Cantos Baque, catedrático de la Universidad Estatal Del Sur de Manabí, Facultad de Ciencias Económicas Carrera Comercio Exterior y Tutor del proyecto de investigación.

**CERTIFICA:**

Que la egresada Srta. **PINCAY FERRIN ALLISSON NICOLLE** con cédula de identidad N° **1314367275,** ha realizado el trabajo de Proyecto de investigación titulado **"EVALUACIÒN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS DE LOS COMERCIANTES AUTÒNOMOS ALAJUELA, CIUDAD DE PORTOVIEJO"** bajo la dirección de tutoría de quien suscribe la presenta, habiendo cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto en el desarrollo y elaboración de su trabajo y obtener el título de Ingeniera Comercial mención Comercio Exterior.

Ing. Miguel Baque Cantos, *PhD*

**TUTOR DEL PROYECTO**

# AUTORIZACIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL UNESUM

**UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ**

*Creada el 7 de Febrero del año 2001, según Registro Oficial No. 261*

*ÓRGANO COLEGIADO ACADÉMICO SUPERIOR*

**AUTORIZACIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL UNESUM**

El/La que suscribe, Allisson Nicolle Pincay Ferrin en calidad de autor/a del siguiente trabajo escrito titulado "Evaluación financiera y su incidencia en el desarrollo de los negocios de los comerciantes autónomos Alajuela, ciudad de Portoviejo", otorga a la Universidad Estatal del Sur de Manabí, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción y distribución pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia.

El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Estatal de Sur de Manabí

Se autoriza a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Estatal del Sur de Manabí.

El autor como titular de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que él asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta autorización, se cede a la Universidad Estatal del Sur de Manabí el derecho exclusivo de archivar y publicar para ser consultado y citado por terceros, la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se le haga para obtener beneficio económico.

Jipijapa, 02 de Septiembre de 2019

.....

**Allisson Nicolle Pincay Ferrin**

**1314367275**

# CERTIFICACIÓN URKUND

URKUND

## Urkund Analysis Result

| | |
|---|---|
| Analysed Document: | TESIS PINCAY FERRIN- URKUND.docx (D55156319) |
| Submitted: | 31/08/2019 22:34:00 |
| Submitted By: | alispinfer1109@gmail.com |
| Significance: | 2 % |

Sources included in the report:

TESIS FINYRR LECTORES - 25-05-2017.docx (D29183432)
3ff25d04-6490-4526-af3e-1707419c5130

Instances where selected sources appear:

6

# CERTIFICACIÒN DEL TRIBUNAL

UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABI FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Título de trabajo de investigación titulado "Evaluación financiera y su incidencia en el desarrollo de los negocios de los comerciantes autónomos Alajuela, ciudad de Portoviejo".

**Autora: Allisson Nicolle Pincay Ferrin**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Sometida a consideración del tribunal de Revisión y evaluación, certificamos que esta investigación está APROBADA para continuar con el trámite previo a la obtención del título **"INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN COMERCIO EXTERIOR".**

Ing. Jenny Parrales Reyes, *PhD*

**Miembro del tribunal**

Ing. Karina Santistevan Villacreses, *PhD*

**Miembro del Tribunal**

Ing. Teresa Cañarte Quimis, *PhD*

**Miembro del tribual**

# DEDICATORIA

A Dios por ser bueno e incondicional que me ha dado sabiduría, paciencia y fortaleza que poder culminar una etapa más en mi vida.

Sin dudarlo a mis padres Arturo y Silvia por su apoyo incondicional y lo mejor que pueden dejar ellos que son los estudios y valores que han inculcado siempre, a mi hermana Angie por ser mi soporte y por sus palabras de aliento día a día.

A mi gran amor y amigo Jellington por ser incondicional, por su paciencia y confianza y por ser parte clave fundamental en todo este proceso, y a mi bebé Ezequiel que todo esfuerzo y sacrificio es por él y para él.

Y a mis queridos compañeros del Aula 007, un grupo pequeño pero siempre unido que empezamos un viaje en el año 2014 con muchos sueños e ilusiones y demasiado esfuerzo, trabajó en equipo y ahora podemos ver las recompensas de cada sacrificio hecho durante 5 años.

***Allisson Nicolle Pincay Ferrin.***

# RECONOCIMIENTO

A mi querida Universidad Estatal del Sur de Manabí (UNESUM), por su gran misión en convertir profesionales de calidad, a todos mis profesores que con sus conocimientos catedráticos me han ayudado a llegar hasta este momento, a mi tutor el Ing. Miguel Baque por ser una guía en mi proyecto de investigación, y finalmente a los comerciantes autónomos Alajuela por su tiempo y brindarme información necesaria para culminar.

***Allisson Nicolle Pincay Ferrin.***

# INDICE GENERAL

CERTIFICADO DEL TUTOR ..... II
AUTORIZACIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL UNESUM ..... III
CERTIFICACIÓN URKUND ..... IV
CERTIFICACIÒN DEL TRIBUNAL ..... V
DEDICATORIA ..... VI
RECONOCIMIENTO ..... VII
INDICE GENERAL ..... VIII
INDICE DE TABLAS ..... X
INDICE DE GRÁFICOS ..... XI
INDICE DE IMAGENES ..... XII
RESUMEN ..... XIII
ABSTRAC ..... XIV
1. INTRODUCCIÓN ..... 1
2. OBJETIVOS ..... 4
Objetivo General ..... 4
Objetivo Específicos ..... 4
3. MARCO TEÓRICO ..... 5
3.1 ANTECEDENTES TEÓRICOS ..... 5
3.2 BASES TEÓRICAS ..... 6
4. MATERIALES Y MÉTODOS ..... 16
4.1 Población y Muestra ..... 16
4.2 MÉTODOS ..... 18
4.3 MATERIALES ..... 18
4.4 TECNICAS ..... 19
5. ANÁLISIS Y RESULTADOS ..... 20
ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE DE LA INSTITUCIÓN DE PORTOCOMERCIO ..... 20

ENCUESTA APLICADA A LOS COMERCIANTES AUTÓNOMOS ALAJUELA DEL CANTÓN PORTOVIEJO. ....23
6. CONCLUSIONES ....49
7. RECOMENDACIONES ....50
8. BIBLIOGRAFIA ....51
9. ANEXOS....54
10. PROPUESTA ....64
INTRODUCCIÓN ....65
JUSTIFICACIÓN ....66
OBJETIVOS....67
ALCANCE DE LA PROPUESTA ....68
DISEÑO DE LA PROPUESTA ....68
UBICACIÓN SECTORIAL Y FISICA ....69
DISEÑO DE LA PROPUESTA (PLAN DE ACCION) ....70
DESARROLLO DE LA PROPUESTA....72
PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA....81
CRONOGRAMA DE LAS ACTIVIDADES....82

# INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comerciantes Autónomos Alajuela ..... 16
Tabla 2. Propietario del negocio ..... 23
Tabla 3.Qué comercializa ..... 25
Tabla 4.Tiempo en el comercio autónomo ..... 27
Tabla 5.Financiamiento de su negocio ..... 29
Tabla 6.Ventas Diarias ..... 31
Tabla 7.Gastos Diarios ..... 33
Tabla 8.Exoneración de Tasas ..... 35
Tabla 9. Infraestructura ..... 37
Tabla 10.Afectación terremoto 16 A ..... 39
Tabla 11.Afectación del desarrollo comercial ..... 41
Tabla 12.Reubicación ..... 43
Tabla 13.Cumplimiento De Reubicación ..... 45
Tabla 14.Mejoras De Reubicación ..... 47
Tabla 15.Tablas de valores de exoneración de tasas ..... 62
Tabla 16.Presupuesto de Investigación ..... 63
Tabla 17.Diseño de la Propuesta ..... 70
Tabla 18.Programa de capacitaciones ..... 73
Tabla 19.Ventas normales ..... 76
Tabla 20.Promoción 15% Descuento ..... 77
Tabla 21. Precio a comerciantes ..... 77
Tabla 22. Ventas diarias,semanales,mensuales ..... 78
Tabla 23. Tabal de amortización ..... 79
Tabla 24.Presupuesto de la propuesta ..... 81
Tabla 25.Cronograma de actividades ..... 82

# INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.Propietario del negocio ..... 23
Gráfico 2.Qué Comercializa ..... 25
Gráfico 3. Tiempo en el comercio autónomo ..... 27
Gráfico 4.Financiamiento de su negocio ..... 29
Gráfico 5.Ventas Diarias ..... 31
Gráfico 6.Gastos Diarios ..... 33
Gráfico 7.Exoneración de Tasas ..... 35
Gráfico 8.Infraestructura ..... 37
Gráfico 9.Afectación terremoto 16 A..... 39
Gráfico 10.Afectación del Desarrollo Comercial ..... 41
Gráfico 11.Reubicación..... 43
Gráfico 12.Cumplimiento de reubicación..... 45
Gráfico 13.Mejoras De Reubicación ..... 47

# INDICE DE IMAGENES

Imagen 1.Entrevista aplicada al gerente de la insititucion Portocomercio ..... 59
Imagen 2.Encuesta aplicada a los comerciantes autónomos alajuela..... 60
Imagen 3.Revision del tutor..... 61
Imagen 4.Ubicación Sectorial del Comercio Autónomo Alajuela..... 69
Imagen 5.Presentación del negocio mediante tarjetas..... 75

# RESUMEN

Este trabajo investigativo nace a raíz del movimiento telúrico 16 de abril más conocido como 16 A que sufrió la ciudad de Portoviejo hace tres años, proponiendo como tema "Evaluación financiera y su incidencia en el desarrollo de los negocios de los comerciantes autónomos Alajuela, ciudad de Portoviejo", el cual tiene la finalidad de conocer el financiamiento actual y como ha incidido en el desarrollo comercial. Tuvo como objetivo analizar la situación actual de financiamiento en los negocios de los comerciantes y como se encuentran en las instalaciones ubicados físicamente. La metodología aplicada es la descriptiva porque se utilizó para describir y analizar la situación actual de los comerciantes y conocer que le impide al desarrollo comercial, además se apoyó en el método analítico permitió interpretar cuadros estadísticos, y finalmente el método bibliográfico permitió recopilar información necesaria en la que se sustenta la investigación científica. Las técnicas utilizadas fueron la entrevista y la encuesta como forma de recopilación de información referente a los comerciantes. Se concluye con una propuesta de capacitación en temas de financiamiento y registro contable y estrategias de comercialización para el fortalecimiento comercial.

**Palabras Claves:** Financiamiento, comerciantes, locales, ventas, Desarrollo comercial

# ABSTRAC

This research work appear as a result of the telluric movemet in April asknowas 16 A that the city of Portoviejo suffered three years ago, proposing as its theme “Financial evaluation and its impact on the development of the businesses of the autonomous merchants of Alajuela, Portoviejo city”, which has the purpose of knowing the current financing and how it has influenced commercial development. It aimed to analyze the current financing situation in the businesses of the merchants and how they are in the physically located facilities. The methodology applied is the descriptive, because it was used to describe and analyze the current situation of the merchants and know what prevents commercial development, also relied on the analytical method allowed to interpret statistical tables, and finally the bibliographic method allowed to collect necessary information in the one that sustains the scientific investigation. The techniques used were the interview and the survey as a way of gathering information regarding merchants. It concludes with a training proposal on financing and accounting registration issues and marketing strategies for commercial strengthening.

**Keywords:** Financing, traders, premises, revenues, Commercial development.

# 1. INTRODUCCIÓN

El proyecto de investigación Evaluación financiera y su Incidencia en el desarrollo de los negocios de los comerciantes “Autónomos Alajuela”, Ciudad de Portoviejo”, se enfoca en conocer el financiamiento actual que manejan sus ventas y el desarrollo de sus negocios a raíz del momento telúrico que se vivió hace tres años en Ecuador siendo las provincias más afectadas Manabí y Esmeraldas.

Las finanzas en el desarrollo de los negocios constituyen un elemento dinámico importante dentro de la administración financiera de cualquier organización, en donde los gerentes deben combinar los conceptos de la práctica contable con las modernas técnicas de evaluación, especialmente para la toma de decisiones adecuadas, teniendo en cuenta que en la empresa se constituye como el arte y la ciencia de la administración del dinero. (Japon, Pineda, & Granillo, 2014).

En un artículo publicado por el GAD Municipal de Portoviejo se menciona que uno de los propósitos de esta administración municipal es ordenar la ciudad y generar oportunidades de trabajo en igualdad de condiciones, sobre todos en lugares dignos que permitan satisfacer las necesidades humanas de inclusión y equidad, para ello se prevé la reubicación de 900 comerciantes autónomos a dos centros comerciales modernos con modelos de gestión y negocios que permitan su sostenibilidad en el tiempo.

En el cantón Portoviejo en la calle Alajuela se encuentra radicados actualmente los comerciantes, requieren de una organización, para el proceso de comercialización, con el fin de solucionar la conflictividad urbana actual del comercio informal así evitando desorden, tráfico, basura, deterioro urbano.

Luego del terremoto 16 A muchos comerciantes ubicados en el antiguo centro comercial situado en la calle Pedro Gual perdieron sus mercancías, obligándolos a comenzar de cero se vieron afectados económicamente y afectivamente al perder su material de trabajo, lo que esto provocó un déficit en sus ventas y en la actualidad muchos comerciantes no se encuentran del todo activos.

El negocio de vestimenta que tenían Gladys Chilan y su esposo, reubicados en la calle Alajuela manifestaron que desde hace tres años atrás sus ingresos no son favorables, decayeron en un 50%, comentaban que solo existe una mayor demanda en las ventas en fechas especiales o festivas, actualmente los comerciantes enfrentan retos muy fuertes como por ejemplo la infraestructura no son la adecuadas, ni acondicionadas para sus negocios.

El propósito de este proyecto es de evaluar el financiamiento de los comerciantes autónomos Alajuela y qué les impide a ellos el desarrollo comercial, es analizar sí cuentan con un registro de ventas y conocer con exactitud las principales causas que impiden en la actualidad.

Mediante este proyecto, se requiere tomar la iniciativa para la rehabilitación económica y con ello lograr el desarrollo de nuevas oportunidades para todos los beneficiarios que serían los comerciantes autónomo Alajuela.

