

09

CAPITULO

**FORTALECIMIENTO DE
COMPETENCIAS
EMPRESARIALES EN
COMERCIANTES INFORMALES
DE LA CONCORDIA: PROPUESTA
CURRICULAR DE CAPACITACIÓN.**

Fortalecimiento de competencias empresariales en comerciantes informales de La Concordia: Propuesta curricular de capacitación.

Strengthening Business Competencies in Informal Traders of La Concordia: A Training Curriculum Proposal



Quisaguano-Calo, Máximo Freddy ¹



<https://orcid.org/0009-0002-2174-6234>



maximo.quisaguano.calo@utelvt.edu.ec



Ecuador, Santo Domingo, Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas



Guerrero-Freire, Edison Israel ²



<https://orcid.org/0000-0003-3101-4029>



edisson.guerrero@utelvt.edu.ec



Ecuador, La Concordia, Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas



Santana-Torres, Andrea Alejandra ³



<https://orcid.org/0000-0002-6045-6216>



andrea.santana@utelvt.edu.ec



Ecuador, La Concordia, Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas



DOI / URL: <https://doi.org/10.55813/egaea.cl.66>

Resumen: El presente estudio se centra en la elaboración de una propuesta curricular que, mediante programas de capacitación y colaboraciones con el gobierno local y otras instituciones, permita a las asociaciones de pequeños comerciantes en La Concordia mejorar sus prácticas empresariales y, en consecuencia, su calidad de vida. Utilizando una metodología descriptiva y documental, se analizaron los registros municipales y se llevaron a cabo sesiones de trabajo con los miembros de estas asociaciones, identificando las principales áreas de capacitación requeridas para fortalecer sus competencias. La investigación reveló que temas como la higiene en la manipulación de alimentos, la contabilidad básica, la imagen del negocio y el servicio al cliente son fundamentales para optimizar la gestión de estos comerciantes. Este modelo de capacitación está alineado con los principios de vinculación social de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres, que busca fortalecer el tejido empresarial local a través del acceso a conocimientos esenciales. La propuesta curricular ofrece un enfoque integral, permitiendo a los pequeños comerciantes no solo formalizar sus actividades sino también incrementar su competitividad en el mercado local, impulsando así el desarrollo económico de La Concordia.

Palabras clave: Capacitación, Comercio local, Propuesta curricular, Asociaciones, pequeños comerciantes

Abstract:

This study focuses on the development of a curricular proposal that, through training programs and collaborations with local government and other institutions,

enables small business associations in La Concordia to improve their business practices and, consequently, their quality of life. Using a descriptive and documentary methodology, municipal records were analyzed, and working sessions were held with members of these associations to identify the main training areas needed to strengthen their skills. The research revealed that topics such as food handling hygiene, basic accounting, business image, and customer service are essential for optimizing the management of these merchants. This training model aligns with the social engagement principles of Universidad Técnica Luis Vargas Torres, which aims to strengthen the local business fabric by providing access to essential knowledge. The curricular proposal offers a comprehensive approach, enabling small business owners not only to formalize their activities but also to increase their competitiveness in the local market, thus boosting the economic development of La Concordia.

Keywords: Training, Local commerce, Curricular proposal, Associations, small merchants

9.1. Introducción

En Ecuador, una gran parte de la población económicamente activa se dedica al comercio informal, especialmente en cantones como La Concordia, donde la economía depende en gran medida de pequeños comerciantes y productores agrícolas (Telégrafo, 2017). La informalidad ha sido una vía para que muchos residentes puedan subsistir frente a las limitaciones del empleo formal; sin embargo, esta situación también presenta desafíos, tales como la falta de acceso a beneficios de seguridad social, financiamiento, y capacitación en gestión empresarial (Arregui Valdivieso et al., 2021). Esta realidad, característica de muchas regiones del país, ha generado una brecha entre los microempresarios y las oportunidades de crecimiento y desarrollo económico sostenible (Lucero, 2021).

De acuerdo con un artículo publicado por Redacción primicias (2024), el informe oficial más reciente sobre el mercado laboral revela que el 54,4% de los ecuatorianos empleados trabaja en el sector informal, mostrando un incremento notable en la informalidad durante el último año. Este aumento ha llevado los niveles de empleo informal a un punto que no se observaba en Ecuador desde hace una década (INEC, 2021). Este fenómeno puede atribuirse a varios factores, entre ellos, la recesión económica que afecta al país y que limita las oportunidades de empleo formal, a la pandemia sanitaria Covid y en este último periodo a los problemas energéticos (Bachas Pierre et al., 2020). También influye la creciente llegada de extranjeros, como colombianos, venezolanos y cubanos, quienes buscan refugio en Ecuador debido a diversas circunstancias en sus países de origen.

