ESTUDIO TECNICO

DE LAS ASOCIACIONES

DE VENDEDORES AMBULANTES

EN LA CIUDAD DE CUENCA

Las reuniones se llevan a efecto en el salón Auditorio de la Empresa de Desarrollo Económico EDEC EP con la presencia de su Gerente General el Ing. Andrés Valdiviezo, del delegado del Sr Alcalde de la Ciudad de Cuenca, el Arq. Ivan González, con Maria Rosa Guerrero delegada del área de Coordinación de mercados y trabajos autónomos, con El Econ. Bolivar Granda, técnico de estudios económicos de la EDEC EP. Para analizar 2 temas específicos.

1.- Hacer un levantamiento del **número de personas que forman parte de cada una de las Asociaciones de vendedores ambulantes y,**

**2.- Su correspondiente Giro de negocios** **dentro de la Ciudad de Cuenca**.

**ASOCIACION DIVINO NIÑO JESUS**

La primera Asociación se llama “DIVINO NIÑO JESUS” y asiste su presidente la Econ. Fanny Ordoñez y un grupo de personas, interviene el Ing. Andrés Valdiviezo, dando la bienvenida a la reunión, y plantea dos puntos:

1.- Solicitar el registro de los socios

2.- Las necesidades de la asociación

Intervienen la presidenta e informa que el número de socios son **86**, trabajan en los portales de

Las iglesias: Sto. Domingo = 8; San Francisco = 2; San Blas = 6; San Alfonso = 9; Catedral = 7; San

Sebastián = 2; Cenáculo = 5; Maria Auxiliadora = 5; Las Conceptas =1; Basílica = 2; Del Valle = 2;

Cristo Salvador=1; el Vergel= 1; Reina de la Paz= 5; Perezpata= 2; San Pablo= 3; Día del Santísimo

=1; O en los portales del colegio Manuela Garaicoa = 2; Abelardo Tamariz = 2; Sor Teresa Valse=

1; Técnico Salesiano= 1, en el Portal del Cementerio General= 1, en los parques: Inclusivo= 5, de

Las flores y corazón de Jesús= 1; Miraflores= 1, Comercial Sta. Cecilia= 1, Recorriendo por las

Afueras= 9; etc. Por lo tanto quiere decir que 77 personas son estacionales que representan un

89,53% y 9 son no estacionales que representa 10,47%.

**Giros de negocios**.- Los productos que realizan y venden son espumillas, chispiolas, empanadas

De Viento, pan de leña, manzana acaramelada, canguil, chifles, tamales, humitas, algodón de

Azúcar. Al producto lo colocan utilizando un etiquetado que garantice un producto de calidad,

Informa además que trabajan con el uniforme respectivo y con el mobiliario que les han pedido,

Solicitan se les extienda la carnetizacion a los integrantes y sean ubicados en sitios apropiados

Para que la guardia ciudadana No les retire o decomisen el producto ya que es su sustento diario,

**48** socios trabajan sábados y domingos que representan un 55,81%**, 4** trabajan dos días sean

Miércoles y Jueves, o miércoles y viernes que representan un 4, 65% y los **34** trabajan todos los

Días que representan un 39,53%. Se adjuntan listados.

**ASOCIACION 30 DE ENERO**

Siguiendo con el mismo esquema de la reunión anterior, esta asociación la preside el Sr. Milton Sucuzhañay, **cuenta con 353 socios**,

**Giros del Negocio.- 151** personas se dedican a la producción y venta de hortalizas y verduras, así mismo compran y venden granos que representan el 42,,78%**, 57** personas se dedican a la venta de comidas y lácteos que representa el 16,15%, **107** se dedican a la venta de productos no perecibles que representa el 30,31%, **9** personas sin giro de negocio que representa el 2,55%, **29** Nuevos socios entre los que se encuentran vendedores de ropa, sombreros, jugos y frutas picadas y granos tiernos que representa el 8,22%, El 90% venden los días Miércoles, Sábados y Domingos ,en productos perecibles y no perecibles, 6% trabajan todos los días en productos perecibles y no perecibles y el resto trabaja así mismo recorriendo, cuentan con personería jurídica, aportan 2 dólares mensuales por socio, cuentan con su uniforme y mobiliario para trabajar.