Con lo anteriormente expuesto se justifica este trabajo cuyo objetivo principal es analizar la evaluación financiera y su incidencia en el desarrollo de los negocios de los comerciantes "autónomos Alajuela", Ciudad de Portoviejo, con el propósito de conocer su situación actual financiera de ventas y sus impedimentos al desarrollo comercial.

La población que se tomó en cuenta para esta investigación fue una muestra de los comerciantes autónomos Alajuela, los mismo que dieron a saber su situación actual de financiamiento y las ventas que realizan diariamente y sus principales obstáculos para el desarrollo comercial.

Los métodos utilizados fueron el método descriptivo con la finalidad de obtener información de la situación actual de los comerciales, el método analítico con el que se pudo determinar las principales causas de la disminución de ventas, el método bibliográfico que permitió obtener información de libros, tesis, páginas web entre otros, el método estadístico permitió a la interpretación de datos cualitativos del resultado de las encuestas expresadas en las tablas, gráficos, análisis de datos.

Las técnicas e instrumentos que se utilizarón en el proyecto de investigación fueron la entrevista que se realizó al gerente de Portocomercio al Ing. Gregory Franco, que facilitó información necesaria por ser la institución, y las encuestas que fueron contestadas por los comerciantes brindando información necesaria para el desarrollo del tema de investigación.

Antes lo expuesto se considera realizar una propuesta de capacitaciones en temas de registro contable y financiero y estrategias de comercialización para el fortalecimiento comercial.

# 2. OBJETIVOS

## Objetivo General

- Analizar de qué manera la evaluación financiera incide en el desarrollo de los negocios de los comerciantes “autónomos Alajuela”, Ciudad de Portoviejo.

## Objetivo Específicos

- Diagnosticar de qué manera el grado de afectación del 16 A, incidió en el desarrollo de los negocios comerciales.
- Examinar cómo se encuentra la situación actual de financiamiento y cómo la manejan para el desarrollo comercial.
- Revisar cómo se encuentran y en qué condiciones la reubicación de los comerciantes de la Alajuela.
- Desarrollar una propuesta como alternativa de solución al problema planteado.

# 3. MARCO TEÓRICO

## 3.1 ANTECEDENTES TEÓRICOS

La información que se redacta a continuación es búsqueda directa relacionada a proyectos investigativos, tesis relacionadas al presente propósito tema de investigación, que serán de gran ayuda para ejecutar este trabajo.

### INVESTIGACIONES RELACIONADAS

Para (Guamán, M; Gualan, R; Granillo, K, 2014), realizaron un trabajo de investigación en el país de Perú-Lima titulado *"Evaluación Financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercial hipermercados del valle CIA. LTDA."* y llegó a la siguiente conclusión:

Que las finanzas es un elemento básico importante dentro la administración de cualquier organización o negocio, que es de mucho interés conocer cuál es la verdadera situación financiera.

Para (Jaramillo & Jimenez, 2013), realizaron una investigación como tesis titulada *"Evaluación Financiera a la empresa Comercial Minequimsa de la Ciudad De Loja"* llegando a la conclusión que el sistema de evaluación se puede tomar acciones correctivas y también se pueden tomar decisiones adecuadas para que de esta manera la empresa utilicé sus recursos de una manera correcta.

De tal manera también planteó que la evaluación financiera contribuirá de forma que los comerciantes puedan tener una visión clara del estado que se encuentran actualmente en sus negocios, además será una guía para que se tomen correctas decisiones y puedan seguir contribuyendo al desarrollo y fortalecimiento comercial.

Para (Giler & Intriago, 2017) realizaron un proyecto de titulación determinando *"El desastre natural 16 de abril de 2016 y su impacto socioeconómico en los comerciantes minoristas y locales de la calle Chile de la ciudad de Portoviejo"* dicha investigación

obtuvo como objetivo analizar la incidencia que dejo el desastre natural en las actividades comerciales, también se determinó el grado de afectación financiera de los negocios y como sus ingresos disminuyeron a través de este evento telúrico.

Esta investigación también indica cómo ha golpeado y cuál ha sido la repercusión económica y nivel social ante la ocurrencia de dicho evento y cuáles son las medidas a contribuir para reactivar de manera acelerada su economía y calidad de vida.

## 3.2 BASES TEÓRICAS

### EVALUACIÓN

La evaluación es el proceso que tiene como finalidad determinar el grado de eficiencia, con que han sido empleados los recursos destinados a alcanzar los objetivos previstos, posibilitando la determinación de las desviaciones y la adopción de medidas correctivas que garanticen el cumplimiento adecuado de las metas presupuestadas. (Jaramillo & Jimenez, 2013, pág. 17)

### EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es determinar los objetivos y los niveles de rentabilidad de un proyecto para lo cual se compara los ingresos con los costos, en los que el plan incurre tomando en cuenta el costo de oportunidad de los fondos, determina la estructura y condición de financiamiento, y a su vez la afectación de las finanzas de la entidad, ya que esto determinará si la misma es sujeto de crédito ante la posible necesidad de financiamiento, en general se puede decir que la evaluación financiera es el estudio que se hace de la información, que proporciona la contabilidad y toda la demás información disponible para tratar de determinar la situación financiera o sector específico de esta (Maldonado, 2014).

La evaluación financiera a su vez se encarga de controlar, verificar y constatar que tanto el activo como el pasivo y el patrimonio de las diferentes empresas sujetas a evaluación se encuentren adecuadamente distribuidos y que los recursos que invierten sus propietarios sean utilizados adecuadamente. (Jaramillo & Jimenez, 2013, pág. 23)

## OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA

- Es la obtención de elementos, de juicios necesarios para la toma de decisiones.
- Permite manejar los indicadores más utilizados que brindan información necesaria para la evaluación financiera
- Permite aplicar la evaluación económica y financiera necesaria para determinar la rentabilidad. (Jaramillo & Jimenez, 2013, pág. 24)

## NEGOCIOS

### Concepto de negocios

El negocio es una operación de cierta complejidad, relacionada con los procesos de producción, distribución y venta de servicios y bienes. En la modernidad, la administración de dichas funciones productivas está a cargo de empresarios y propietarios individuales, quienes a su vez se encargan de organizar y dirigir las industrias, buscando obtener un beneficio económico (Perez & Gardey, 2013).

Los negocios son comprendidos en dos voluntades de la empresa y del consumidor – cliente, caracterizadas porque ambas quieren tener rédito. Sin embargo, el rédito de cada una de las partes puede surgir solo de un acuerdo entre ellas

Los factores principales para definir un negocio son

- Función cliente, es decir, en qué necesidad va a ser satisfecha.
- Consumo de clientes, quien va hacer atendido

- Alternativas tecnológicas, cómo van hacer satisfechas las necesidades de los clientes. (Abajo Anton, pág. 101)

En criterio personal el negocio es determinado ocupación, quehacer o trabajo que se realiza con el fin de obtener algún beneficio económico, por medio de sus actividades de producción, comercialización o prestación de servicios.

**Objetivos de los Negocios**

Los objetivos de negocios son para que una empresa y/o organización defina sus objetivos y dirección, estos determinan como una empresa destinará sus recursos y cuáles son sus fortalezas, las debilidades y las oportunidades que estas puedan tener. Un objetivo de negocios una vez implementado no puede ser modificado al menos que surjan cambios en las circunstancias, fijar un rumbo claro para la organización es una parte clave para su éxito. (Chavis, 2018)

En criterio personal ante lo planteado, todos los negocios deben tener claros cuáles son sus objetivos y donde quieren llegar planteando sus metas claras para alcanzar el éxito, estos se elaboran con la finalidad de lograr un desempeño claro de la empresa u negocio.

## TIPOS DE NEGOCIOS

(Huertas Luz, 2018) referente a los tipos de negocios discrepa que hay muchas formas de clasificarlos, aunque lo más común es diferenciar los tipos de negocio en función de la actividad que desempeñan como:

- según su actividad económica
- según su tamaño o volumen
- según el sector que pertenecen

**Según su actividad económica**

Estas pueden clasificarse en:

**Sector primario:** Dedicado a la obtención de la materia prima en este sector lo conforman la agricultura, la ganadería, la pesca o la minería.

**Sector Secundario:** En este sector están incluidos todos los negocios de carácter industrial, empresas que se caracterizan por encargarse bien a la extracción de materias primas, o a la transformación de estas en productos elaborados.

**Sector terciario:** Dentro de estas categorías se encuentran las empresas dedicadas al sector de servicios o comercio, las empresas de servicio están enfocadas a prestar a los clientes un servicio o bien intangible, mientras que las empresas comerciales son dedicadas a la compra venta de bienes materiales.

**Según su tamaño o volumen**

Para Ecuador en cifras (EC) (2015), estas pueden clasificarse en 4 categorías y se definen de acuerdo con el volumen de ventas y el número de personas ocupadas.

**Gran empresa:** Las inversiones son de mayor cuantía, por lo tanto, las utilidades también son significativas, el personal que posee es especializado son de 200 trabajadores en adelante y sus ventas son $5’000.001 en adelante.

**Mediana Empresa:** En este tipo de empresas la inversión de capital es considerable y el número de personal que trabaja se incrementa en relación con la pequeña empresa, sus ventas son $1’000.001 a $2’000.000 y el personal es de 50 a 99 trabajadores.

**Pequeña Empresa:** Se considera pequeña a aquella que opera con capital, dimensión física y sus operaciones son de magnitudes reducidas, sus ventas son de $1000.001 a $1.000.000 y el personal es de 10 a 49 trabajadores.

**Microempresa:** Es aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, ventas son < a $1000.000 y el personal de 1 a 9 trabajadores.

**Según el sector que pertenecen**

Estas pueden clasificarse en:

**Publicas:** Son empresas que pertenecen al Estado y se dedican a prestar servicios a la colectividad.

**Privadas:** El capital de este tipo de empresas pertenece a personas naturales o jurídicas del sector privado, la finalidad principal es obtener ganancias por la inversión realizada.

**Mixtas:** El capital de las empresas mixta está constituido por aportes del sector privado y del sector público.

## COMERCIO

El comercio es la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto. También se denomina comercio al local comercial, negocio, botica o tienda, y al grupo social conformado por los comerciantes. En otras palabras el comercio es una actividad social y económica que implica la adquisición y el traspaso de mercadería (Perez & Merino, 2013).

En criterio personal el comercio es la actividad económica que se basa en la comercialización de algún producto o servicio, el comercio también podemos referirnos al conjunto de comerciantes establecidos en un lugar donde se compra y venden productos.

## COMERCIO INTERNO

El comercio interno es el intercambio de productos que se realiza al interno de un país, según los volúmenes de la transacción, puede ser mayorista o minorista. La ley de la oferta y la demanda determina la intensidad y el flujo comercial en el país, pues es libre juego entre ambas determina costos y cantidades de producción (Mora, 2018)

En la ciudad de Portoviejo el comercio interno se realizaba con mucha eficiencia en la cabecera comercial ubicada antes en la calle Chile luego del momento telúrico muchos comerciantes autónomos perdieron todo levantándose poco y reactivando el comercio actualmente en el centro autónomo Alajuela.

## CARACTERISITICAS DEL COMERCIO INTERNO

En un artículo (Corvo, 2018), manifiesta una de las características más relevantes dentro del comercio interno, entre esas están:

- El comercio interno se rige por un conjunto de normas, principios y criterios del derecho mercantil que buscan regular las relaciones mercantiles.
- El comercio interno se realiza dentro de un mismo país.
- el comercio interno puede divirse en dos grandes conjuntos: el comercio mayorista y el minorista.

## COMERCIO MAYORISTA

El comercio mayorista consiste en la venta al por mayor de una gran cantidad de productos, habitualmente a distribuidores, clientes corporativos o intermediarios, que no son los compradores finales. Por esta razón es la primera etapa de la actividad comercial.

## COMERCIO MINORISTA

El comercio minorista se fundamenta en la venta directa al consumidor final. Estos comerciantes adquieren los productos de los mayoristas para venderlos luego de forma directa a los consumidores.

## COMERCIO EXTERNO

El comercio externo o internacional es el intercambio de bienes y servicios que se establece entre distintos países. Se realiza a través de las importaciones, o compra de mercancías de otro país, y de las exportaciones, o venta de mercancías a otros países (Mora, 2018).

## VENTAJAS DEL COMERCIO EXTERNO

- Los consumidores tienen a su alcance una extensa gama de productos
- Debido a la competencia constante entre los productores, los precios de los productos tienden a reducirse
- Al aumentarse la competitividad, se potencia igualmente la innovación tecnológica
- La apertura comercial es una oportunidad para que cada nación optimice sus propios recursos (Perez & Merino, 2017).

## COMERCIANTE

El comerciante es la persona que comercia, es decir, que se dedica a negociar comprando y vendiendo mercancías. El termino se utiliza para nombrar a quien es propietario de un comercio o a quien desempeña laboralmente en un comercio (Perez & Merino, 2014).

En relación al texto un comerciante es la persona que se dedica al comercio habitual con el fin de ofrecer su producto o servicio y obtener rentabilidad económica.

## COMERCIANTES AUTÓNOMOS

El comerciante autónomo es aquel que realiza una actividad económica, de forma habitual, personal y directa a título lucrativo, sin sujeción a contrato de trabajo y aunque utilice el servicio remunerado de otras personas para llevar a cabo su actividad. La responsabilidad

del autónomo es ilimitada, respondiendo de las actividades del negocio con todos sus bienes presentes y futuros, de forma que no existe separación entre el patrimonio personal y el de la empresa. (Perez M. , 2017)

En la ciudad de Portoviejo existe el centro Autónomo Alajuela, en este se radica el comercio informal, actualmente se encuentran 760 comerciantes según datos del Gad Municipal del cantón de Portoviejo.

Un artículo presentado por el diario La Hora (2013) manifiesta que, "Los comerciantes informales de Portoviejo dicen estar afectados con la presencia de los expendedores de pantalones y otras indumentarias".

Los comerciantes autónomos Alajuela actualmente no pagan ningún tipo de interés están exonerados desde abril de del 2016, 2017,2018 y ahora en el 2019 se realizará también la exoneración del pago de las tasas por el uso del espacio público, recolección de basura y aseo y saneamiento ambiental.