Reconociendo estos desafíos y su impacto en la comunidad, la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas ha asumido el compromiso de fortalecer las capacidades de los pequeños comerciantes locales a través de programas de vinculación con la sociedad. En este contexto, la presente propuesta curricular busca ofrecer a los integrantes de las asociaciones comerciales en La Concordia una formación adaptada a sus necesidades, en áreas clave como contabilidad, administración e informática básica. Estas competencias son esenciales para optimizar la gestión de sus negocios, dotándolos de herramientas que les permitan mejorar su eficiencia, controlar sus finanzas y, eventualmente, formalizar sus actividades (González González et al., 2019).

Además de su contribución a la mejora de habilidades técnicas, esta capacitación tiene como objetivo fomentar un cambio cultural hacia la gestión responsable y formal de los negocios. Se espera que los conocimientos adquiridos impulsen a los comerciantes a tomar decisiones informadas, mejorar su interacción con el mercado local y fortalecer sus redes comerciales (Cuadrado Sánchez et al., 2017). Con este enfoque, la Universidad Técnica Luis Vargas Torres reafirma su compromiso con el desarrollo económico y social de La Concordia, ofreciendo su apoyo a los sectores más vulnerables y contribuyendo a mejorar la calidad de vida de sus habitantes a través de una economía local más organizada y resiliente.

9.2. Materiales y métodos

Este estudio adoptó un enfoque descriptivo y cualitativo, con un diseño no experimental de tipo transversal, y empleó una metodología basada en análisis documental y trabajo de campo para desarrollar una propuesta curricular adaptada a las necesidades de capacitación de los comerciantes informales de La Concordia (Bernal, 2010). A continuación, se describen los materiales, métodos, procedimientos, y criterios éticos, con suficiente detalle para facilitar la replicación del estudio por otros investigadores.

9.2.1. Diseño y Tipo de Investigación

El estudio fue de tipo descriptivo, ya que buscó caracterizar y describir las necesidades de capacitación de los comerciantes informales de La Concordia (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018). La modalidad de la investigación fue de campo y documental, combinando la recopilación de datos en el contexto natural de los comerciantes con el análisis de documentos oficiales y registros institucionales (Base, 2021). Se utilizó un enfoque cualitativo para capturar las experiencias y percepciones de los participantes, complementado con análisis cuantitativo en la sistematización de datos de registro.

9.2.2. Población y Grupo de Estudio

La población objetivo incluyó a los comerciantes informales de La Concordia que pertenecen a diversas asociaciones de pequeños negocios. Para la selección de participantes, se aplicaron los siguientes criterios:

- Criterios de inclusión: comerciantes activos en asociaciones locales, mayores de 18 años, interesados en participar en los programas de capacitación.
- Criterios de exclusión: comerciantes no afiliados a ninguna asociación y aquellos sin disponibilidad para asistir a las sesiones de trabajo.
- Criterios de eliminación: participantes que no completaron el ciclo de sesiones o que no asistieron al menos al 75% de las actividades programadas.

9.2.3. Procedimientos y Técnicas de Investigación

El proceso de investigación se llevó a cabo en las siguientes etapas:

- Se revisaron documentos relevantes, incluidos registros de asociaciones comerciales, informes municipales y datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), para obtener un panorama detallado de la situación de los comerciantes informales en La Concordia. Este análisis permitió caracterizar la estructura económica de la población objetivo y establecer un punto de referencia sobre sus principales desafíos y necesidades.
- Se realizaron tres sesiones de trabajo con grupos focales conformados por representantes de las asociaciones de comerciantes. Durante estas sesiones, los investigadores llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas y actividades de grupo para profundizar en las necesidades específicas de formación en contabilidad, administración e informática básica.
- La información cualitativa recolectada durante las entrevistas y sesiones grupales fue analizada utilizando la técnica de análisis de contenido, lo que permitió identificar temas recurrentes y necesidades comunes. Los datos fueron organizados en categorías específicas que guiaron la estructura final de la propuesta curricular.
- Desarrollo de la propuesta curricular: Con base en los resultados obtenidos, se diseñó una propuesta curricular en tres módulos principales: contabilidad, administración e informática básica. Cada módulo fue desarrollado con contenidos específicos y prácticas aplicadas, orientadas a fortalecer las competencias de los comerciantes para mejorar la gestión y formalización de sus negocios.