Las necesidades de la asociación es que se les capacite en el área de ventas, se les carnetice para trabajar de una manera ordenada y que las personas que trabajan en la guardia ciudadana no procedan al decomiso de sus productos por que el Sr. Alcalde les ha ofrecido que no van a tener ninguna dificultad en sus labores diarias. El ingreso promedio diario es en los productos no perecibles de 20 a 25 dólares, en productos perecibles 10 dólares, en comidas llegan hasta los 150 dólares. Se adjunta listados

**Asociación Mons. LEONIDAS PROAÑO**

En esta asociación **está formada por 21 socios**, están divididos en dos grupos

1.- venta de productos perecibles.- que son 17 personas y representan un 80,95%

2.- Venta de productos no perecibles.- que son 4 personas y representa un 19,05%

**Su giro de negocio**.- se dedica a la venta de verduras, granos, hortalizas y carnes de pollo y res, comidas, solicitan se les brinde espacios en donde poder trabajar, ya que su lugar es la feria libre, se reúnen de forma ordinaria cada 60 días, y la reunión extraordinaria de acuerdo al requerimiento que se presente, cuentan con el uniforme respectivo y también con el mobiliario cuya inversión es de 120 a 150 dólares, forman parte de la RED AGROECOLOGICA.  
Necesidades de la asociación.- Capacitación para la asociatividad, no cuentan con dinero para autogestionar cursos para su grupo, han recibido capacitación muy esporádica de la Universidad necesitan cursos en el área de ventas para ver si su negocio produce pérdidas o ganancias en un periodo de tiempo determinado. Se adjuntan listados.

**ASOCIACION 22 de MARZO**

Esta asociación cuenta con  **128 personas,** de igual manera están formados por dos grupos:

1.- Los estacionales

2.- Los no estacionales

**Giro de negocio.- 28** personas venden helados que representa en 21,88%, **9** personas venden cevichochos que representa un 7,03%, **6** personas venden chuzos que representan un 4,69%, **8** personas venden espumillas que representa un 6,25 %, **11** personas venden frutas que representa un 8,59 %, **5** personas venden verduras que representa 3,91 %, **5** personas venden papas representa un 3,91 %, **8** personas venden granizados que representa un 6,25 % y **27** personas que venden comida que representa un 21,09 %, **5** personas venden huevos que representa un 3,91 %, **16** persona se dedican a vender productos varios que representa un 12,50 %. Los que venden verduras son personas estacionales y hacen su actividad por el sector del mercado 9 de Octubre, Sangurima, por el mercado 27 de Febrero, mercado 12 de Abril, los que venden helados, también se los considera estacionales ya que se encuentran generalmente por el Parque Calderón, se reúnen el martes último de cada mes, aportan 1 dólar mensual por socio, la inversión en mobiliario la han realizado por su propia cuenta y varía desde los 350 - 450 y los 750 dólares, disponen de los uniformes conforme ha solicitado el Municipio, el ingreso promedio diario seria de 18 dólares, la asociación fue creada hace aproximadamente 12 años, tiene todos los papeles en regla

**Necesidades de la asociación**.- Requieren cursos de capacitación, talleres para mejorar su trabajo, considerar a las personas que tienen más años de servicio en el mismo lugar (especialmente a las mujeres), piden sean carnetizados para trabajar sin ninguna dificultad. Se adjunta listados

**ASOCIACION MTM: MANU TENSION Y MODERNIDAD**

Esta asociación cuenta con **16 agremiados**, su presidente el Sr. Segundo Malla, informa que las personas están dispersas por toda la ciudad, por ejem. Feria libre, Mercado 27 de Febrero, mega tienda del sur, control de Baños, sector del estadio, colegio Manuel J. Calle.