## COMERCIALIZACIÓN

Según (Rivadeneira, 2012) "La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e inclusos grupos sociales, estas se dan en dos planos: micro comercialización y macro comercialización".

En criterio personal la comercialización es la acción y efecto de comercializar, poner en venta un producto y darle las vías y distribución para su venta.

## MICROCOMERCIALIZACIÓN

La microcomercialización observa a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven. Es a su vez la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previniendo las necesidades del cliente y estableciendo

entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades. (Rivadeneira, 2012).

## MACROCOMERCIALIZACIÓN

La macrocomercialización considera ampliamente todo nuestro sistema de producción y distribución, esta también es un proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor; de una manera que se equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra de la sociedad. (Rivadeneira, 2012).

En el mismo artículo el autor nos manifiesta las principales funciones de la comercialización.

## FUNCIONES DE LA COMERCIALIZACÍON

Según (Rivadeneira, 2012) "Las funciones universales de la comercialización son: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, correr riesgo y lograr información del mercado. El intercambio suele implicar compra y venta de bienes y servicios".

Entre las funciones principales se encuentran:

- **Función Comprar**: esta función significa buscar y evaluar bienes y servicios para poder adquiridos eligiendo el más beneficioso para nosotros.
- **Función Venta**: se basa en promover el producto para recuperar la inversión y obtener ganancia.
- **Función Transporte**: esta función se refiere al traslado de bienes o servicios necesarios para promover su venta o compra de los mismos.
- **La Financiación**: provee el efectivo y crédito necesario para operar como empresa o consumidor.
- **Toma De Riesgo**: esta función entraña soportar las incertidumbres que forman parte de la comercialización.

Las funciones de la comercialización son ejecutadas por los productores, consumidores y especialistas en comercialización. Los facilitadores están con frecuencia en condiciones de efectuar también las funciones de comercialización.

## COMO MEJORAR LA COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO/SERVICIO

La participación en eventos como ferias y ruedas de negocios pueden poner de manifiesta la necesidad de realizar cambios internos que implican para el empresario al realizar acciones y tomar decisiones relacionadas con los elementos integrantes de lo que conoce como el marketing mix. Este tipo de actividades lo llevaran a realizar esfuerzos que conduzcan tanto a la mejora de su producto o servicio como a la comercialización del mismo (Zamora, 2008).

# 4. MATERIALES Y MÉTODOS

## 4.1 Población y Muestra

### Población

Para la realización del presente proyecto de investigación se obtuvo como objeto de estudio a los comerciantes autónomos Alajuela del Cantón Portoviejo, que actualmente son 760 comerciantes según datos emitidos por la asistente de gerencia de la institución Porto Comercio.

Así mismo para la obtención de un análisis con mayor eficiencia se llevó a cabo un modelo de entrevista dirigida a la Asistente de Gerencia de Porto Comercio, que nos facilitó información necesaria para la realización de este proyecto.

**Tabla 1. Comerciantes Autónomos Alajuela**

| POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO | |
|---|---|
| **DETALLE** | **CANTIDAD** |
| Comerciantes Autónomos Alajuela | 760 |
| **TOTAL** | 760 |

***Fuente:*** *PORTO COMERCIO* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay*

### MUESTRA

Para determinar la muestra se considera la población objeto de estudio reflejado en la tabla #1, aplicando la formula según (PSYMA, 2015) para calcular el tamaño de muestra.

$$n = \frac{N \times Z_a^{\ 2} \times p \times q}{d^2 \times (N-1) + Z_a^{\ 2} \times p \times q}$$

**En Donde:**

**N=** Tamaño de la población 760.

**Z=** Nivel de confianza 95%= 1,96.

**P=**Probabilidad de éxito 50%= 0,50.

**Q=**Probabilidad de fracaso (1-P) 1-0,05= 0,50.

**D=**Precisión (se espera en este caso un 5%) 5/100= 0,05.

$$n = \frac{(760) * (1{,}96)^2 * 0{,}50 * 0{,}50}{0{,}05^2 * (760 - 1) + 1{,}96^2 * 0{,}50 * 0{,}50}$$

$$n = \frac{(760) * 3{,}84 * 0{,}50 * 0{,}50}{0{,}0025 * (760) + 3{,}84 * 0{,}50 * 0{,}50}$$

$$n = \frac{729{,}60}{1{,}90 + 0{,}96}$$

$$n = \frac{729{,}60}{2{,}86}$$

**n = 255 Comerciantes Autónomos**

Obteniendo como resultado 255 comerciantes autónomos para encuestar.

## 4.2 MÉTODOS

Los métodos que fueron utilizados de acuerdo al estudio de proyecto de investigación fueron los siguientes:

**Método Descriptivo**

Mediante la utilización de este método hizo posible describir, analizar e interpretar la situación que están pasando los comerciantes de la Alajuela y que les impide el desarrollo comercial.

**Método Analítico**

Este método se lo utilizó para conocer y observar el desarrollo de la investigación y adquirir un resultado detallado y profundo del tema que se está investigando.

**Método Bibliográfico**

Este método bibliográfico se utilizó porque se recopiló información necesaria de tesis; libros, y artículos de periódicos, con el fin de encontrar estudios relacionados al tema de estudio a investigar.

**Método Estadístico**

Se hizo la utilización de este método para la tabulación y análisis de los datos obtenidos a través de las encuestas relacionadas a la población objeto de estudios conformado por los comerciantes autónomos Alajuela.

## 4.3 MATERIALES

Los materiales que se utilizaron para la elaboración de este trabajo de investigación son:

- Laptop
- Cuaderno
- Bolígrafo
- Corrector
- Impresora

- Hojas A4
- Lápiz
- Calculadora
- Pen Drive
- Internet
- Tesis de repositorio UNESUM
- Cámara Digital
- Libros
- Artículos de periódicos

## 4.4 TECNICAS

Las técnicas que se utilizaron para el desarrollo de esta investigación fueron dos principales que se detallaran a continuación las cuales fueron fundamentales para la obtención de información.

**La Entrevista**

Se entrevistó al gerente de la institución de Portocomercio que nos brindó su tiempo facilitándonos a través de la entrevistas respuestas para el desarrollo de este trabajo de investigación.

**La Encuesta**

La encuesta se aplicó a una muestra representativa de los comerciantes autónomos Alajuela, de forma aleatoria se encuestaron a los propietarios en la cual nos manifestaron su situación actual financiera en el desarrollo de sus negocios.

# 5. ANÁLISIS Y RESULTADOS

## ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE DE LA INSTITUCIÓN DE PORTOCOMERCIO

## ING. GREGORY FRANCO FARIAS

**Objetivo:** Esta entrevista tiene como objetivo conocer sobre los Comerciantes Autónomos Alajuela del Cantón Portoviejo.

**Instrucciones:** Por favor responder con veracidad las preguntas, ya que las mismas se utilizarán para fines investigativos.

Gracias por su colaboración.

1. **¿Cuántos Comerciantes existen actualmente en el Centro Autónomo Alajuela?**

   Actualmente existen 760 comerciantes autónomos.

2. **¿Ellos pagan algún tipo de interés o tasas?**

   En la actualidad a raíz del terremoto ellos quedaron exonerados de pagar interés desde abril del 2016, 2017,2018 y tal vez en el 2019.

3. **¿Ellos reportan alguna contabilidad de sus ventas a la institución o alguna otra entidad?**

   No, ellos por el motivo de ser independientes y otros ambulantes no reportan ningún tipo de contabilidad.

4. **¿Los comerciantes autónomos cuentan con servicios básicos establecidos?**

Ellos cuentan con electricidad, en lo que es agua para la higiene en lo que concierne a Portocomercio tiene acondicionado cuatro baterías sanitarias en un contenedor por la demanda misma del sector de la Alajuela.

5. **¿Los comerciantes cuentan con seguridad brindada o hacen la contratación de seguridad por su financiamiento propio?**

En el centro autónomo Alajuela se cuenta en el día con policías municipales, pero en las noches ellos gestionan y hacen contratación de guardias de seguridad particular

6. **¿En los módulos que se encuentran establecidos se los otorga Portocomercio o el GAD municipal de Portoviejo?**

Portocomercio solo les otorga el espacio físico, los módulos es por adquisición propia de los comerciantes.

7. **¿Actualmente al cumplir 3 años del terremoto 16ª, existe algún proyecto de reubicación para todos estos comerciantes?**

Si existe un proyecto donde era el antiguo centro comercial se construirá la Plaza Mayor que estará habilitada para todos los comerciantes que se encuentran el centro Alajuela.

8. **¿Cuál es la fecha establecida de la culminación del proyecto?**

Aun no hay fecha establecida.

9. **¿Cuál es el presupuesto destinado para este proyecto?**

28 millones de dólares.

**Análisis de la entrevista**:

En la ciudad de Portoviejo se encuentran 760 comerciantes autónomos “Alajuela”, el mismo que fueron reubicados a raíz del momento telúrico denominado 16 A, actualmente tienes radicados tres años estableciendo sus actividades comerciales

Se encuentran exonerados de tasas o intereses desde el año 2016, 2017,2018, actualmente en el presente año se desconocía si seguían exceptos según lo comentado por el gerente de Portocomercio.

No reportan ninguna contabilidad a la institución por el motivo de ser autónomos no reflejan sus ventas diarias, cada comerciante es responsable de su negocio.

Cuentan con servicios básicos establecidos desde el año 2016, la policía municipal se encuentra en el día, por las noches los comerciantes hacen contratación de los servicios de un guardia de seguridad.

El espacio físico donde se ubican lo otorga la institución de Portocomercio, los módulos son propiedad financiada por cada comerciante.

Al cumplir tres años aún no se ha llevado a cabo el proyecto del nuevo centro comercial denominado “Plaza Mayor” para la reubicación de los comerciantes con mejores condiciones físicas, este proyecto se encuentra financiado por 28 millones de dólares y no se estima fecha para la entrega de este proyecto.

**ENCUESTA APLICADA A LOS COMERCIANTES AUTÓNOMOS ALAJUELA DEL CANTÓN PORTOVIEJO.**

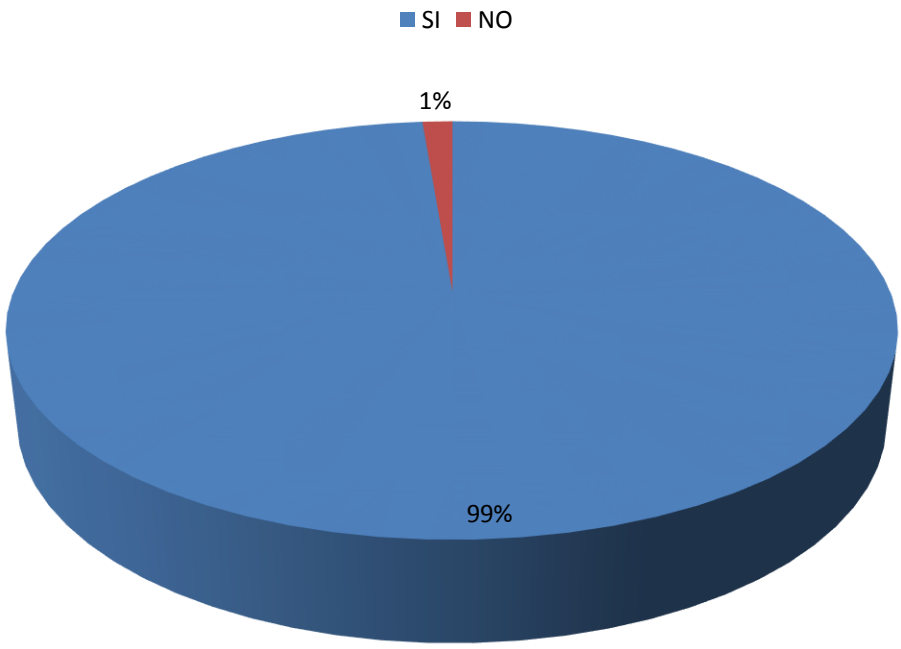
1. **¿Usted es el propietario del negocio?**

***Tabla 2. Propietario del negocio***

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| **SI** | 244 | 95,7% |
| **NO** | 11 | 4,3% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

***Gráfico 1.Propietario del negocio***



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #2 y gráfico #1 muestra que 255 comerciantes encuestados el 96% son dueño de su negocio, mientras un 4,3% indicó que no.

## INTERPRETACIÓN

Al tomar una muestra de los comerciantes de la Alajuela lo cual manifiestan que en su mayoría son dueños de su negocio que llevan años siendo esta actividad el sustento familiar, mientras una pequeña cantidad manifiesta que no porque eran solo empleados encargados del negocio o familiares de turno o rutina.

Para (Pin, 2016), en empresario individual es también conocido como una empresa unipersonal, es un tipo de entidad comercial que es propiedad y está dirigido por una persona y donde no hay distinción legal entre el propietario y el negocio.

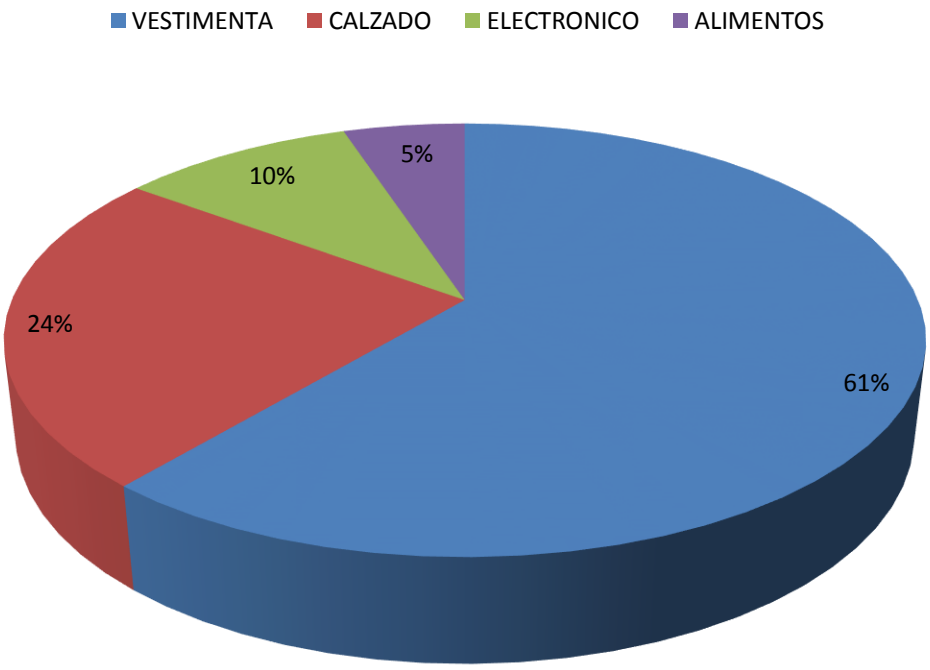
**2. ¿Qué comercializa usted?**

***Tabla 3.Qué comercializa***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| VESTIMENTA | 156 | 61% |
| CALZADO | 61 | 24% |
| ELECTRONICO | 25 | 10% |
| ALIMENTOS | 13 | 5% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

**Gráfico 2.Qué Comercializa**



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #3 y gráfico #2 muestra que 255 comerciantes encuestados el 61% comercializa vestimenta, el 24% se dedica a la venta de zapatos, el 10% a todo referente a electrónico, celular entre otros, y el 5% a Alimentos, lo que determina que existen más locales de ropa.

