



Estrategia defensiva de los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Portoviejo en tiempos del Covid – 19

Defensive strategy for ambulant vendors in the central area of Portoviejo in times of Covid - 19

Estratégia defensiva dos vendedores ambulantes da Baixa de Portoviejo na época da Covid - 19

Jahaira Estefanía Zambrano-Mendoza ^I
jahistefy-01@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-2127-8151>

Nimia María Auxiliadora Macías-Zambrano ^{II}
nimia.macias@utm.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-7231-2132>

Correspondencia: jahistefy-01@hotmail.com

Ciencias técnicas y aplicadas
Artículo de investigación

***Recibido:** 20 de enero de 2020 ***Aceptado:** 17 de febrero de 2021 * **Publicado:** 20 de marzo de 2021

- I. Estudiante de Maestría en Administración de Empresas, Instituto de Postgrado, Universidad Técnica de Manabí, Ingeniero en Marketing, Profesional Independiente, Portoviejo, Ecuador.
- II. Máster en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales, Ingeniera Comercial, Actualmente, Estudiante de Doctorado en la Universidad de La Habana – Cuba, Profesora Tiempo Completo Universidad Técnica de Manabí, Portoviejo, Ecuador.

Resumen

El presente artículo busca explorar, a través de una revisión teórico – práctica, cuál ha sido la estrategia defensiva aplicada por los vendedores ambulantes de la zona céntrica de la ciudad de Portoviejo en tiempos del Covid-19, el cómo los comerciantes han enfrentado la situación y medir que tan eficientes han resultado la o las estrategias implementadas para sobrellevar la crisis económica ocasionada por la pandemia en el país y en el territorio local. El trabajador informal adquiere en la ciudad una singular importancia derivada de la necesidad de la población de satisfacer ciertas necesidades; que, por rapidez, facilidad y ahorro, requiere de un producto o servicio sin importar la calidad del mismo, pero que es aceptado; los vendedores, son incluidos por el Gobierno Municipal local dentro de los comerciantes autónomos e inclusive son considerados emprendedores, el Estado los ubica dentro de los subempleados del país; la mayoría de ellos no poseen educación formal y no generan volúmenes de ventas que los saque de la pobreza, sin embargo; el deseo y la necesidad de llevar el sustento diario a sus hogares, aún a riesgo de contagiarse, los motiva a desarrollar habilidades y destrezas que llegan a convertirse en un proceso de mercadeo. Finalmente se analizará qué necesidades tienen los vendedores ambulantes para mejorar su actividad y así renovar también su calidad de vida. Aquí radica la importancia de escribir este artículo cuyo objetivo es demostrar que una estrategia defensiva bien aplicada puede ayudar a combatir la crisis generada por el Covid -19 en el sector informal del comercio de Portoviejo.

Palabras claves: Estrategia defensiva; vendedores ambulantes; pandemia; calidad de vida; mercadeo, sector informal.

Abstract

This article seeks to explore, through a theoretical-practical review, what has been the defensive strategy applied by street vendors in the downtown area of the city of Portoviejo in times of Covid-19, how merchants have faced the situation and measure how efficient the strategies implemented have been to overcome the economic crisis caused by the pandemic in the country and in the local territory. The informal worker acquires a singular importance in the city derived from the need of the population to satisfy certain needs; that, due to speed, ease and savings, requires a product or service regardless of its quality, but that it is accepted; They are included by the local Municipal

Government within the autonomous merchants and are even considered entrepreneurs, the State places them among the underemployed in the country; most of them do not have formal education and do not generate sales volumes that lift them out of poverty, however; the desire and need to bring their daily sustenance to their homes, even at the risk of contracting it, motivates them to develop skills and abilities that become a marketing process. Finally, the needs of street vendors will be analyzed to improve their activity and thus also renew their quality of life. Herein lies the importance of writing this article, the objective of which is to demonstrate that a well-applied defensive strategy can help combat the crisis generated by Covid-19 in Portoviejo's informal commerce sector.

Keywords: Defensive strategy; street vendors; pandemic; quality of life; marketing; informal sector.

Resumo

Este artigo procura explorar, através de uma revisão teórico-prática, qual tem sido a estratégia defensiva aplicada pelos vendedores ambulantes da Baixa da cidade de Portoviejo na época de Covid-19, como os comerciantes têm enfrentado a situação e medir como As estratégias implementadas têm sido eficientes para fazer frente à crise econômica provocada pela pandemia no país e no território local. O trabalhador informal adquire uma importância singular na cidade derivada da necessidade da população em satisfazer certas necessidades; que, por rapidez, facilidade e economia, requer um produto ou serviço independente de sua qualidade, mas que seja aceito; Os vendedores são incluídos pela Prefeitura local dentro dos comerciantes autônomos e são até considerados empresários, o Estado os coloca entre os subempregados do país; A maioria deles não tem educação formal e não gera volumes de vendas que os tirem da pobreza, no entanto; O desejo e a necessidade de levar o sustento diário para suas casas, mesmo correndo o risco de serem infectados, os motiva a desenvolver competências e habilidades que se tornam um processo de marketing. Por fim, serão analisadas as necessidades dos vendedores ambulantes para melhorar a sua atividade e assim renovar também a sua qualidade de vida. Reside aqui a importância de escrever este artigo cujo objetivo é demonstrar que uma estratégia defensiva bem aplicada pode ajudar a combater a crise gerada pela Covid-19 no setor informal do comércio de Portoviejo.

Palavras-chave: Estrátégia defensiva; vendedores ambulantes; pandemia; qualidade de vida; marketing, setor info.

Introducción

La aparición a finales del 2019 del nuevo coronavirus, que se conoce como SARS-CoV2, cuya enfermedad se llama Corona Virus Disease 2019=COVID19, arrastra consigo una emergencia sanitaria global con afectación en la salud de la población y cuya principal consecuencia es la muerte, por ello la decisión lógica a nivel mundial ha sido el cese de las actividades en casi todo el sector económico, esto impacta directamente a una debilitada economía y comercio mundial reflejada en cada uno de los países del mundo, ya que afecta tanto por el lado de la oferta como el de la demanda, con resultados de pérdida de ingresos y ganancias, pérdida de empleos y enormes dificultades en el cumplimiento de obligaciones de todo tipo. Los gobiernos han tomado medidas económicas, fiscales, sanitarias, de movilidad e incluso de convivencia; esto implica el aumento del gasto social, bajar tasas de interés, diferimiento de cuentas por pagar en las instituciones bancarias con posibilidad de reestructuraciones de créditos, provisión de líneas de créditos para el gasto corriente de las empresas, suspensión de cortes por no pago de servicios básicos, generación de períodos de gracia y de planes de pago de estos servicios básicos y acciones tendientes a evitar desabastecimiento de alimentos, medicinas y atención médica prioritaria.

