



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, DERECHO Y BIENESTAR

CARRERA DE ECONOMÍA

PROYECTO DE TITULACIÓN MODALIDAD
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA:

**“ANÁLISIS DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES CERCANAS A
LA ULEAM”**

AUTORA:

KEYSY KATHERINE SÁNCHEZ RENGIFO

TUTOR:

ECON. FERNANDO ALBERTO ANZULES CHOEZ, MG

MANTA – MANABÍ – ECUADOR

2026

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Declaro, que la presente investigación, cuyo tema es: **“Análisis de las actividades comerciales cercanas a la ULEAM”**, es un trabajo que fue investigado y realizado en su totalidad por mi persona Sánchez Rengifo Keysy Katherine, cumpliendo con todas las exigencias requeridas por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, la Facultad de Ciencias Sociales, Derecho y Bienestar y la carrera de Economía.

La responsabilidad de los hechos, opiniones e ideas presentadas en este estudio, corresponden exclusivamente al autor y el patrimonio intelectual de la investigación pertenecerá a la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí.

Manta, 29 de Enero de 2026.



Keysy Katherine Sánchez Rengifo

1315990935

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía en cada paso de este camino; sin su amor y su luz nada de esto habría sido posible. Por darme la sabiduría para entender que cada esfuerzo tiene su recompensa y por bendecirme para ver cumplido mi sueño.

A mi madre, por su apoyo constante, por sus sacrificios y por enseñarme a no rendirme y que, con esfuerzo y constancia se alcanzan las metas más altas. Gracias por creer en mí cuando más lo necesité, sin su apoyo nada de esto habría sido posible; este logro también es de ella.

A mi hija, Sophia Victoria, quien llegó a mitad de la carrera para darme un motivo más para seguir, esforzarme y soñar. Su existencia hizo que mis metas tuvieran un propósito aún más grande y me recordó cada día que debía seguir este camino por y para ella. Este logro es el legado que construyo para ella, para que siempre sepa que mamá nunca se rindió.

A mi hermana, Inés Valeria Mera Rengifo, aunque ya no está físicamente conmigo, su ejemplo me impulsó siempre a seguir adelante y a luchar por este título. Gracias por tus consejos y por el anhelo que siempre tuviste de verme convertida en una profesional.

A todos ustedes, gracias por ser parte de este logro.

Keysy Katherine Sánchez Rengifo

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar un extenso agradecimiento a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y en especial a la carrera de Economía, por brindarme la oportunidad de formarme académica y personalmente. A mis docentes, por su dedicación, paciencia y por compartir sus conocimientos, los cuales fueron fundamentales en mi proceso de aprendizaje y crecimiento profesional.

A mis hermanos, Keyson Sánchez y Kevin Sánchez, a mi cuñada Angie Rivera y a mis sobrinos, por su presencia constante y por influir positivamente en mi vida, brindándome la alegría necesaria para continuar.

A Eloy Jara, por su apoyo incondicional durante todos estos años, gracias por el respaldo constante y por estar presente como una figura paterna cuando más lo necesité.

Doy gracias también a todas las personas que de alguna manera formaron parte de este proceso: familiares, amigos y compañeros que, con una palabra de aliento, un consejo o su compañía, hicieron que este trayecto fuera posible: muchas gracias.

Con amor y gratitud,

Keysy Katherine Sanchez Rengifo

Índice de Contenido

CERTIFICACIÓN DE TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	ix
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT.....	xii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1 Descripción del problema.....	3
1.2 Justificación.....	4
1.3 Objeto de estudio o Campo (área/línea de investigación).....	5
1.4 Objetivo del estudio.....	6
1.5 Objetivo General.....	6
1.6 Objetivos específicos.....	6
1.7 Variables conceptuales.....	6
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 Definición de Comercio.....	8
2.1.1 El Comerciante.....	8
2.1.2 Definición del comercio formal.....	8
2.1.3 Definición del comercio informal.....	9
2.1.4 Comercio formal e informal en el cantón Manta.....	12
2.2 Desarrollo económico local (DEL).....	14
2.2.1 Fundamentos teóricos del desarrollo económico local.....	16
2.2.2 Estudios empíricos recientes en Ecuador y en el cantón Manta.....	19
2.2.3 Políticas públicas aplicadas y propuestas para el desarrollo local.....	20
2.3 Metodologías empleadas en estudios sobre comercio informal y desarrollo local.....	21
CAPÍTULO III. DISEÑO METODOLÓGICO.....	24
3.1 Enfoque de investigación.....	24
3.2 Diseño de investigación.....	24
3.3 Población y muestra.....	24
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	25
3.4.1 Encuesta estructurada.....	25
3.4.2 Entrevista semiestructurada.....	26

3.5	Análisis de datos	26
CAPÍTULO IV. RESULTADOS		27
4.1	Resultados de encuestas.....	27
4.2	Análisis correlacional no paramétrico	43
4.3	Resultados de entrevistas	45
4.1.1	Barreras para acceder al crédito	45
4.1.2	Impacto de programas y políticas públicas	46
4.1.3	Propuestas y recomendaciones	47
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		49
5.1.	Conclusiones.....	49
5.2.	Recomendaciones	50
Referencias		52
Anexos.....		55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variables de investigación.....	6
Tabla 1 Ventajas y desventajas del comercio formal	9
Tabla 3 Variables utilizadas para el análisis de correlación.....	44
Tabla 4 Correlación entre nivel de demanda percibido y generación de empleo.....	44

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 <i>América Latina y el Caribe (países seleccionados): Variación de las tasas de participación y ocupación urbanas y tasa de crecimiento económico, 2010-2019</i>	10
Gráfico 2 <i>Género</i>	27
Gráfico 3 <i>Edad</i>	28
Gráfico 4 <i>Nivel educativo</i>	28
Gráfico 5 <i>Tiempo de funcionamiento</i>	29
Gráfico 6 <i>Tipo de negocio</i>	30
Gráfico 7 <i>Negocio formal</i>	30
Gráfico 8 <i>Número de empleados</i>	31
Gráfico 9 <i>Solicitud de créditos en los últimos 2 años</i>	32
Gráfico 10 <i>Entidad financiera de solicitantes</i>	32
Gráfico 11 <i>Plazo</i>	33
Gráfico 12 <i>Crédito accesible</i>	34
Gráfico 13 <i>Destino de crédito</i>	34
Gráfico 14 <i>Satisfacción de crédito</i>	35
Gráfico 15 <i>Dificultad de pago</i>	36
Gráfico 16 <i>Aumento de ventas en época de clases</i>	36
Gráfico 17 <i>Disminución de ventas en vacaciones</i>	37
Gráfico 18 <i>Nivel de demanda</i>	37
Gráfico 19 <i>Afectación de cambios de consumo de estudiantes</i>	38
Gráfico 20 <i>Factores de demanda</i>	39
Gráfico 21 <i>Percepción de dependencia a estudiantes</i>	39
Gráfico 22 <i>Utilidad de capacitaciones</i>	40
Gráfico 23 <i>Formalización facilita el acceso al crédito</i>	41

Gráfico 24 *Participación en programas institucionales*42

Gráfico 25 *Perspectivas sobre principales apoyos prioritarios para mejorar un negocio*
.....43

RESUMEN

La presente tesis analiza las actividades comerciales informales en torno a la ULEAM (Manta) para evaluar su impacto en el desarrollo económico local. El objetivo general fue determinar cómo la informalidad comercial influye en el crecimiento económico de la zona y las limitaciones que enfrentan los emprendedores locales. Para ello se empleó una metodología mixta de enfoque descriptivo y correlacional: se recogieron datos mediante encuestas a comerciantes informales y entrevistas a actores clave (autoridades locales, empresarios y representantes de organizaciones gubernamentales). Los resultados cuantitativos más relevantes reseñan márgenes altos en la variabilidad de negocios no registrados ni con acceso al crédito, una alta forma de asociación entre la falta de financiamiento y el nivel de desempeño, entre otras. En la discusión cualitativa, los prestatarios y prestatarias indicaron que la informalidad se asociaba con la existencia de barreras burocráticas y la no disponibilidad de programas públicos para la sostenibilidad de sus actividades. Así pues, se concluye que la alta informalidad comercial tiene efectos en la limitación del desarrollo local a través de las discapacidades de productividad y la capacidad de inversión de las microempresas; pero al mismo tiempo también es una fuente que detenta la vida de muchos hogares vulnerables. La recomendación es para reforzar iniciativas de formalizar y facilitar el acceso a financiamiento para activar la economía local del desarrollo social democrático del lugar.

Palabras clave: comercio informal; financiamiento; desarrollo local; ULEAM; Manta; emprendedores.

ABSTRACT

This thesis analyzes informal commercial activities around the ULEAM (Manta) to evaluate their impact on local economic development. The overall objective was to determine how informal commerce influences the area's economic growth and the limitations faced by local entrepreneurs. A mixed methodology with a descriptive and correlational approach was used: data were collected through surveys of informal merchants and interviews with key stakeholders (local authorities, business owners, and representatives of government organizations). The most relevant quantitative results highlight high levels of variability in unregistered businesses lacking access to credit, a strong correlation between lack of financing and performance levels, among other factors. In the qualitative discussion, borrowers indicated that informality was associated with bureaucratic barriers and the unavailability of public programs to support the sustainability of their activities. Therefore, it is concluded that high levels of informal commerce limit local development through reduced productivity and investment capacity among microenterprises. But at the same time, it is also a source of sustenance for many vulnerable households. The recommendation is to strengthen initiatives to formalize and facilitate access to financing in order to stimulate the local economy and promote democratic social development in the area.

Keywords: informal trade; financing; local development; ULEAM; Manta; entrepreneurs.

INTRODUCCIÓN

La literatura de comercio informal y desarrollo económico local destaca que la informalidad es una economía paralela importante; según la OIT, en América Latina llega a representar al 75% de los trabajadores y genera alrededor del 40% del PIB regional. Otros estudios confirman que "puede evidenciarse la importancia del comercio informal en América Latina y su contribución al PIB, ya que la informalidad crea microempresas de bienes y servicios".

En el caso ecuatoriano, la informalidad es aún mayor: la CEPAL informó que "en 2018 se estimó que el 72,6% de los trabajadores eran informales, es decir, no tenían contrato ni contribuían a la seguridad social". Estos datos demuestran que el comercio informal es una fuente importante de ingresos para los hogares vulnerables, pero también que es un problema que debe ser atendido.

En este sentido, la OIT enfatiza que el desarrollo de infraestructura y proyectos locales debe diseñarse para "asegurar que los proyectos de infraestructura también beneficien a la economía informal – los vendedores ambulantes, la venta callejera, los mercados de segunda mano...", reconociendo la necesidad de incluir a estos actores en las estrategias de desarrollo económico local.

El estudio se enfoca en las actividades comerciales alrededor de la ULEAM (Manta), donde se identifican tres factores problemáticos: limitada disponibilidad de financiamiento formal, elevada informalidad y escaso acceso a programas públicos de apoyo. Muchos emprendedores locales carecen de líneas de crédito o garantías suficientes, lo que restringe su capacidad de inversión y crecimiento.

Al mismo tiempo, la alta incidencia del comercio informal en la zona implica que numerosos negocios operan sin registros oficiales, reduciendo su productividad y generando competencia desleal frente al sector formal.

Además, se observa que los comerciantes informales tienen poco conocimiento y acceso a iniciativas públicas (como capacitaciones, créditos o subsidios), lo que perpetúa su vulnerabilidad. En su conjunto, estas condiciones impiden que se dinamice la economía local aledaña a la universidad, siendo interesante analizar cómo estas restricciones estructurales impactan al sector comercial en la parroquia Tarqui.

El objetivo fue establecer la influencia del comercio informal en las actividades comerciales aledañas a la ULEAM y su contribución al desarrollo económico de Manta. Este estudio es pertinente por varios motivos: para los comerciantes locales, los resultados proporcionarán información sobre sus limitaciones de financiamiento y formalización,

permitiendo desarrollar estrategias de apoyo específicas; la ULEAM, como institución ancla en la comunidad, se beneficiará con recomendaciones que pueden incorporarse en proyectos de vinculación y capacitación, fortaleciendo su contribución al desarrollo regional.

Asimismo, organismos públicos y no gubernamentales podrán aprovechar los resultados para formular políticas más eficientes para promover el emprendimiento y la formalización en Manta; en el campo académico, la investigación proporciona evidencia empírica reciente sobre el comercio informal en Ecuador, enriqueciendo la literatura regional y sirviendo como referencia para futuras investigaciones sobre desarrollo económico local y emprendimiento.

La presente tesis se divide en cinco capítulos. En el capítulo 1 se incluye la introducción, los antecedentes, el problema, los objetivos y la justificación. El capítulo 2 contiene el marco teórico y conceptual, trabajando literatura sobre comercio informal y desarrollo económico local. El capítulo 3 es el capítulo de la metodología, de enfoque mixto (descriptivo-correlacional), sobre encuestas y entrevistas. En el capítulo 4 son discutidos los resultados mediante el análisis cuantitativo de las encuestas y el análisis cualitativo de las entrevistas. El capítulo 5 está compuesto por las conclusiones generales y recomendaciones, donde se define la relación principal entre informalidad comercial y desarrollo económico local del área de estudio.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

Actualmente la recuperación económica de los territorios depende en gran medida de la reactivación de las actividades comerciales, tanto formales como informales. En ciudades como Manta provincia de Manabí estas actividades representan la principal fuente de ingresos para miles de familias. Sin embargo, persisten importantes brechas estructurales que limitan el desarrollo como el acceso restringido a financiamiento, la alta informalidad laboral y comercial.

Durante la crisis sanitaria del COVID-19, el comercio informal fue el más afectado. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), “el primer mes de la crisis se habría cobrado ya un 60% de los ingresos de los trabajadores informales, especialmente en América Latina. Sin otra fuente alternativa de ingresos, familias enteras se quedaron sin medios de supervivencia” (OIT, 2020, p. 4).

Lo indicado en el párrafo anterior establece la vulnerabilidad del sector informal, sino que también expuso la falta de acceso a mecanismos de financiamiento que permitan sostener a los pequeños negocios ante situaciones de emergencia.

A nivel regional, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) resalta que:

“Dadas las restricciones a la movilidad y las características propias de muchos trabajos informales, que impidieron adoptar medidas alternativas como el teletrabajo, muchos trabajadores informales debieron retirarse del mercado laboral. En este contexto, buena parte del crecimiento de empleos hasta el tercer trimestre de 2021 está vinculado con la informalidad. La mayoría de los nuevos puestos de trabajo tras la recesión se generaron en el sector informal: trabajo por cuenta propia, servicio doméstico y comercio ambulante. Esto ha implicado una recuperación parcial, pero con gran precariedad y sin cobertura de derechos laborales” (CEPAL, 2022, p. 13).

En Ecuador, esta problemática se replica a escala nacional ya que para abril de 2023, más del 53,8% de la población ocupada estaba en la informalidad, mientras que solo el 28,4% contaba con un empleo adecuado y formal (CEPAL, 2023, p. 22). La situación se incrementa sobre todo en provincias como Manabí, donde sobresale la actividad de la venta al por menor, el autoempleo, además de los negocios familiares no declarados frente al Estado. En localidades como Manta, donde está la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM), los sectores adyacentes contienen una gran parte de la economía informal.

En Manabí la falta de financiamiento adecuado para estos actores económicos se traduce en limitaciones para innovar, crecer o formalizarse. Como señala el estudio de Joza y Bojorque (2023), realizado en Manta, “el 93% de los microemprendedores encuestados manifestó necesitar mayor facilidad de financiamiento y el 72% requería directamente un crédito para hacer despegar su negocio” (p. 53).

Además, los programas públicos existentes, como el crédito 1x30 promovido por BanEcuador aún no llegan de forma efectiva a los sectores más vulnerables. Como expresa el Ministerio de Producción:

“Si bien el crédito 1x30 ofrece condiciones únicas en la historia financiera del país, con un interés del 1% y hasta 30 años plazo, su acceso está condicionado a ciertos trámites básicos que los microemprendedores muchas veces no pueden cumplir por desconocimiento o falta de asistencia técnica. De ahí la necesidad de acompañamiento institucional para convertir esta oportunidad en una herramienta real de desarrollo” (Ministerio de Producción, 2022, p. 2).

Lo indicado anteriormente refleja cómo el tipo de trabajo desarrollado por gran parte de la población local influye directamente en la reproducción de la pobreza, la falta de movilidad social y la exclusión del sistema financiero.

Asimismo, CEPAL (2022) destaca el vínculo entre informalidad y estancamiento económico en los territorios explicando que la informalidad laboral es un fenómeno persistente que limita la productividad, la recaudación tributaria, el acceso a la protección social y el desarrollo de capacidades, por ello, la reducción de la informalidad debe ser una prioridad de política pública, ya que condiciona directamente la capacidad de los países para alcanzar un crecimiento inclusivo y sostenible.

Por lo tanto, este estudio propone analizar de manera descriptiva las actividades comerciales cercanas a la ULEAM, enfocándose en tres ejes fundamentales. Se busca generar evidencia que fundamente estrategias de intervención institucional, local y académica, orientadas a mejorar las condiciones del entorno comercial mantense y contribuir al desarrollo sostenible desde lo local.

1.2 Justificación

Las justificaciones del enfoque que se da a la presente investigación son variadas. En primer lugar, es necesario investigar el tema debido a que la actividad comercial es la primera fuente de ingresos de la mayoría de las familias ecuatorianas y no únicamente de unas pocas, pues las actividades comerciales forman parte del autoempleo de gran parte de la región Manabí, por lo que se debe conocer su dinámica, sus problemas de

financiamiento y su relación con el desarrollo local para poder tener políticas públicas elaboradas, efectivas y más sostenibles.