La propuesta curricular fue revisada en reuniones de validación con docentes expertos en administración, contabilidad e informática de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, quienes evaluaron la relevancia de los contenidos y sugirieron ajustes. Este proceso incluyó la aplicación de una matriz de validación para asegurar que los objetivos formativos respondieran adecuadamente a las necesidades identificadas en las sesiones de trabajo.

El estudio contó con la autorización del director de Sede de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas y el respaldo del responsable de investigación de la universidad, así como las asociaciones locales de comerciantes en La Concordia. Se obtuvo el consentimiento informado de todos los participantes, quienes fueron informados sobre el propósito del estudio, el uso de los datos recopilados y la garantía de confidencialidad. No se involucraron riesgos para los participantes, y los datos fueron gestionados de acuerdo con las normas de ética en investigación social.

9.2.4. Instrumentos de Recopilación de Datos

Para la recopilación de datos se utilizaron los siguientes instrumentos:

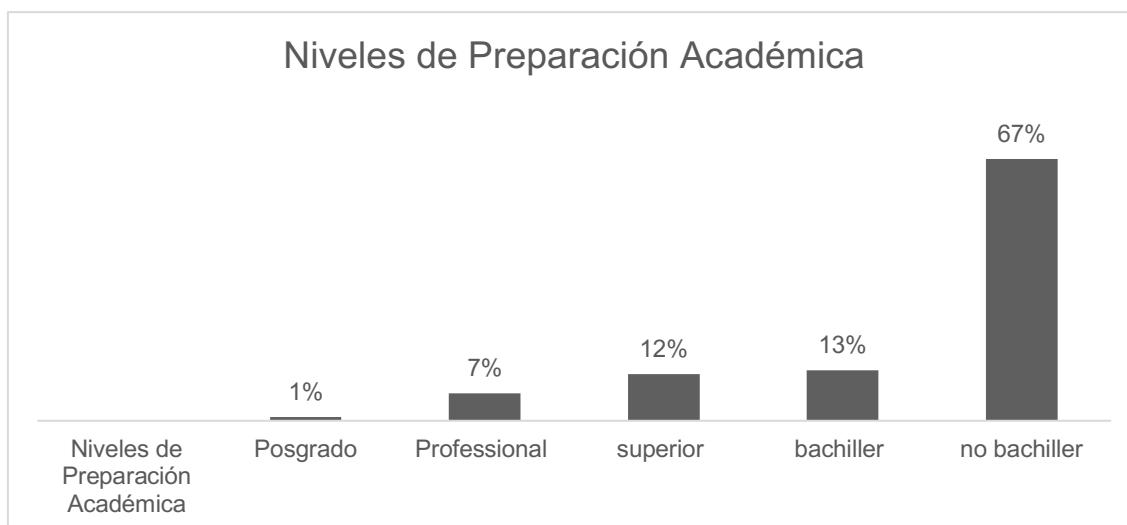
- Guía de entrevistas semiestructuradas: diseñada para capturar información cualitativa sobre las experiencias y necesidades de los comerciantes.
- Registro de observaciones: para documentar la dinámica de los grupos focales y otros aspectos contextuales que surgieron durante las sesiones.
- Cuestionario de validación: empleado en la fase de revisión para obtener la retroalimentación de los expertos universitarios sobre la propuesta curricular (Munévar G., P., 2018).

9.3. Resultados

Este estudio permitió identificar diversas necesidades de capacitación entre los comerciantes informales de La Concordia, así como los desafíos que enfrentan para mejorar sus habilidades empresariales y formalizar sus negocios. Los datos también revelan la relación entre el nivel de preparación académica y los ingresos, así como la inconformidad laboral que motiva a muchos a buscar otros trabajos. A continuación, se presentan los principales hallazgos:

Figura 1

Niveles de preparación Académica



Nota: Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (2016)

La siguiente tabla, basada en datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), muestra cómo el nivel de preparación académica influye en la mediana de ingresos mensuales y la proporción de personas que buscan otro trabajo además del que ya tienen:

Tabla 1

Ingresos e Inconformidad

Nivel de Preparación Académica	Mediana de Ingresos Mensuales (\$)	¿Busca otro trabajo además del que ya tiene?
No Bachilleres	150	64%
Bachilleres	200	56%
Universitarios	250	49%
Profesionales	480	55%
Profesionales con Postgrado	1200	70%