La pandemia del coronavirus, sin duda alguna, ha causado grandes afectaciones en la economía a nivel mundial, la expansión del coronavirus, ha limitado la producción de muchas empresas, ha afectado los mercados y ha influido en la baja del precio del petróleo. La globalización ha transformado la relación entre las personas y su entorno: ahora lo local es global y lo global es local. Lo mismo sucede con la pandemia del coronavirus, la dificultad para frenar la expansión de la epidemia ha obligado a los gobiernos a aplicar medidas extraordinarias, como cerrar instituciones públicas, empresas y comercios, además de limitar la movilidad. Como resultado se ha reducido la producción, el consumo y el turismo en la mayoría de los países afectados, lo que deriva en un decremento económico.

(García, 2020), señala que, organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), advierten que la pandemia puede reducir el crecimiento económico mundial en 2020. Por su parte, (Pont, 2020)

comenta que, en una situación como ésta, los Estados se ven obligados a inyectar grandes cantidades de dinero para que el sistema siga funcionando (Pont, 2020)

(Hevia & Neumeyer, 2020) mencionan que “países como Francia, han anunciado que se suspende el pago del alquiler y de las facturas de la luz, gas o agua, mientras el propio Estado se hará cargo de pagar los créditos bancarios de la gente que no pueda asumirlos por culpa de la epidemia, además, señalan que entre las medidas económicas que han tomado otros países frente a la pandemia, están: Italia, suspensión del pago de impuestos e hipotecas para las pymes y los hogares, Estados Unidos, redujo su tasa de interés a casi cero y un programa de estímulo de US\$ 700.000 millones”.

Que las empresas dejen de producir y la gente deje de consumir también tiene efectos sobre las bolsas y mercados de valores, donde se comercia con el valor de las empresas y las materias primas. Algunos temen que la pandemia del Coronavirus SARS-CoV-2 pueda desencadenar una nueva crisis económica similar a la del 2008, que tuvo efectos a nivel mundial.

En el Ecuador se da prácticamente un cierre de la economía con el confinamiento al que fue obligada la población a mediados del mes de marzo de 2020. Instituciones públicas y privadas, comercios formales e informales y en general todas las familias ecuatorianas fueron obligadas a no salir de sus casas. Se paralizaron las actividades y se decretó el estado de excepción. El precio del petróleo por primera vez en su historia se cotizó a cero dólares e inclusive estuvo con un valor negativo, y; siendo este producto el principal generador de ingresos del país, el presupuesto del Estado fue devastado incurriendo en incumplimientos de pagos. Se perdieron cientos de empleos y quebraron muchos negocios. Las medidas adoptadas ayudaron en algo a conllevar la crisis, pero la recuperación no será a corto plazo.

Según informe (Banco Central de Ecuador (BCE), 2020), informa que, como consecuencia del deterioro de la economía 5.248,5 millones de dólares corresponden al sector privado, siendo el comercio, transporte y turismo las actividades más perjudicadas. Factores como el desempleo, las bajas ventas y la carencia de recursos económicos, han llevado a los proveedores de todos los sectores económicos a tener que buscar nuevas estrategias para poder continuar con sus negocios y atender a sus clientes evitando el contacto físico, entre ellos se encuentran los vendedores ambulantes, quienes han visto mermada su escuálida economía; por lo que se necesita una nueva visión para enfocarse en cómo sobrellevar este escenario difícil que el país tendrá por delante.

Al mismo tiempo, informaron la Consultora Prófita conjuntamente con el Servicios de Rentas Internas del Ecuador en el Diario Primicias; que las “estadísticas tributarias muestran el impacto severo de la crisis en el sector real”, de acuerdo con lo que señala que el Ecuador enfrenta una recesión económica debido en gran parte, a la caída de la recaudación tributaria por el impacto de la pandemia del coronavirus, los impuestos más afectados por el confinamiento de personas y la paralización de las actividades para prevenir contagios de Covid-19 fueron: El Impuesto a la Renta (IR), cuya recaudación bajó 32,9% interanual en abril de 2020, cuando su recaudación alcanzó USD 866 millones, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), cuya recaudación cayó 38% para cerrar abril de 2020 en USD 338 millones, la recaudación del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), que cayó 14,2% o unos USD 13 millones en abril de 2020 en comparación con el mismo mes del año 2019 y la recaudación del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), con una baja de 48,4% en abril de 2020. (Primicias, 2020)

En la ciudad de Portoviejo, el sustento de la mayoría de los emprendedores informales está en peligro dada la sustancial reducción del comercio. Únicamente las farmacias y los laboratorios clínicos han obtenido enormes ganancias con esta crisis, adicionalmente muchos comercios pequeños dedicados a la venta de productos de primera necesidad y alimentos vieron crecer sus ingresos principalmente por los pedidos a domicilio y a que las personas no salían a los mercados, sino que lo hacían en su tienda de barrio. Esto demuestra como el comercio ambulante se vio en serios aprietos y debió buscar alternativas para no desaparecer.

Los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Portoviejo, quienes forman una parte importante de la economía local, viven del día a día y en su mayoría sin servicios básicos ni posibilidades de acceso a créditos; debido a las restricciones establecidas vieron disminuir hasta casi anularse sus ingresos económicos, tal vez el único que tienen. La movilidad de la población es fundamental para generar ventas, las personas al permanecer en sus hogares no compran y de esta manera se impide la generación de recursos a estos comerciantes. ¿Cómo han sobrevivido?, ¿cómo han logrado convivir con la crisis?, ¿existió ayuda de las autoridades?, ¿cómo salieron adelante?; con el uso de estrategias defensivas, es la respuesta que se dará a través del presente trabajo.

Desarrollo

Conceptualización de estrategia defensiva

Hoy día, toda persona u organización, debe saber manejar su negocio adecuadamente bajo la situación de incertidumbre y contingencias que muchas veces se presentan en la cotidianidad, producto de situaciones de cambiantes características propias de los mercados, para ello, es necesario planificar acciones a través de estrategias que coadyuven a defender el negocio en esos momentos de incertidumbres que se puedan presentar.

En este sentido, (Chandler, 2003) manifiesta que la estrategia es la determinación de las metas y objetivos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichas metas. Es decir, toda organización para alcanzar su madurez debe ir encaminada a la cualificación por competencias de sus recursos financieros, logísticos y humanos con el fin de establecer ventajas competitivas con relación a la competencia.