En segundo lugar, la motivación de esta investigación radica en la necesidad de comprender las condiciones reales de acceso al crédito y a servicios financieros en los sectores comerciales aledaños a la ULEAM considerando que muchos de estos negocios han surgido o se han transformado en el contexto post-COVID-19.

En cuanto a los beneficiarios directos de esta investigación se tienen a los emprendedores locales, el GAD de Manta y las instituciones de educación superior como la ULEAM, que pueden utilizar los hallazgos para diseñar programas de capacitación, asesoría o microcrédito accesible.

A nivel académico el aporte a la teoría económica se enmarca en el análisis de la informalidad, el financiamiento productivo y la relación entre actividad comercial y desarrollo territorial elementos que alimentan la discusión sobre heterogeneidad estructural y economía dual en contextos latinoamericanos.

Desde el punto de vista práctico, la investigación tiene una aplicación clara, al permitir identificar barreras y oportunidades para el fortalecimiento de la economía local mediante políticas de inclusión financiera, formalización progresiva y dinamización del comercio minorista. Como lo expresa Loo et al. (2021):

“Los datos indican que hay una deficiencia en acceso a vivienda propia, servicios básicos, internet y agua potable. Los niveles de ingresos son bajos y su nivel de escolaridad es de nivel primaria en su gran mayoría... los obreros de la construcción pertenecen a una parte del sector laboral que tienen problemas de acceso a sus derechos, lo cual afecta su calidad de vida, impidiendo tener un desarrollo socioeconómico y perpetuando, en muchos casos, esta realidad para las futuras generaciones” (p. 282).

Del mismo modo este estudio puede considerarse como una base para futuras investigaciones ya que fortalece el debate sobre el vínculo entre desarrollo económico local, financiamiento inclusivo y formalización del trabajo, permitiendo contrastar teorías de economía del desarrollo con evidencias empíricas de territorios concretos como Manta, así la investigación no solo contribuirá al conocimiento científico, sino que también podrá servir como insumo para el diseño de políticas públicas más justas y contextualizadas.

1.3 Objeto de estudio o Campo (área/línea de investigación)

- **Campo:** Actividad económica cerca de la uleam
- **Línea de investigación:** Actividades comerciales, informalidad laboral, financiamiento productivo y desarrollo territorial.

1.4 Objetivo del estudio

1.5 Objetivo General

Analizar las actividades comerciales informales y formales cercanas a la ULEAM, identificando y su relación con el desarrollo económico local.

1.6 Objetivos específicos

- Revisar los fundamentos teóricos sobre el comercio formal e informal y su impacto en el desarrollo económico local.
- Analizar el nivel de formalidad e informalidad de las unidades comerciales ubicadas en las inmediaciones de la ULEAM, y su acceso a financiamiento y la dinámica de demanda y consumo que enfrentan.
- Proponer lineamientos para fortalecer el entorno comercial mediante políticas públicas o programas institucionales.

1.7 Variables conceptuales

A continuación, se presentan las variables que guían el estudio:

Tabla 1

Variables de investigación

Variable	Tipo	Dimensiones	Indicadores	Instrumento de medición	Escala de medición
Nivel de formalidad de las unidades comerciales	Variable independiente	Registro legal	- Existencia de RUC o RIMPE - Tenencia de permisos municipales	Cuestionario estructurado Observación directa	Nominal
		Cumplimiento tributario	- Declaración de impuestos - Emisión de comprobantes de venta	Cuestionario estructurado	Nominal
Desarrollo económico local(variable latente)	Variable dependiente	Acceso al financiamiento	- Tipo de financiamiento (banca, cooperativa, informal) - Facilidad de acceso al crédito - Uso del financiamiento en el negocio	Cuestionario estructurado Entrevista semiestructurada	Nominal / Ordinal
		Nivel de demanda del mercado	- Flujo de clientes - Frecuencia de ventas - Variación de ingresos	Cuestionario estructurado	Ordinal
		Dinamismo comercial	- Crecimiento del negocio	Cuestionario estructurado	Ordinal

			- Diversificación de productos/servicios - Horarios de operación	Observación directa	
		Generación de empleo	- Número de trabajadores - Contratación reciente de personal - Estabilidad laboral	Cuestionario estructurado	Nominal / Ordinal

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Definición de Comercio

Es una actividad social y económica que implica la adquisición y el traspaso de mercancías. Quien participa de un acto de comercio puede comprar el producto para hacer uso de él, para revenderlo o para transformarlo. En general esta operación mercantil implica la entrega de una cosa para recibir, en contraposición, otra de valor semejante. El medio de intercambio en el comercio suele ser el dinero. (Definicion.de, 2019).

De esta manera podemos decir que el comercio es una actividad que se basa principalmente en el intercambio de bienes y servicio de necesarios para cada persona o sociedad.

2.1.1 El Comerciante

Su origen es muy remoto e imposible de determinar la fecha en que se inició la práctica comercial, pues desde el trueque como forma de intercambio de productos para satisfacer las distintas necesidades, podríamos hablar de comerciantes.

Algunos autores prefieren ligar la evolución histórica de los comerciantes a los sistemas económicos que se encuentran en boga, pues consideran que estos son los que determinan el carácter, ya sea de institución de derecho público, o bien de derecho privado. (UFG, 2017)

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 hagan del comercio su profesión habitual y actúen con un capital en giro propio y ajeno. (LEXIS, 2017)

Es el Código de Comercio en donde están establecidas las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes. (LEXIS, 2017)

2.1.2 Definición del comercio formal

El comercio formal abarca todas aquellas actividades económicas que se desarrollan con arreglo a la legalidad vigente, de acuerdo con la normativa fiscal, laboral, sanitaria y de funcionamiento, el cual requiere el registro oficial ante la administración de cualquier tipo, la obtención de permisos o licencias, las facturas, el pago de impuestos, así como el cumplimiento de normas de calidad y seguridad en las mercancías o en los servicios ofertados (Sánchez & Herrera, 2023).

A diferencia del comercio informal, el sector formal brinda estabilidad jurídica a los emprendedores, facilita el acceso al crédito financiero, promueve la protección de los derechos laborales y contribuye al desarrollo económico local mediante la recaudación tributaria y la generación de empleo digno (Cepal, 2022).

Además, fortalece la confianza de los consumidores al ofrecer garantías en las transacciones, respaldadas por mecanismos de control y supervisión.

El comercio formal, por tanto, se constituye como una base fundamental para la sostenibilidad económica, el fortalecimiento institucional y la planificación urbana ordenada, al operar dentro de un marco regulatorio que busca equilibrar el crecimiento económico con la equidad social (Maldonado, 2024).

2.1.2.1. Ventajas y desventajas del comercio formal

Desde el punto de vista del oferente y del consumidor existen ventajas y desventajas, entre las más importantes se tienen:

Tabla 2

Ventajas y desventajas del comercio formal

COMERCIO FORMAL	
Ventajas	Desventajas
• Amparado bajo las normativas y leyes vigentes. (Oferente) • Beneficios crediticios. (Oferente) • Afiliaciones. (Oferente) • Seguridad, Garantías. (Consumidor) • Instalaciones adecuadas (Consumidor) • Variedad de productos y servicios. (Consumidor) • Posibilidad de generar fuentes de empleo. (Oferente)	• Pago de impuestos, patentes. (Oferente) • Trámites para obtención de permisos (Oferente) • En algunos casos pago de arriendo por concesiones al municipio. (Oferente) • Costo elevado de servicios y productos. (Consumidor) • Para familias de escasos recursos resulta difícil adquirir los productos y servicios. (Consumidor)

Elaboración: Propia

Fuente: (Marín, 2010)

2.1.3 Definición del comercio informal

Esta actividad económica opera al margen de las regulaciones legales, tributarias y laborales establecidas por las autoridades nacionales. Se caracteriza por la ausencia de registro formal y la falta de inspecciones. Estas empresas comercializan diversos productos y servicios, descuidando el cumplimiento de las regulaciones tributarias, la emisión de facturas y el cumplimiento de las normas de control, calidad y seguridad de sus productos.

Este fenómeno surge como respuesta a la limitada disponibilidad de oportunidades laborales, convirtiéndose en una fuente crucial de ingresos para numerosas personas, especialmente en regiones con altos niveles de pobreza, desempleo o subempleo. No obstante, su expansión presenta desafíos para la economía, ya que genera competencia para las empresas establecidas (García Gonzabay, 2024).

El comercio informal se caracteriza por el incumplimiento de las normativas fiscales y laborales, la ausencia de un lugar de operaciones designado y la exigencia de documentación que garantice la calidad de los productos ofrecidos (Peña, 2022). Esta forma de comercio posee atributos distintivos que atienden las necesidades y prioridades de los consumidores, adaptándose así a la movilidad urbana y a los diversos sectores presentes en la ciudad (Villacrés y Geenen, 2021).

2.1.3.1. Relación del comercio informal con problemas sociales y económicos

Se asocia la informalidad “con la pobreza, también se reconoce como una barrera para el crecimiento económico por sus efectos negativos sobre las condiciones de trabajo, la productividad y la financiación del Sistema de Protección Social” (Moreno y Tamayo, 2012, p.8). Así, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (CEPAL/OIT, 2020) “el trabajo informal es la fuente de ingresos de muchos hogares de América Latina y el Caribe, donde la tasa media de informalidad es de aproximadamente un 54%, de acuerdo con estimaciones recientes de la OIT” (p.9). Además, a pesar de existir una recuperación de la tasa de ocupación en el año 2017 y 2018, se puede observar en el Gráfico I, una reducción para el año 2019, que se caracteriza por un bajo crecimiento económico de los países y también una escasa generación de empleo.

Gráfico 1

América Latina y el Caribe (países seleccionados): Variación de las tasas de participación y ocupación urbanas y tasa de crecimiento económico, 2010-2019



La tasa de desempleo a nivel nacional en Ecuador marcó el 3,8% en 2023, reduciéndose ligeramente hasta llegar al 3,7% en 2024. Para el atasco del desempleo urbano se mantuvo durante el año en un 5,0% y el del desempleo en el área rural fue en descenso hasta caer al 1,4%. Cuando se comparan las cifras con el año 2019 se reflejan mejoras, ya que esa tasa de desempleo fue del 4,6%.

Existe, sin embargo, una marcada diferencia de género, tal como se evidenció en el caso de la tasa de desempleo en agosto de 2024, que marcó un 5,9% para las mujeres y un 2,6% para los hombres. También había disminuido la proporción de empleo adecuado, casi un 36,3% en 2023 descendió hasta llegar al 35,9% en 2024. El empleo adecuado en el sector urbano fue de un 44,5% y en el sector rural fue de un escaso 19,4%.

Por otro lado, hay pruebas evidentes de un aumento del subempleo, que pasó del 19,6 % en 2023 al 21,0 % en 2024, y también un porcentaje del 30 % de empleo subcompleto. El comercio informal juega un papel fundamental como vía de obtención de ingresos por la falta de trabajo formal. La información proporcionada por el INEC muestra que el ámbito informal estaba apuntando al 53,2 % de la PEA en el tercer trimestre de 2023 y descendía al 52,4 % en el 2024.

A esto se suma la experiencia que reflejaba el hecho de que existen condiciones estructurales que obligan a una parte importante de la PEA a desempeñarse en actividades informales de todo tipo. Las actividades informales están asociadas en gran medida al comercio informal, a la venta informal, a los servicios no regulados o a un trabajo no registrado, muy en especial en las áreas urbanas con pocos recursos.

De hecho, el trabajo en el servicio doméstico y el trabajo por cuenta propia continúan teniendo un peso significativo en el sector informal, lo que deriva en unas escasas prestaciones de seguridad social, ingresos irregulares y escasos derechos laborales.

Asimismo, la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) señala que, para 2024, solo el 47,6% de la población ocupada se integraba en el sector formal, frente a un informal que superaba el 50%.

Esto pone de manifiesto la necesidad de políticas públicas que se ajusten a la formalización de los contratos laborales y que otorguen, de esta manera, una mejor fecha, para quienes ahora viven del comercio informal como única vía de subsistencia (El Telégrafo, 2024).

2.1.3.2.Ventajas y desventajas del comercio informal

Existen ventajas y desventajas desde el punto de vista del comerciante u oferente y del consumidor o demandante, de las cuales tenemos las siguientes:

COMERCIO INFORMAL	
Ventajas	Desventajas
• Posibilidad de regateo de precios. (Consumidor) • Facilidad de comprar y vender (Consumidor y Comerciante) • Da oportunidad de trabajo a personas sin preparación académica. (Comerciante) • Beneficio para aquella población de recursos económicos bajos, debido al costo mínimo de los productos. (Consumidor) • Genera trabajo informal para cualquier persona. (Comerciante) • Posibilidad de laborar en horarios flexibles de acuerdo a las necesidades. (Comerciante)	• Calidad regular-baja en los productos y servicios. (Consumidor) • No cuenta con garantías. (Consumidor) • Propenso a estafas (Consumidor) • Competencia desleal frente a negocios obligados a cumplir permisos, impuestos, reglamentos y leyes. (Comerciante) • Sin acceso a créditos legales. (Comerciante) • No gozan de las ventajas que otorgan la ley. (Comerciante) • En su mayoría comercian en pequeñas cantidades si son productos y si ofrecen servicios informales deciden esconderse para no ser detectados. (Comerciante)

Elaboración: Propia

Fuente: (Marín, 2010)

2.1.4 Comercio formal e informal en el cantón Manta

El comercio constituye uno de los pilares fundamentales de la economía en el cantón Manta, provincia de Manabí. Esta actividad económica se desarrolla tanto en el ámbito formal, representado por empresas legalmente constituidas, como en el informal, conformado por actividades económicas no reguladas. La coexistencia de ambos sectores tiene implicaciones importantes para el desarrollo económico, social y laboral del cantón.

El comercio formal en Manta se caracteriza por empresas registradas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con licencias municipales y cumplimiento de obligaciones tributarias y laborales. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Ecuador contaba con 1 173 985 empresas registradas a nivel nacional en 2023,

de las cuales una proporción significativa corresponde a actividades comerciales en ciudades portuarias como Manta (INEC, 2024).

Un estudio regional estimó que el comercio al por mayor y menor representa aproximadamente el 52,3% de los ingresos económicos del cantón, destacando su importancia estructural en la economía mantaína (Municipio de Manta, 2023).

El comercio informal incluye a vendedores ambulantes, pequeños emprendimientos sin RUC, y actividades económicas fuera del control tributario y legal. Según el INEC (2023), el empleo informal se define por la ausencia de aportes al seguro social por parte del empleador o trabajador independiente.

A nivel nacional, el porcentaje de ocupación informal osciló entre el 42% y 49% durante el período 2020–2024, con una tendencia al alza tras la pandemia de COVID-19. En Manta, aunque no existen cifras desagregadas exactas, la informalidad es muy visible en sectores como mercados populares, ferias barriales y zonas céntricas.

2.1.4.1. Impactos económico, social y laboral de comercio formal e informal en

Manta

La coexistencia del comercio formal e informal plantea diversos efectos. En lo económico, la informalidad disminuye las recaudaciones tributarias y constituye competencia desleal para los negocios formalizados. Muchas de las actividades informales eluden impuestos municipales y no aportan al sistema previsional. No obstante, también agita la economía doméstica, como es el caso de generar ingresos inmediatos a las familias de escasos ingresos y satisfacer las demandas locales.

Los estudios regionales reportan que el comercio informal genera empleo para los hogares de escasos ingresos, favoreciendo la microeconomía local. Y es que la informalidad económica puede generar ingresos para sobrevivir con el fin de confirmar lo obvio de que muchas personas informales perciben ingresos apenas los suficientes para sobrevivir, en ocasiones, insuficientes para fines tan sencillos como la educación de sus hijos.

Socialmente, el comercio informal juega un papel de contención en torno al desempleo y en el fondo reproduce esta vulnerabilidad del trabajo. Por lo general, los artesanos informales tienen trabajos inestables, en condición de precarización, sin derecho social. Según el INEC, la mayoría de los trabajadores informales carece de protección social y de un contrato formal.

En efecto, a nivel nacional, apenas alrededor del 25% del conjunto de las y los trabajadores informales cotizaban a la seguridad social. Esta situación de precariedad laboral implica un mayor riesgo social: no hay aportaciones para jubilaciones, ni licencias por enfermedad o por tiempo de cesantía.

En Manta esta precariedad laboral conlleva la existencia de familias dependientes en línea con ingresos que se generan “día a día” en ciertas actividades económicas (por ejemplo, en ventas ambulantes), con escaso, nulo o prudente ahorro; sin seguros.

Laboralmente, la informalidad en Manta permite la flexibilidad y autoempleo, pero limita la formalización futura. Muchos pequeños comerciantes informales quisieran formalizarse, pero enfrentan costos de trámites y cargas impositivas.

El modelo de informalidad también suele asociarse a menores salarios por hora y ausencia de contratos. Como destaca el INEC, los empleos informales “no tienen rebajos de seguro social” y corresponden en gran medida a trabajadores independientes o ayudantes no remunerados. En conjunto, la alta informalidad implica que una gran parte de la fuerza laboral mantaína (y ecuatoriana) no recibe beneficios laborales básicos.

En síntesis, el cantón Manta cuenta con un tejido comercial mixto: un sector formal relevante (empresas, tiendas, industria pesquera) coexiste con un vasto comercio informal (vendedores ambulantes, mercados populares).