## INTERPRETACIÓN

El centro autónomo Alajuela se encuentran ubicados todos los comerciantes que se encontraban antes en el antiguo centro comercial entre la calle Chile y Pedro Gual, posteriormente fueron reubicados en donde su mayoría lo que más se comercializa es la vestimenta.

Para (Gardey & Perez, 2013) la comercialización es el efecto o la acción de comercializar, es decir, poner en venta un producto darle condiciones y distribución para su venta.

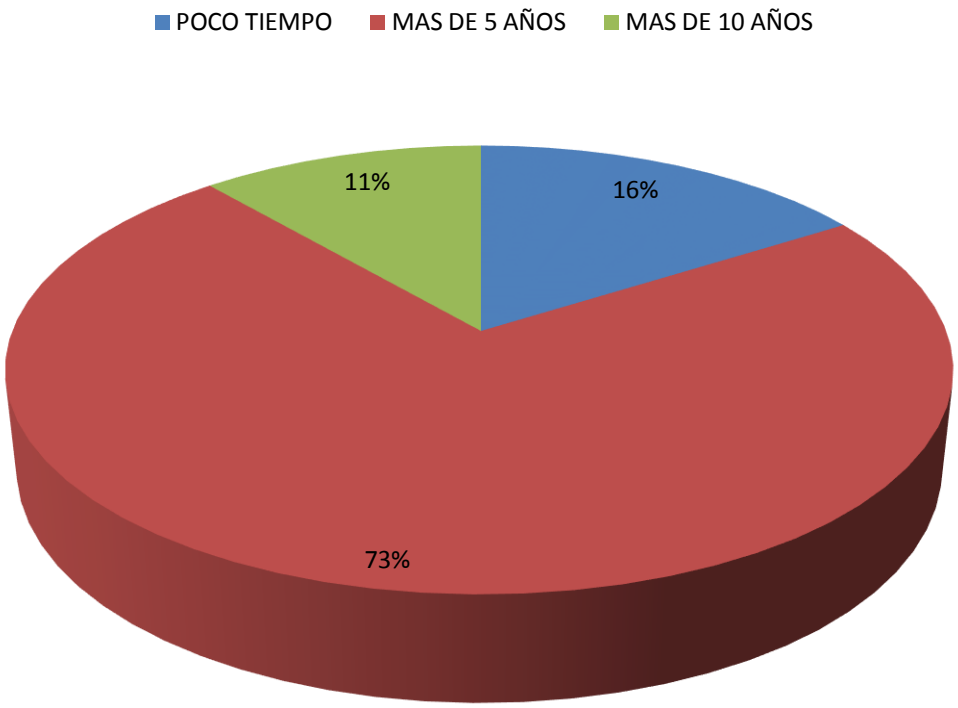
**3. ¿Qué tiempo tiene en el comercio autónomo?**

***Tabla 4.Tiempo en el comercio autónomo***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| POCO TIEMPO | 41 | 16% |
| MAS DE 5 AÑOS | 185 | 73% |
| MAS DE 10 AÑOS | 29 | 11% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

***GRÁFICO 3. Tiempo en el comercio autónomo***



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #4 y gráfico #3 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 73% tiene más de 5 años en el comercio autónomo, el 16% tiene poco tiempo y el 11% más de 10 años.

## INTERPRETACIÓN

Los comerciantes manifestaban a través de la encuesta que los últimos años después del terremoto sus ventas se vieron bajas porque algunos los perdieron todo, tuvieron que volver a empezar de cero, pero poco a poco han ido mejorando, aunque algunos no recuperan aún lo que perdieron antes.

Para el diario El comercio (2015), el comerciante autónomo se adapta a cualquier tiempo o época del año, ellos desean vender sus productos y llegar al consumidor final.

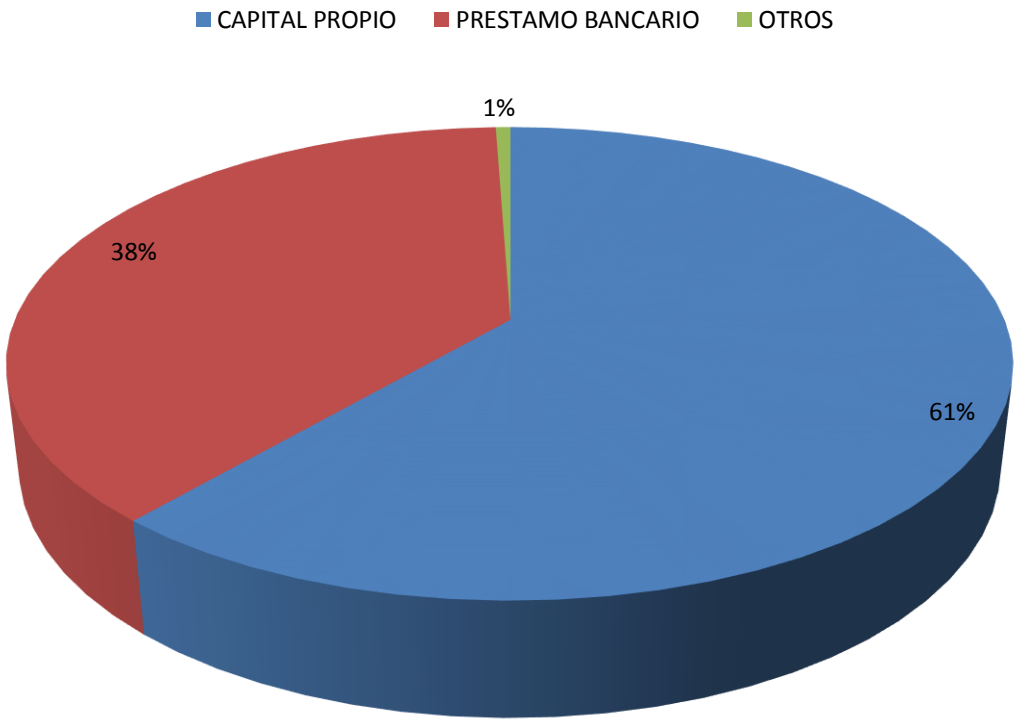
4. **El financiamiento de su negocio es adquirido por:**

***Tabla 5.Financiamiento de su negocio***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| CAPITAL PROPIO | 153 | 61% |
| PRESTAMO BANCARIO | 95 | 38% |
| OTROS | 7 | 1% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

***Gráfico 4.Financiamiento de su negocio***



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #5 y gráfico #4 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 61% han adquirido su negocio por su propio capital, un 38% a través de préstamos bancarios y el 1% otros.

## INTERPRETACIÓN

En este cuadro estadístico se refleja que los comerciantes adquieren su negocio por capital propio, prefieren invertir y recuperarlo en un tiempo definido mientras que otros lo adquieren mediante préstamos bancarios porque no cuentan con el poder adquisitivo para mantener su negocio.

Para (Aldor, 2014), la forma de financiamiento tradicional es a través del sistema bancario en la que el banco entrega a la empresa u comerciante el dinero que luego se repaga en cuotas.

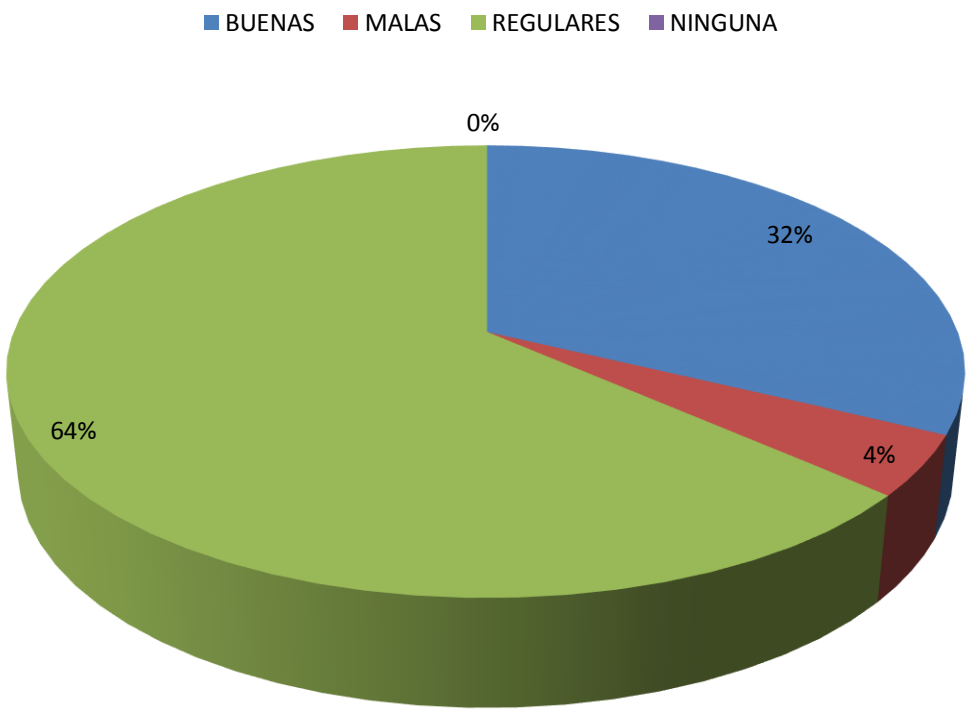
**5. ¿Cómo considera usted sus ventas diarias?**

***Tabla 6.Ventas Diarias***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| BUENAS | 82 | 32% |
| MALAS | 11 | 4% |
| REGULARES | 162 | 64% |
| NINGUNA | 0 | 0% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

***Gráfico 5.Ventas Diarias***



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #6 y gráfico #5 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 64% manifestaron que sus ventas son regulares, un 32% que sus ventas diarias son buenas, mientras un 11% que son diariamente malas.

## INTERPRETACIÓN

El comercio en la ciudad de Portoviejo es activo, los comerciantes ofrecen sus productos diariamente a los clientes que los visitan, brindando sus mejores ofertas, la mayor parte manifestó que sus ventas son regulares hay días bueno y malos, en fechas especiales se venden más siendo las ventas buenas mientras en los siguientes días del año son malas o regulares.

Para (Merino, 2015), la venta de productos o servicios constituye la base de las operaciones de las empresas. A través de estas ventas, las compañías obtienen ingresos. El hecho de ser rentables dependerá de muchos otros factores, como la gestión de costos.

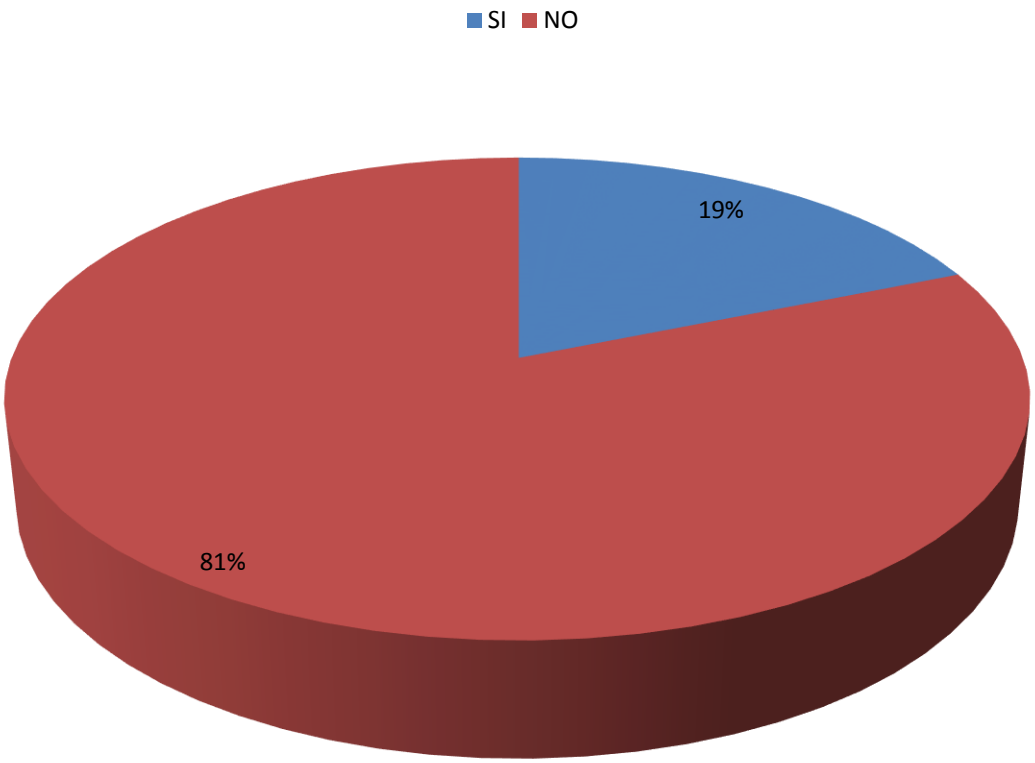
6. **¿Considera usted que sus gastos diarios afectan el desarrollo de su negocio?**

***Tabla 7.Gastos Diarios***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 48 | 19% |
| NO | 207 | 81% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

***Gráfico 6.Gastos Diarios***



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #7 y gráfico #6 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 19% manifestaron que sí, sus gastos diarios afectan el desarrollo de su negocio, mientras un 81% mencionó que no.