Desde otra perspectiva, (Porter, 1987) señala que, “la estrategia defensiva trata de bajar la probabilidad de ataque de las empresas retadoras o desviarla a otras áreas menos importantes para la empresa, así como disminuir su intensidad”

Por su parte, (Thompson & Strickland, 2012) comentan que la estrategia defensiva disminuye el riesgo de un ataque, debilita el impacto de cualquier arremetida que se presente, e influye en los retadores para que dirijan sus esfuerzos hacia otros rivales”

En síntesis, la estrategia defensiva no favorece extender la ventaja competitiva de la empresa, pero sí a fortalecerla, a proteger y conservar su mercado del ataque de los competidores a través de varias formas.

Aplicación general de las estrategias defensivas

Estas estrategias se emplean para proteger la posición, en el mercado de competidores potenciales e industriales, es decir, competidores directos, cuyo fin es el de mantener márgenes altos que permitan seguir siendo rentables. Por lo general son aplicadas por las PYMES cuando tienen mucha participación en el mercado.

En este sentido, se puede ejemplificar que las personas que utilizan estas estrategias son aquellas que en la empresa quieren atacar a un competidor que participa dentro del mercado al que se dirige

o en el que quiere incursionar, entonces, la empresa podrá buscar una mayor participación de mercado o quedarse con clientes que son clave para la organización.

Entonces, con las estrategias defensivas ¿de qué forma se puede proteger el mercado? éste se lo puede proteger invirtiendo en publicidad, generando mayor beneficio a nuestros clientes actuales, para que aumente su nivel de satisfacción y así poder atraer a nuevos, que se pueden convertir en clientes potenciales.

En sí, la implementación de estas estrategias depende de la situación actual en el mercado. Para aplicarlas y obtener beneficios, primero hay que analizar la cartera de productos, la participación y la demanda del mercado que se está atendiendo o que se quiere atender.

Conceptualización de vendedores ambulantes

Los vendedores ambulantes son personas que ofrecen su producto o servicio en las calles, generalmente su trabajo no está asentado en un lugar, ya que ellos buscan sitios en donde exista mayor afluencia de público para realizar sus ventas y por tal motivo se mantienen en constante desplazamiento.

“Los vendedores ambulantes son un componente integral de las economías urbanas alrededor del mundo. Como distribuidores de mercancías y servicios asequibles, estos trabajadores proporcionan a los consumidores opciones convenientes y accesibles de comercio minorista y forman una parte vital de la vida económica y social de una ciudad. La venta ambulante como ocupación ha existido por cientos de años, y es considerada una piedra angular del patrimonio histórico y cultural de muchas ciudades”(Bromley, 2000)

Por su parte la (OIT - Organización Internacional del Trabajo, 2013, 93pp) menciona que el concepto de comercio informal nació como resultado de una serie de estudios sobre el mercado laboral urbano en África, el antropólogo económico Keith Hart fue quien acuñó el término, lo consideró como una forma de expresar la brecha entre la experiencia en esa región y todo lo que había aprendido hasta ese momento en Inglaterra. Según él, era evidente que las observaciones empíricas sobre el espíritu empresarial popular en Accra y otras capitales africanas no tenían nada en común con los conocimientos adquiridos a través del discurso occidental sobre el desarrollo económico.

Según, (Peres, 2019, 59pp) “El sector informal describe las actividades económicas de pequeña y mediana escala, que cuenta con mano de obra intensiva, tiene baja productividad y constituye la principal fuente de empleo e ingresos para los países en vía de desarrollo”

En este sentido, “Vendedor ambulante” o “comerciante callejero” puede referirse a vendedores con puestos fijos, tales como quioscos; vendedores que operan desde puesto semifijos, tales como mesas plegables, cajones, stands plegables, o carretillas con ruedas que son removidas de las calles y almacenadas durante la noche; vendedores que ofrecen sus productos desde un sitio fijo sin un puesto, exhibiendo mercancías sobre pedazos de tela o plástico; o vendedores móviles que desarrollan su actividad caminando o en bicicleta(OIT, 2002) por ello, la informalidad no es una simple actividad económica, va más allá, ya que el vendedor ambulante necesita de mucho ingenio y creatividad para ofrecer los bienes o servicios, teniendo en cuenta que la mayoría de los que practican el comercio informal, muchas veces sólo poseen su carisma y originalidad para convencer al comprador de adquirir sus servicios.

Vendedores ambulantes en el mundo

Los vendedores ambulantes a veces se distinguen de los vendedores que operan en los espacios públicos que no son específicamente calles o que no están relacionados con las calles, como, por ejemplo, en estaciones de tren, ómnibus, parques públicos, entre otros. Los vendedores ambulantes se distinguen frecuentemente de los vendedores que operan en mercados oficiales porque estos se encuentran al interior de inmuebles, que pueden ser públicos o privados. En muchos países, los vendedores ambulantes son trasladados a mercados o edificios públicos (municipales) que son de propiedad privada y convertidos en ferias fuera de las calles bajo el auspicio de programas municipales. Una vez que se trasladan fuera de las calles, a estos vendedores se les refiere típicamente como vendedores feriantes o micro emprendedores, manteniendo sus negocios las mismas características. En la mayoría de los países, los términos locales distinguen entre los distintos tipos de vendedores ambulantes, de acuerdo con el tiempo o al lugar en donde trabajan.

El vendedor ambulante en el Ecuador

En el Ecuador, la situación del vendedor ambulante no es muy distinta en relación con los demás del mundo; sin embargo, la Constitución de la República establece el derecho al trabajo, sobre el

cual varios representantes de grupos de vendedores en diferentes ciudades han presentado quejas y acciones ante la justicia especialmente la Defensoría del Pueblo, por haberse conculcado este derecho. Y es que en ocasiones pueden convertirse en una especie de estorbo o peligro para la sociedad, pero ante la crisis y la necesidad lo más conveniente sería tenerlos del lado de las autoridades, como el ejemplo del ministerio de Gobierno que tienen como aliados a los vendedores ambulantes que se encuentran asentados cerca a los establecimientos educativos, como aporte de lucha contra el microtráfico de drogas, esto en la provincia del Guayas.

Las ciudades han aprendido a convivir con el vendedor ambulante quienes se han convertido en cierto modo, en una necesidad. Lo importante es que haya reglas y que se cumplan, de tal forma que las ordenanzas municipales deben, además de promover el orden en la ciudad, permitir de una manera regulada el comercio informal.