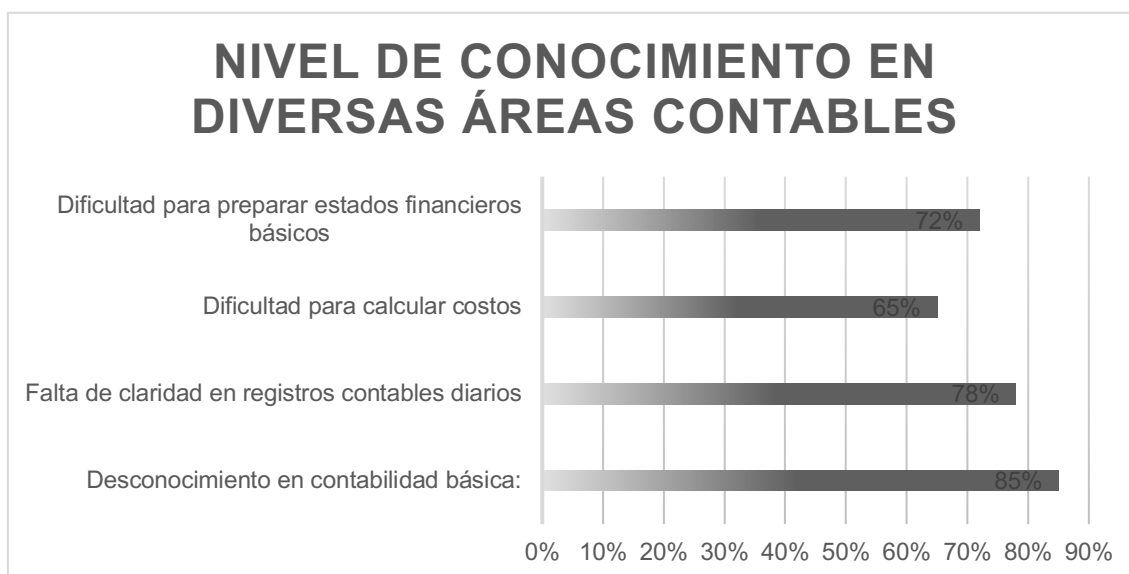
Nota: Esta tabla refleja que los ingresos mensuales aumentan con el nivel educativo; sin embargo, la inconformidad laboral también es alta entre profesionales y aquellos con postgrado, quienes reportan porcentajes elevados de búsqueda de otros empleos. Estos datos son consistentes con la realidad de los comerciantes informales, quienes generalmente cuentan con niveles educativos básicos, limitando sus ingresos y oportunidades laborales (Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos, 2016).

Este estudio permitió identificar y comprender en profundidad las necesidades de capacitación de los comerciantes informales de La Concordia, así como los desafíos que enfrentan para mejorar sus habilidades empresariales y formalizar sus negocios (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021; Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2000). Los hallazgos se estructuran en las siguientes áreas clave:

9.3.1. Necesidades de Capacitación Identificadas

Figura 2

Nivel de conocimiento en áreas contables



Nota: En esta figura se puede observar cómo el desconocimiento de estos conceptos básicos es una barrera importante. La alta proporción de comerciantes sin habilidades contables resalta la necesidad de capacitación en estas áreas (Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos, 2016).

Los resultados revelaron que una de las principales limitaciones de los comerciantes es su desconocimiento de conceptos básicos de contabilidad, lo que afecta su capacidad para gestionar adecuadamente sus finanzas. La mayoría de los participantes no tiene claridad sobre cómo llevar registros contables diarios, calcular costos, o preparar estados financieros básicos, lo que limita su capacidad para determinar los márgenes de ganancia y establecer precios de manera competitiva. En este sentido, la capacitación en contabilidad se considera fundamental para ayudar a los comerciantes a desarrollar una base sólida en gestión financiera.