Giros de negocios.-12 personas son vendedoras de chuzos y representan un 75 % y 4 venden papas fritas que representan un 25 %, cuentan con el mobiliario cuya inversión varía desde los 200 – 300 y 400 dólares, se vende el producto en material reciclado, no han tenido problemas con elementos de la guardia ciudadana.

Requerimientos de la asociación.- esta asociación no tiene capacitación en ninguna área específica, por lo tanto pide se les pueda capacitar en los temas que serían necesarios para su personal. Se adjunta listados.

**ASOCIACION “COMITÉ DEL PUEBLO” NARANCAY**

Cuenta con **211 asociados**, su presidente el Dr. Julio Tepan, informa que el 60% son productores y el 40% son intermediarios y se encuentran ubicados en la feria libre, se dividen en dos grupos: los que venden productos perecibles son 176 personas que representa un 83,41 % y los que venden productos no perecibles son 35 personas que representan un 16,59 % pero resumidamente todos serian informales en un 100%, En cuanto al Giro de Negocios.- solicitan la ayuda para formar una **empresa,** o un **centro de acopio,** poder trabajardirectamente con los compañeros de su sector ya que producen verduras, lácteos, existe en el sector una pequeña asociación productora de cuyes, tienen terrenos para realizar estas actividades, han recibido capacitación por parte de la Universidad Politécnica Salesiana, con el GAD Municipal, con los compañeros del programa de agricultura urbana, en la crianza de animales menores, parcelas de cultivo, **a los adultos mayores** que son alrededor de 100 personas, que representan un 10% también se los ha preparado en estas actividades, en el conversatorio el Dr. Julio Tepan pide información de la función que cumple la Empresa Pública Municipal de Desarrollo Económico EDEC EP, a lo que el Ing. Andrés Valdiviezo comenta que es una empresa que impulsa el desarrollo de los grupos que se dedican a la producción o algún negocio, atraves de la capacitación, dar un plus al producto y un modelo de gestión para la empresa.

**ASOCIACION “EL AVENTUTERO”**

Interviene el Sr. Carlos Vásquez. Presidente de la asociación e informa que cuenta con 108 socios, todos ellos venden productos perecibles como son granos, verduras, frutas, etc. 85 personas, trabajan en el sector del centro Histórico, por ejem. En la calle Sangurima, Manuel Vega, Plaza cívica, Mariano Cueva, Pio Bravo, Tomas Ordoñez, estos vendedores son estacionarios y 23 no son estacionarios ya que venden por el sector del mercado de la feria libre, hospital regional y terminal terrestre, la asociación se creó por el año 1989, en el gobierno del Dr. Rodrigo Borja, tienen todos los papeles en regla, se reúnen el ultimo martes de cada mes, aportan 1,25 para los diferentes gastos que tiene su gremio, no han recibido capacitación de ninguna área, cuentan con canastos para vender, uniforme.- mandil blanco, indican que cada que desocupan el puesto de trabajo dejan aseando el lugar. Además piden que se les carnetice a su grupo para poderlos identificar y trabajar ordenadamente. Se adjunta Listados.

**ASOCIACION 8 DE JULIO**

Según informe entregado por escrito de parte del presidente de la asociación el Sr. Hilario Criollo Guaraca, esta agrupación cuenta con **35 socio**, todos ellos venden productos perecibles como son: coco, piña, grosellas, ciruelos, sandias y mangos. Su actividad la realizan recorriendo las calles de la Ciudad.( Feria libre, terminal terrestre, estadio, etc.)

**En cuanto al Giro de Negocios**.- 31 persona venden cocos y fruta de temporada, 2 personas venden helados y 2 personas venden huevos de codorniz. Se adjunta listados.