Al ser la ciudad de Portoviejo un cantón cuyo factor económico principal es el comercio, fundamentalmente el comercio informal, se requiere de una legislación adecuada que permita el ordenamiento territorial de la ciudad, por lo cual el Concejo Municipal consideró la Ordenanza que regula la ocupación del espacio público en el cantón Portoviejo siendo aprobada el 25 de marzo del 2014, (Ordenanza Municipal que Regula la Ocupación del Espacio Público en el Cantón de Portoviejo, 2014), a fin de evitar la ocupación ilegal del espacio público (vías, aceras, parques, parterres, entre otros), e impedir el congestionamiento vehicular y peatonal en las calles del cantón, además, en la ciudad existe la Asociación de Vendedores que acoge a los ambulantes a más de los llamados comerciantes autónomos de la calle Alajuela, antes calle Chile y de la parroquia Picoazá. La municipalidad del cantón tiene aprobado el proyecto para la construcción de 2 centros comerciales para este tipo de comercio donde cerca de 900 comerciantes podrán tener su local y la ciudadanía podrá encontrarlos fácilmente.

La venta ambulante como principal actividad económica en el contexto de la informalidad

En la economía informal, conocida también como economía popular, muchas personas acceden a este tipo de economía por diversos motivos, entre ellos, la búsqueda de una mejor calidad de vida para ellos y sus familias, las facilidades de entrada (ya que el capital inicial es bajo y asequible para cualquier persona), los rápidos ingresos que reciben en corto tiempo y en algunos casos porque es su única oportunidad para satisfacer sus necesidades básicas. Al respecto, (Ochoa, 2010) señala que, “la economía informal es el resultado de varios factores socioeconómicos marcada

fundamentalmente por el desempleo, desigualdad de género, pobreza y la migración, por su parte, (Camargo & Caicedo, 2005) comenta que “la informalidad resulta una alternativa de autoempleo y auto sustento para las personas que se han quedado sin oportunidades de acceder al mercado regulado de trabajo”.

En este sentido, los vendedores ambulantes no son un grupo uniforme, se clasifican según el tipo de productos que comercializan, los medios y el territorio que utilizan para vender y también su estatus de formalidad. Este oficio puede ser fuente de trabajo primario, que es a tiempo completo o secundario que se realiza a tiempo parcial.

En la siguiente tabla se muestran las distintas tipologías de vendedores ambulantes:

Tabla 1: Tipología de vendedores ambulantes

Tipos de productos: ¿qué venden?	
<ul style="list-style-type: none"> • Comida: frutas y vegetales • Alimentos preparados • Dulces y golosinas • Helados y paletas 	<ul style="list-style-type: none"> • Cigarrillos y fósforos • Periódicos y revistas • Bienes manufacturados: ropa, calzado • Bienes de segunda mano (electrodomésticos, vajilla)
Ubicación geográfica del vendedor ambulante: ¿dónde venden sus productos?	
<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de mercado al aire libre en áreas designadas, en días designados (mercadillos y mercado de pulgas) • Concentración de vendedores en áreas particulares legitimadas por el uso y por entidades de control territorial según la región (centros de la ciudad, parques o plazoletas en áreas residenciales, centros educativos y plazas de mercado) • Esquinas y aceras de la ciudad 	<ul style="list-style-type: none"> • Espacios públicos de alto tráfico (estaciones del metro, parada de autobuses, acopios de taxi) • Paradas de semáforos • Sitios de construcción • Complejos deportivos • En el hogar
Infraestructura de la venta ambulante: ¿qué muebles utilizan para vender sus productos?	
<ul style="list-style-type: none"> • Canastas o baldes puestos en el piso, o que se cargan en la cabeza o en el cuerpo • Mantas u otro material esparcido en el suelo • Bancos o mesas 	<ul style="list-style-type: none"> • Bicicleta • Carrito que se empuja con ruedas • Venta ambulante sobre ruedas • Puerta o ventana de una residencia • Carpas fijas, puestos o kioscos
Grado de formalidad laboral: ¿trabajo independiente o dependiente?	
<ul style="list-style-type: none"> • Auto empleados independientes: con o sin empleados. • Empleados dependientes: asalariados para otros vendedores ambulantes o comerciantes al mayoreo o al menudeo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores semi-independientes (agentes por comisión)

Fuente: tomado de adaptación con base e información de la OIT (2002, p. 50) y el CESOP (2005, p. 5)

Dentro de las características de los vendedores ambulantes y el negocio informal, como puntos negativos se reflejan: no pagan servicios públicos, evaden impuestos, mal uso de espacios públicos, acumulación de basura y desechos orgánicos en las calles que pueden ser causantes de enfermedades para los consumidores y a su vez generan altos costos para las entidades de salud que tratan estos casos.

Un aspecto perjudicial que existe hacia los vendedores ambulantes es el ambiente de discriminación en el que a menudo están sometidos. Inseguridad, ingresos inestables, restricciones para vender en cualquier espacio, mercado saturado, falta de servicios médicos, de protección social y la auto explotación que sucede al trabajar largas horas a diario, muchas veces sin la alimentación adecuada que provoca problemas de salud. Además, poseen un bajo o en muchos casos la inexistencia del uso de la tecnología para sus procesos administrativos y financieros. Estos vendedores guardan el dinero recaudado en sus casas y muchos de ellos, diariamente compran el material preciso que van a utilizar el siguiente día.

Vendedores ambulantes de la zona céntrica de portoviejo y la aplicación de estrategias defensivas en tiempos del covid-19

La mayoría de los vendedores ambulantes de la ciudad de Portoviejo son emprendedores no formalizados que comercializan sus productos y servicios en la vía pública. Como lo expresan(Saldarriaga, Vélez, & Betancur, 2015, 164.pp)“La manera de administrar su negocio es producto del conocimiento empírico que desarrollan cada día. Una sola persona puede ser la encargada de todas las funciones administrativas de su venta ambulante, desde planear, controlar, buscar los recursos, comprar, prestar un servicio al cliente, manejo de caja, control de calidad, apropiación de un espacio público y promociones, siendo en su mayoría negocios móviles”

Dentro de este contexto, la pandemia del Covid-19 ha conllevado a que los empresarios implementen estrategias para salvaguardar sus empresas, por ende, se hace necesario que los trabajadores informales del Cantón Portoviejo, diseñen y pongan en práctica una serie de alternativas y estrategias, para la protección de sus emprendimientos. En este sentido, para la elección más adecuada en cuanto a la estrategia a considerar deben de tomar en cuenta los siguientes aspectos; primero, tener bien claro el concepto de estrategia, como segundo paso definir en qué nivel de la organización se va a aplicar, después cómo debe ser el pensamiento del estratega y finalmente desarrollar la valoración de la estrategia.