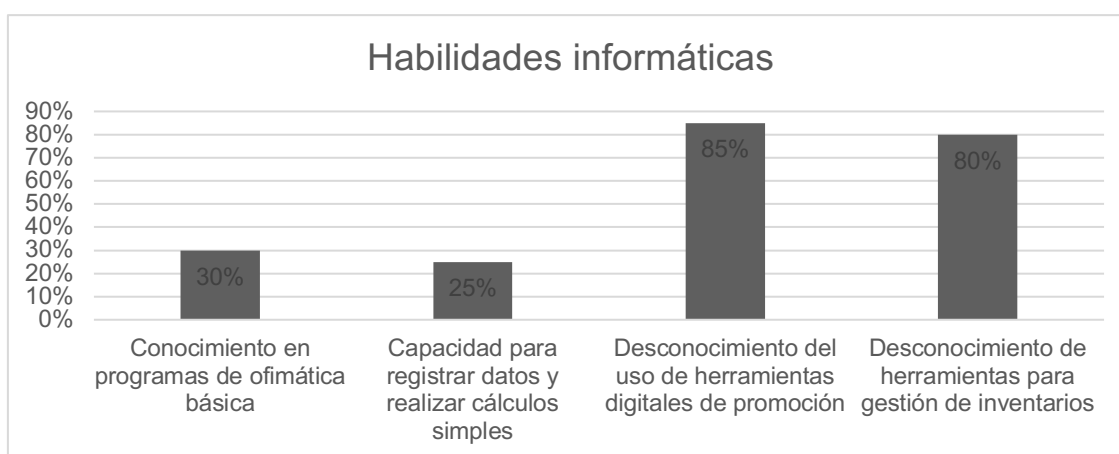
Tabla 2

Demanda de formación

Área de Gestión Administrativa	Porcentaje de Necesidad
Gestión de inventarios	80%
Planificación de ventas	75%
Control de suministros	68%
Interés en expansión del negocio	60%
Diseño de planes de negocio	55%
Toma de decisiones operativas	70%

Nota: La tabla muestra la demanda de formación en diversas habilidades de administración, destacando la gestión de inventarios y planificación de ventas como las áreas de mayor necesidad (Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos, 2016).

La gestión administrativa también fue identificada como una necesidad prioritaria, especialmente en lo que respecta a la planificación y organización de las actividades comerciales. Los comerciantes expresaron dificultades para establecer procesos eficientes de gestión de inventarios, planificación de ventas, y control de suministros, lo que genera problemas de abastecimiento y control de calidad. Además, una proporción significativa de participantes manifestó interés en aprender sobre estrategias de expansión de sus negocios, diseño de planes de negocios, y toma de decisiones operativas. Esta formación en administración no solo les ayudaría a mejorar la eficiencia de sus operaciones, sino que también les permitiría adoptar prácticas que favorezcan el crecimiento sostenible de sus negocios.

Figura 3*Habilidades informáticas*

Nota: Esta gráfica destaca la falta de habilidades informáticas como una limitante en la transición hacia prácticas comerciales actualizadas. La mayoría de los comerciantes desconocen herramientas básicas, lo que subraya la necesidad de capacitación en informática (Comercio, 2017; INEC, 2021).

En cuanto a la informática, los comerciantes reportaron una escasa familiaridad con herramientas tecnológicas, que podrían ser clave para mejorar sus procesos comerciales. En muchos casos, los participantes mencionaron que no cuentan con habilidades en programas de ofimática básica, lo cual limita su capacidad para registrar datos y realizar cálculos simples de inventario o ventas. Adicionalmente, la mayoría desconoce el uso de herramientas digitales para la promoción de productos y gestión de inventarios. La formación en informática básica, por tanto, contribuirá a que los comerciantes puedan implementar mejoras tecnológicas en sus negocios, facilitando la transición hacia prácticas comerciales más eficientes y actualizadas.

Los hallazgos de este estudio son consistentes con investigaciones previas que destacan la importancia de la capacitación en la formalización y desarrollo de los negocios informales en América Latina. Estudios en otros contextos han señalado que la falta de conocimientos en contabilidad y administración es una

barrera significativa para el crecimiento y la sostenibilidad de los pequeños negocios, y que las intervenciones educativas pueden tener un impacto positivo en la profesionalización de los comerciantes (Chicaiza, 2017) (Galarza, 2016) (Arregui Valdivieso et al., 2021; Lozano, 2010).

La necesidad de capacitación en informática básica resulta especialmente relevante en un contexto de digitalización creciente, donde cada vez más empresas están adoptando herramientas tecnológicas para mejorar su competitividad (Cuadrado Sánchez et al., 2017). En el caso de La Concordia, la alfabetización digital permitirá a los comerciantes no solo mejorar la gestión interna de sus negocios, sino también explorar oportunidades de promoción digital y venta en línea, lo que podría ampliar su base de clientes y mejorar sus ingresos (Turriaga, 2014).

Adicionalmente, los resultados demuestran que la Sede Santo Domingo de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas puede desempeñar un rol fundamental en el desarrollo socioeconómico de La Concordia. Varios estudios han demostrado que la implementación de programas de capacitación dirigidos a los comerciantes informales no solo respalda la misión de vinculación social de las Universidades, sino que también fortalece su compromiso con la comunidad, contribuyendo al crecimiento de una economía local resiliente y más formalizada (Cuadrado Sánchez et al., 2017; Garrocho Rangel & Segura Lazcano, 2012; Seáñez & Atrizco, 2022). Al proporcionar herramientas educativas en áreas claves como contabilidad, administración e informática, la Universidad empodera a los comerciantes, promoviendo prácticas comerciales responsables y sostenibles.