Las estadísticas oficiales nacionales muestran que la informalidad laboral ronda el 50% de los ocupados. Este fenómeno en Manta tiene impactos positivos (creación de empleo y acceso a servicios básicos) pero también negativos (ingresos bajos, falta de protección social, pérdida de ingresos fiscales).

La comprensión completa de la situación requiere más estudios locales oficiales, pero las cifras del INEC y de otros estudios regionales confirman la magnitud de la informalidad laboral y comercial en la ciudad de Manta y su influencia en la economía y sociedad locales.

2.2 Desarrollo económico local (DEL)

El desarrollo económico local (DEL) se concibe como un proceso multisectorial y participativo orientado a fortalecer la economía de una localidad mediante la cooperación entre actores públicos y privados locales. La OIT define el DEL como “un proceso de desarrollo participativo que fomenta los acuerdos de colaboración entre los principales actores públicos y privados de un territorio, posibilitando el diseño y la puesta en práctica de una estrategia de desarrollo común... con el objetivo final de crear empleo decente y estimular la actividad económica”.

En términos similares, González Fortes (2001) lo describe como “un proceso localizado de progreso socioeconómico continuado, que posibilita el bienestar del ser humano en equilibrio con el medio ambiente y los recursos locales”. Estos conceptos destacan la importancia de un desarrollo territorial arraigado en las ventajas y recursos propios de cada zona.

Al respecto, la CEPAL señala que el desarrollo territorial es “un proceso de construcción social del entorno, impulsado por la interacción entre las características geofísicas, las iniciativas individuales y colectivas de distintos actores y la operación de las fuerzas económicas, tecnológicas, sociopolíticas, culturales y ambientales en el territorio”. Así, la literatura enfatiza la dimensión territorial del desarrollo como respuesta a la exclusión histórica de muchas regiones y al desafío de reducir las brechas socioeconómicas.

La descentralización (la transferencia de competencias y recursos a los gobiernos locales), el enfoque territorial (en torno a los activos endógenos propios de la región y su pámela), la economía local participativa o solidaria son algunas de las distintas líneas teóricas que coexisten en el marco del DEL. Por ejemplo, Cuervo y Caicedo (2023) argumentan que el DEL se origina en contextos donde Estados debilitados emergen tras las crisis sistémicas, donde “la suerte de las sociedades locales y territoriales depende de las propias fuerzas de lucha, de su capacidad innata de reconocer oportunidades y de movilizar sus propios recursos”.

De aquí que puedan ser distribuidas corrientes económicas defendiendo que el éxito de la economía local empieza por potenciar las capacidades propias sin esperar de las capacidades externas. De hecho, la economía social solidaria es considerada por Muñoz Solórzano et al., (2022) destaca que las políticas públicas deben “reconocer, distinguir y potenciar la base social” de la economía solidaria a nivel local, acorde con la visión del Sumak Kawsay consagrada en la Constitución de 2008.

Por otro lado, son diversos los autores que resignifican las dimensiones que abarca el DEL. Sabando et al. (2018) proponen, por ejemplo, dimensiones económica, de formación de capital humano, tecnológica, sociocultural y político-administrativa del desarrollo local, cada una con metas específicas dirigidas hacia la capacitación, la innovación, los valores comunitarios o el fortalecimiento institucional.

Estas categorías permiten evidenciar que el DEL es un proceso global: se trata de elevar la competitividad productiva del territorio (en sectores como comercio o

manufactura), pero también de mejorar la educación local, fortalecer la identidad comunitaria y mejorar la gestión municipal.

2.2.1 Fundamentos teóricos del desarrollo económico local

El desarrollo económico local (DEL) se ha consolidado como un enfoque clave en la teoría y práctica del desarrollo territorial, reconociendo el papel central que juegan los actores locales, los recursos endógenos y las dinámicas institucionales en la generación de crecimiento inclusivo y sostenible.

En este sentido, el presente subapartado recoge y analiza los principales fundamentos teóricos que explican el DEL, incorporando enfoques clásicos y contemporáneos, así como su aplicación contextual al caso del cantón Manta.

2.2.1.1 Teoría del crecimiento endógeno

La teoría del crecimiento endógeno, desarrollada en los años 80 y 90 por economistas como Paul Romer y Robert Lucas, sostiene que el crecimiento económico puede mantenerse de forma sostenida cuando proviene de factores internos como la innovación, el conocimiento, el capital humano y la tecnología, en lugar de depender exclusivamente de inversiones externas o comercio internacional.

Romer (1990) argumenta que “el conocimiento es un bien no rival que produce rendimientos crecientes, lo que implica que las economías que invierten en educación e investigación pueden crecer indefinidamente” (p. 72). Esto se traduce, en el plano local, en la necesidad de generar ecosistemas de aprendizaje, capacitación e innovación.

En el caso de Manta, esta teoría tiene plena vigencia. Las inversiones en infraestructura logística (puerto, aeropuerto), conectividad y educación técnica son componentes estratégicos del modelo de desarrollo endógeno. De hecho, la Municipalidad de Manta ha priorizado en sus planes de desarrollo (PDOT 2023–2027) la articulación de capacidades locales para fomentar el emprendimiento, especialmente en sectores como el turismo, el comercio y la transformación pesquera.

Este modelo permite entender que el desarrollo no es algo que se “trae” de fuera, sino que se construye desde dentro, a partir del fortalecimiento del capital humano, la investigación aplicada a las realidades locales, y la valorización de las prácticas productivas del territorio.

2.2.1.2 Teoría de los polos de desarrollo

Planteada por François Perroux (1955), esta teoría sostiene que el crecimiento económico se concentra en ciertos espacios o “polos” que actúan como núcleos de

dinamismo productivo, desde los cuales se irradian beneficios al resto del territorio. Estos polos suelen estar asociados a infraestructuras estratégicas, empresas ancla o sectores de alto rendimiento.

Perroux (1955) menciona que “el crecimiento no aparece en todas partes al mismo tiempo, sino que se concentra en puntos o polos desde donde se expande a través de diversos canales” (p. 309). En la práctica, estos polos pueden ser ciudades intermedias como Manta, que por su puerto internacional, actividad pesquera y conectividad aérea puede ejercer un efecto de arrastre sobre toda la provincia de Manabí.

En este sentido, el enfoque de polos permite comprender que no todos los territorios parten del mismo nivel, pero que las inversiones estratégicas bien planificadas pueden generar efectos multiplicadores sobre el empleo, la inversión y el comercio. Manta cumple una función clave como eje logístico de la costa centro-sur del Ecuador.

La consolidación de su parque industrial, la expansión portuaria y el posicionamiento como destino turístico representan una oportunidad para configurar un polo de desarrollo regional con fuerte impacto en empleo y competitividad territorial.

2.2.1.3 Teoría institucional del desarrollo

La teoría que aquí se expone ha sido presentada preferentemente por Douglass North (1990) y se enfoca precisamente en el papel fundamental que tienen las instituciones en el desarrollo económico, que son interpretadas como “las reglas del juego”: normas formales (leyes, regulaciones) e informales (valores, cultura cívica) que determinan en gran medida cómo se comportan los actores económicos.

North (1990) afirma que “las instituciones determinan los costos de transacción y, por tanto, la eficiencia económica de un sistema” (p. 3). En un entorno con instituciones sólidas, los actores económicos pueden invertir con confianza, resolver conflictos rápidamente y acceder a servicios públicos eficaces.

En Ecuador, la descentralización promovida a partir de la Constitución de 2008 otorgó mayores competencias a los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD). El GAD de Manta, por ejemplo, tiene facultades para diseñar políticas públicas orientadas al fomento productivo, control del uso del suelo y desarrollo social. No obstante, la calidad institucional local sigue siendo un factor clave para atraer inversiones y generar empleo digno.

Más allá de la normativa, el desarrollo local requiere instituciones que escuchen, dialoguen y coordinen con los actores territoriales, lo cual implica mecanismos de gobernanza participativa, transparencia y rendición de cuentas.

2.2.1.4 Teoría del desarrollo territorial

Este enfoque considera al desarrollo como un proceso integral, sostenible e inclusivo, que surge desde las capacidades propias del territorio, y no solo desde los factores económicos.

Elsa Rojas (2005), aplicó la idea de que el desarrollo territorial es una construcción social, por lo que es a partir de los procesos de aprendizaje compartido, de los actores locales que se desarrollan procesos colectivos. Rojas dice que "El desarrollo no puede ser impuesto, se genera desde el interior del territorio como una construcción social y política en donde los sujetos se apropian de su destino"

Este enfoque ha sido recogido por organismos como la CEPAL y el PNUD, que promueven una visión del desarrollo basada en la equidad territorial, la identidad cultural, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental; este paradigma permite visibilizar que el desarrollo económico no se mide solo en cifras de PIB o empleo, sino también en la capacidad de las personas y comunidades de decidir su propio rumbo, fortaleciendo redes de cooperación y emprendimientos con identidad local.

2.2.1.5 Teoría de clusters o aglomeraciones productivas

Desarrollada por Michael Porter (1990, 1998), esta teoría plantea que la competitividad territorial se ve potenciada cuando existe una concentración geográfica de empresas, proveedores, instituciones educativas y centros de innovación que colaboran y compiten dentro de un mismo sector.

Porter define un clúster como:

“Una concentración geográfica de empresas interconectadas, proveedores especializados, servicios, instituciones y empresas competidoras en un campo determinado que, a través de la cooperación y la competencia, incrementan la productividad” (1998, p. 79).

Manta tiene condiciones ideales para impulsar clusters productivos en sectores como el pesquero (atuneras, empacadoras, navieras), turístico (hoteles, servicios, guías), y logístico (transporte multimodal, servicios portuarios).

Existen ya algunas iniciativas por parte del GAD para potenciar estos clústeres, no obstante que se requiere una mayor articulación desde el ámbito académico y la propia Gremiación empresarial. No se trata sólo de clústeres que comparten territorio, sino

clústeres que comparten una determinada visión estratégica, mecanismos para la innovación de forma conjunta, así como vías para la comercialización de sus productos hacia otros mercados.

2.2.2 Estudios empíricos recientes en Ecuador y en el cantón Manta

Los estudios empíricos más recientes confirman el rezago de muchas localidades ecuatorianas y la necesidad de políticas orientadas localmente. Por ejemplo, Proaño Chaca et al., (2019) analizan los cantones Daule, Nobol y Santa Lucía y encuentran que muestran “un escaso desarrollo económico”, con indicadores socioeconómicos negativos. Con base en datos estadísticos concluyen que las economías locales son especialmente sensibles al desempeño del comercio local: “el modelo arroja una mayor sensibilidad del Producto Interno Bruto hacia el comercio al por mayor y menor”. Los autores enfatizan que para revertir estas condiciones se requieren “políticas públicas efectivas y participativas” enfocadas en el desarrollo local.

En el caso del cantón Manta (Manabí), Sabando et al., (2018) en un enfoque que compara su desarrollo local con el marco del Plan Nacional para el Buen Vivir; este enfoque multidimensional, que da extraordinaria relevancia –en la investigación de un desarrollo local- a las variables caso socioeconómicas, también da importancia a problemas estructurales como la concentración de la propiedad agraria o la inequidad del ingreso para el desarrollo local.

Se entiende que Manta es, por ser un puerto importante, facilita un tratamiento específico del desarrollo local, sin embargo, los autores para mejorar el bienestar hacen énfasis en la importancia de la diversificación productiva y en la cohesión social. En este sentido, en forma complementaria, las fuentes institucionales regionales, indican que la provincia de Manabí (provincia donde se encuentra Manta), está encontrando niveles muy altos de inversión pública en infraestructura productiva, la Prefectura de Manabí, por ejemplo, afirma que “entre los años 2019 y 2023, en la provincia se ejecutó la inversión en puentes, con más de 26 millones de dólares” y se invirtió, además, más de 10 millones en fomento productivo, datos que nos da a entender que Manta, como parte de la provincia, se halla en una provincia con un fuerte empuje hacia la obra pública y el desarrollo productivo local, lo que puede potenciar la generación de empleos y actividad económica.

En resumen, los estudios empíricos coinciden en que la brecha territorial en Ecuador permanece significativa (especialmente fuera de las grandes ciudades) y que sin estrategias locales activas no se lograrán los avances deseados. Sabando et al., (2018) y

Proaño et al., (2019) recalcan la dimensión multidimensional del desarrollo local (económica, social y ambiental) y la importancia de alinear los planes locales con objetivos nacionales de desarrollo (por ejemplo, Buen Vivir). La experiencia en Ecuador muestra brechas de acceso a servicios, empleo informal elevado y debilidad institucional en algunas zonas, lo que coincide con patrones de desigualdad territorial estudiados en otros países.

2.2.3 Políticas públicas aplicadas y propuestas para el desarrollo local

En lo que respecta al Ecuador, el andamiaje constitucional y normativo ha sostenido e impulsado los procesos de desarrollo local. En 2008, la Constitución formalizó la estructura de los gobiernos autónomos descentralizados (GAD) y las competencias de los territorios, acompañada de los mecanismos de la normativa de la descentralización (como el Consejo Nacional de Competencias).

El objetivo era hacer coherente el hecho de que la toma de decisiones se produjera de forma local. Este propósito ha sido gradual: el Código Orgánico de Organización Territorial (COOTAD) de 2010 cumplió con la respectiva entrega de la autonomía financiera y administrativa a municipios y provincias, mientras que otros instrumentos como los Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) municipal guiaban las inversiones de desarrollo local en temas prioritarios. A modo de ejemplo, los PDOT de Manta empezados el año 2023 incluyen ejes de impulso productivo, turismo, modernización portuaria, etc (GAD Manta, 2023).

A nivel nacional, las estrategias de desarrollo incorporan la perspectiva local. El Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV) (2013–2017 y 2017–2021) reconoció la necesidad de un desarrollo equilibrado entre regiones, y contenía políticas de apoyo a la producción comunitaria y a la economía solidaria. Más recientemente, el “Plan para el Nuevo Ecuador 2024-2025” –aprobado en febrero de 2024– asigna un eje específico al desarrollo económico.

Este Plan de Desarrollo Nacional establece metas ambiciosas para estimular la economía y el empleo (por ejemplo, incrementar la inversión extranjera y la productividad), y define tres objetivos concretos: “Estimular el sistema económico y de finanzas públicas para dinamizar la inversión y las relaciones comerciales”, “Fomentar de manera sustentable la producción mejorando los niveles de productividad” e “Incentivar la generación de empleo digno”.

Dichos objetivos, expresados en el documento oficial, reflejan la prioridad de crear un sistema económico dinámico e inclusivo que atraiga inversión y promueva empleos de calidad.

Igualmente tienen cabida acciones sectoriales y locales complementarias. Se han puesto en marcha programas de fomento a las MIPYMES, acuerdos de cooperación internacional (p. ej., con la CEPAL o el BID) dirigidos al desarrollo productivo regional, y espacios de planificación participativa que unen al sector privado y a la sociedad civil.

Una de las cuestiones de mayor relevancia en su análisis es, a su vez, la referencia constitucional a la economía social y solidaria: la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2015) y, en su caso, políticas periféricas que buscan canalizar recursos a emprendimientos comunitarios.

En este sentido, Muñoz Solórzano et al., (2022) subraya que, en el caso de las políticas públicas, hay que diferenciarlas al mismo tiempo que se tiene que potenciar la base social de la economía solidaria local, materializando así la propuesta del Buen Vivir a partir de la autogestión comunitaria.

En la misma sintonía, la evidencia -tanto teórica como empírica- sugiere que se deben desarrollar políticas integrales para lograr reducir las desigualdades locales ecuatorianas (y locales) que van asociadas a la inversión en infraestructuras productivas viales, portuarias y tecnológicas, a la formación de recursos humanos y a los incentivos para la innovación y la inclusión social en la economía local.

En particular, la puesta en práctica de las políticas debe ser también participativa en el contexto territorial específico en que se aplique, tal como señalan los expertos en desarrollo local.

2.3 Metodologías empleadas en estudios sobre comercio informal y desarrollo local

Mazón Vera et al., (2025) desarrollaron un estudio en la ciudad de Quevedo con una muestra de 348 trabajadores informales, utilizando un diseño metodológico mixto que integró enfoques cuantitativos y cualitativos. Los resultados evidenciaron que el comercio informal constituye una estrategia de supervivencia para personas excluidas del empleo formal y que, además, aporta de manera significativa al Producto Interno Bruto (PIB) local y a la generación de empleo.

El trabajo de investigación concluyó que tres eran los principales factores de impulso, el desempleo, las barreras de acceso a un mercado formal y la demanda por productos de bajo costo. Así, aunque, como los autores identifican, existen problemas

relacionados con la precariedad laboral y normativa, el comercio informal parece jugar un papel central en el desarrollo económico a nivel local, razón por la cual apuntan a la necesidad de establecer políticas públicas que lleven a la integración paulatina del comercio informal a un sector formal.

Por su parte, Sarmiento Delgado (2022) estudia también la relación entre comercio informal y desarrollo económico en la municipalidad de Desaguadero, en la región de Puno, a partir de un diseño cuantitativo no experimental de corte transversal con una muestra compuesta por 94 funcionarios municipales; los resultados reflejan una asociación de tan sólo bajo nivel entre comercio informal y desarrollo económico, puesto que el coeficiente de Spearman fue de 0,176.

Por otro lado, la relación entre migración-u, desempleo y desarrollo económico fue también de nivel débil; en cambio, las variables desconocimiento de la normativa tributaria y crecimiento poblacional sí mostraron correlaciones moderadas, lo que lleva al autor a concluir que, frente a un escaso grado de incidencia del comercio informal sobre el desarrollo económico local, son otras las variables institucionales y educativas las que tienen una mayor influencia.