Asimismo, en tiempo de la pandemia del COVID-19, algunos comercios formales e informales en el cantón Portoviejo, para compensar las ventas de sus puestos de trabajo, han puesto en práctica una serie de estrategias para mitigar sus costos y no ir a la quiebra, entre ellas están las siguientes:

Riesgo Compartido: también llamado Joint Venture, es la unión entre dos o más personas que realizan un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta o a su vez la unión de dos o más empresas de forma temporal para formar estratégicamente una nueva entidad o marca, usando un producto o servicio y aprovechando sus fortalezas. El propósito es capitalizar alguna oportunidad.

Tienda Virtual: es un sitio web que se utiliza principalmente para la venta de productos y oferta de servicios mediante el comercio electrónico.

Negocio en casa: es cualquier negocio o empresa donde la oficina principal está ubicada en el hogar del propietario. Con este tipo de negocio se evita el tiempo de viajar en autobús para llegar al trabajo y también se evitan considerablemente gastos generales.

Delivery: es una actividad que tiene por finalidad colocar bienes, servicios, directo en el lugar de consumo, es decir, al cliente.

Materiales y métodos

De acuerdo con el tipo de investigación, el diseño aplicado es de carácter no experimental puesto que se ha analizado la variable principal que corresponde a la problemática en estudio, sin la aplicación de reactivo alguno que modifiquen las mismas. El método que se aplicó fue el deductivo, ya que se partió desde lo general a lo particular, visto desde el auge de los trabajos informales en el Ecuador. El método analítico sintético se aplicó con la finalidad de profundizar sobre los resultados obtenidos a través del trabajo bibliográfico pues se requería conocer y citar conceptos básicos y escritos en general, acerca del comercio ambulante y la estrategia defensiva, fue consultada la Constitución de la República del Ecuador, google académico, así como importantes autores y acontecimientos relevantes en el mundo incluido América, el Ecuador y el Cantón Portoviejo, además, la investigación es de campo porque se pretende conocer la opinión de los propios actores sobre las estrategias utilizadas por el comerciante informal.

Las técnicas utilizadas fueron la observación, la encuesta, el análisis de documentos para transformar la información primaria a la necesaria en la investigación sobre la estrategia defensiva de los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Portoviejo en tiempos del Covid – 19.

Respecto a la encuesta se aplicó un formulario dirigido a los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Portoviejo. El análisis estadístico permitió procesar la información recogida por los instrumentos aplicados con el programa estadístico informático Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)

La muestra está conformada por 60 trabajadores informales del Cantón, la unidad de análisis es representativa, se refiere a los trabajadores informales que laboran en el cantón de Portoviejo. Este tipo de muestreo es de tipo no probabilístico ya que es el más adecuado para el cálculo de probabilidades debido al tiempo y a la situación de pandemia que se está atravesando, además, que cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado siempre y cuando cumpla con la característica de estar actualmente laborando.

Para definir la proporción de la muestra estudiada, se eligió un modelo al azar aleatorio estratificado entre los trabajadores informales anteriormente mencionados que cuentan con el requisito de estar realizando su trabajo normalmente en las calles de la ciudad de Portoviejo. Para la recolección de la información se aplicó un cuestionario que consta de 8 preguntas, aplicados a los trabajadores informales activos laboralmente.

Análisis y discusión de los resultados

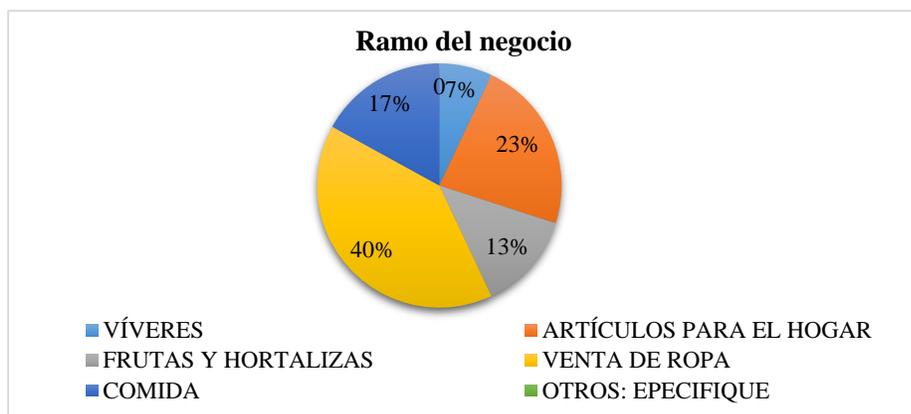
Pregunta 1. ¿A qué se dedica su negocio?

Tabla 1: Ramo del Negocio

Ítem	Respuesta	%
Víveres	4	7%
Artículos para el hogar	14	23%
Frutas y hortalizas	8	13%
Venta de ropa	24	40%
Comida	10	17%
Otros: especifique	0	0
	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 1: Ramo del Negocio



Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Análisis e interpretación de los resultados: el 40% de los trabajadores informales se dedican a la venta de ropa, el 23% artículos del hogar, 17% comida, 13% frutas y hortalizas y 7% víveres. El grueso del ramo de los vendedores informales está en la venta de ropa y artículos del hogar, son los negocios que más proliferan en la economía informal.

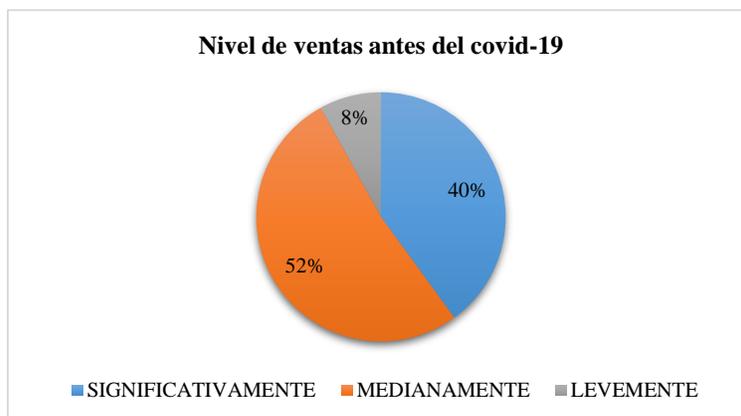
Pregunta 2: ¿Cómo considera usted el nivel de ventas antes de la pandemia del COVID-19?

Tabla 2: Nivel de Ventas Pre- Covid - 19

Ítem	Respuesta	%
Significativamente	24	40%
Medianamente	31	52%
Levemente	5	8%
Total	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 2: Nivel de ventas Pre- Covid-19



Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Análisis e interpretación de los resultados: el 52% de los trabajadores informales señalan que sus ventas antes de la llegada de la pandemia eran medianamente, el 40% que eran significativas y un 8% levemente. Esta tendencia de reducción media de las ventas es atribuida por los vendedores mayormente a la limitada capacidad adquisitiva de los consumidores, otro aspecto a tomar en cuenta es que algunos fueron reubicados en puntos pocos estratégicos para captar clientes

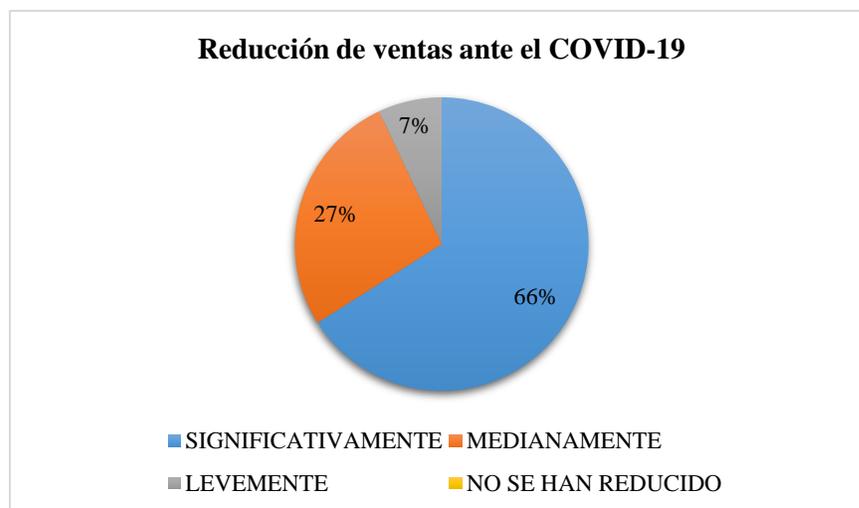
Pregunta 3: ¿Considera usted que el nivel de ventas se ha reducido a partir de la llegada de la pandemia del COVID-19?

Tabla 3: Reducción de ventas durante el Covid.19

Ítem	Respuesta	
Significativamente	40	66%
Medianamente	16	27%
Levemente	4	7%
No se han reducido		
Total	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 3: Reducción de ventas durante el Covid.19



Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Análisis e interpretación de los resultados: el 66% de los trabajadores informales señalaros sus ventas bajaron significativamente, un 27% medianamente, y un 7% levemente. De acuerdo con los resultados obtenidos la mayoría de los comerciantes informales coinciden en que se ha evidenciado una disminución de sus ventas producto de la llegada del Covid-19 al país, debido a

las medidas de bioseguridad implementadas por el gobierno como lo es la cuarenta radical para evitar los contagios, medida que fue acatada por los habitantes y los comerciantes

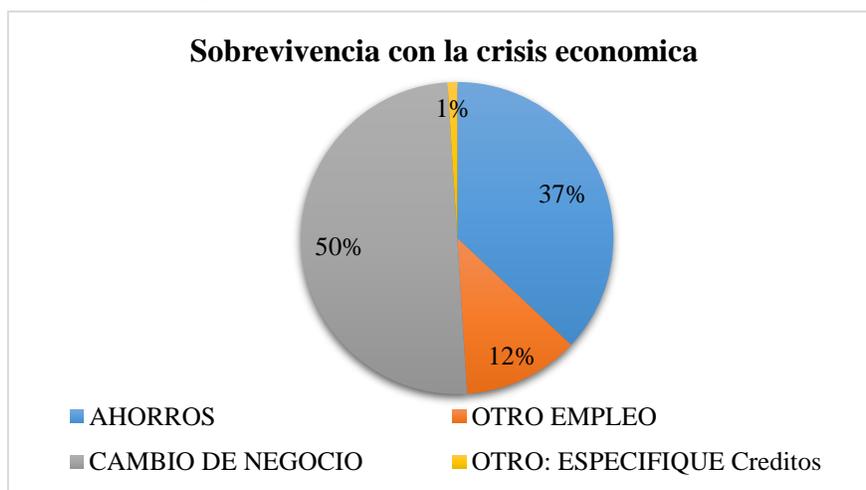
Pregunta 4. ¿Cómo ha logrado sobrevivir con la crisis económica?

Tabla 4: Supervivencia con la crisis económica

Ítem	Respuesta	%
Ahorros	22	37%
Otro empleo	7	12%
Cambio de negocio	30	50%
Otro: especifique créditos	1	1%
total	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 4: Supervivencia con la crisis económica



Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Análisis e interpretación de los resultados: el 50% de los trabajadores informales señalaron haber cambiado de negocio para sobrevivir durante la pandemia, el 37% de ahorros, el 12% de otro empleo y el 1% de créditos personales. La mayoría de los trabajadores informales debieron de cambiar de negocios para sobrevivir a la crisis económica sucedido por la llegada del Covid-19, debieron de adaptarse a lo más inmediato que necesitan los clientes como fue comida, higiene de aseo personal, tapabocas y artículos para el hogar, el otro grupo representativo de trabajadores informales recurrieron a sus ahorros para poder atenuar la pandemia durante la cuarentena

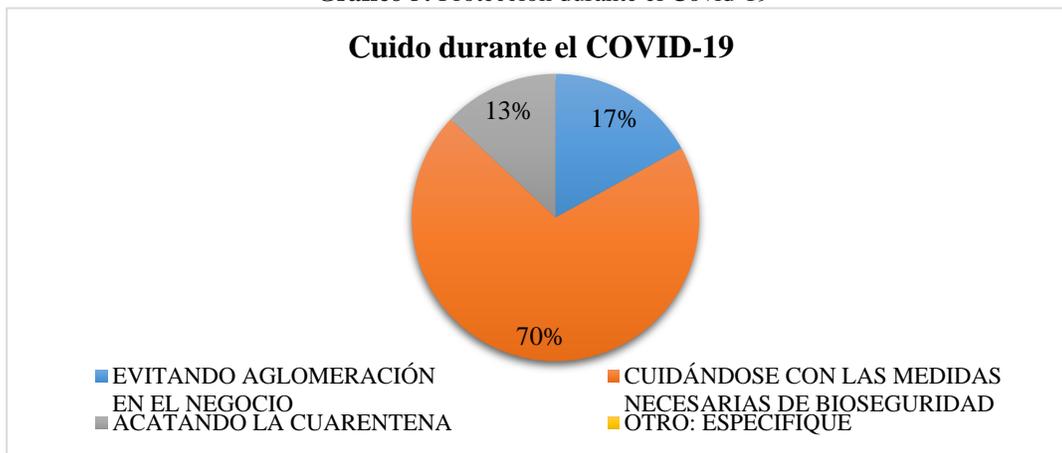
Pregunta 5. ¿Cómo se ha protegido y sobrevivido durante este tiempo de Pandemia?

Tabla 5: Protección durante el Covid-19

ITEM	RESPUESTA	%
Evitando aglomeración en el negocio	10	17%
Cuidándose con las medidas necesarias de bioseguridad	42	70%
Acatando la cuarentena	8	13%
Otro: especifique		
Total	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 5: Protección durante el Covid-19



Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

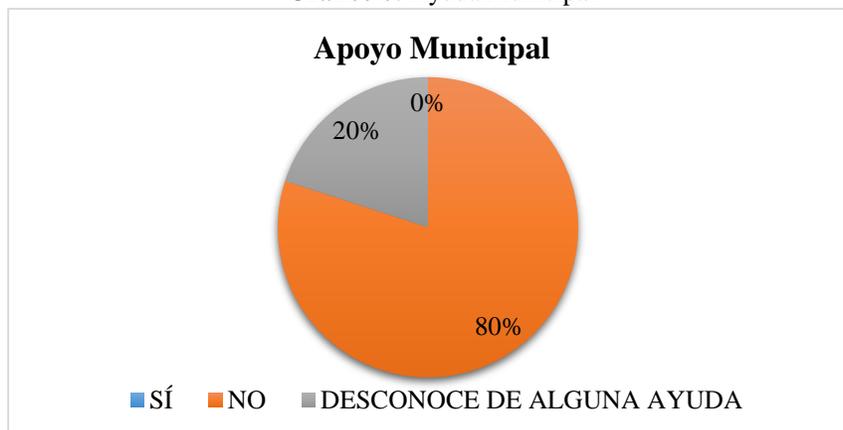
Análisis e interpretación de los resultados: el 70% de los encuestados respondieron que se cuidaron tomando las medidas de bioseguridad necesarias implementadas por el gobierno nacional, el 17% evitando aglomeración y el 13% acatando la cuarentena, esto se debe que los trabajadores informales representan una población vulnerable por el contacto directo que tienen a diario con los clientes, razón por la cual cuando pudieron salir a trabajar tomaron las medidas de bioseguridad necesarias para evitar el contagio

Pregunta 6. ¿Ha recibido alguna ayuda por el ente municipal para la reactivación económica de su negocio?

Tabla 6: Ayuda Municipal

Ítem	Respuesta	%
Sí	0	0%
No	48	80%
Desconoce de alguna ayuda	12	20%
Total	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 6: Ayuda Municipal

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

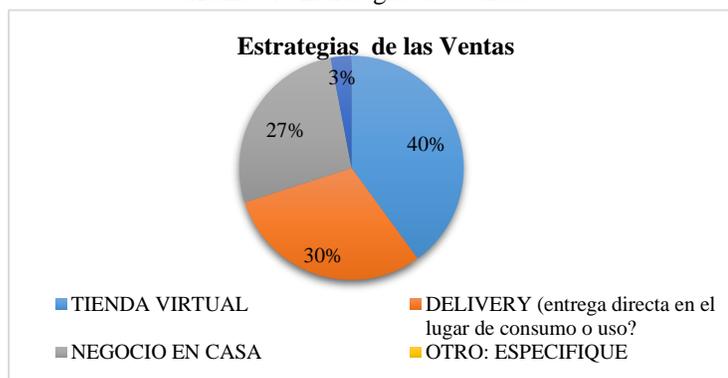
Análisis e interpretación de los resultados: de los trabajadores informales encuestados el 80% señaló que no han recibido ayuda por parte del ente municipal y el 20% desconoce que existe cierta ayuda, razón por la cual es necesario que en este tiempo de emergencia económica que trajo la llegada del Covid-19, propicie la ayuda inmediata para que los trabajadores puedan volver a reactivar sus negocios.

Pregunta 7 ¿Cómo salieron adelante para continuar sus ventas?

Tabla 7: Estrategias de ventas

Ítem	Respuesta	%
Tienda virtual	24	40%
Delivery (entrega directa en el lugar de consumo o uso?)	18	30%
Negocio en casa	16	27%
Otro: especifique		
Ninguno	2	3%
Total	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 7: Estrategias de Ventas

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Análisis e interpretación de los resultados: el 40% de los trabajadores informales señalaron que hicieron uso de las tecnologías de la información, es decir, crearon tiendas virtuales para mantener sus ventas, el 30% usaron el delivery, en el caso de los negocios de comida e higiene personal, y el 27% mantuvieron su negocio en casa ya que antes de la pandemia funcionaban también desde su casa. La llegada de la pandemia hizo que los trabajadores informales se las ingeniaran en mantener sus ventas dado que dependen de sus ingresos diarios para sobrevivir, por eso, se vieron en la necesidad de implementar estrategias funcionales para salir adelante con su negocio.

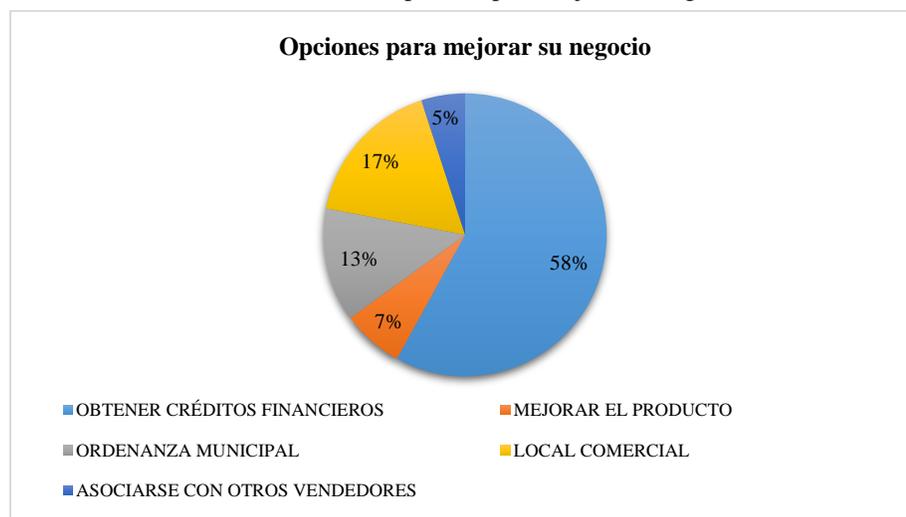
Pregunta 8 De las siguientes opciones, ¿cuál cree usted que le ayudaría a mejorar su actividad y calidad de vida?