## INTERPRETACIÓN

El desarrollo comercial es muy importante para la rehabilitación económica de los comerciantes, en esta pregunta los vendedores manifestaron que sus gastos diarios no afectan, porque ya es un problema que viene hace años atrás y no es de la actualidad, mientras la otra parte respondió que si debido a que las ventas no son favorables.

Para (Durnat, 2016), el desarrollo comercial o de un negocio hace referencia a la gestión multidisciplinar para las definición de productos y servicios, encaminada a reforzar su comercialización.

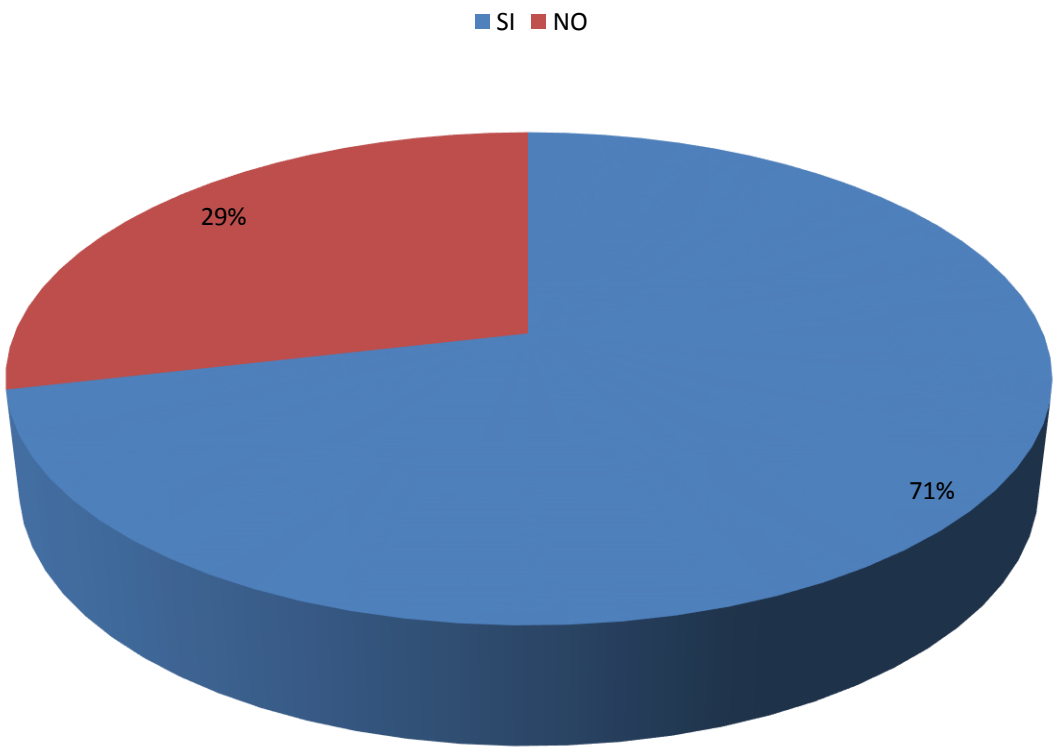
7. **Actualmente la exoneración de tasas le han causado algún beneficio**

***Tabla 8.Exoneración de Tasas***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 182 | 71% |
| NO | 73 | 29% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

***Gráfico 7.Exoneración de Tasas***



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #8 y gráfico #7 muestra que los 255 comerciantes encuestados, el 71% manifestó que si le han beneficiado la exoneración de tasas, mientras un 29% comento que no.

## INTERPRETACIÓN

La exoneración de tasa a los comerciantes se radicó a través del terremoto 16 A en donde muchos se vieron afectados y perdieron su estabilidad económica como también mercadería que ellos ofrecían al mercado, en estos tres años a la mayoría le ha beneficiado porque no pagan impuestos como tasa por el uso del espacio en la vía pública, tasa de recolección de basura, aseo público y saneamiento ambiental, mientras que a otros no les ha beneficiado en nada porque mencionaban que hacen la contratación de otros servicios que son necesario.

En una ordenanza emitida por el Gad Municipal de Portoviejo (2018) en razón que los comerciantes autónomos de la calle Alajuela han exhortado la aplicación de la exoneración del año 2018 en las mismas condiciones que se concedió en el año 2016, 2017 y 2018, se presenta ante el concejo municipal el proyecto de ordenanza de exoneración de la tasa por el uso del espacio en la vía pública, tasa de recolección de basura, aseo público y saneamiento ambiental; y, tasa por servicio de información de los comerciantes autónomos de la calle Alajuela del cantón Portoviejo correspondiente al año 2019.

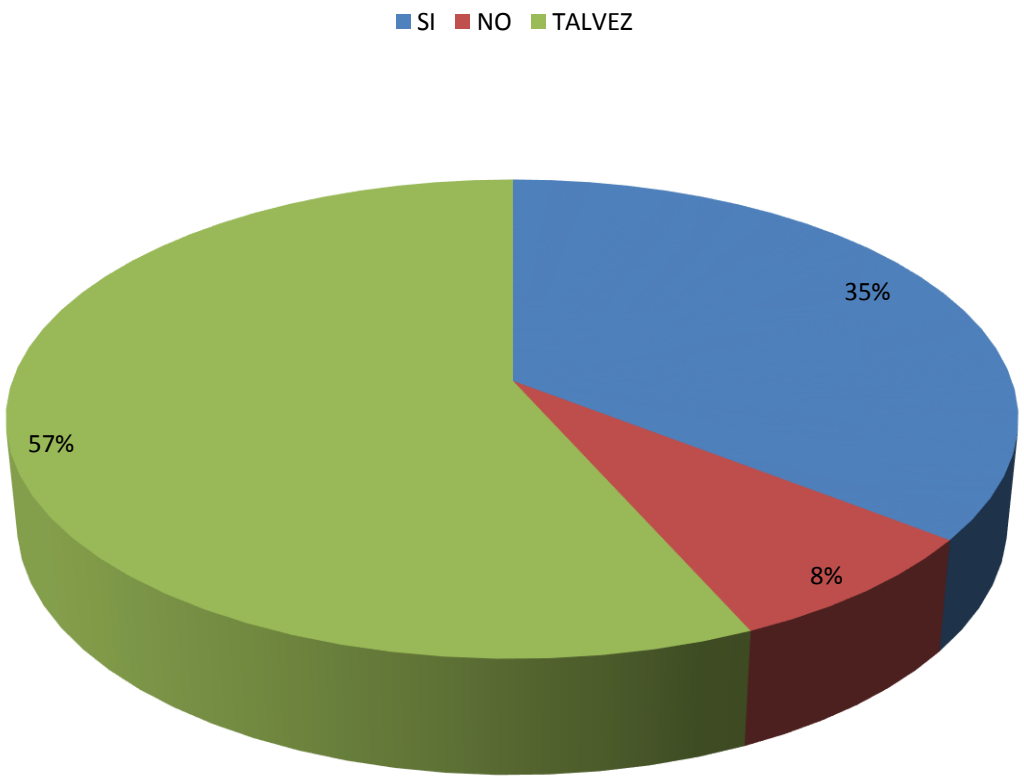
8. **Las condiciones de infraestructura afectan sus ventas**

***Tabla 9. Infraestructura***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 91 | 36% |
| NO | 20 | 8% |
| TALVEZ | 145 | 56% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

**Gráfico 8.Infraestructura**



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #9 y gráfico #8 muestra que los 255 comerciantes encuestados, el 57% manifestó que talvez la infraestructura afecta sus ventas, un 35% respondió que sí y un restante del 8% contesto que no.

## INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la pregunta los comerciantes de la Alajuela manifestaron que no poseen una infraestructura adecuada para la comercialización, las condiciones físicas no son adecuadas, cuentan solo con un módulo y el espacio es muy limitado, los vendedores de vestimenta hacen más referencia porque comentan que no cuentan con vestidores y tienen que interpretar un cubrimiento para los clientes.

Para (Cherem, 2018), las empresas deben contar con la infraestructura adecuada para potenciar sus ventas, debido a que necesitan las herramientas suficientes para evitar cualquier contratiempo y se enfoquen en aumentar su productividad.

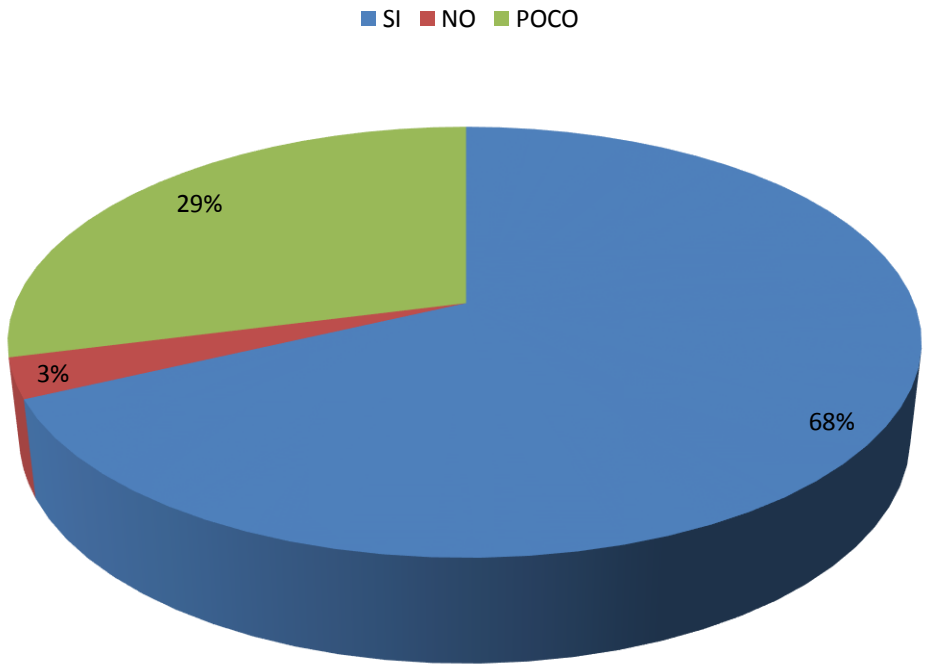
9. **Sus ventas se vieron afectadas después del terremoto 16 A**

**Tabla 10.Afectación terremoto 16 A**

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 173 | 68% |
| NO | 9 | 3% |
| POCO | 74 | 29% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

**Gráfico 9.Afectación terremoto 16 A**



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #10 y gráfico #9 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 68% contesto que, si se vieron afectadas su venta después del terremoto 16 A, un 29% manifestó que poco, mientras un 3% respondió que no.

## INTERPRETACIÓN

El terremoto 16 A fue un golpe muy fuerte para los comerciantes que antes se encontraban en la calle Chile y Pedro Gual, en el antiguo centro comercial en donde se ejercía la cabecera comercial de Portoviejo. Muchos perdieron su mercancía volviendo a comenzar desde cero, todos ellos fueron reubicados actualmente a la calle Alajuela donde siguen con su actividad comercial.

En un artículo escrito por diario El Universo (2016), exclamó lo siguiente Con una afectación al 49% del sector productivo y con pérdidas por al menos $ 860 millones, según datos del Ministerio de Industrias y Productividad, los efectos del terremoto del pasado 16 de abril aún son latentes en las economías de Manabí y Esmeraldas.

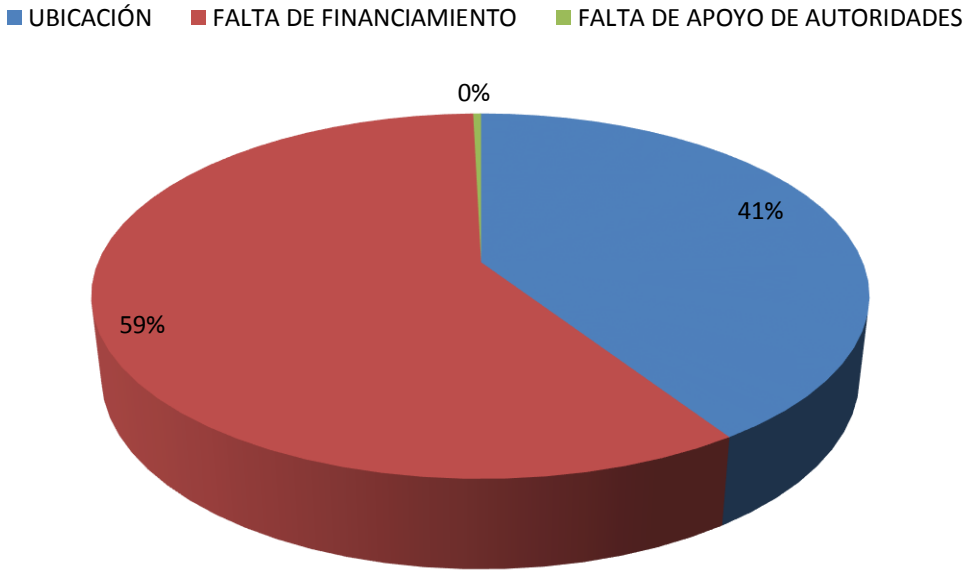
**10. El desarrollo comercial se ve afectado por:**

**Tabla 11.Afectación del desarrollo comercial**

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| UBICACION | 104 | 41% |
| FALTA DE FINANCIAMIENTO | 150 | 59% |
| FALTA DE APOYO DEL AUTORIDADES | 1 | 0% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

**Gráfico 10.Afectación del desarrollo comercial**



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #12 y gráfico #11 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 59% manifestó que la afectación al desarrollo comercial es la falta de financiamiento porque no cuentan con el capital necesario para el desarrollo de su negocio, un 41% contesto por la ubicación, mientras 1% contesto por falta de apoyo de autoridades.

## INTERPRETACIÓN

Los comerciantes autónomos de la Alajuela manifiestan que un obstáculo para el desarrollo comercial es la falta de financiamiento por lo que no cuentan con el capital necesario para hacer crecer su negocio y brindar mejores alternativas al cliente, otro impedimento es la ubicación no es la adecuada en invierno las calles se inundan lo que ocasiona una baja visita de los clientes, y la falta de apoyo de las autoridades a nuevas instalaciones impide el desarrollo comercial.