Este estudio identifica áreas de capacitación prioritarias y desarrolla una oferta formativa adaptada a las necesidades de los comerciantes informales de La Concordia. La implementación de esta propuesta no solo facilitará la formalización de estos negocios, sino que también mejorará su competitividad en el mercado local. La Universidad Técnica Luis Vargas Torres, mediante su vinculación con la sociedad, contribuye al desarrollo económico de la región, ofreciendo a las comerciantes herramientas que pueden transformar sus prácticas empresariales y mejorar su calidad de vida.

9.3.2. Evaluación de la Propuesta Curricular

La propuesta curricular, diseñada en función de estas necesidades, se validó mediante sesiones de revisión con expertos en administración, contabilidad e informática de la Sede Santo Domingo de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas. En estas sesiones, los expertos analizaron cada módulo formativo y confirmaron la pertinencia de los contenidos seleccionados, sugiriendo la inclusión de ejemplos aplicados y estudios de caso para mejorar la comprensión y aplicabilidad de los temas tratados. Esta validación permitió ajustar los contenidos a las realidades de los comerciantes, asegurando que la

propuesta sea útil y relevante en el contexto específico de La Concordia. Además, se integraron actividades prácticas para que los comerciantes pudieran aplicar los conocimientos en situaciones simuladas de sus propios negocios.

9.3.3. Impacto Potencial en la Formalización de Negocios

Los resultados de las entrevistas y grupos focales sugieren que los comerciantes tienen una gran motivación para formalizar sus actividades comerciales, pero carecen de los conocimientos y recursos necesarios. La capacitación en contabilidad y administración es vista como un facilitador clave para la formalización, ya que permitirá a los comerciantes llevar registros adecuados de sus ingresos y gastos, establecer precios competitivos y cumplir con las normativas fiscales. En este sentido, la propuesta curricular no solo responde a una necesidad práctica, sino que también se alinea con los objetivos de desarrollo local, promoviendo la inclusión de los comerciantes informales en la economía formal.

9.3.4. Propuesta Curricular

La propuesta curricular se compone de tres módulos principales: Contabilidad, Administración e Informática Básica. Cada módulo está diseñado para responder a las necesidades específicas identificadas en el estudio, proporcionando a los comerciantes herramientas prácticas que podrán aplicar en la gestión diaria de sus negocios. Los contenidos de cada módulo han sido organizados para facilitar el aprendizaje progresivo, comenzando con los conceptos básicos y avanzando hacia aplicaciones prácticas.

Módulo de Contabilidad

Objetivo: Brindar a los participantes los conocimientos básicos de contabilidad necesarios para llevar un registro organizado de las operaciones comerciales, calcular costos y proyectar ingresos y egresos de manera efectiva.

Contenidos:

- **Introducción a la Contabilidad:** Conceptos básicos de activo, pasivo y patrimonio.
- **Registro de Transacciones:** Técnicas para el registro de ingresos y gastos diarios.
- **Cálculo de Costos y Determinación de Precios:** Métodos para calcular el costo de los productos y establecer precios competitivos.
- **Elaboración de Estados Financieros Simples:** Cómo crear un balance general y un estado de resultados.
- **Proyección Financiera Básica:** Técnicas de proyección de ingresos y gastos para planificación a corto y mediano plazo.

Metodología: Este módulo combina clases teóricas con actividades prácticas, como ejercicios de registro contable y simulaciones de cálculo de precios y elaboración de estados financieros. Al final del módulo, se realizarán actividades de evaluación en las que los participantes deberán registrar una serie de transacciones simuladas y presentar un balance básico de su negocio.

Duración: 12 horas (3 sesiones de 4 horas)

Módulo de Administración

Objetivo: Dotar a los comerciantes de habilidades básicas en gestión administrativa, planificación y organización de su negocio para optimizar su funcionamiento y mejorar la eficiencia operativa.

Contenidos:

- Fundamentos de la Administración: Introducción a los conceptos de planificación, organización, dirección y control.
- Gestión de Inventarios: Técnicas para llevar el control de inventarios, rotación de productos y reducción de desperdicios.
- Planificación y Logística de Ventas: Estrategias para programar compras, ventas y prever la demanda.
- Gestión del Cliente: Herramientas para mejorar la atención al cliente y fomentar la fidelización.
- Manejo de Recursos Humanos Básico: Técnicas para la organización del personal en negocios familiares y pequeñas empresas.

Metodología: Se trabajará con casos prácticos y estudios de ejemplos aplicados a situaciones reales del entorno comercial de La Concordia. Los participantes realizarán simulaciones de gestión de inventarios y planificación de ventas, y aprenderán a aplicar estas herramientas en sus negocios. Se utilizará una metodología participativa que fomente el intercambio de experiencias entre los participantes.

Duración: 12 horas (3 sesiones de 4 horas)

Módulo de Informática Básica

Objetivo: Proveer a los comerciantes de habilidades en informática básica que les permitan manejar herramientas digitales para la administración de sus negocios, facilitando la contabilidad, control de inventarios y promoción en redes sociales.

Contenidos:

- Introducción a la Computación: Uso básico de la computadora, manejo de archivos y carpetas.
- Microsoft Excel para Negocios: Creación de hojas de cálculo para registrar ingresos y gastos, control de inventarios y generación de gráficos básicos.
- Microsoft Word: Creación de documentos para registros, recibos y facturas simples.
- Introducción a Internet y Redes Sociales: Uso de internet para la promoción de productos y servicios en redes sociales.
- Herramientas Digitales para el Negocio: Introducción a aplicaciones móviles y herramientas en línea para la gestión de pequeños negocios (por ejemplo, apps de control de inventarios y facturación).

Metodología: Este módulo será altamente práctico, con sesiones en las que los participantes trabajarán directamente en computadoras. Se realizarán ejercicios prácticos, como crear una hoja de cálculo para su negocio, generar un recibo en Word, y explorar plataformas digitales para promover sus productos. Al final del módulo, los participantes deberán presentar un proyecto donde apliquen las herramientas aprendidas en la gestión de su propio negocio.

Duración: 12 horas (3 sesiones de 4 horas)

9.3.5. Evaluación y Certificación

Al finalizar los tres módulos, los participantes serán evaluados mediante ejercicios prácticos y simulaciones que demuestren el dominio de los contenidos aprendidos. Aquellos que completen satisfactoriamente el programa recibirán un certificado de participación otorgado por la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, lo cual les permitirá contar con un respaldo formal de sus nuevas competencias.

9.3.6. Recursos Necesarios

Para el desarrollo de esta propuesta curricular, se requiere disponer de:

- Un aula equipada con computadoras para el módulo de informática.
- Materiales didácticos, como guías de ejercicios, hojas de trabajo y recursos digitales.
- Un docente especialista en cada área (contabilidad, administración e informática).
- Acceso a una plataforma en línea para recursos complementarios y actividades de repaso.

9.3.7. Impacto Esperado

Este programa de capacitación permitirá a los comerciantes informales de La Concordia mejorar sus habilidades en áreas esenciales para la gestión de sus negocios. La formación en contabilidad les ayudará a gestionar mejor sus finanzas; los conocimientos en administración optimizarán sus operaciones; y las habilidades informáticas facilitarán la adopción de herramientas digitales que incrementarán su competitividad en el mercado. Se espera que esta capacitación contribuya a la formalización de sus actividades y fortalezca la economía local al mejorar la calidad de los negocios informales en el cantón.

9.4. Conclusiones

Este estudio ha permitido identificar y abordar las necesidades de capacitación de los comerciantes informales de La Concordia, proponiendo una oferta curricular adaptada a sus realidades y desafíos. A continuación, se presentan las principales conclusiones derivadas de la investigación:

Este estudio ha identificado las principales necesidades de capacitación de los comerciantes informales de La Concordia en contabilidad, administración e informática, áreas clave para mejorar la gestión y sostenibilidad de sus negocios. La falta de conocimientos en estos campos limita sus oportunidades de crecimiento y formalización, lo que destaca la importancia de la capacitación para integrar a estos comerciantes en la economía formal. La propuesta curricular desarrollada, basada en módulos prácticos y validados por expertos, ofrece una formación pertinente y aplicable que combina teoría y práctica, facilitando la adopción de mejores prácticas comerciales.

La Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, a través de esta iniciativa, desempeña un rol fundamental en el desarrollo económico local, promoviendo la inclusión y fortaleciendo el comercio informal en el cantón. Además, la alfabetización digital se muestra como una herramienta esencial para aumentar la competitividad, permitiendo a los comerciantes aprovechar las oportunidades que ofrecen las plataformas digitales. En conjunto, esta propuesta no solo apoya la profesionalización de los comerciantes, sino que también contribuye al desarrollo sostenible de La Concordia, alineándose con los objetivos de vinculación social de la Universidad y su compromiso con la mejora de la calidad de vida en la comunidad.