**ASOCIACION 16 DE SEPTIEMBRE**

De igual manera según el informe escrito que presenta el presidente de la asociación, el Sr. Jose Simón Chumbi Maldonado, su asociación cuenta con 100 personas, todas ellas venden productos perecibles. (En el sector de la calle Antonio Valdiviezo).

Giro de Negocios.- las personas que conforman la asociación venden lo siguiente: verduras, hortalizas, pan, frutas, ensaladas, granos crudos y cocidos. Se adjunta listados

**Asociación 9 de Enero**

Esta asociación la constituyen 59 personas y se encuentra dirigida por el Sr. Mauricio Zambrano, de las cuales 18 personas venden productos perecibles que representan un 30,51% y 41 personas venden productos no perecibles que representan un 69,49%. Cuentan con su uniforme respectivo, realizan su actividad en el sector del mercado 9 de Octubre, así como también en el sector de la feria libre.

Giro de Negocios.- productos perecibles estos son: venta de frutas, pollo pelado, café, bocaditos, etc. y 41 personas venden productos no perecibles como son: accesorios de celulares, colchas, limpiones, delantales, bisutería, ropa, calzado, repuestos de licuadoras, etc. Se adjuntan listados.

**Asociación 8 de Marzo**

La asociación está dirigida por la Sra. Maria Cruz Roldan y la constituyen 58 socios, esta asociación opera en el mercado el Arenal. Solicita que se les ayude con un lugar para trabajar y no fomentar el desorden y todos trabajar en armonía. Cuenta con su uniforme respectivo (distintivo)

Giro de Negocio.- Los 54 integrantes de esta asociación se dedica a la venta de productos perecibles como son: frutas, vegetales, hortalizas y 4 socios se dedican a la venta de productos no perecibles como son: ropa y zapatos. Se adjuntan listados.

**Conclusión.**- Nos hemos reunido con 9 asociaciones, no asistiendo 2 de ellas como son: la asociación 9 de Enero y la 8 de Marzo, y faltan por entregar la documentación de los socios del Aventurero y Comité del pueblo del sector de Narancay, se detallan a continuación con el número de Socios con las que cuentan cada una de ellas, estas son:

1.- Divino niño Jesús = 86 personas

2.- 30 de Enero = 353 personas

3.- Mons. Leónidas Proaño= 21 personas

4.- 22 de Marzo = 128 personas

5.- Manu Tensión y Modernidad (MTM) = 16 personas

6.- El Aventurero = ----------, está mal la información, no concuerdan el número de personas con el listado y tampoco el número de cedula. No se registra el giro de negocio. 108

7.- 9 de Enero = -------- x, No se realizó la reunión 59

8.- 16 de Septiembre = 100 personas

9.- 8 de Julio= 35 personas

10.- 8 de Marzo= ------- x, No se realizó la reunión 58

11.-Comité del pueblo de Narancay= No entregan la información 211

Total = 1170 personas Aproximadamente 1175 personas.

Analizando cada uno de los **Giros de negocios** de las asociaciones con las que se ha tenido acercamiento directo, Se puede indicar que por parte de la Empresa Pública Municipal de Desarrollo Económico de Cuenca, EDEC EP, tiene un trabajo grande por hacer, en cuanto a actividades de capacitación a cada uno de los integrantes de estas agrupaciones que se encuentra desarrollando su trabajo, por ejem. Relaciones Humanas, mejor trato a los clientes, temas de seguridad e higiene de los productos que venden, mobiliario y uniformes para una mejor presentación y adecentamiento del lugar en el que trabaja, conocimiento de temas de compra y venta, determinar utilidades en el negocio de cada uno de ellos, entre otros aspectos importantes para su organización, a más de las capacitaciones, se tendría que hacer un seguimiento y evaluación periódica para ver los resultados que se espera conseguir.