Para Pin (2017) la actividad comercial es el proceso o la acción que lleva a cabo un sujeto o una institución, por lo general como parte de sus funciones o tareas habituales. Durante mucho tiempo, la actividad comercial se desarrolló en espacios físicos como tiendas o mercados.

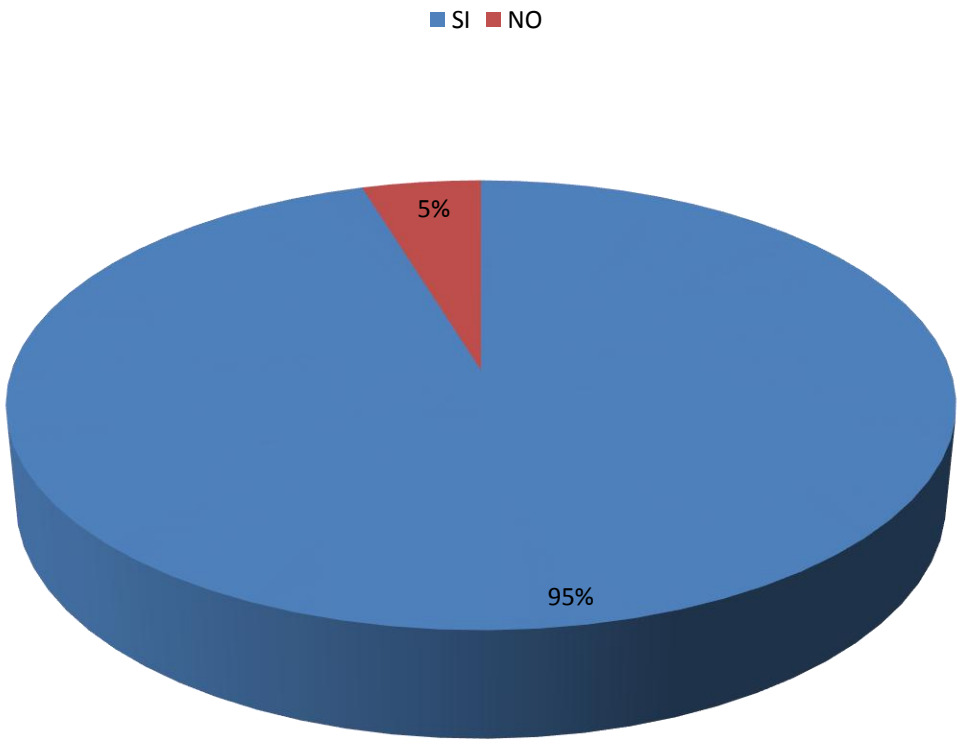
11. **Tiene conocimiento sobre las reubicaciones a los nuevos centros comerciales.**

***Tabla 12.Reubicación***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 243 | 95% |
| NO | 12 | 5% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

**Gráfico 11.Reubicación**



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #13 y gráfico #12 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 95% manifestó que si tiene conocimiento a la reubicación a los nuevos centros comerciales, mientras un 5% contesto que no.

## INTERPRETACIÓN

Los comerciantes tienen conocimiento de los proyectos de construcción de los centros comerciales en la ciudad de Portoviejo, los mismo que serían para la reubicación de todos los vendedores informales, en la actualidad no se han ejecutado la construcción de estos inmuebles.

En el artículo comentado por Gardey (2015) hace relación que, la reubicación suele tratarse de una decisión de un gobierno para trasladar personas, construcciones, instituciones, etc. desde un punto hacia otro del territorio.

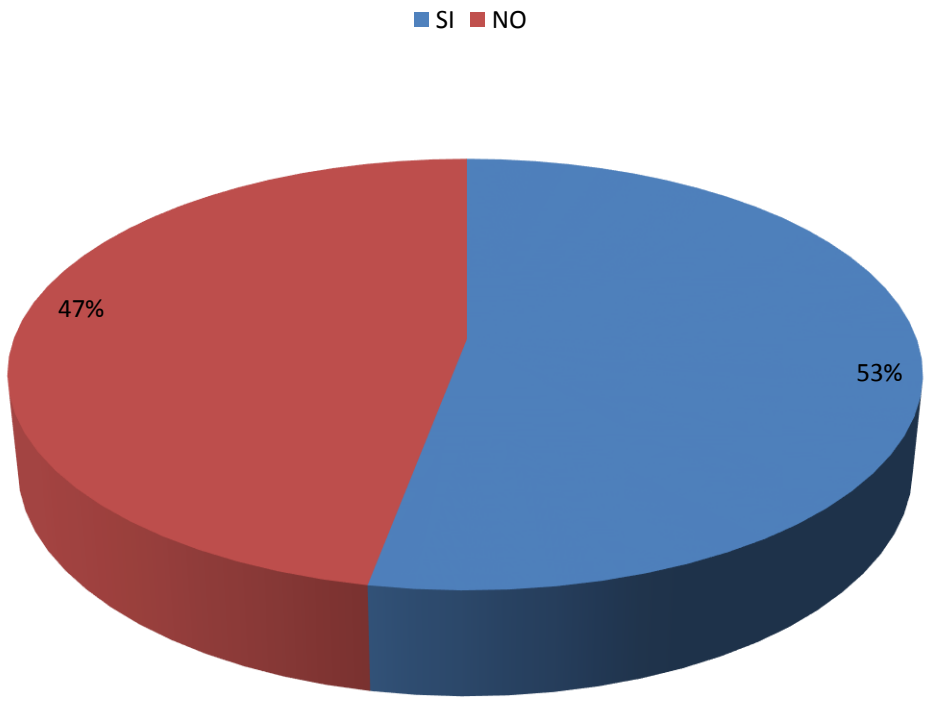
12. **Considera usted que se cumplan con los proyectos de reubicación de los comerciantes**

***Tabla 13.Cumplimiento De Reubicación***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 135 | 53% |
| NO | 120 | 47% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

**Gráfico 12.Cumplimiento De Reubicación**



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla #14 y gráfico #13 muestra que 255 comerciantes encuestados, el 53% comentó que si se cumplan los proyectos de reubicación, mientras un 47% contesto que no.

## INTERPRETACIÓN

Al cumplimiento de tres años del momento telúrico los comerciantes aspiran que se cumplan los proyectos de reubicación a los nuevos centros comerciales, que sería muy favorable porque se ubicarían en mejores condiciones físicas y se le ofrecería al consumidor un mejor ambiente

En un artículo expresado por diario El Universo (2016) "Sobre la construcción de un centro autónomo para comerciantes, José Herrera, secretario técnico de la Reconstrucción, confirmó que el Municipio de Portoviejo ha presentado varios proyectos, entre ellos un espacio para los comerciantes de esta ciudad."

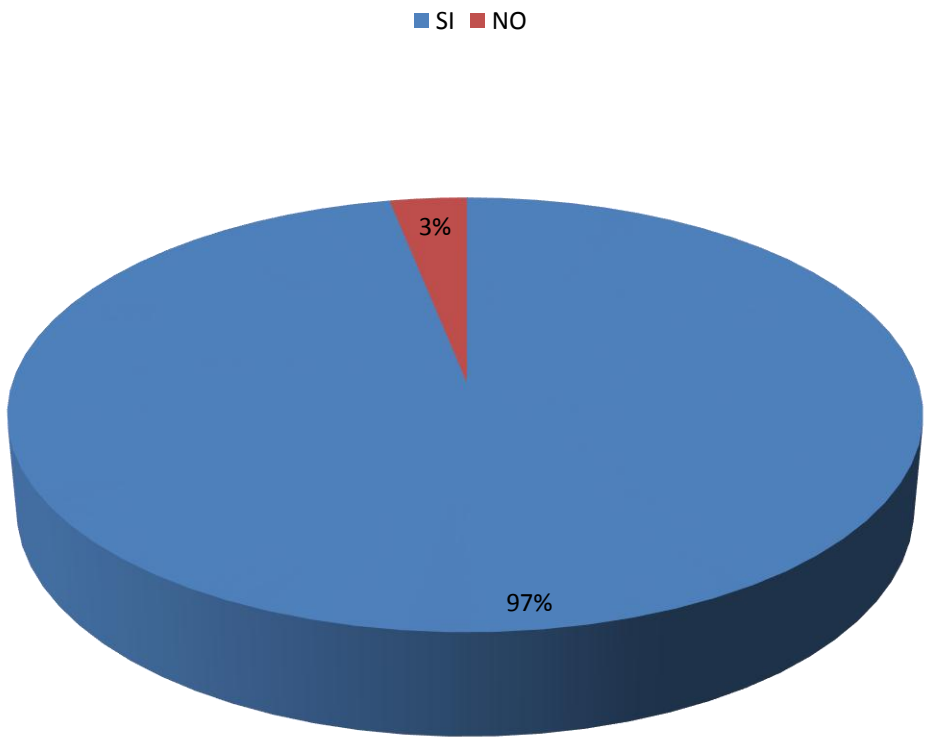
13. **Las reubicaciones de sus negocios mejorarían las ventas y las condiciones en la que se encuentran actualmente**

***Tabla 14.Mejoras De Reubicación***

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 248 | 97% |
| NO | 8 | 3% |
| **TOTAL** | **255** | **100%** |

***Fuente:*** *Comerciantes Autónomos Alajuela* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay Ferrin*

**Gráfico 13.Mejoras De Reubicación**



## ANÁLISIS

Los datos de la tabla#13 y gráfico #12 muestra que los 255 comerciantes encuestados, el 97% manifestó que si mejorarían las ventas, mientras un 3% contesto que no.

## INTERPRETACIÓN

Con el cumplimiento de los proyectos de reubicación y construcción del nuevo centro comercial, los comerciantes manifiestan que sus ventas mejorarían porque se encontrarían en mejores condiciones, con mejor infraestructura para el desarrollo de sus negocios.

En un párrafo del Diario Manabita (2017), afirmó que ya está aprobado por parte del Banco de Desarrollo del Ecuador (BDE) un crédito por 27 millones de dólares para financiar la construcción de dos centros comerciales para 900 comerciantes autónomos.

# 6. CONCLUSIONES

Al finalizar este proyecto de investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

- El terremoto 16 A afectó a muchos comerciantes que perdieron todas sus mercaderías, impidiendo el desarrollo comercial y volviendo a empezar de cero, aunque se les exoneró el pago de tasas a raíz del evento telúrico, sus ventas disminuyeron y por ende sus ingresos y capacidad adquisitiva.
- Los comerciantes autónomos de la Alajuela son personas dedicadas al levantamiento de su negocio día a día, mediante la encuesta realizada se pudo especificar que la mayoría de los comerciantes realizan el financiamiento de sus negocios a través de capital propio, ellos no cuentan con estados financieros por motivo de ser autónomos no registran ninguna contabilidad alguna.
- Los comerciantes fueron reubicados a raíz del momento telúrico a la calle Alajuela para seguir con la actividad comercial, no cumplen con la infraestructura adecuada para sus ventas y atención al cliente, al cumplirse tres años del terremoto existen proyectos de reubicación a los nuevos centros comerciales proyectos que aún no se han ejecutado y los comerciantes esperan tener mejores condiciones para seguir con su actividad.
- No poseen capacitaciones en registro de contabilidad de sus ingresos y egreso, ni estrategias de fortalecimiento para el desarrollo comercial.

# 7. RECOMENDACIONES

Con las conclusiones obtenidas se permite recomendar lo siguiente:

- Se recomienda a Portocomercio institución que respalda a todos los comerciantes autónomos, que se les permita seguir exonerados de las tasas de recolección de basura, seguridad y servicio básicos.
- Se recomienda a los comerciantes que es importante y fundamental llevar un registro contable de sus ventas, para conocer con mayor exactitud los ingresos y egresos que ellos tienen mensualmente y anualmente.
- La reubicación de los comerciantes sería de gran ayuda para sus ventas y para la captación del cliente, contando con una infraestructura adecuada para el desarrollo comercial del cantón Portoviejo.
- Desarrollar capacitaciones mediante módulos con temas específicos sobre el registro contable y financiero de sus negocios y plantear estrategias de comercialización para el fortalecimiento de sus negocios.

# 8. BIBLIOGRAFIA


Abajo Aznton, L. M. (s.f.). La empresa ante la inspección fiscal. En L. M. Anton, *La empresa ante la inspección fisca* (pág. 101). FC.

ALDOR, J. (2014). *BUENOS NEGOCIOS*. Obtenido de BUENOS NEGOCIOS: https://www.buenosnegocios.com/6-formas-financiar-tu-negocio-n2594

Allisson Pincay. (2018).