Tabla 8: Opciones para mejorar el negocio

Ítem	Respuesta	%
Obtener créditos financieros	35	58%
Mejorar el producto	4	7%
Ordenanza municipal	8	13%
Local comercial	10	17%
Asociarse con otros vendedores	3	5%
Total	60	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Gráfico 8: Opciones para mejorar el negocio



Fuente: Cuestionario aplicado a los Vendedores ambulantes Portoviejo, 2021

Análisis e interpretación de los resultados: el 58% de los encuestados manifestaron que la ayuda para activar su negocio y por ende mejorar la calidad de vida de su familia es que se le otorgase créditos financieros, un 17% ser reubicados en un local comercial, un 13% que se proponga una ordenanza municipal donde se les brinde ayuda económica para reactivar su negocio, un 7% respondió mejorando el producto y el 5% establecer sociedades. Se puede observar que la mayoría de los trabajadores informales están esperanzados que las entidades bancarias les ofrezcan créditos financieros para la reactivación de su negocio, en donde no se les impongan requisitos o garantías que ellos no puedan cumplir, o que se les brinde la asesoría necesaria sobre las bondades crediticias ya que la falta de difusión es considerada por los trabajadores informales como principal factor que los evade del beneficio al que pueden acogerse los comerciantes.

Conclusiones

La pandemia de la enfermedad por coronavirus (COVID-19), que ha puesto de relieve de forma inédita a todos los sectores del país, siendo uno de los más golpeados el de los trabajadores ambulantes, luego del análisis de los resultados, se puede colegir que la mayoría de estos trabajadores en Portoviejo están dedicados a la venta de ropa y el segundo rubro importante es el de artículos para el hogar, a pesar que la llegada de la pandemia trajo consigo cambios trascendentales, es necesario acotar, que antes de la llegada de la misma el volumen de venta en los trabajadores informales era media, debido a la limitada capacidad adquisitiva de los consumidores y que algunos fueron ubicados en lugares pocos estratégicos para la llegada de los clientes, pero esta situación se vio agudizada con la llegada del Covid-19 donde el volumen de ventas bajó significativamente debido a las medidas sanitarias implementadas por el gobierno nacional como lo fue la cuarentena radical, medida que fue acatada por los habitantes y los comerciantes

Por otra parte, la mayoría de los trabajadores informales debieron adaptarse a la emergencia de salud que vivía el país, y optaron a emprender otro negocio, es decir, adaptarse a lo más inmediato que necesitaban los clientes como fue comida, higiene de aseo personal y artículos del hogar, donde otro grupo representativo tuvo que recurrir a sus ahorros para poder enfrentar económicamente la pandemia, todo esto, tomando las medidas de bioseguridad para evitar los

contagios. Por ello, es necesario que los entes gubernamentales municipales propicien la ayuda inmediata para que los trabajadores puedan volver a reactivar sus negocios.

Asimismo, los trabajadores informales se las ingeniaron en implementar estrategias funcionales como las tiendas virtuales (ventas de ropa), delivery (ventas de comida) y las ventas desde sus casas que con anterioridad ya funcionaban, dado que dependen de sus ingresos diarios para sobrevivir. Por la cual, los trabajadores informales demandan que las entidades bancarias le ofrezcan créditos financieros para la reactivación de su negocio, en donde no se les impongan requisitos o garantías que ellos no puedan cumplir, o que se les brinde la asesoría necesaria sobre las bondades crediticias ya que la falta de difusión es considerada por los trabajadores informales como principal factor que los evade del beneficio al que pueden acogerse los comerciantes.

Referencias

1. Banco Central de Ecuador (BCE). (30 de septiembre de 2020). Boletín de Prensa del tercer trimestre del año 2020. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1383-la-economia-ecuatoriana-decrecio-12-4-en-el-segundo-trimestre-de-2020>
2. Bromley. (2000). Mujeres en el empleo internacional: Globalizando y Organizando. Venta ambulante y pública Política: una revisión global. *Revista de Sociología y Política Social*, 1-28.
3. Camargo, L., & Caicedo, H. (2005). Elementos conceptuales para el estudio de la economía informal en Villavicencio: Ventas informales. *Revista Orinoquia*, 6-18.
4. Chandler, A. (2003). *Estrategia y estructura. Capítulos de la historia de la Industria estadounidense*. New York: Beard Books.
5. García, N. (2020). Impactos macroeconómicos del COVID-19 en el Mercado Laboral. Análisis sectorial en el contexto regional. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. Asesoría Técnica Parlamentaria.
6. Hevia, C., & Neumeyer, A. (2020). Un marco conceptual para analizar el impacto económico del COVID-19 y sus repercusiones en las políticas. PNUD América Latina y el Caribe COVID 19 | SERIE DE DOCUMENTOS DE POLÍTICA PÚBLICA.
7. Ochoa, S. (2010). *Economía Informal: Evolución Resiente y Perspectivas*. Mexico.

8. OIT - Organización Internacinal del Trabajo. (2013, 93pp). La transición de la economía informal a la economía forma. Ginebra: Informe de la conferencia internacional del trabajo. Vol. 103, N.º 1.
9. OIT. (2002). Mujeres y hombres en la economía informal:Una imagen estadística. Ginebra: OIT Ginebra. Suiza,.
10. Ordenanza Municipal que Regula la Ocupación del Espacio Público en el Cantón de Portoviejo. (2014). Ordenanza Municipal que Regula la Ocupación del Espacio Público en el Cantón de Portoviejo. Manabí: Registro Oficial de Portoviejo. Resolución N° 005. aprobado el 25 de Marzo de 2014.
11. Peres, V. (2019, 59pp). El empleo en el sector informal colombiano : Concepto, origen y perspectiva de género. Revista Management,, 57-88.
12. Pont, E. (19 de 03 de 2020). <https://www.lavanguardia.com/vida/junior-report/20200316/474199840484/coronavirus-economia-mundial.html>. Obtenido de <https://www.lavanguardia.com/vida/junior-report/20200316/474199840484/coronavirus-economia-mundial.html>.
13. Porter, M. (1987). Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior. México: Editorial Compañía Continental 1982. Reimpresión 2005.
14. Primicias. (Diciembre de 2020). La recaudación de impuestos cayó casi un 35% en un año. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/sri-recaudacion-tributaria-dura-caida-abril/>
15. Saldarriaga, J., Vélez, C., & Betancur, G. (2015, 164.pp). Estrategias de Mercados de los Trabajadores Ambulantes. Revista Semestre Económico - Universidad de Medellín, 155-172.
16. Thompson, A., & Strickland, A. (2012). Administración estratégica: teoría y casos . New York: 18va Edición. Editorial Mc Graw - Hill.