Referencias bibliográficas

- Arregui Valdivieso, V., Valdivieso Guerra, P., Cedeño-Zambrano, R., & Arregui Pozo, R. (2021). Desarrollo comercial y económico en las asociaciones de producción textil. *Revista Sinapsis*, 1(19), 1–19. <https://revistas.itsup.edu.ec/sinapsis>
- Bachas Pierre, Brockmeyer Anne, Garriga Pablo, & Camille Semelet. (2020, August). El Impacto del COVID-19 En las Empresas Formales de Ecuador. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/705661598010734951/pdf/EI-Impacto-del-COVID-19-En-las-Empresas-Formales-de-Ecuador.pdf>
- Base, F. L. (2021). Metodología de la Investigación.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales (PEARSON EDUCACIÓN, Ed.; 3ra ed.). <http://library1.nida.ac.th/termpaper6/sd/2554/19755.pdf>
- Chicaiza, E. P. (2017). Análisis del comercio informal y su incidencia a los comerciantes formalizados en la parroquia de Cotocollao, cantón Quito en el año 2015. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9931/1/T-UCE-0005-048-2017.pdf>
- Comercio, E. (2017). Informalidad subió en Guayaquil y Machala, según el INEC. <http://www.elcomercio.com/actualidad/informalidad-guayaquil-machala-ecuador-economia.html>
- Cuadrado Sánchez, G., Morocho Macas, Á. A., Calle Masache, O., & Bonilla Vintimilla, S. (2017). La universidad, los programas de capacitación y las asociaciones de comercio informal. *Revista Científica Mundo de La Investigación y El Conocimiento*, 1(5), 254–270. <https://doi.org/10.26820/recimundo/1.5.2017.254-270>
- Galarza, A. M. (2016). La evolución del comercio informal con la participación de la mujer en la ciudad de la Paz. <http://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/9874/T-2225.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Garrocho Rangel, C., & Segura Lazcano, G. (2012). La pertinencia social y la investigación científica en la universidad pública mexicana. *Ciencia Ergo Sum*, 19, 24–34.
- González González, Aleida Morales Fonte, D., Martínez Caballero, D., & Leal Rodríguez, L. (2019). Herramientas para la gestión por procesos. 15. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). Metodología de la investigación: las tres rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. In Mc Graw Hill (Vol. 1, Issue Mexico). <http://www.mhhe.com/latam/sampieri%7B%5C%7Dmi1e>

- INEC. (2021). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), diciembre 2020. www.ecuadorencifras.gob.ec
- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos. (2016). Condiciones de Vida Condiciones de Vida Según nivel de Preparación Académica. [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/ENEMDU/Condiciones de Vida Segun Nivel Preparacion Academica.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/ENEMDU/Condiciones_de_Vida_Segun_Nivel_Preparacion_Academica.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2021). Informe Ejecutivo de las Canastas Analíticas: Básica y Vital. [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/canastas/Canastas_2021/Diciembre-2021/1.%20Informe Ejecutivo Canastas Analíticas dic 2021.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/canastas/Canastas_2021/Diciembre-2021/1.%20Informe_Ejecutivo_Canastas_Analiticas_dic_2021.pdf)
- Lozano, M. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes (Vol. 68). Clúster & Asociatividad.
- Lucero, K. (2021, February 21). Cuatro retos para la recuperación económica del Ecuador en 2021 | Gestión. <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/cuatro-retos-para-la-recuperacion-economica-del-ecuador-en-2021>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2000). Resultados nacionales sobre el III censo nacional agropecuario de la república del Ecuador (Vol. 1). [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas agropecuarias/CNA/Tomo CNA.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/CNA/Tomo_CNA.pdf)
- Munévar G., P., A. (2018). Herramientas Para La Investigación. https://stadium.unad.edu.co/ovas/10596_19940/index.html#inicio
- Redacción primicias. (2024, August 23). El empleo se mantiene estancado en Ecuador, según datos del INEC de julio de 2024. [https://www.primicias.ec/economia/empleo-mantiene-estancado-ecuador-datos-inec-julio-77054/#:~:text=El%20mercado%20laboral%20contin%C3%BAa%20estancado,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20\(INEC\).](https://www.primicias.ec/economia/empleo-mantiene-estancado-ecuador-datos-inec-julio-77054/#:~:text=El%20mercado%20laboral%20contin%C3%BAa%20estancado,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20(INEC).)
- Seáñez, Z., & Atrizco, V. (2022). La vinculación social universitaria: un camino hacia la pertinencia social. *Emerging Trends in Education*, 4, 121–142. <https://doi.org/10.19136/etie.a4n8A.4720>
- Telégrafo, E. (2017). El comercio informal afecta a más ciudades. <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/ecuador/3/el-comercio-informal-afecta-a-mas-ciudades>
- Turriaga, M. L. (2014). Metodología de enseñanza-aprendizaje del álgebra para pasar de lo concreto a lo abstracto con el apoyo de tecnología emergente. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Innovación y Educación, 1–17.