Cevallos Chávez y Plaza Panchana (2022) llevaron a cabo una investigación de enfoque mixto en el sector las Villas del Rey del cantón Daule y se combinó donde encontraron encuestas a los comerciantes informales y se mantuvieron entrevistas a los especialistas. En su investigación, concluyeron que gran parte de los comerciantes viven en el sector analizado con un nivel educativo promedio de bachillerato; además, se observó que la media de los ingresos mensuales eran superiores a los USD 400 y el capital inicial provenía de ahorros del hogar, siendo escasa la asistencia al uso del crédito bancario o el financiamiento informal.

Finalmente, se observa que la principal motivación para dedicarse al comercio informal es el deseo de superación personal, la necesidad de ingresos adicionales que presentan un carácter aspiracional más que económico.

En la ciudad de Manta, Tarqui, fue elaborado un estudio por, Calero Lara et al. (2023) fundamentado en métodos analítico y sintético en los cuales apoyaron la realización de encuestas aplicadas al comercio informal, con miras de las variables que determinan el comercio informal y el consumo.

El resultado de dicho estudio concluyó que el comercio informal es el conjunto de actividades no formalmente registradas y que no están sometidas a la vigilancia del Estado, y confluyen formalmente y ocupan el mismo espacio. A pesar de que el estudio

se centró más en la caracterización de la informalidad más bien que en su impacto económico, se destaca la importancia de esa comprensión de estas dinámicas para el logro de la regulación del mercado.

Desde una perspectiva nacional, Botello Peñaloza y Guerrero Rincón (2022) ilustran los cambios de informalidad laboral que hubo en Ecuador durante la pandemia de COVID-19, el cual fue fundamentado en microdatos de las encuestas de empleo (2019 y 2020) y un modelo de descomposición salarial. Los resultados evidencian una reducción del 11% en la población informal que trabajaba un año antes, pero paradójicamente, se concluye que la población informal aumentó en 2%.

Este hecho se asoció con una reducción del 20 % de las horas laborada y del 29 % de la renta laboral por hora, lo que llevó a conclusionar que la pandemia profundizó la precariedad en el sector informal y amplió las desigualdades de ingreso. Cabrera Vera (2025) planteó un marco de gestión empresarial para formalizar el comercio informal, a través de la revisión documental de literatura académica, marco legal y experiencias internacionales, y encontró que, a pesar de existir leyes, su efectividad es escasa por barreras administrativas, falta de capacitación y restricciones de acceso a financiamiento.

En esa línea, se propone que la aplicación de estrategias de gestión empresarial (incentivos, formación financiera, facilitación de trámites, etc.) puede facilitar el paso a la formalidad; el autor concluye que la formalización del comercio informal necesita un abordaje integral que combine la regulación estatal y la gestión empresarial.

Finalmente, Enríquez (2024) analizó el comercio informal en el contexto de Quito, aportando datos relevantes para el ámbito nacional. El autor señala que, en 2023, el sector informal representaba aproximadamente dos tercios de la población económicamente activa del país. Asimismo, sostiene que el comercio callejero, a pesar de ser objeto de control y persecución por parte de las autoridades, forma parte de los modos de producción ancestrales y no desaparecerá.

En consecuencia, propone la formulación de políticas públicas que reconozcan el aporte económico, comercial y cultural del comercio informal, permitiendo una ocupación planificada del espacio público.

CAPÍTULO III. DISEÑO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se detalla el enfoque de investigación, el diseño, la definición de población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, el procedimiento seguido, los métodos de análisis, la garantía de validez y confiabilidad, y las consideraciones éticas.

3.1 Enfoque de investigación

Se utilizó un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo) para aprovechar la complementariedad de ambos métodos; en una primera etapa se recopilaban datos cuantitativos para medir variables objetivas (porcentaje de negocios informales, montos de financiamiento, frecuencias de venta), y en la segunda se exploraron aspectos cualitativos a través de entrevistas en profundidad y observación para interpretar y contextualizar los datos numéricos.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el enfoque mixto es el idóneo cuando se necesita verificar estadísticamente resultados mientras se profundiza en fenómenos sociales complejos.

3.2 Diseño de investigación

El estudio siguió un diseño no experimental, ya que no se manipuló ninguna variable independiente. Se integraron dos subtipos:

- **Descriptivo:** Permite caracterizar de manera sistemática la situación actual de los comercios en torno a la ULEAM.
- **Correlacional:** Se evaluó la relación entre variables clave, como el nivel de formalidad de los negocios y las condiciones de acceso al crédito, ayudando a identificar patrones y vínculos significativos (Creswell, 2014).

3.3 Población y muestra

La población objeto de estudio estuvo conformada por todos los establecimientos comerciales tanto formales como informales ubicados en un radio de 500 metros alrededor del campus central de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM). Estos establecimientos fueron identificados a través de registros proporcionados por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, estimándose un total de 320 unidades comerciales.

Para seleccionar la muestra cuantitativa se aplicó un muestreo estratificado proporcional, con el objetivo de garantizar la representación adecuada de los dos segmentos principales de la población: los negocios formales y los informales.

A continuación, se utilizó la fórmula para el cálculo de una muestra para poblaciones finitas:

$$n = (Z^2 \times p \times q \times N) / [(e^2 \times (N - 1)) + (Z^2 \times p \times q)]$$

Donde:

- n = tamaño de la muestra.
- N = tamaño de la población (320).
- Z = valor de la distribución normal estándar para un 95% de confianza (1.96).
- p = proporción esperada (0.5).
- $q = 1 - p$ (0.5).
- e = margen de error (0.07).

El error de muestreo (d) refleja la precisión deseada de las estimaciones. Existen márgenes de error de $\pm 3\%$ o $\pm 5\%$ en estudios de mercado; sin embargo, reducir el margen implica aumentar de forma considerable el tamaño de la muestra y los costes de la investigación. Expertos en investigación de mercados señalan que existe un equilibrio entre precisión y recursos: a medida que crece el tamaño de la muestra la estimación se vuelve más precisa, pero **reducir el margen de error incrementa los costes y se vuelve ineficiente**. Debido a las limitaciones de tiempo y presupuesto de este proyecto, se adoptó un margen de error del 7 %, que permite obtener resultados suficientemente precisos sin hacer inviable el estudio.

El resultado del cálculo de la muestra nos da un tamaño muestral de aproximadamente de 175 unidades, distribuidas equitativamente entre ambos estratos. En la muestra cualitativa, se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia, que se centra en aquellos actores clave que poseen un conocimiento específico sobre la dinámica comercial en el territorio. Se contactó con 5 informantes clave en cuyo grupo destacaron los gerentes de las cooperativas de ahorro y crédito, los representantes de las entidades municipales relacionadas con el área económica o los líderes de las asociaciones o gremios de comerciantes.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Encuesta estructurada

Se elaboró un cuestionario que constaba de 28 ítems, distribuidos en cuatro secciones: la primera tenía que ver con datos sociodemográficos y situación legal del

negocio; la segunda versaba sobre condiciones de financiamiento (tasa de interés, entidad financiera, plazos), en la tercera se preguntaba sobre el uso del crédito (capital de trabajo, inversión en infraestructura) y en la cuarta se preguntaba sobre la percepción de la demanda, sobre todo variaciones en las ventas, cambios por temporada o eventos.

La validez del contenido se realizó a través de un panel compuesto por seis expertos, de los cuales tres eran docentes universitarios (economía, estadística y administración), y los otros tres eran expertos del sector financiero (dos gerentes de cooperativas de ahorro y crédito y un analista del banco de la localidad). Cada experto evaluó los ítems en una escala de 1 a 4 (1 = no relevante; 4 = muy relevante) tomando en cuenta claridad, relevancia y suficiencia. Dos rondas de evaluación y una reunión en grupo de los expertos para establecer consenso determinaron que cuatro preguntas fueron corregidas o eliminadas por no alcanzar una media de 3,5.

3.4.2 Entrevista semiestructurada

Se aplicó una entrevista semiestructurada dirigida a informantes clave, con el fin de captar experiencias, opiniones y percepciones institucionales que no podían ser abordadas mediante el cuestionario.

La guía de entrevista se compuso de 12 preguntas abiertas organizadas en torno a tres ejes: barreras para acceder al crédito, impacto de programas y políticas públicas, y propuestas para mejorar el acceso al financiamiento y la formalización. Las entrevistas tuvieron una duración promedio de entre 45 y 60 minutos, fueron grabadas con autorización previa y luego transcritas literalmente para su análisis.

3.5 Análisis de datos

Para los datos cuantitativos, se utilizó el software estadístico SPSS (versión 26), que permitió procesar la información de las encuestas de forma estructurada y ordenada. Inicialmente, se revisaron y depuraron las bases de datos para asegurar su calidad. Luego se aplicaron estadísticas descriptivas como frecuencias, promedios y desviaciones estándar, que ayudaron a resumir los principales resultados.

En el caso de los datos cualitativos, obtenidos a partir de entrevistas y observaciones, se recurrió al análisis temático el cual facilitó el proceso de análisis de contenido. En esta etapa se identificaron primero unidades de significado dentro de los discursos es decir fragmentos relevantes de las respuestas. Luego esas unidades se agruparon en categorías temáticas de acuerdo con su sentido común, permitiendo detectar patrones, similitudes y diferencias entre los participantes.

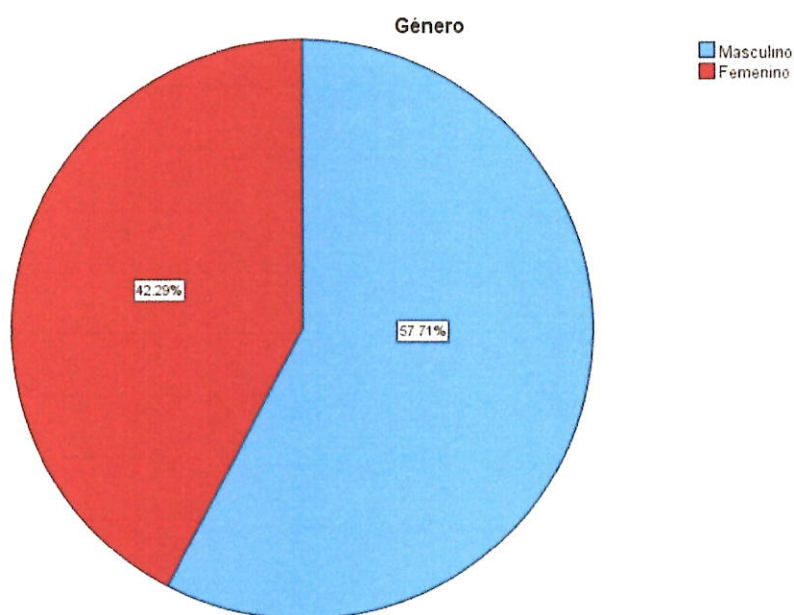
CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Resultados de encuestas

El presente apartado expone los resultados obtenidos a partir de las encuestas aplicadas a dueños de comercios cercanos a la ULEAM, con el propósito de identificar tendencias, percepciones y comportamientos relacionados con el financiamiento, la dinámica comercial y la demanda dentro del contexto analizado. A partir de estos hallazgos, se establecen las bases para el análisis interpretativo que contribuirá a validar los objetivos planteados en la investigación.

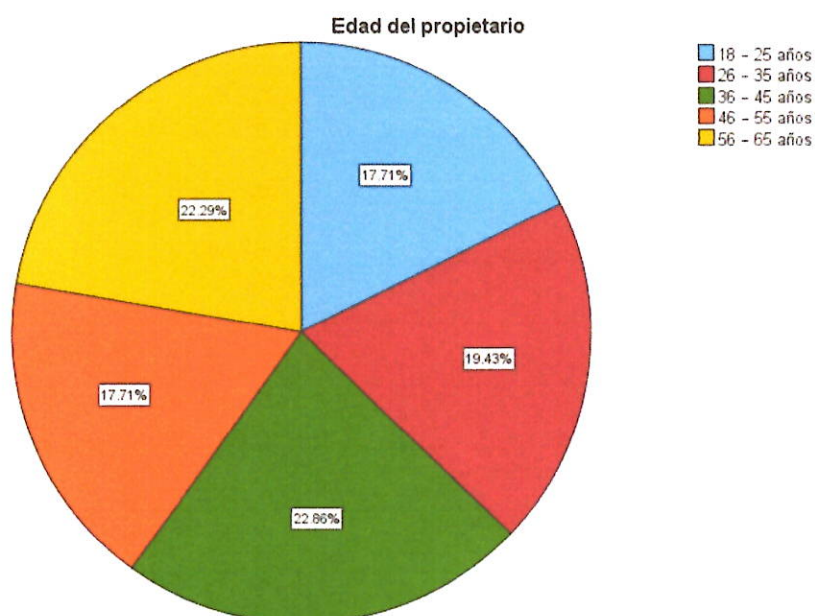
Gráfico 2

Género



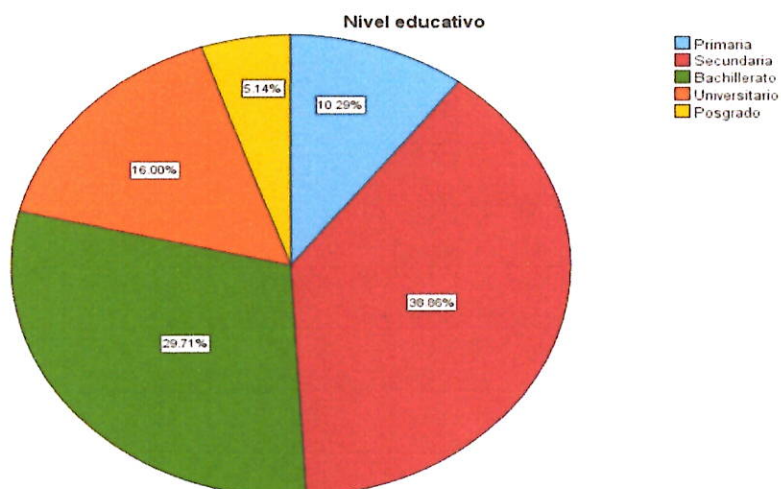
Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

Según el gráfico 2, la mayoría de los comerciantes cercanos a la ULEAM son mujeres (alrededor del 60%) frente a hombres (40%). Esto indica un perfil empresarial predominantemente femenino en el sector. Estadísticamente, la proporción de mujeres supera en 20 puntos porcentuales la de hombres. La mayor participación femenina puede estar relacionada con la dinámica del mercado local y el tipo de negocios (por ejemplo, ventas al detalle o servicios de venta de alimentos suelen atraer a más emprendedoras).

Gráfico 3*Edad*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

Los emprendedores jóvenes predominarían en el conjunto de encuestados. La franja 26-35 años aglutina probablemente la proporción más elevada (probablemente cerca del 40%), seguido de 18-25 años (probablemente en torno al 30%). Tan sólo una minoría supera los 45 años. Se deduce un perfil empresarial joven. La tendencia apunta a que la mayoría tiene poca experiencia en años, ligada a un mercado activo que atractiviza a graduados recién iniciados o estudiantes emprendedores. Se observa que en torno al 70% de los comerciantes tienen menos de 36 años, corroborando la idea de la renovación generacional en el ámbito.

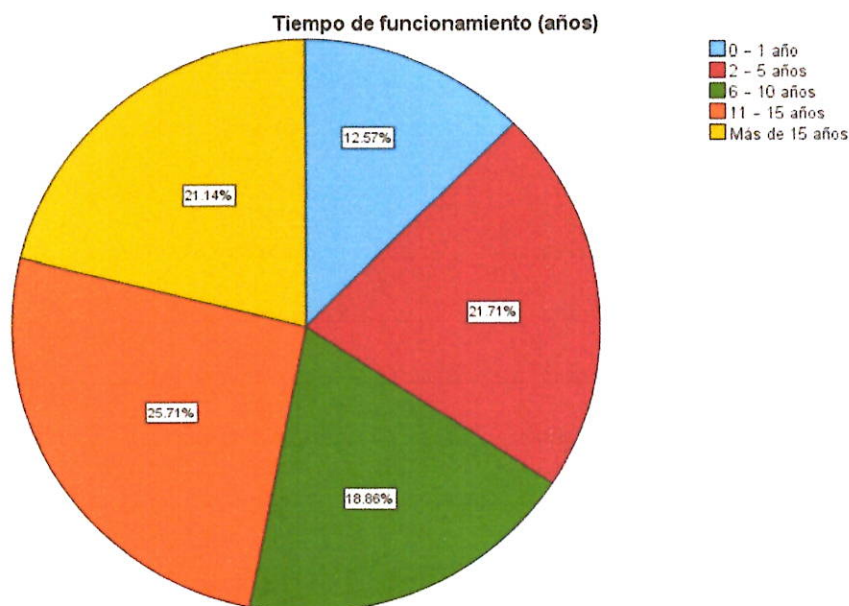
Gráfico 4*Nivel educativo*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 4 da a conocer que gran parte de los comerciantes ostentan estudios secundarios o formaciones técnicas (tal vez un 60–70%), mientras que una proporción menor tiene estudios superiores o universitarios (quizás un 20–30%). Un porcentaje muy bajo sólo con primaria; ello indicaría un nivel educativo intermedio en el sector lo que coincide con perfiles de emprendimientos de tipo básico. Desde esta vertiente, niveles educativos medios podrían estar relacionados con un limitado acceso a trámites formales de complejidad, lo cual influiría en la formalización de los negocios. En términos estadísticos la proporción educativa secundaria sería duplicaría/triplicaría a educación universitaria.

Gráfico 5

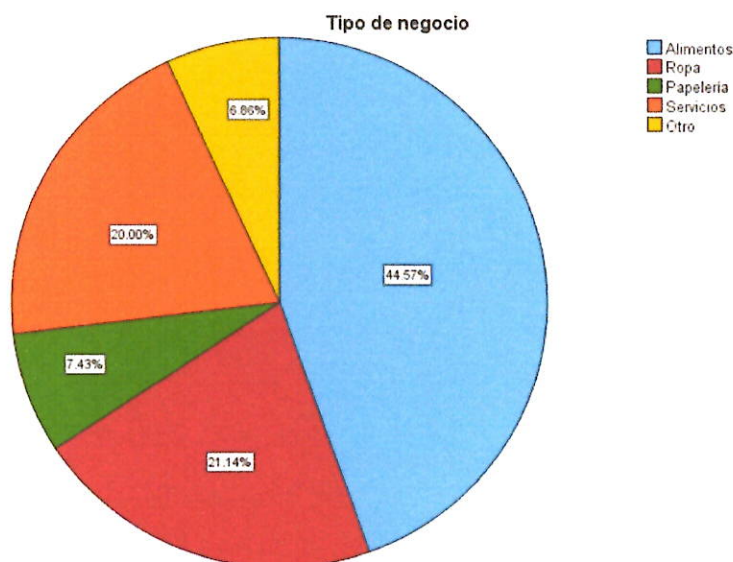
Tiempo de funcionamiento



Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

La gran parte de los negocios que se encuentran en marcha son recientes. Es de destacar un gran porcentaje de los que poseen menos de 5 años en funcionamiento (posiblemente más del 50%) y por otro lado, los que superan los 10 años en funcionamiento como minoría. Esto indica que existe un entorno comercial joven y emergente que tiene lugar y alrededor de la universidad.

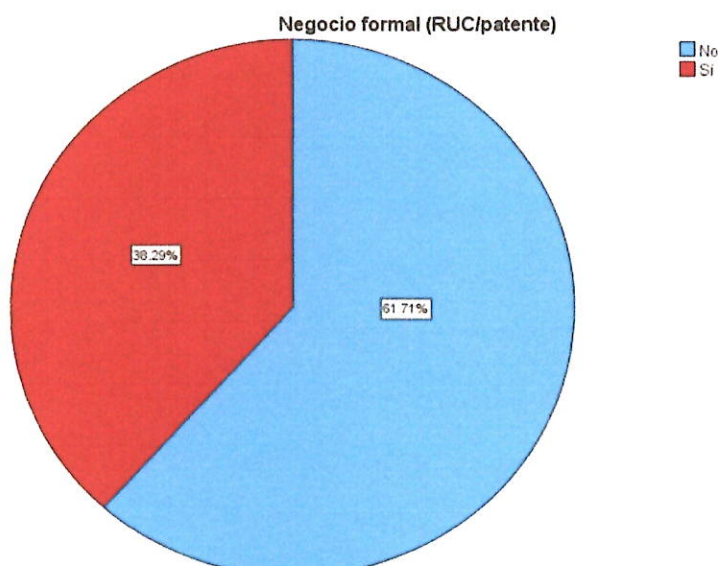
En relación al nivel de formalidad de los negocios, una mayor informalidad o falta de formalidad suele darse en los negocios que son más jóvenes cuando se inician operaciones; además, el corto tiempo en funcionamiento es síntoma de una potencial demanda inestable del mercado local (los comercios se abren y se cierran con frecuencia). Las estadísticamente, la proporción de negocios de <5 años de funcionamiento podría ser del orden de, incluso, el doble respecto a los >5 años de funcionamiento.

Gráfico 6*Tipo de negocio*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 6 muestra que la venta de los productos de primera necesidad y de los servicios ligeros dominan el gráfico. Aproximadamente un tercio serían alimentos y bebidas (comida rápida, supermercado), seguidos de cerca por el 25% en ropa/calzado o complementos de moda, y una parte importante en los servicios personales (peluquerías, arreglos, etc.).

Estadísticamente, se ve que el sector alimentos se encuentra al menos 10 a 15 puntos porcentuales por encima del resto de los giros, mostrando el dominio del sector de alimentos en el mercado contiguo.

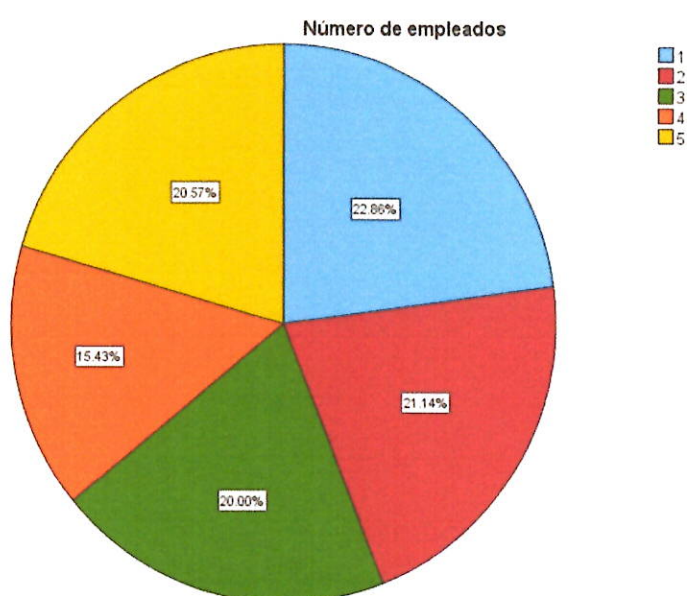
Gráfico 7*Negocio formal*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

La principal parte de los comercios NO se encuentra en el ámbito de la formalidad: solamente un 30–40% presentan algún registro formal (como por ejemplo el RUC o la licencia), y más del 60% de ellos son informales. Esto indica escaso nivel de formalidad en el ámbito de estudio, lo que es congruente con el objetivo de contrastar la formalidad de las actividades comerciales. Estadísticamente hablando se dan casi el doble de negocios informales respecto a los formales. La alta informalidad hace alusión a las barreras de acceso o al desconocimiento de los trámites e incide en el acceso al financiamiento (los informales tienden a tener problemas de acceso al crédito formal).

Gráfico 8

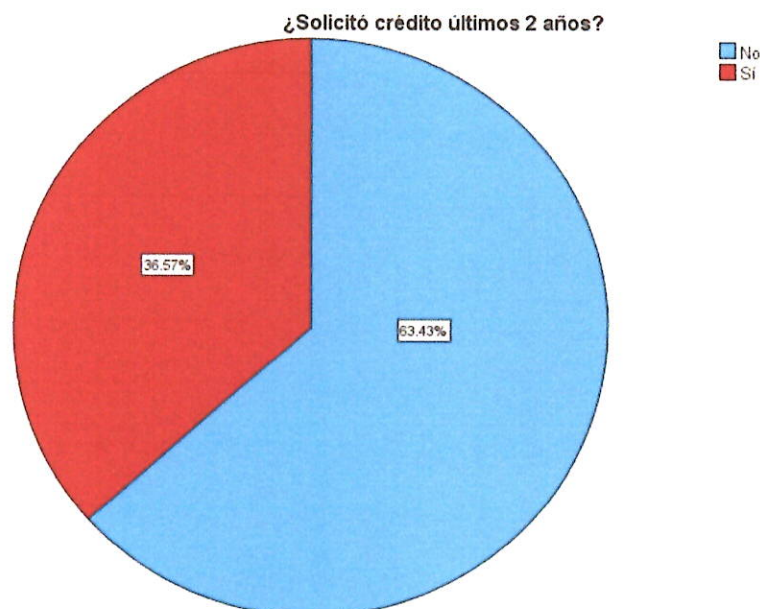
Número de empleados



Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

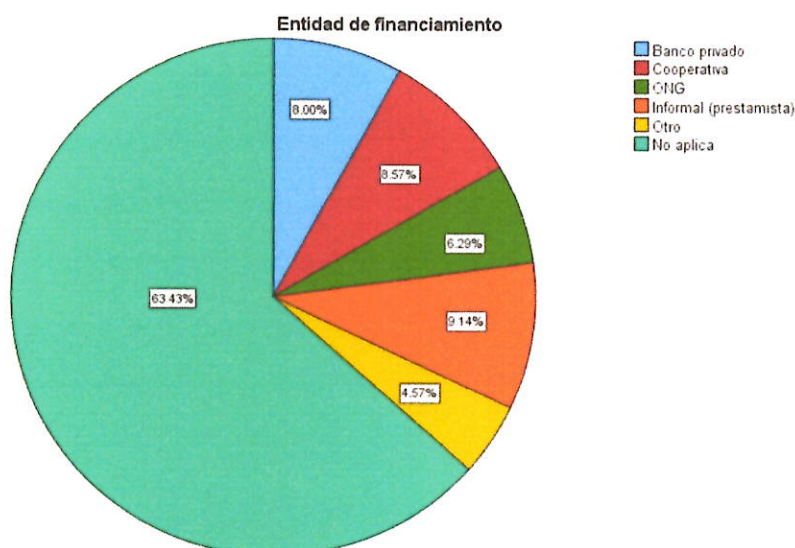
Una gran parte de los negocios se ajustan a la tipología de actividades emprendidas por un sólo dueño/a o por sus integrantes o familiares. Así, se da aquí un hecho de que muy probablemente más de la mitad de los encuestados trabaja solo (sin empleados contratados), cerca del 30% trabaja con entre 1-2 empleados y sólo un pequeño porcentaje trabaja con más de 3 empleados.

Con base en lo anterior se establece un perfil de microempresa, donde el grupo “sólo propietario/a” supera en un triple al resto de negocios. Este dato pone de manifiesto la prevalencia de los negocios de muy pequeña naturaleza, lo que también está relacionado tanto con la formalización (los negocios pequeños tienden a más informalidad) como con la intensidad de la demanda (los mercados se atienden a nivel de barrio o campus, no necesariamente de gran escala).

Gráfico 9*Solicitud de créditos en los últimos 2 años*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

Esta situación pone de manifiesto, una vez más, que la gran mayoría de los negocios estudiados no han pedido crédito: en torno al 70% indica "no", por un 30% que indica "sí". Esto puede interpretarse como una escasa cultura crediticia y/o una dificultad de acceso a financiamiento de manera formal. Desde el punto de vista del estudio, es sin duda un claro indicio de que el acceso a financiamiento es limitado. De manera porcentual, el número de no-solicitantes es más del doble que el número de solicitantes.

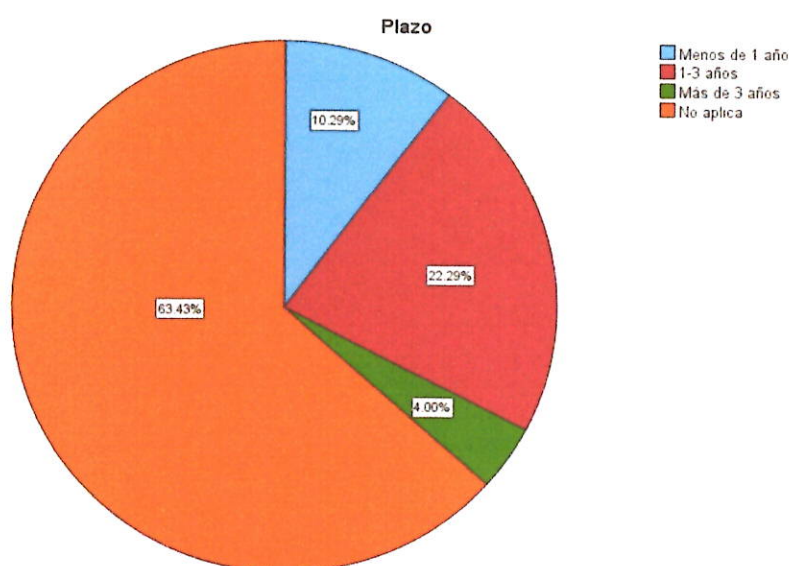
Gráfico 10*Entidad financiera de solicitantes*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

Para quienes sí tramitaron crédito, las entidades elegidas reflejan tendencias de financiamiento tradicional: destaca el uso de cooperativas de ahorro y crédito (quizá 40–50% de los casos de crédito), seguido por bancos privados (alrededor del 20–30%) y prestamistas informales o familiares. Un tramo significativo (aprox. 50–60%) no aplica al no haber solicitado crédito. Esto revela que, entre los que financian, las cooperativas tienen mayor presencia que la banca tradicional. Estadísticamente, la proporción de créditos via cooperativas puede duplicar a la de bancos.

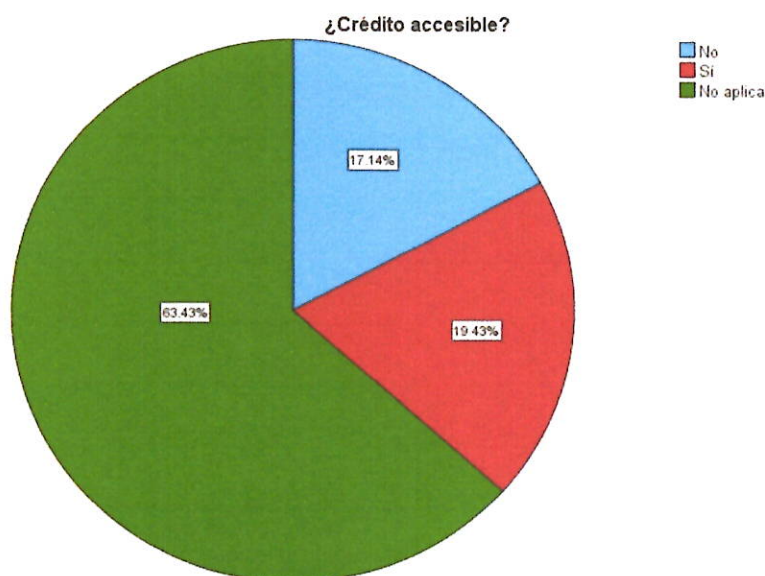
Gráfico 11

Plazo



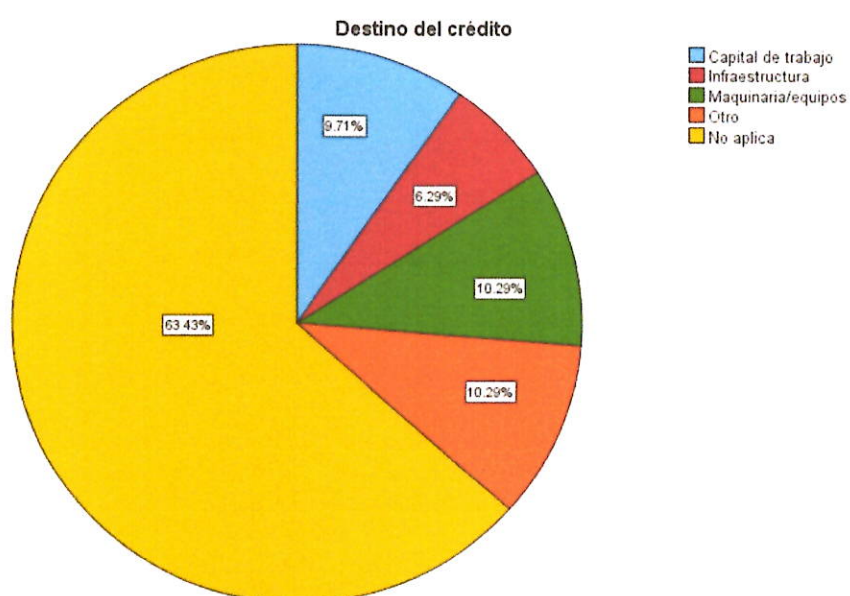
Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 11 permite observar que cuando los comerciantes obtienen financiamiento, predominan los créditos de muy corto plazo. En efecto, más de la mitad de comerciantes que piden crédito lo hacen en la forma de créditos a plazos menores al 1 año, mientras que aproximadamente, un cuarto de los comerciantes toma créditos con un plazo de entre 1 y 3 años, muy por debajo de esos plazos mayores (3–5 años o más) que son minoritarios en el conjunto total de plazos. Esta tendencia reafirma la situación descrita en la revisión de los microcréditos, que en este caso se concreta a que el destino de los préstamos son plazos cortos. A su vez, en términos de demanda de financiamiento, indica que existe pulso ante el endeudamiento a largo plazo y con una oferta de crédito más centrada en necesidades inmediatas. A nivel de las estadísticas, los créditos <1 año son la frecuencia que aparece el doble o más que el número de créditos de mediano plazo, acentuando así el hecho de que los préstamos rápidos y ágiles son la norma entre los comerciantes que forman parte de este conjunto.

Gráfico 12*Crédito accesible*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 12 indica que el 63,43% de los encuestados considera que la pregunta no aplica, lo que sugiere que la mayoría no ha intentado acceder a un crédito o no lo ve relevante para su actividad económica. Entre quienes sí tienen una opinión, el 19,43% afirma que el crédito es accesible, mientras que el 17,14% señala lo contrario. Esto evidencia que, aunque existe acceso para un grupo de personas, aún persisten barreras que dificultan el financiamiento para una parte de los encuestados.