Ana, G. (2015). *DEFINICION.DE*. Obtenido de DEFINICION.DE: https://definicion.de/reubicacion/

Chavis, J. (01 de FEBRERO de 2018). *LEAF GROUP*. Obtenido de LEAF GROUP: https://www.cuidatudinero.com/13144880/que-es-un-objetivo-de-negocios

Cherem, M. (26 de JUNIO de 2018). *CREA WORKING SPACE*. Obtenido de CREA WORKING SPACE: http://blog.creabc.com/blog/la-infraestructura-adecuada-de-tu-empresa-ayudara-a-potenciar-las-ventas

COMERCIO, E. (2015). *DIARIO EL COMERCIO*. Obtenido de DIARIO EL COMERCIO: https://www.elcomercio.com/actualidad/comerciante-autonomo-adapta-quito-ventas.html

Corvo, T. (2018). *Lifeder.com*. Obtenido de Comercio interno,caracterisiticas y revitalizacion: https://www.lifeder.com/comercio-interno/

DIARIO LA HORA. (03 de 11 de 2013). *Diario La Hora*. Obtenido de Comerciantes locales dicen sentirse afectados: https://lahora.com.ec/noticia/1101596034/comerciantes-locales-dicen-sentirse-afectados-

Durnat, H. (23 de AGOSTO de 2016). *EPUNTO INTERIN MANAGEMET*. Obtenido de EPUNTO INTERIN MANAGEMET: https://epunto.es/desarrollo-de-negocio-funcion/

*EL DIARIO*. (2017). Obtenido de EL DIARIO : http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/451452-aprueban-27-millones-para-dos-centros-comerciales-en-portoviejo/

GAD Municipal Portoviejo . (2018). *ORDENANZA DE EXONERACIÓN DE LA TASA*. PORTOVIEJO. Obtenido de file:///C:/Users/ARTURO%20PINCAY/Downloads/ORDENANZA%20DE%20EXONERACI%C3%93N%20DE%20LA%20TASA%20POR%20EL%20USO%20DEL%20ESPACIO%20EN%20LA%20V%C3%8DA%20P%C3%9ABLICA,%20TASA%20DE%20RECOLECCI%C3%93N%20DE%20BASURA,%20ASEO%20P%C3%9ABLICO%20Y%20SANEAMIENTO%20AMB

Gardey, A., & Perez, J. (2013). *Definicion.De*. Obtenido de Definicion.De: https://definicion.de/comercializacion/

Giler, G. G., & Intriago, A. R. (2017). *UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO*. Obtenido de UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO: http://repositorio.sangregorio.edu.ec/handle/123456789/447

Guamán, M; Gualan, R; Granillo, K. (2014). *Repositorio Digital - Universidad Nacional de Loja*. Obtenido de http://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/1441

Huertas Luz, N. (2018). *BUSSINES SCHOOL*. Obtenido de BUSSINES SCHOOL: https://www.eaeprogramas.es/empresa-familiar/tipos-de-negocios-y-sus-principales-caracteristicas

JAPON, R. G., & PINEDA, K. G. (2014). EVALUACION FINANCIERA Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN LA EMPRESA COMERCIAL" HIPERMERCADOS DEL VALLE"CIA.LTDA". *(TESIS DE GRADO)*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, LOJA. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA: http://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/1441

Jaramillo, A., & Jimenez, L. (2013). EVALUACION FINANCIERA A LA EMPRESA COMERCIAL MINEQUIMSA DE LA CIUDAD DE LOJA. *(TESIS DE GRADO)*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, LOJA.

Jaramillo, A., & Jimenez, L. (15 de octubre de 2013). EVALUACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA MINEQUIMSA DE LA CIUDAD DE LOJA. *(TESIS DE GRADO)*. Universidad Nacional de Loja, LOJA. Obtenido de Universidad Nacional de Loja: ttp://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/1441

Maldonado, A. (2014). *Formulacion y evaluación de proyectos*. Cuenca: Universidad de Cuenca.

Merino, M. (2015). *DEFINICION.DE*. Obtenido de DEFINICION.DE: https://definicion.de/venta/

Mora, A. (2018). *Scribd*. Obtenido de Comercio interno y externo: https://es.scribd.com/doc/96823664/Comercio-Interno-y-Externo

Perez, J., & Gardey, A. (2013). *Definicion.De*. Obtenido de Definicion.De: https://definicion.de/negocio/

Perez, J., & Merino, M. (2013). *Definicion.De*. Obtenido de Definicion.De: https://definicion.de/comercio/

Perez, J., & Merino, M. (2014). *Definicion.De*. Obtenido de definicion de comerciante: https://definicion.de/comerciante/

Perez, J., & Merino, M. (2017). *Definicion.De.* Obtenido de Definicion de comercio interno y externo: https://definicion.mx/comercio-interno-externo/

Perez, M. (2017). *Ser autonomo.net.* Obtenido de Que es un trabaajdor autónomo: https://www.serautonomo.net/%C2%BFque-es-un-trabajador-autonomo.html

PIN, J. L. (2017). *DEFINICIONES.COM*. Obtenido de DEFINICIONES.COM: https://definicion.de/actividad-comercial/

PIN, L. (2016). *DEBITOOR*. Obtenido de https://debitoor.es/glosario/definicion-empresario-individual

*PSYMA*. (04 de 11 de 2015). Obtenido de PASSIONATE PEOPLE CREATIVE SOLUTIONS: https://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra

Rivadeneira, D. (28 de 03 de 2012). *EMPRESA Y ACTUALIDAD*. Obtenido de COMERCIALIZACIÓN: Definición y Conceptos: mpresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html

Universo, E. (26 de JULIO de 2016). *EL UNIVERSO*. Obtenido de EL UNIVERSO: https://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=7937

Zamora, T. H. (10 de Noviembre de 2008). *Comercio Internacional* . Obtenido de MPORTANCIA DE LA COMERCIALIZACION : http://comercioin.blogspot.com/2008/11/importancia-de-la-comercializacion.html

# 9. ANEXOS

## ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE DE LA INSTITUCIÓN DE PORTOCOMERCIO

## ING. GREGORY FRANCO FARIAS

**Objetivo:** Esta entrevista tiene como objetivo conocer sobre los Comerciantes Autónomos Alajuela del Cantón Portoviejo.

**Instrucciones:** Por favor responder con veracidad las preguntas, ya que las mismas se utilizaran para fines investigativos.

Gracias por su colaboración.

1. **¿Cuántos comerciantes existen actualmente en el centro autónomo Alajuela?**

2. **¿Ellos pagan algún tipo de interés o tasas?**

3. **¿Ellos reportan alguna contabilidad de sus ventas a la institución o alguna otra entidad?**

4. **¿Los comerciantes autónomos cuentan con servicios básicos establecidos?**

5. **¿Los comerciantes cuentan con seguridad brindada o hacen la contratación de seguridad por su financiamiento propio?**

6. **¿En los módulos que se encuentran establecidos se los otorga Portocomercio o el GAD municipal de Portoviejo?**

7. **¿Actualmente al cumplir 3 años del terremoto 16ª, existe algún proyecto de reubicación para todos estos comerciantes?**

8. **¿Cuál es la fecha establecida de la culminación del proyecto?**

9. **¿Cuál es el presupuesto destinado para este proyecto?**

# UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABI

**Creada mediante Ley Nº 2001-38, publicada en el Registro Oficial 261 del 7 de Febrero del 2001**

**ENCUESTA APLICADA A LOS COMERCIANTES AUTONOMOS ALAJUELA DEL CANTÓN PORTOVIEJO**

Esta encuesta es con fines de investigación, le pido sinceridad en sus respuestas.

***Indicaciones:***

***** *A su criterio personal, marque con una X en el recuadro que usted crea que es la mejor repuesta a lo que se le pregunta.*

** Encuesta personal y anónima a los comerciantes.*

1. **¿Usted es el propietario del negocio?** ***(Información necesaria)***

   Si ☐
   No ☐

2. **¿Qué comercializa usted?** ***(Información necesaria)***

   Vestimenta ☐

   Calzado ☐

   Electrónico ☐

   Alimentos ☐

   Otros ☐

3. **¿Qué tiempo tiene en el comercio autónomo?** ***(Información necesaria)***

   Poco tiempo ☐
   ☐

Más de 5 años

Más de 10 años ☐

**4. El financiamiento de su negocio es adquirido por: OE.1.**

Capital propio ☐

Préstamo Bancario ☐

Otros ☐

**5. ¿Cómo considera usted sus ventas diarias? OE1.**

Buenas ☐

Malas ☐

Regulares ☐

Ninguna ☐

6. **¿Considera usted que sus gastos diarios afectan el desarrollo de su negocio? OE1.**

Si ☐

No ☐

**7. Actualmente la exoneración de tasas le han causado algún beneficio OE.1**

Si ☐

No ☐

**8. Las condiciones de infraestructura afectan sus ventas OE2.**

Si ☐

No ☐

Probablemente ☐

9. **Sus ventas se vieron afectadas después del terremoto 16ª** ***OE2.***

Si ☐
No ☐
Poco ☐

10. **El desarrollo comercial se ve afectado por:** ***OE2.***

Ubicación ☐
Falta de financiamiento ☐
Infraestructura ☐

11. **Tiene conocimiento sobre las reubicación a los nuevos centros comerciales** ***OE3.***

Si ☐
No ☐

12. **Considera usted que se cumplan con los proyectos de reubicación de los comerciantes** ***OB3.***

Si ☐
No ☐

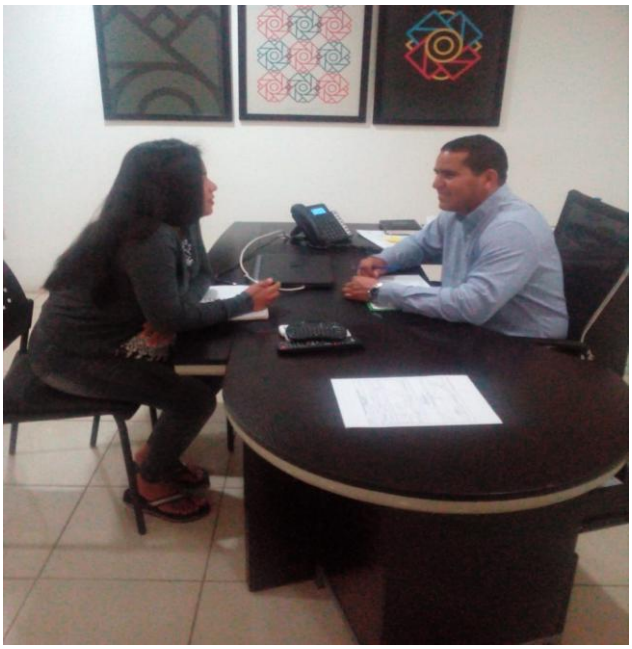
13. **La reubicación de sus negocios mejorarían las ventas y las condiciones en la que se encuentran actualmente** ***OE. 3***

Si ☐
No ☐

***Gracias por su colaboración***

## ENTREVISTAS

***Imagen 1.Entrevista aplicada al gerente de la institución Portocomercio***



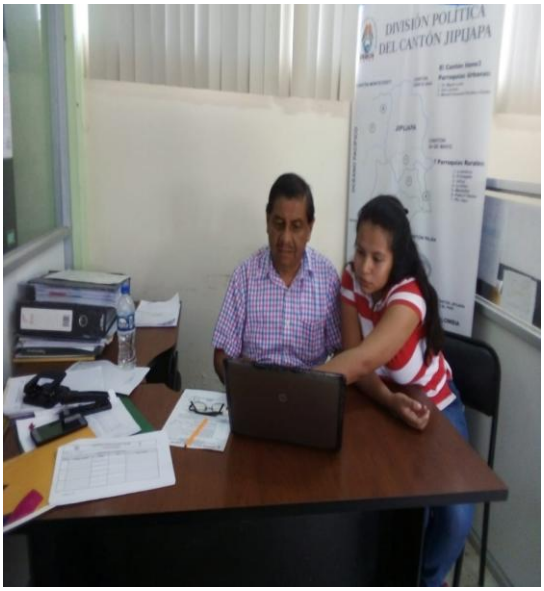
## ENCUESTAS APLICADA A LOS COMERCIANTES DEL COMERCIO

**Imagen 2.Encuesta aplicada a los comerciantes autónomos alajuela**

## REVISIONES DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**Imagen 3.Revisión del tutor**

.



## EXONERACIÓN DE TASAS

**Tabla 15.Tablas de valores de exoneración de tasas**

| EXONERACIÓN DEL PAGO DE LA TASA POR EL USO DEL ESPACIO EN LA VIA PUBLICA,TASA DE RECOLECCIÓN DE BASURA, ASO PÚBLICO Y SANANMIENTO AMBIENTAL | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **AÑO** | **COMERCIANTES AUTONOMOS CALLE ALAJUELA** | **VALOR ASUMIDO POR EL GAD** | **VALOR ASUMIDO PORTOCOMERCIO** | **TOTAL VALOR EXONERADO** |
| 2016 | 800 | 335,671.64 | | 335,671.64 |
| 2017 | 815 | 339,171.93 | | 339,171.93 |
| 2018 | 760 | | 243,703.05 | 243,703.05 |
| 2019 | 760 | | 249,974.64 | 249,974.64 |

***Fuente:*** *PORTO COMERCIO* ***Elaborado por:*** *Allisson Pincay*

**PRESUPUESTO DE ELABORACION DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

***Tabla 16.Presupuesto de Investigación***

| DETALLES | UNIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|---|---|---|---|
| INTERNET | 1 | 32,00 | 32,00 |
| IMPRESIONES | | | |
| CARPETA | 4 | 0,35 | 1,40 |
| CD | 1 | 2,00 | 2,00 |
| EMPASTADOS | 1 | 25,00 | 25,00 |
| ENCUESTAS | 255 | 0,10 | 25,50 |
| MOVILIZACION | 10 | 5,00 | 50,00 |
| IMPREVISTO | 1 | 15,00 | 15,00 |
| PARCIAL | | | 150,90 |
| IMPREVISTO | 1 | | 15,00 |
| TOTAL | | | 165,90 |

# 10. PROPUESTA

**Proceso de capacitaciones a los comerciantes de la Alajuela sobre financiamiento, registro contable y plantear estrategias de comercialización para el fortalecimiento del desarrollo comercial.**

# INTRODUCCIÓN

Los resultados de la investigación realizada “Evaluación financiera y su incidencia en el desarrollo de comerciantes autónomos Alajuela del cantón Portoviejo”, permitieron determinar que los comerciantes no llevan un registro contable de sus ventas ni reportan algún asesoramiento sobre el financiamiento lo que le conlleva a la falta de capacitación, lo cual surge la necesidad de proponer que ellos tengan conocimiento mediante capacitaciones y a la aplicación de estrategias que le ayuden a contribuir en el desarrollo comercial.

En la presente propuesta se planteará temas básicos y necesarios para llevar un registro contable y acceder a financiamiento a través de entidades bancarias, de forma que puedan reactivar las actividades económicas de su negocio, también se plantearan estrategias de comercialización para el fortalecimiento comercial, con la finalidad de generar conocimiento a los principales involucrados que serían los comerciantes autónomos Alajuela.

# JUSTIFICACIÓN

La presente propuesta abordará al planteamiento de capacitaciones para el mejor conocimiento del financiamiento y registro contable, como solución a los resultados de esta investigación, los comerciantes al ser informales ellos no registran una contabilidad adecuada, y a las bajas ventas que se generan actualmente se plantearán estrategias para el fortalecimiento comercial.

También se justifica la realización de este trabajo por la inadecuada infraestructura en donde se encuentran los comerciantes no son las correctas, motivo importante para que las ventas no seas exitosas y la atención al cliente no sea la eficiente por no contar con la variedad y tecnología indicada, al contrario de comerciales cercanos de la Alajuela que cuentan con mejores instalaciones.