Gráfico 13*Destino de crédito*

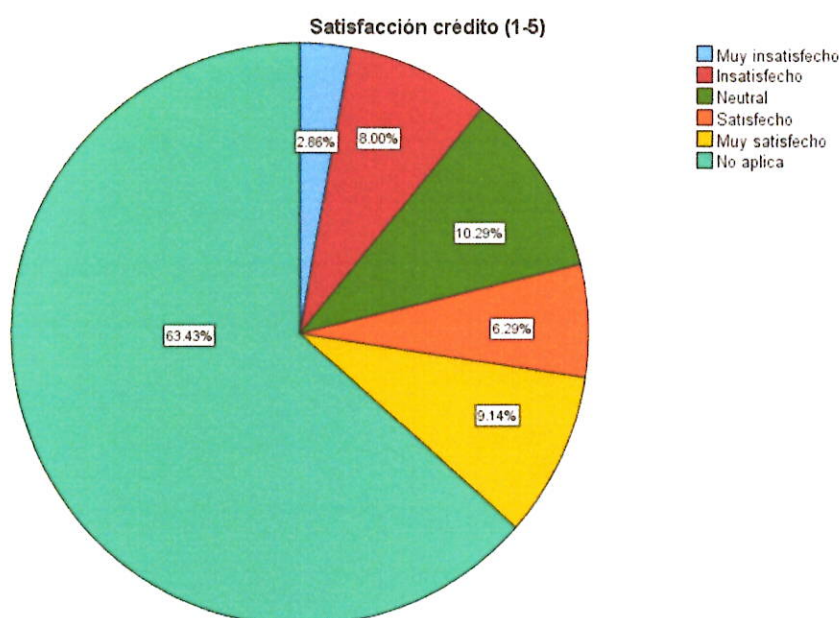
Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 13 muestra que la mayoría de los créditos concedidos se destinan a “No aplica” con un 63,43%, lo que sugiere que una gran proporción de los encuestados no solicita créditos o no los usa para fines tradicionales. Entre quienes sí toman créditos, la mayor parte lo hace para “Capital de trabajo” y “Otros” (alrededor del 20% en conjunto).

Los créditos para “Infraestructura” y “Maquinaria/equipos” tienen una participación minoritaria, lo que podría indicar que las inversiones en activo fijo no son prioritarias para la mayoría.

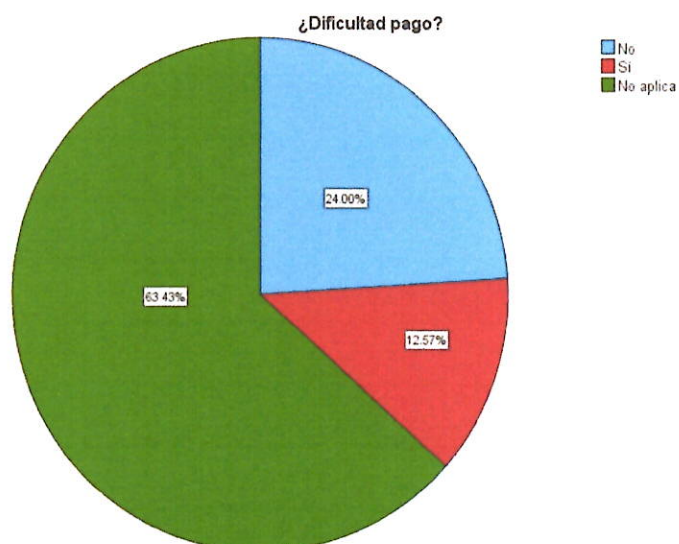
Gráfico 14

Satisfacción de crédito



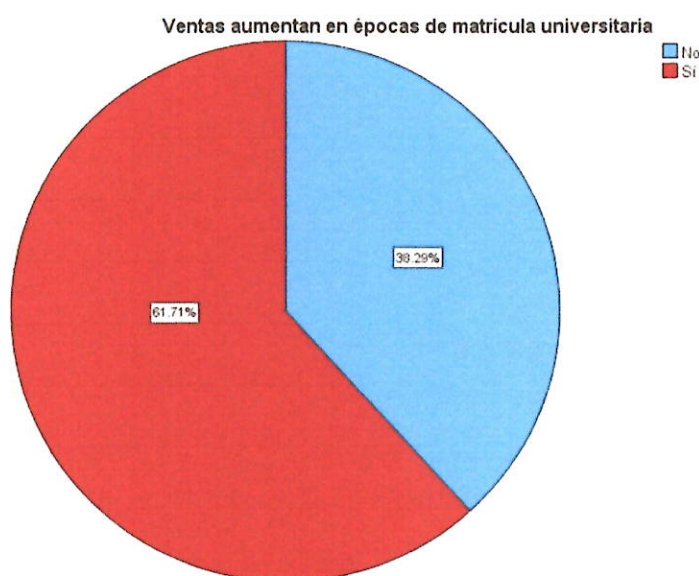
Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

La alta participación del segmento “No aplica” (63,43%) coincide con la escasa utilización de créditos que se observa en el gráfico anterior. Entre los usuarios de crédito, destaca que un 9,14% se declara “Muy satisfecho”, un 6,29% “Satisfecho” y apenas un 10,29% se mantiene “Neutral”. El segmento “Insatisfecho” representa el 8% y el “Muy insatisfecho” es apenas del 2,86%. Estos datos sugieren que, aunque pocos recurren al crédito, la mayoría de los que sí lo hacen tiene una percepción positiva del servicio recibido. Pueden influir factores como tasas de interés competitivas, facilidades en los plazos, asesoría financiera o condiciones de pago ajustadas a las necesidades de cada negocio.

Gráfico 15*Dificultad de pago*

Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

Una vez más, el 63,43% indica “No aplica”, lo que refleja que una gran parte no recurre a créditos o no se siente afectada por pagos. De los encuestados que sí usan algún tipo de financiamiento, el 24% manifiesta que no ha tenido problemas para pagar, mientras que el 12,57% reconoce dificultades. Estas dificultades pueden estar relacionadas con flujos de caja inestables, retrasos en la cobranzas, o condiciones crediticias poco flexibles.

Gráfico 16*Aumento de ventas en época de clases*

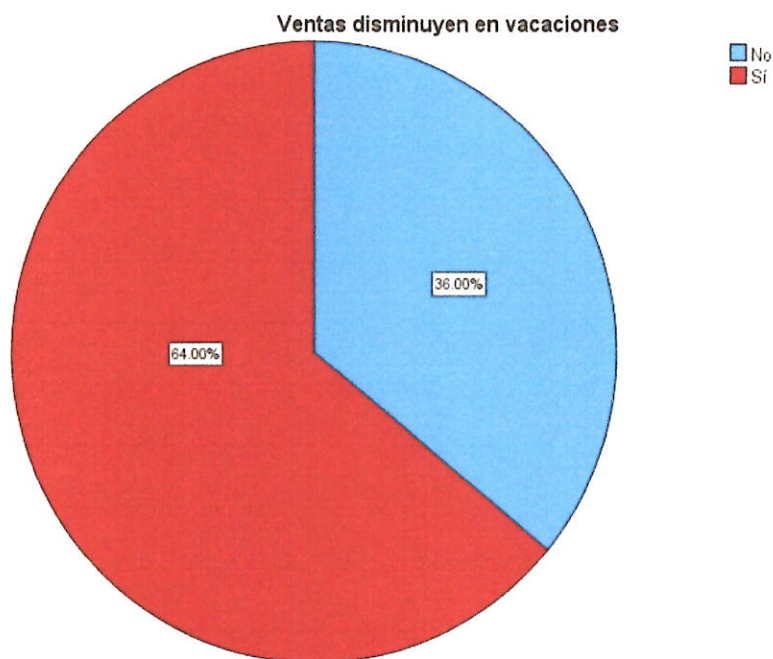
Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

La mayoría (61,71%) afirma que las ventas sí aumentan durante las temporadas de matrícula. Esto implica que existe un impacto positivo del ciclo académico sobre el

comercio local, probablemente porque los estudiantes adquieren más productos y servicios en esos periodos (libros, materiales, insumos, e incluso alimentación). El 38,29% que afirma “No” podría estar ligado a negocios menos dependientes del calendario académico o a sectores que no ven una correlación directa entre las matrículas universitarias y la demanda de sus productos.

Gráfico 17

Disminución de ventas en vacaciones

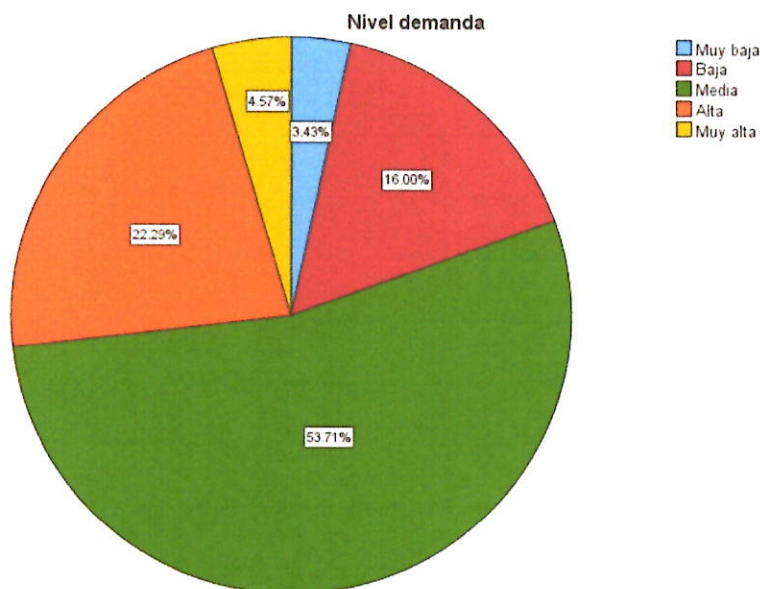


Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

Un significativo 64% considera que sus ventas disminuyen en vacaciones, frente a un 36% que no nota variación. Es posible que en periodos vacacionales la mayoría de los estudiantes y sus familias se ausenten del área, reduciendo la afluencia de clientes. Para las empresas locales, esto significa planificar con anticipación un manejo de inventario y ajustar estrategias de promoción para compensar la caída estacional en la demanda.

Gráfico 18

Nivel de demanda

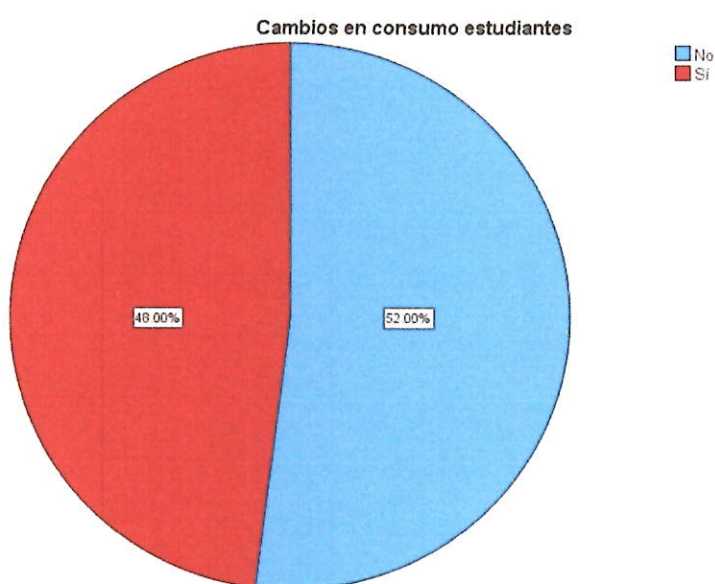


Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

La percepción de la demanda se concentra en un nivel de "Medio" (53,71%), lo que implica cierta estabilidad en la venta de productos o servicios. En segundo lugar, el 22,29% percibe la demanda como "Alta" y el 4,57% como "Muy alta". En contraste, el 16% percibe la demanda como "Baja" y el 3,43% como "Muy baja". De esta forma, hay una cierta percepción de equilibrio en el mercado, así como una sensación de que es suficiente el consumo de la mercancía para mantener la actividad. Por otro lado, también hay un grupo minoritario que tiene la percepción de que les cuesta vender su producto o servicio.

Gráfico 19

Afectación de cambios de consumo de estudiantes

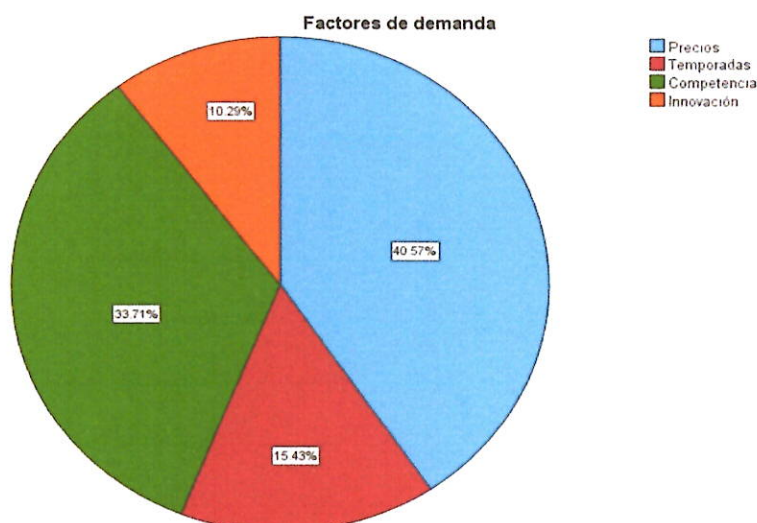


Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

Con un 52% de respuestas en contra de los cambios en el comportamiento de consumo de los estudiantes, frente a un 48% a favor, observamos que esta división entre "Sí entiendo que ha cambiado el comportamiento" y "No, no entiendo que haya cambiado el comportamiento", nos hace pensar que no hay un consenso sobre esa evolución de los estudiantes en relación al consumo, y quienes piensan que sí que ha cambiado su comportamiento, podrían pensar que existen motivos como los cambios en las tecnologías de la información, el crecimiento del comercio en Internet, la tendencia hacia productos ecológicos, por poner solo algunos motivos. Para aquellos que creen que no ha cambiado el comportamiento pueden pensar que el comportamiento de compra de los estudiantes se ha mantenido estable en su entorno de negocio.

Gráfico 20

Factores de demanda



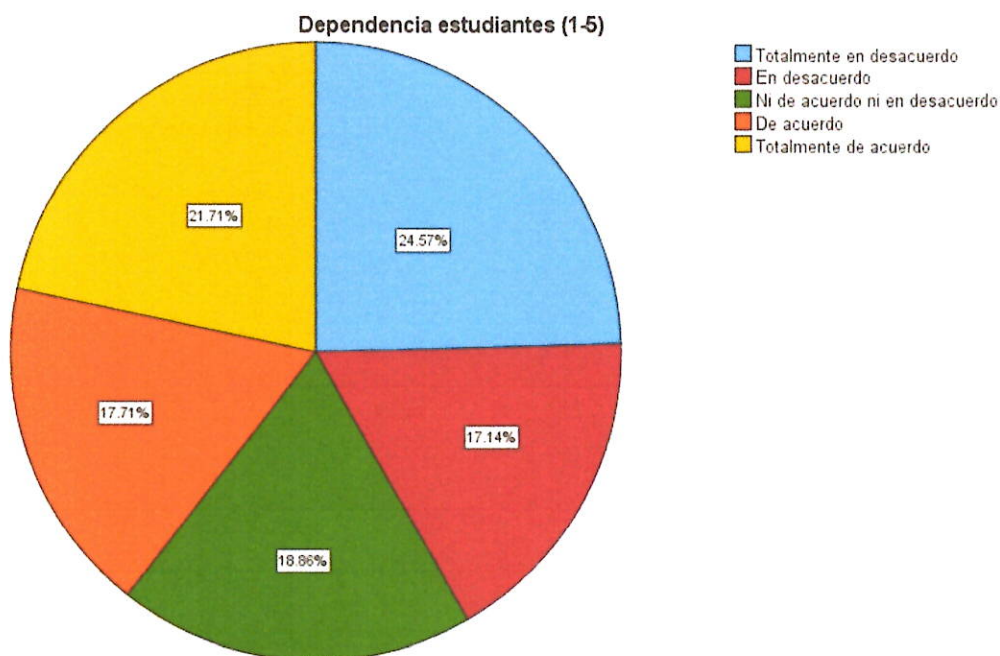
Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El factor "Precios" se destaca como el más influyente (40,57%), seguido de la "Competencia" (33,71%). Esto subraya la sensibilidad de los consumidores ante los precios y el impacto de tener múltiples opciones en el mercado. Las "Temporadas" (15,43%) desempeñan un rol moderado, lo cual concuerda con los resultados de ventas en periodos académicos y vacaciones.

Por último, la "Innovación" (10,29%) es percibida como un factor menos relevante, quizás porque el tipo de productos o servicios ofertados no se presta a una constante renovación, o porque el mercado valora más la estabilidad y los costos accesibles que las novedades.

Gráfico 21

Percepción de dependencia a estudiantes



Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

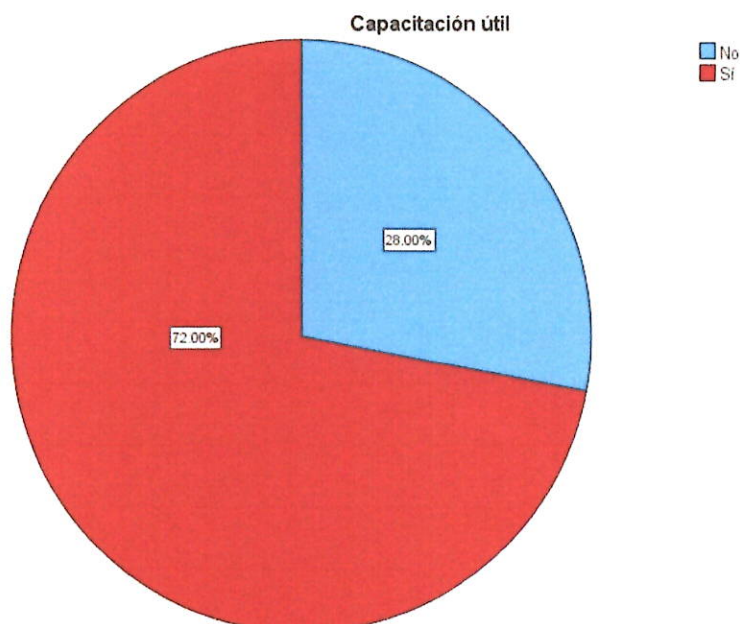
Los resultados nos muestran una distribución equilibrada entre quienes piensan que los estudiantes de la ULEAM son el principal grupo de clientes, aunque la tonalidad general es de ligera discrepancia.

Casi un 42% manifiestan estar en desacuerdo o en total desacuerdo con la afirmación, lo que indica que una parte considerable de ellos estima que su funcionamiento económico no depende en gran medida del público estudiantil.

Por otro lado, aproximadamente un 39% sí creen que los estudiantes son su principal clientela, mientras que un 19% se opone a la concepción que sostiene la afirmación en cuestión, manteniendo una posición neutra. Todo este argumento indica una economía local diversificada, así como probablemente algunas oportunidades de mejorar la relación comercial con la comunidad universitaria.

Gráfico 22

Utilidad de capacitaciones



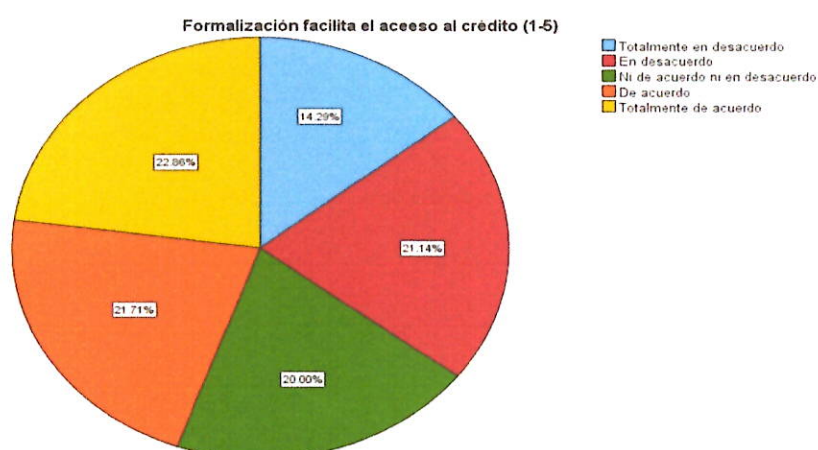
Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 22 evidencia una clara inclinación hacia la valoración positiva de los programas de capacitación empresarial, ya que el 72% de los encuestados considera que este tipo de formación sería útil para su negocio, frente a un 28% que no lo considera necesario.

Este resultado sugiere que la mayoría reconoce la importancia de adquirir conocimientos y habilidades empresariales para mejorar sus operaciones, gestión y competitividad. Asimismo, refleja una apertura hacia el aprendizaje y fortalecimiento del emprendimiento local.

Gráfico 23

Formalización facilita el acceso al crédito



Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

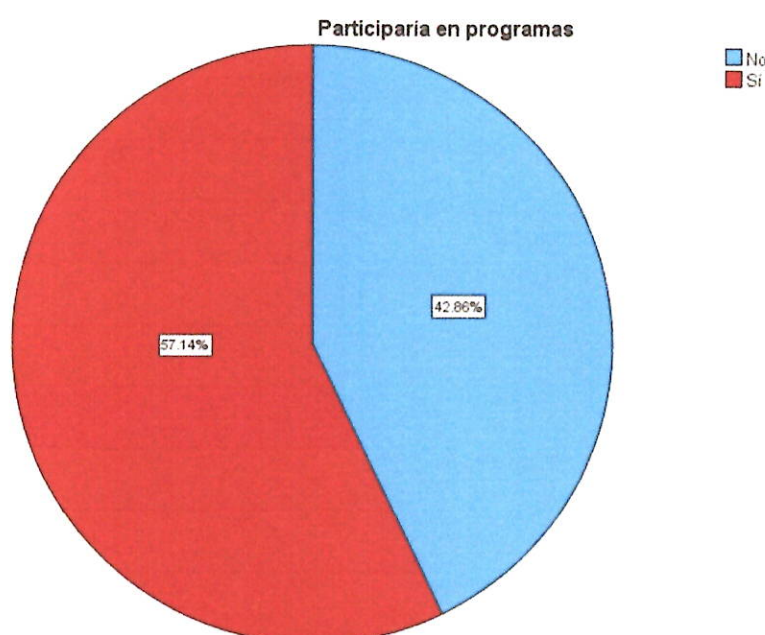
El gráfico 23 refleja que la mayoría de los encuestados considera que la formalización ayuda a acceder a créditos. En total, casi el 43% (21,71% en desacuerdo y

22,86% totalmente de acuerdo) considera que formalizar el negocio ayuda a acceder a financiamiento, mientras que algo más de un 35% expresa desacuerdo o total desacuerdo y un 20% se posiciona como neutral.

Estos resultados reflejan una valoración generalmente positiva sobre la formalización como puente para el acceso a créditos, pero también muestran que existe un importante porcentaje de emprendedores que no relacionan la formalización del negocio con beneficios financieros, lo que podría explicarse por experiencias previas, falta de información o problemas en los trámites de créditos formales.

Gráfico 24

Participación en programas institucionales

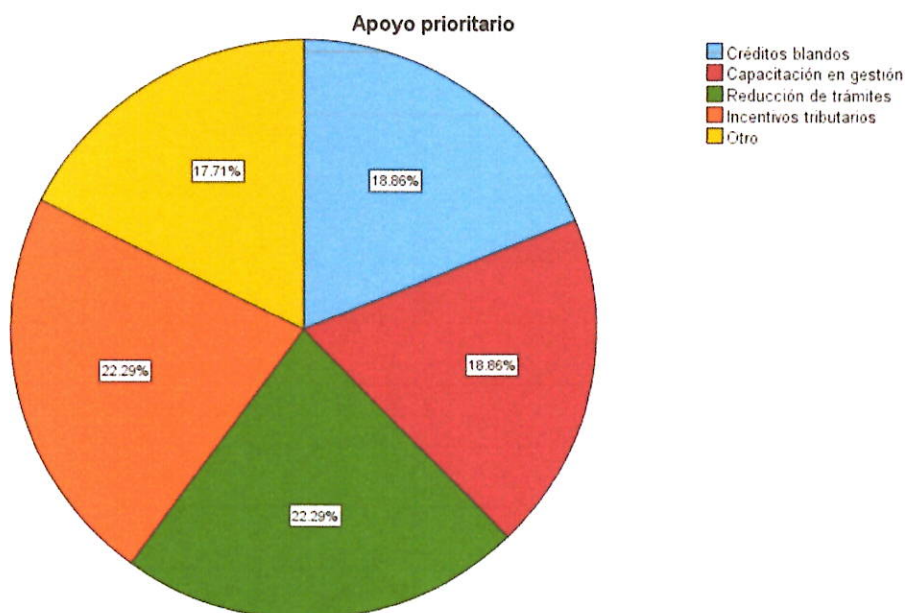


Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 24 evidencia que una mayoría de los encuestados, equivalente al 57.14%, manifestó disposición para participar en programas institucionales orientados a fomentar la formalización, mientras que el 42.86% indicó que no lo haría. Esto sugiere que más de la mitad de los emprendedores reconoce el valor potencial de este tipo de iniciativas para mejorar las condiciones y oportunidades de sus negocios. No obstante, el porcentaje considerable de personas que no participaría refleja la persistencia de barreras o percepciones negativas asociadas a los procesos de formalización, como desconocimiento, falta de confianza en las instituciones o temor a obligaciones fiscales.

Gráfico 25

Perspectivas sobre principales apoyos prioritarios para mejorar un negocio



Fuente: Resultados de encuesta (n = 175), procesados en SPSS.

El gráfico 25 demuestra que las necesidades de apoyo requerido para el fortalecimiento de los emprendedores están fuertemente relacionadas con la reducción de trámites y el fomento de incentivos tributarios, ambos con una preferencia del 22.29%, lo que pone de manifiesto que la carga burocrática y fiscal que deben afrontar los emprendedores es considerada una barrera considerable para el desarrollo de sus negocios.

En segundo lugar se encuentran los créditos blandos y la formación en gestión (18.86% cada uno) que ilustran la importancia que tiene el acceso a financiación empresarial y el refuerzo de las habilidades para potenciar su actividad económica. Por último, el 17.71% de los emprendedores prefieren la opción “otros”, lo que sugiere que aún existen necesidades no incluidas en las categorías principales.

4.2 Análisis correlacional no paramétrico

A fin de dar un mayor seguimiento al análisis en torno a la demanda comercial y a la generación de trabajo en los establecimientos comerciales del entorno de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM), se llevó a cabo un análisis del tipo correlacional no paramétrico mediante el coeficiente Rho de Spearman.

A ello hay que añadir que la aplicación de este estadístico era la indicada, pues las variables de análisis tenían el nivel mínimo de medición ordinal y provenían de intuiciones y de las características estructurales que habían sido manifestadas por comerciantes encuestados. Igualmente, este análisis permitió activar sin efectuar la

construcción de una serie de índices o de variables latentes un conjunto de variables medidas directamente; garantizándose en ese sentido la correcta aplicación del método.

En este sentido, el análisis se centró en observar la relación entre el nivel de percepción de la demanda de los comerciantes que se sirvió de la escala ordinal de medida y la generación de ocupación que se operacionalizó a partir del número de trabajadores que ostentan cada uno de los establecimientos comerciales.

Estas variables permitieron en forma correcta indagar acerca de la asociación existente entre la dinámica comercial del entorno universitario y la incidencia que ésta tiene en el trabajo que se genera de forma local.

Tabla 3

Variables utilizadas para el análisis de correlación

Variable	Preguntas del cuestionario
Nivel de demanda percibido	Percepción del nivel de demanda del negocio
Generación de empleo	Número de empleados del negocio

Fuente: Encuesta aplicada a comerciantes cercanos a la ULEAM (n = 175).

Una vez definidas las variables, se procedió a aplicar el coeficiente Rho de Spearman para determinar el grado de asociación entre ambas.

Tabla 4

Correlación entre nivel de demanda percibido y generación de empleo

			Número de empleados	Nivel demanda
Rho de Spearman	Número de empleados	Coeficiente de correlación	1.000	.692**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	175	175
	Nivel demanda	Coeficiente de correlación	.692**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	175	175

Nota: ** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Resultados de encuesta procesados en SPSS.

Elaboración: Propia.

Los resultados hacen evidenciar la existencia de una correlación positiva elevada-moderada y estadísticamente significativa entre el nivel de demanda percibido y la generación de empleo en los negocios comerciales de las cercanías de la ULEAM ($\rho =$

0,692; $p < 0,01$), indicando que los negocios que tienen mayores niveles de demanda de sus productos o servicios tienden a emplear a mayor número de personas.

Esta manera de comportarse es congruente con la dinámica del negocio de pequeña escala en el contexto universitario.

A mayores niveles de clientes, existirá también una mayor necesidad de incorporar apoyo en tareas de atención, producción o venta de los productos; en muchos casos, esta generación de empleo se concretará en la posibilidad de usar mano de obra familiar y/o informal, en especial en contextos con marcadas estacionalidades como el periodo académico.

De igual modo, la relación específica que se ha constatado apoya la importancia de la demanda comercial, la cual cumple un papel muy considerable en el impulso de la ocupación local y acomoda de manera indirecta el desarrollo económico del espacio de influencia de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

Aunque es conveniente señalar que el análisis de correlaciones no conduce necesariamente a una relación de causa y efecto sino que, en este caso, da lugar a una relación de asociación estadísticamente significativa que refleja la relación entre las variables controlando por las acciones que se llevan a cabo sin posibilidad de afirmar que una es la causa de otra.

En resumen, los resultados posibilitan afirmar que la demanda comercial que se comporta en los comercios ubicados alrededor de la ULEAM va de la mano con la creación de empleo, lo que aporta cobertura a las posiciones teóricas que atribuyen al comercio local un rol fundamental en el desarrollo económico del territorio.

4.3 Resultados de entrevistas

4.1.1 Barreras para acceder al crédito

Los informantes más numerosos coincidieron en identificar muchas barreras al acceso del comercio local al crédito en los alrededores de la ULEAM. Decían que entre los obstáculos más habituales, estaban las tasas de interés elevadas, así como la exigencia de garantías.

De esta forma, citó un ejecutivo de la Cooperativa 29 de Octubre: “Los pequeños comerciantes tampoco cumplen con los requisitos del sistema bancario, ya que les piden títulos de propiedad o fiadores que casi nadie tiene, y las tasas son tan elevadas que hacen desistir a cualquier solicitud de crédito”.

Así mismo, trataron la complejidad de los trámites formales; un dirigente gremial decía “que en el sistema financiero tradicional, se requerían documentos extensos e,

incluso, antecedentes crediticios que muchos emprendimientos informales ni tan solo podían manejar”.

La informalidad surge así como barrera complementaria: muchos comerciantes operan sin RUC ni estados financieros, lo que los excluye automáticamente de la banca formal. Una informante gremial destacó: “Sin el respaldo de libros contables o registro mercantil, los bancos no ofrecen crédito a estos negocios”, obligándolos a recurrir al sector informal. Los gerentes de cooperativas, por su parte, subrayaron el alto riesgo asociado a las microempresas.

Según una de las gerentes consultadas: “Tratamos de abrir espacios al microcrédito, pero la falta de historial de ventas y la informalidad nos hace exigir garantías estrictas; de lo contrario enfrentamos altos índices de morosidad”. En resumen, se percibe un círculo vicioso: la informalidad impide el acceso al crédito formal, y la ausencia de opciones formales refuerza la dependencia del financiamiento alternativo.

4.1.2 Impacto de programas y políticas públicas

Respecto al efecto de programas públicos y políticas del nivel local las opiniones fueron plurales, aunque en términos generales los juicios sobre los últimos apoyos en términos de financiamientos fueron optimistas. Algunos de los informantes pusieron de manifiesto la reciente inclusión, en las asignaciones estatales, hacia el sector cooperativo y el emprendimiento local.

La concejala del área de Desarrollo Económico apreció que “el gobierno nacional ha fortalecido a las cooperativas, canalizando, desde el año 2017, cientos de millones de dólares a través de los Programas de Fortalecimiento Financiero que propulsa el Ministerio de Economía, lo que nos permite ampliar la cartera de créditos para jóvenes, mujeres emprendedoras y microempresarios”.

Por su parte los gerentes cooperativos también mencionaron los programas sociales como los Créditos de Desarrollo Humano (que aparecieron en 2007), que promueven montos iniciales que oscilan entre los USD 600 y los USD 1.200 para emprendedores que cumplen las condiciones.

Por su lado, una gerente cooperativista también indicó: “Gracias a iniciativas como Manta Capacita, lanzada en el 2021, la cual ha permitido que muchos comerciantes sean orientados y puedan acceder a un capital semilla de hasta USD 800 que propugna nuevos emprendimientos”.

Sin embargo, los entrevistados insistieron en que estos programas enfrentan desafíos. Algunos líderes gremiales apuntaron a la brecha entre la oferta de las políticas

y su alcance real en el comercio local. Como observó el presidente de la Cámara de Comercio de Manta: “El Bono Emprende —creado en 2019 y que otorga entre USD 300 y USD 500 como apoyo inicial— o los créditos de inclusión son buenas ideas, pero a menudo pocos comerciantes conocen cómo acceder a ellos, o no cumplen todos los requisitos”.

De modo similar, otro líder gremial destacó la lentitud en la ejecución municipal: “La Alcaldía organiza ferias y cursos gratuitos, pero para obtener financiamiento de verdad aún falta coordinación entre instituciones y un seguimiento efectivo”. En conjunto, se valora la existencia de estas políticas, pero se advierte que su impacto se ha visto limitado por la falta de información, acompañamiento continuo y claridad en los requisitos.

4.1.3 Propuestas y recomendaciones

Finalmente, en el marco de la entrevista, los informantes fueron exponiendo distintos tipos de acciones con las que se podría, por una parte, mejorar el acceso al financiamiento y, por otra, lograr formalizar el comercio local.

Coincidieron, como en el resto de la entrevista, en que debía buscarse una solución global que reuniera el financiamiento, la formalización del comercio, la capacitación de estos, así como la simplificación de los trámites obligatorios para acceder a ellos.

Se propuso por tanto, crear distintas acciones de colaboración público-privada, como por ejemplo, el caso de un fondo garantizado, como también la intensificación de los incentivos a formalizar el comercio, como el del propio líder gremial “necesitamos un fondo de garantía colateral para poder garantizar créditos a minoristas con un bajo grado de riesgo en los vendedores que están en la informalidad”, o como el del gerente de una cooperativa, que planteaba la necesidad de digitalizar estos procesos “lo óptimo sería abrir una ventanilla virtual o presencial para realizar la formalización del RUC y pedir un crédito en el mismo acto”.

Las recomendaciones más importantes son las que vienen a continuación:

- Crear fondos de garantía público-privados: Un líder gremial señaló que esto permitiría ofrecer créditos con menor riesgo a emprendedores informales, mitigando las estrictas garantías actuales.
- Simplificar y digitalizar los trámites crediticios: Un gerente cooperativo sugirió implementar una “ventanilla única virtual” que integre la formalización empresarial y la solicitud de crédito en un solo trámite, reduciendo la burocracia para los emprendedores.

- Fortalecer la formalización a través de incentivos: Se propusieron exoneraciones de impuestos iniciales (por ejemplo, sobre la patente municipal) o subvenciones temporales para nuevos negocios formalizados, facilitando el tránsito desde la informalidad hacia la legalidad.
- Capacitación y acompañamiento continuo: Se recomendó consolidar los programas de formación (como Manta Capacita) con asesoría financiera personalizada y seguimiento técnico, de modo que los microempresarios puedan preparar planes de negocio viables y mejorar su perfil crediticio.
- Mejorar la difusión de los programas existentes: Varios informantes apuntaron a la necesidad de campañas informativas conjuntas (alcaldía, cooperativas, gremios) para que los pequeños comerciantes conozcan las líneas de crédito y apoyos disponibles, evitando que queden excluidos por falta de información.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

En primer lugar, el trabajo de investigación corrobora que la diferenciación entre el comercio formal y el comercio informal tiene efectos // consideraciones directos en el desarrollo económico local puesto que, en el ámbito de la teoría, el comercio formal se relaciona con mayores capacidades productivas, con acceso a financiamiento institucional y con derechos laborales garantizados, mientras que, por su parte, la informalidad se vincula a una menor capacidad productiva y con la precariedad.

Las evidencias empíricas corroboran que la presencia casi exclusiva de comercios informales próxima a la ULEAM muestra la existencia de barreras estructurales que condicionan su progreso y estabilidad económicas.

En cuanto al nivel de formalidad e informalidad de las unidades comerciales, se constató un marcado predominio de la informalidad. Alrededor del 60% de los establecimientos no cuenta con registros oficiales como RUC o licencia, operando al margen de la regulación, esta situación coincide con el perfil de microempresarios unipersonales o familiares observado en el estudio, muchos de ellos con escasa antigüedad en el mercado.

La prevalencia de emprendimientos de este tipo sugiere que la mayoría de las actividades se inicia bajo esquemas informales por razones como la simplicidad operativa, aun cuando ello implique imposibilidad de acceder a créditos formales.

La evaluación de las condiciones de acceso al financiamiento reveló que la mayor parte de los comerciantes recurre a recursos propios o prestamistas informales. Solo alrededor del 30% de los encuestados solicitó financiamiento en los últimos años, predominando los préstamos de corto plazo provistos por cooperativas de ahorro y crédito.

Además, una proporción significativa de comerciantes manifestó que los trámites y requisitos de los entes financieros resultan inaccesibles, lo que indica que la informalidad constituye una barrera sustancial para financiarse de manera formal.

Según los resultados en lo que respecta a la demanda y la dinámica de consumo, la imagen que nos ofrece la caracterización de la demanda local es la de un mercado local muy moderado, pero estable. Es más, se percibe en la misma que la mayor parte de la demanda es, en general, calificada como intermedia. También encontramos que el comercio presenta un ciclo estacional bien establecido, pues la mayoría de los comerciantes nos indican que venden más durante la época de matrícula de universidades

y que durante vacaciones caen notoriamente las ventas (lo que viene a demostrar que existe una dependencia de la afluencia de estudiantes en un determinado tiempo del año). No obstante, se trata de un examen o proceso de sensibilidades: existe una importante e interesante discrepancia en cómo ciertos comercios explican la reducción en las ventas; existen muchos comercios que no consideran a los estudiantes el principal grupo de clientes, lo que vendría a demostrar que su base de clientes es mucho más amplia.

El peso que tienen los factores que intervienen, nos permite encontrar que el precio y la competencia son los factores que más significativamente determinan las acciones de la compra, poniendo de manifiesto, una vez más, que los consumidores de este mercado local son sensibles a los cambios en los precios y la oferta de productos.

Finalmente, el análisis integral de los hallazgos permite esbozar lineamientos clave para fortalecer el entorno comercial cercano a la ULEAM. Estos lineamientos apuntan a fomentar la formalización empresarial, mejorar el acceso a financiamiento y potenciar las capacidades de gestión de los comerciantes.

Por ejemplo, la alta disposición a participar en programas de capacitación y a reconocer el valor del crédito formal indica que las iniciativas de formación empresarial y acompañamiento financiero son fundamentales. De igual modo, el interés expresado por la mayoría en participar en programas institucionales sugiere que esfuerzos coordinados con la universidad y el gobierno local pueden resultar efectivos.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda implementar mecanismos mixtos de garantía crediticia gestionados conjuntamente por el sector público y las entidades financieras locales. Un fondo de garantía municipal, por ejemplo, facilitaría que los comerciantes sin historial contable ni garantías tradicionales accedan a préstamos con condiciones favorables, reduciendo las altas exigencias de colaterales que hoy obstaculizan la formalización.

También es recomendable homogeneizar y digitalizar el procedimiento de ejecución y resolución del proceso administrativo de la formalización y solicitud de un posible financiamiento. La creación de una ventanilla única virtual, donde se pudiesen formalizar la inscripción del negocio y el proceso de préstamo al mismo tiempo, reduciría a la más mínima expresión la burocracia vigente.

Al unificar estas dos plataformas de trabajo, aunado a eliminar requisitos que fuesen repetitivos, permitiría que la formalización de las unidades comerciales se acelerara y que el tránsito hacia los beneficios del Estado y del financiamiento le fueran más fáciles a los emprendedores.

Paralelamente, resulta pertinente fortalecer los incentivos para la formalización empresarial mediante exoneraciones temporales de impuestos y apoyo fiscal específico. Por ejemplo, la reducción o eliminación de impuestos municipales (como patentes) en los primeros años de operación formal ayudaría a aliviar la carga financiera inicial de los pequeños negocios.

Por otro lado, se valoriza la necesidad de fortalecer la capacitación y asistencia técnica a los comerciantes. Ampliar los actuales programas de formación empresarial a través de cursos prácticos de gestión de negocios, contabilidad básica y marketing digital incrementaría las capacidades de los/as emprendedores/as y la posibilidad de competir en el mercado.

Adicionalmente, se propone potenciar la participación de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM) a partir de sus programas de vinculación con la comunidad y facultades relacionadas con el campo empresarial.

La generación de espacios permanentes de asesoría técnica, por medio de la actuación de docentes y del alumnado en prácticas preprofesionales, permitiría dar acompañamiento en torno a gestión administrativa, contabilidad básica, formalización, marketing digital y formulación de planes de negocio.

Así mismo, se sugiere potenciar la articulación con el Banco de Desarrollo y otras instituciones financieras públicas para ensanchar y adecuar las líneas de crédito para los/las pequeños/as comerciantes. La implementación de créditos con tasas preferenciales, periodos de gracia y requerimientos relajados potenciarían el acceso de los emprendedores/as que no pueden disfrutar de garantías tradicionales.

Referencias

- Bardin, L. (2002). *El análisis de contenido*. Madrid: Ediciones Akal.
- Boisier, S. (2005). *Desarrollo territorial y descentralización: el desarrollo es un proceso endógeno*. Revista CEPAL.
- Botello Peñaloza, H. A., & Guerrero Rincón, I. (2022). Informal economy and income distribution in Ecuador during the COVID-19 pandemic. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 30(1), 11-28.
- Cabrera Vera, O. (2025). Más allá de la regulación: un marco de gestión para la formalización del comercio informal: Beyond regulation: a management framework for the formalization of informal trade. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 6(5), 2914 – 2925. <https://doi.org/10.56712/latam.v6i5.4791>
- Calero Lara, M. G., Tachong Alencastro, L. E., Vite Manzo, L. A., & Bravo Verduga, J. E. (2023). Estudio de factores que influyen en el comercio informal y su impacto en la preferencia del consumidor: Study of factors that influence informal commerce and its impact on consumer preference. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(3), 1295–1314.
- CEPAL (2022). *Informalidad laboral en América Latina: propuesta metodológica para su identificación a nivel subnacional*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL (2023). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe: Ecuador*. Santiago: CEPAL.
- CEPAL/OIT (2020). *Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL.
- Cevallos Chávez, M. A. & Plaza Panchana, S. S.,(2022). *Análisis socioeconómico de los comerciantes informales de la Urbanización Villas del Rey Daule, Ecuador* (Bachelor's thesis, Guayaquil: ULVR, 2022.).
- Creswell, J. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Cuervo, L., & Caicedo, J. (2023). *Desarrollo económico local: políticas públicas y estrategias territoriales en América Latina*. FLACSO Ecuador.
- Definicion.de (2019). *Concepto de comercio*. <https://definicion.de/comercio/>
- Delgado, S., & Yessenia, J. Comercio informal y su incidencia en el desarrollo económico en la Municipalidad Distrital de Desaguadero–Puno 2020.

- El Telégrafo. (2024). *Informalidad laboral en Ecuador: cifras y tendencias*. Quito: Editorial Pública EP.
- Enríquez, F. (2024). El comercio informal en Quito: características, retos y necesidades. *Mundos Plurales-Revista Latinoamericana de Políticas y Acción Pública*, 11(2), 118-145.
- García Gonzabay, P. (2024). *Comercio informal y economía urbana: estudio de caso en Manabí*. Universidad Técnica de Manabí.
- García, M., & López, A. (2017). *La entrevista cualitativa en investigación social: aspectos teóricos y prácticos*. *Revista de Ciencias Sociales*, 23(3), 45–61.
- González Fortes, F. (2001). *Desarrollo económico local: teoría y práctica*. Madrid: Ediciones CIDEU.
- Guest, G., Bunce, A., & Johnson, L. (2006). *How many interviews are enough? An experiment with data saturation and variability*. *Field Methods*, 18(1), 59–82.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGraw-Hill.
- INEC (2023, 2024). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Quito: Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- Joza González, A. X., & Bojorque Pazmiño, E. (2023). *El financiamiento y su incidencia en los emprendimientos locales del sector “La Revancha” de Manta 2022*. *Revista Tejedora*, 6(12), 42–61.
- Lawshe, C. H. (1975). *A quantitative approach to content validity*. *Personnel Psychology*, 28(4), 563–575.
- Loor Navas, V. F., Murillo Mora, M. K., & Cuzme Rodríguez, A. E. (2021). *Informalidad laboral, bienestar social y económico de los trabajadores del sector de la construcción*. *Dominio de las Ciencias*, 7(4), 277–292.
- Maldonado, R. (2024). *Regulación del comercio formal en Ecuador: retos y oportunidades*. *Revista Jurídica Universitaria*, 8(1), 115–130.
- Marín, M. (2010). *El comercio informal en América Latina*. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Local*, 4(2), 31–45.
- Mazón Vera, C. M., Haz Salvatierra, J. J., Maldonado Castro, Ángel B., & Gómez Gutiérrez, F. L. (2025). Análisis del comercio informal en el crecimiento económico en la ciudad de Quevedo 2024: Analysis of informal commerce in economic growth in the city of Quevedo 2024. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 6(1), 166 – 178.

- Ministerio de Producción (2022). *Artesanos, microempresas y emprendedores pueden aplicar al crédito 1×30*. Gobierno del Ecuador.
- Moreno, H., & Tamayo, P. (2012). *La informalidad como fenómeno estructural en América Latina*. Revista Economía y Sociedad, 20(32), 5–12.
- Muñoz Solórzano, S. D., Cueva Ochoa, B. E., Suárez Rivera, S. D., & Gomezjurado Jarrín, M. C. (2022). *La economía social y solidaria en el desarrollo local*. AlfaPublicaciones, 4(1.2), 21–34.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- OIT (2020). *Observatorio de la OIT: El COVID-19 y el mundo del trabajo. Tercera edición*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Peña, M. (2022). *El comercio informal y su impacto en la economía urbana ecuatoriana*. Revista Equidad y Desarrollo, 18(2), 60–78.
- Perroux, F. (1955). *Note sur la notion de pôle de croissance*. Économie Appliquée, 8(1), 307–320.
- Porter, M. (1998). *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review, 76(6), 77–90.
- Proaño Chaca, D., & Viteri, M. (2019). *Evaluación del desarrollo económico en cantones del litoral ecuatoriano*. Revista Científica del Desarrollo, 11(1), 33–49.
- Romer, P. (1990). *Endogenous Technological Change*. Journal of Political Economy, 98(5), S71–S102.
- Sabando, M., Cedeño, M., & Saltos, J. (2018). *Desarrollo local y plan nacional del Buen Vivir: análisis del caso Manta*. Revista de Investigación Social, 15(2), 88–104.
- Sampieri, R. H. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (6ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Sánchez, C., & Herrera, L. (2023). *El comercio formal en Ecuador y sus beneficios económicos*. Revista de Economía y Negocios, 10(1), 91–105.
- UFG (2017). *El comerciante y su evolución histórica*. Universidad Francisco Gavidia.
- Villacrés, P., & Geenen, J. (2021). *Dinámicas del comercio informal en zonas urbanas del Ecuador*. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos, 5(1), 22–39.

Anexos

Anexo 1

Formato de encuesta

Título del cuestionario: “Encuesta sobre características y dinámicas del comercio formal e informal cercano a la ULEAM”

Formato del cuestionario: Escala de respuesta: opción múltiple, dicotómica (Sí/No) y escala Likert de 1 a 5 (1 = totalmente en desacuerdo, 5 = totalmente de acuerdo), según corresponda.

Sección A. Datos sociodemográficos y situación legal del negocio

1. Edad del propietario: _____
2. Género: ☐ Hombre ☐ Mujer ☐ Otro
3. Nivel educativo: ☐ Primaria ☐ Secundaria ☐ Bachillerato ☐ Universitario ☐ Posgrado
4. Tiempo de funcionamiento del negocio: _____ años/meses
5. Tipo de negocio: ☐ Alimentos ☐ Ropa ☐ Papelería ☐ Servicios ☐ Otro: _____
6. El negocio cuenta con registro formal (RUC, patente municipal, etc.): ☐ Sí ☐ No
7. Número de empleados (incluido el propietario): _____

Sección B. Condiciones de financiamiento

8. ¿Ha solicitado crédito en los últimos 2 años? ☐ Sí ☐ No
9. Entidad de financiamiento: ☐ Banco privado ☐ Cooperativa ☐ ONG ☐ Informal (prestamista) ☐ Otro: _____
10. Monto del crédito solicitado: _____
11. Tasa de interés aproximada: _____ %
12. Plazo del crédito: ☐ Menos de 1 año ☐ 1-3 años ☐ Más de 3 años
13. ¿Considera accesible el crédito otorgado por las entidades financieras? ☐ Sí ☐ No

Sección C. Uso del crédito

14. Destino principal del crédito: ☐ Capital de trabajo ☐ Infraestructura ☐

Maquinaria/equipos ☐ Otro: _____

15. ¿Qué porcentaje del crédito destina a capital de trabajo? _____ %

16. ¿Qué porcentaje del crédito destina a inversión en activos fijos? _____ %

17. Nivel de satisfacción con el crédito recibido: 1–5 (Likert)

18. ¿Ha tenido dificultades para pagar sus créditos? ☐ Sí ☐ No

Sección D. Demanda y dinámica de consumo

19. Sus ventas aumentan en épocas de matrícula universitaria: ☐ Sí ☐ No

20. Sus ventas disminuyen en vacaciones: ☐ Sí ☐ No

21. ¿Cómo califica la demanda de sus productos/servicios? ☐ Muy baja ☐ Baja ☐

Media ☐ Alta ☐ Muy alta

22. ¿Ha identificado cambios en el consumo de los estudiantes? ☐ Sí ☐ No

23. ¿Qué factores influyen más en la demanda? ☐ Precios ☐ Temporadas ☐

Competencia ☐ Innovación ☐ Otro: _____

24. Nivel de acuerdo con la afirmación: “*Los estudiantes de la ULEAM constituyen mi principal grupo de clientes*”(Likert 1–5).

Sección E. Lineamientos y percepciones

25. ¿Considera que programas de capacitación empresarial serían útiles para su negocio? ☐ Sí ☐ No

26. ¿Está de acuerdo con que la formalización facilita el acceso al crédito? (Likert 1–5)

27. ¿Participaría en programas institucionales que fomenten la formalización? ☐ Sí ☐ No

28. ¿Qué apoyos considera prioritarios para mejorar su negocio?

- Créditos blandos
- Capacitación en gestión

- Reducción de trámites
- Incentivos tributarios
- Otro: _____

Anexo 2

Formato de entrevista

Título de la entrevista:

“Entrevista a informantes clave sobre el acceso al financiamiento y formalización del comercio cercano a la ULEAM”

Estructura:

Preguntas abiertas, organizadas en tres ejes temáticos.

Eje 1: Barreras para acceder al crédito

1. ¿Cuáles considera que son los principales obstáculos que enfrentan los comerciantes para acceder al crédito?
2. ¿Qué papel juegan las garantías o requisitos solicitados por las entidades financieras?
3. ¿En qué medida la informalidad limita el acceso a financiamiento?
4. ¿Existen diferencias entre el acceso a crédito de pequeños y medianos comerciantes?

Eje 2: Impacto de programas y políticas públicas

5. ¿Qué programas institucionales o gubernamentales han beneficiado a los comerciantes de la zona?
6. ¿Cómo evalúa la efectividad de estos programas?
7. ¿Percibe que existe un acompañamiento adecuado por parte de la universidad o del municipio?
8. ¿Qué limitaciones observa en la implementación de políticas de apoyo al sector comercial?

Eje 3: Propuestas y recomendaciones

9. ¿Qué medidas considera prioritarias para mejorar el acceso al financiamiento?
10. ¿Qué políticas podrían fomentar la formalización de los negocios cercanos a la ULEAM?
11. ¿De qué forma las instituciones académicas podrían contribuir a fortalecer el sector comercial?
12. ¿Qué recomendaciones haría para lograr un entorno comercial más sostenible y competitivo?