# OBJETIVOS

## Objetivo general:

- Desarrollar capacitaciones a los comerciantes de la Alajuela sobre financiamiento, registro contable y plantear estrategias de comercialización para el fortalecimiento del desarrollo comercial.

## Objetivos específicos:

- Realizar un plan de capacitaciones con temas respecto al financiamiento y registro contable.
- Plantear estrategias de fortalecimiento para el desarrollo comercial.

## ALCANCE DE LA PROPUESTA

El desarrollo de esta propuesta se fundamenta en los resultados obtenidos de la investigación, por lo que el alcance de la misma ayudara á generar una mayor efectividad en los conocimientos de los comerciantes siendo ellos mismo los principales beneficiarios conociendo y aplicando lo aprendido, esta propuesta se orienta a la capacitación a los comerciantes la Alajuela sobre financiamiento y el registro contable y a la aplicación de estrategia de fortalecimiento para el mejoramiento de su negocio.

## DISEÑO DE LA PROPUESTA

El diseño de esta propuesta se basa en la capacitación de temas específicos de financiamiento y registro contable que permitan mejorar los conocimientos y llevar un registro ordenado y no empírico, y fórmulas alternativas o estrategias de fortalecimiento para el mejoramiento de las ventas y atención al cliente de los comerciantes la Alajuela.

## UBICACIÓN SECTORIAL Y FISICA

El comercio autónomo a Alajuela se encuentra ubicado en Portoviejo, en la calle Alajuela y vía universitaria.

***Imagen 4.Ubicación Sectorial Del Comercio Autónomo Alajuela***

**DISEÑO DE LA PROPUESTA (PLAN DE ACCION)**

***Tabla 17.Diseño de la Propuesta***

| FECHAS DE INICIO | TIEMPO | OBJETIVOS | ACTIVIDADES | RECURSOS | META |
|---|---|---|---|---|---|
| **OCTUBRE** | **1 MES** | **O.E.1** Realizar un plan de capacitaciones con temas respecto al financiamiento y registro contable. | **ACT.1** Desarrollo de un programa de capacitaciones para los comerciantes Autónomos La Alajuela. | Programas de capacitación, talleres y conferencias impartidos por la autora y representante de institución pública pertinentes como Portocomercio | Conocimiento eficaz sobre el registro contable y su importante aplicación. Mayor orden y compresión de llevar registros de las ventas y gastos de negocio. |
| **NOVIEMBRE** | **3 MESES** | **O.E.2** Plantear estrategias de fortalecimiento para el desarrollo comercial | **ACT.1** Presentación del negocio mediante tarjetas. **ACT.2** Aplicación de descuento a base de la compra del cliente | Estrategias para el fortalecimiento de sus negocios que permitan obtener beneficios y mejores | Aplicación de las estrategias sugerida para su desarrollo comercial en un tiempo determinado. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | **ACT.3** Mejoramiento a la atención al cliente**.** **ACT.4** Fortalecimiento mediante campañas "YO APOYO A M CIUDAD" para fomentar el consumo local en los centros Comerciales Autónomos. | ventas y interacción con el cliente | |

# DESARROLLO DE LA PROPUESTA

## O.E.1.: REALIZAR UN PLAN DE CAPACITACIONES CON TEMAS RESPECTO AL FINANCIAMIENTO Y REGISTRO CONTABLE.

### ACTIVIDAD 1.

### Desarrollo de un programa de capacitaciones sobre financiamiento y registro contable para los comerciantes autónomos la Alajuela.

El desarrollo de este programa de capacitaciones es para generar conocimiento e información a los involucrados y estos tengan sensatez de lo importante que es llevar un registro de su negocio comercial.

Con este plan de capacitación se pretende ayudar y contribuir a todos los comerciantes de la Alajuela y orientarlos mediante sesiones para un mejor funcionamiento de sus negocios, estas capacitaciones son de carácter estratégico, por medio las personas interesadas podrán adquirir conocimiento y habilidad sobre las temáticas que se tratarán.

## PROGRAMA DE CAPACITACIONES.

***Tabla 18.Programa de capacitaciones***

| N° | CONTENIDO | TEMATICA | TIEMPO | ESTRATEGIA DE APRENDISAJE | META | RESPONSABLES |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **1** | **CONCEPTOS BASICOS DE CONTABILIDAD** | • Definición de contabilidad<br>• Usuarios de la información contable<br>• Cuentas más usuales en contabilidad | ***1 MES***<br>**Semanas 1 y 2** | • Videos<br>• Presentaciones en Power Point<br>• Talleres en fotocopias<br>• foro de preguntas<br>• Ejercicios prácticos. | Conocer puntos estratégicos y definiciones vinculadas a la contabilidad para el claro entendimiento. | **La Autora** |
| **2** | **FINANZAS** | • Estados financieros (definición)<br>• Elemento de los estados financieros. | **Semana 3** | • Videos<br>• Presentaciones en Power Point<br>• Talleres en fotocopias | Aprendizaje de conceptos básicos de los estados financieros y el | **La Autora** |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | • Obtención de financiamiento externo a través de entidades financieras | | • foro de preguntas<br>Ejercicios prácticos | conocimiento y uso de cada uno de los estados. | |
| **3** | **Contabilidad y finanzas enfocadas al negocio** | • Inicio contable de mi negocio<br>• Registro diario de las operaciones de mi negocio<br>• Elaboración de estados financieros<br>• Análisis e interpretación de los estados financieros en la toma de decisiones | **Semana 4** | • Videos<br>• Presentaciones en Power Point<br>• Talleres en fotocopias<br>• foro de preguntas<br>Ejercicios prácticos | Ejercicio para la aplicación de lo aprendido en cada uno de los negocios de los comerciantes y su ayuda para el debido el debido funcionamiento. | **La Autora PORTOCOMERCIO** |

## O.2 PLANTEAR ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL.

## ACTIVIDAD N°1

### PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO MEDIANTE TARJETAS.

El propósito de estas tarjetas de presentación del negocio es que los comerciantes se las ofrezca a los clientes que visiten el centro autónomo Alajuela y conozcan su negocio el producto que comercializan y por ende generar oportunidad de venta.

La tarjeta constara con el nombre del negocio, el nombre del propietario el logo si cuenta con uno, el producto que ofrece y los números de comunicación.

Ejemplo de un comercial de mochilas.

***Imagen 5.Presentación del negocio mediante tarjetas***

Ejemplo de un comercial de comida.

## ACTIVIDAD N°2

## APLICACIÓN DE DESCUENTO A BASE DE LA COMPRA DEL CLIENTE.

En todo negocio el principal propósito es el cliente y generar ventas es por eso que se propone esta alternativa

En esta actividad, esta estrategia la aplicación del descuento se tomará como ejemplo a un local de vestimenta, se va a desarrollar un descuento del 15% en la comprar de cualquier prenda, actividad que al cliente llamará la atención.

***Tabla 19.Ventas normales***

| **Ventas normales** | | | |
|---|---|---|---|
| PRODUCTO | PVP | CANT | V. DIARIA |
| CAMISETA | 15,00 | 3 | 45,00 |
| BLUSA | 20,00 | 5 | 100,00 |
| PANTALON | 25,00 | 4 | 100,00 |
| TOTAL | | | 245,00 |

***Tabla 20.Promoción 15% Descuento***

| Promoción 15% Descuento | | | |
|---|---|---|---|
| PRODUCTO | PVP | CANT | V. DIARIA |
| CAMISETA | 12,75 | 7 | 89,25 |
| BLUSA | 17,00 | 6 | 102,00 |
| PANTALON | 21,25 | 7 | 148,75 |
| TOTAL | | | 340,00 |

***Tabla 21. Precio a comerciantes***

| **Precio a Comerciante** | | | |
|---|---|---|---|
| PRODUCTO | PVP | CANT | V. DIARIA |
| CAMISETA | 9,00 | 50 | 450,00 |
| BLUSA | 5,00 | 100 | 500,00 |
| PANTALON | 15,00 | 25 | 375,00 |
| TOTAL | | | 1,325 |

Como resultado podemos obtener aplicando la promoción del 15% de descuento la venta incrementaría, obteniendo una venta diaria más productiva.

## ACTIVIDAD N°3

## MEJORAMIENTO A LA ATENCIÓN DEL CLIENTE

La atención al cliente es fundamental en todo negocio, brindarle mayor variedad en los productos y con mejores posibilidades de pago, como descuentos, pago con tarjetas de crédito lo cual muchos comerciantes no cuentan con esta posibilidad, en esta estrategia se plantearán mejores alternativas para el mejoramiento a la atención del cliente.

Entre algunas de ellas podemos plantear las siguientes:

- Actuar con rapidez ante cualquier inquietud que tenga el cliente sobre el producto.
- Contar con variedad
- Facilidades de pago con tarjetas de crédito
- Ser amable y paciente con el consumidor.
- Emplear las mejores alternativas para que la venta sea exitosa.
- Demostrar buena actitud si el consumidor no compra el producto.

Cada alternativa propuesta es muy eficiente al momento de la atención al cliente y que cada comerciante puede aplicar al momento de vender su producto.

## OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO EXTERNO A TRAVÉS DE ENTIDADES FINANCIERAS

El financiamiento a través de entidades bancarias para los comerciantes seria gran oportunidad para hacer crecer su negocio y brindarle más variedad, un crédito comercial rígido a las ventas diarias a cuotas factibles de pago incrementaría al desarrollo comercial con mejores variedades.

En la siguiente tabla como por ejemplo se muestran las ventas diarias, semanales, mensuales.

***Tabla 22. Ventas diarias, semanales, mensuales***

| **VENTAS** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **PRODUCTO** | **PVP** | **CANT** | **V. DIARIA** | **V.SEMANALES** | **V.MENSUALES** |
| CAMISETA | 15,00 | 2 | 30.00 | 150.00 | 600 |
| BLUSA | 20,00 | 4 | 80.00 | 400.00 | 1.600 |
| PANTALON | 25,00 | 3 | 75.00 | 225.00 | 9.000 |
| **TOTAL** | | | **185.00** | **925.00** | **3.700** |

Tabla de amortización de pagos mensuales del crédito bancario.

| | |
|---|---|
| **Monto** | 1500.00 |
| **Interés** | 5% |
| **Período** | 5 MESES |
| **Pago** | $346.46 |

***Tabla 23. Tabal de amortización***

| Período | Saldo Mensual | Interés | Amortización | Dividendo | Saldo Final |
|---|---|---|---|---|---|
| 0 | | | | | 1500 |
| 1 | 1.500 | 75.00 | 271.00 | 346.46 | 1228.54 |
| 2 | 1228.54 | 61.43 | 285.00 | 346.46 | 943.50 |
| 3 | 943.50 | 47.18 | 299.29 | 346.46 | 644.22 |
| 4 | 644.22 | 32.21 | 314.25 | 346.46 | 329.96 |
| 5 | 329.96 | 16.50 | 329.96 | 346.46 | 0.00 |

Como resultado a la probabilidad de ventas que se hacen diariamente a las cuotas de pago mensuales del préstamo bancario, el pago sería factible porque mensualmente en el mes se vendería un aproximado de $3.700, semanalmente $925.00, restándole el pago de cuotas mensualmente le quedaría una utilidad aproximadamente de $3.300 Dólares, siempre cuando las ventas sean como se plantean en los cuadros anteriormente.

## ACTIVIDAD N°4

## Fortalecimiento mediante campañas "YO APOYO A MI CIUDAD" para fomentar el consumo local en los centros Comerciales Autónomos.

Una adecuada publicidad que denote las nuevas y mejores condiciones de los Centros comerciales autónomos y que adicionalmente incluya el fortalecimiento de la identidad ciudadana de los portovejenses será un factor fundamental para incrementar el comercio local y las ventas de los comerciantes minoristas que actualmente han sufrido una disminución de sus ingresos por el decremento en sus ventas.

Mediante esta estrategia se podrán implementar camisetas con el logo YO APOYO A MI CIUDAD, stickets que incentiven el comercio local y asi poder incrementar las ventas en los comerciantes autónomos Alajuela.

## PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA

*Tabla 24.Presupuesto de la propuesta*

| ACTIVIDAD | UNIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|---|---|---|---|
| Capacitaciones a comerciantes la Alajuela | 4 | 100 | 400 |
| Presentación del negocio mediante tarjetas. | 100 | 0,10 | 10,00 |
| Aplicación de descuento a base de la compra del cliente | 7 | 12.75 | 89.25 |
| Financiamiento a entidades bancarias | 5 | 346.46 | 1500 |
| Fortalecimiento Mediante Campañas "YO APOYO A MI CIUDAD" Para Fomentar El Consumo Local En Los Centros Comerciales Autónomos. | CAMISAS (50)<br>STIRKERS (1000) | 5,00<br>0,10 | 250,00<br>100,00 |
| TOTAL | | | 2.349.25 |

# CRONOGRAMA DE LAS ACTIVIDADES

***Tabla 25.Cronograma de actividades***

*El mes de marzo estuve ausente por últimas semanas de gestación, el mes de abril retomé el trabajo de investigación.

| SEMANAS | Meses por semana | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Enero | | | Febr. | | | Abril | | | Mayo | | | Junio | | | Julio | | | Agost. | | | Sept. | | | | | |
| ACTIVIDADES | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | | | |
| Elaboración del tema de investigación | X | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Elaboración de objetivos | | | x | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Revisión del tema y objetivos | | | | X | x | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Recopilación de información | | | | | | X | x | x | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Elaboración de justificación | | | | | | | | x | x | x | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Elaboración de marco teórico | | | | | | | | | | x | x | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Elaboración de metodología | | | | | | | | | | | x | X | | | | | | | | | | | | | | | |
| Revisión del primer borrador | | | | | | | | | | | | x | x | | | | | | | | | | | | | | |
| Elaboración, corrección de encuestas, entrevista | | | | | | | | | | | | | x | x | | | | | | | | | | | | | |
| Aplicación de la encuesta y entrevista | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | | | | | | | | |
| Correcciones con la tutora de titulación | | | | | | | | | | | | | | | | | x | x | | | | | | | | | |
| Elaboración de la propuesta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | |
| Elaboración del informe final | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | x | | | | | | |
| Pre-defensa y correcciones del proyecto | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | | | |
| Sustentación y aprobación final | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | | |
| Graduación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | |