

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

[DOI 10.35381/gep.v7i13.338](https://doi.org/10.35381/gep.v7i13.338)

Impacto de la reubicación en la productividad de los comerciantes informales en Santo Domingo

Impact of relocation on the productivity of informal traders in Santo Domingo

César Iván Casanova-Villalba

cesar.casanova.villalba@utelvt.edu.ec

Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, La Concordia
Santo Domingo de los Tsáchilas
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0001-6486-1334>

Maybelline Jaqueline Herrera-Sánchez

maybelline.herrera.sanchez@utelvt.edu.ec

Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, La Concordia
Santo Domingo de los Tsáchilas
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0001-6840-3891>

Erika Stephania Santander-Salmon

erika.santander@utelvt.edu.ec

Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, La Concordia
Santo Domingo de los Tsáchilas
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0003-3279-5250>

Pamela Lisseth Paredes-Álvarez

pamela.paredes@utelvt.edu.ec

Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, La Concordia
Santo Domingo de los Tsáchilas
Ecuador

<https://orcid.org/0009-0001-8405-1926>

Recibido: 12 de marzo 2025

Revisado: 23 de abril 2025

Aprobado: 28 de junio 2025

Publicado: 01 de julio 2025

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

RESUMEN

La reubicación de comerciantes informales es una medida urbana que busca mejorar el ordenamiento del espacio público. Este estudio analiza el impacto de la reubicación de los comerciantes de la avenida 3 de Julio en Santo Domingo, Ecuador, sobre su desempeño económico. Con un enfoque metodológico mixto, se aplicaron encuestas estructuradas a una muestra de 264 comerciantes, seleccionados mediante muestreo aleatorio simple, presentando alta confiabilidad ($\alpha = 0.829$). Se aplicó la prueba de Kolmogorov-Smirnov para verificar la normalidad y la correlación de Pearson para determinar relaciones entre variables. Los resultados muestran percepciones divididas: algunos comerciantes identifican beneficios, mientras otros reportan reducción en el flujo de clientes y dificultades operativas. Se identificó una fuerte correlación positiva ($r = 0.837$) entre reubicación y productividad, especialmente en ventas, flujo de clientes y desempeño económico. Se concluye que la reubicación puede favorecer la productividad si se implementan estrategias complementarias como capacitación, financiamiento y promoción.

Descriptores: Comercio informal; reubicación; productividad; ordenamiento urbano; formalización. (Tesauro UNESCO).

ABSTRACT

The relocation of informal merchants is an urban measure that seeks to improve the management of public space. This study analyzes the impact of the relocation of merchants from 3 de Julio Avenue in Santo Domingo, Ecuador, on their economic performance. With a mixed methodological approach, structured surveys were applied to a sample of 264 merchants, selected by simple random sampling, presenting high reliability ($\alpha = 0.829$). The Kolmogorov-Smirnov test was applied to verify normality and Pearson's correlation to determine relationships between variables. The results show split perceptions: some merchants identify benefits, while others report reduced customer flow and operational difficulties. A strong positive correlation ($r = 0.837$) was identified between relocation and productivity, especially in sales, customer flow and economic performance. It is concluded that relocation can favor productivity if complementary strategies such as training, financing and promotion are implemented.

Descriptors: Informal commerce; relocation; productivity; urban planning; formalization;. (UNESCO Thesaurus).

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

INTRODUCCIÓN

La productividad es un concepto clave en la evaluación del desempeño económico, especialmente para comerciantes informales reubicados en mercados formales. Se define como la relación entre los insumos utilizados, como tiempo, capital e infraestructura, y los productos o servicios generados (Balde, 2021; Cárdenas, et. al. 2021). En el contexto de la reubicación, la productividad se mide en función de cómo los comerciantes logran adaptarse al nuevo entorno, optimizando su eficiencia operativa y mejorando su rentabilidad (Benalcázar-Sánchez & Urresta-Yépez, 2024).

La reubicación de comerciantes informales es un fenómeno urbano que genera importantes repercusiones en la dinámica económica y social de las ciudades. En el caso específico de la avenida 3 de Julio en Santo Domingo, Ecuador, esta medida ha sido impulsada con el propósito de mejorar el ordenamiento del espacio público y la movilidad urbana (Zambrano, 2021). Sin embargo, su impacto en la productividad de los comerciantes desplazados y en el comercio establecido sigue siendo un tema de debate y análisis.

Uno de los factores clave en la afectación de la productividad tras la reubicación es la dinámica comercial. La reubicación implica una redistribución de los espacios de venta, lo que puede alterar significativamente la interacción entre comerciantes y clientes. Según Balde (2021), muchos comerciantes experimentan una disminución en la afluencia de clientes tras la reubicación, especialmente si los nuevos espacios no cuentan con accesibilidad y visibilidad adecuadas. Esto puede traducirse en una caída en las ventas y en una mayor dificultad para mantener la estabilidad financiera (Romo Pezantes, 2025; Dammert-Guardia & Vega-Centeno, 2025).

Sartika et. al. (2024) destacan que la reubicación de los comerciantes informales debe estar acompañada de un proceso integral que fortalezca las relaciones comerciales dentro del mercado formal. En este nuevo contexto, los comerciantes tienen la posibilidad de establecer conexiones más estables con proveedores y clientes, lo cual puede

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

traducirse en una mejora en la calidad de los productos ofrecidos y en una mayor fidelización de la clientela. No obstante, estos beneficios solo pueden materializarse si los comerciantes reciben el acompañamiento necesario (Zambrano, 2021).

El problema central radica en la incertidumbre sobre cómo la reubicación afecta la productividad de los comerciantes informales. A pesar de que esta medida tiene la intención de mejorar el uso del espacio público y fomentar la formalización del comercio, existe el riesgo de que los comerciantes reubicados enfrenten dificultades para adaptarse al nuevo entorno. Estudios previos han demostrado que puede conllevar una disminución en el flujo de clientes y un aumento en los costos operativos (Singh & Verma, 2024; Mora Muñoz & Vera Santana, 2024).

La reubicación de comerciantes informales, a pesar de las dificultades iniciales, ofrece oportunidades significativas para mejorar sus condiciones económicas y laborales, como el acceso a infraestructuras y servicios públicos (Palacios, 2019). Cárdenas et al. (2021) destacan que la formalización facilita el acceso a créditos y subvenciones, permitiendo a los comerciantes realizar inversiones clave para expandir sus operaciones y fortalecer su competitividad en mercados regulados, además la formalización genera oportunidades para acceder a redes comerciales más amplias y diversificadas estableciendo relaciones comerciales estables con los proveedores.

En el contexto de Santo Domingo de los Tsáchilas, Naranjo Armijos & Guevara Segovia (2025) examinaron la relación entre la autotutela de legalidad administrativa y los comerciantes de la Avenida 3 de Julio. Su investigación destaca que la regulación del comercio informal debe abordarse desde un enfoque que combine la legalidad con estrategias de inclusión económica, garantizando que los comerciantes tengan condiciones adecuadas para su formalización y sostenibilidad en el mercado. La reubicación de comerciantes informales en el sector "3 de Julio" tendrá efectos positivos en la productividad a mediano y largo plazo.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

Según Palma et. al., (2020), las expectativas de los comerciantes reubicados sobre su desempeño en el nuevo entorno son un factor clave en la evaluación de su productividad. Potes Ordoñez et. al. (2024) señalan que las expectativas positivas asociadas a la reubicación de comerciantes no siempre se cumplen, especialmente cuando no se proporciona capacitación adecuada en aspectos clave como la gestión empresarial y el mercadeo, generando que los comerciantes enfrenten dificultades para captar nuevos clientes o conservar su base de clientes.

Esta situación se agrava cuando las nuevas ubicaciones no son visibles o accesibles, afectando directamente la rentabilidad. Por lo tanto, el apoyo institucional es crucial para facilitar esta transición y garantizar la sostenibilidad económica de los negocios reubicados (Ledesma et. al., 2024). Por otro lado, Ordoñez & Calvache (2022) argumentan que la competencia en entornos formales representa un reto significativo para las microempresas, los comerciantes reubicados podrían experimentar una disminución progresiva en sus ingresos, comprometiendo su sostenibilidad económica a mediano y largo plazo.

La presente investigación busca comprender los efectos socioeconómicos de la reubicación de comerciantes informales en Santo Domingo. Identificar los factores que influyen en la productividad de los comerciantes reubicados permitirá desarrollar estrategias de apoyo que optimicen la transición al comercio formal (Paredes-Valverde et. al., 2024; Clark, 2023; Amesquita & Morales, 2019). Dammert-Guardia & Vega-Centeno (2025), señalan que la reubicación no debe limitarse únicamente al traslado físico de los comerciantes, sino que debe ir acompañada de programas de capacitación, acceso a financiamiento y políticas públicas que faciliten su adaptación al nuevo entorno (Lara et. al., 2025; Mora & Vera, 2025).

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

MÉTODO

Se utilizó un enfoque mixto combinando técnicas cualitativas y cuantitativas para lograr una comprensión holística del impacto de la reubicación en la productividad de comerciantes informales en la avenida 3 de Julio, en Santo Domingo, Ecuador. Mediante el enfoque cualitativo, se realizaron investigaciones en publicaciones científicas a nivel nacional e internacional con la finalidad de discernir los problemas comunes que han afectado la reubicación del comercio informal. Desde la perspectiva cuantitativa, se aplicaron encuestas estructuradas con ítems en escala de Likert a una muestra representativa de comerciantes reubicados.

El diseño fue de tipo correlacional y transversal dado que se buscó establecer relaciones entre la reubicación de los comerciantes informales y la productividad en el nuevo espacio (Hernández et. al., 2014). La transversalidad del estudio se sustentó en una recolección de datos en un único momento temporal, facilitando un análisis comparativo posterior a la intervención urbana. Se realizó la descripción de las características sociodemográficas de los comerciantes, la naturaleza de su actividad económica, y los efectos en la productividad.

A través del uso de la matriz de operacionalización de variables; se identificaron dos variables principales la reubicación y la productividad, la primera compuesta por cuatro dimensiones clave que son la ocupación del espacio público, el impacto en la dinámica comercial, dificultades enfrentadas por los comerciantes y oportunidades. En cuanto a la segunda variable, se identificaron como dimensiones el flujo de clientes, las ventas proyectadas, el desempeño económico actual y la eficiencia operativa. En base a estas dimensiones se desarrollaron las preguntas de las encuestas y entrevistas para abordar íntegramente el problema de investigación.

Se aplicaron los métodos inductivo y deductivo, el primero permitió derivar conclusiones generales a partir de observaciones empíricas, mientras que el segundo facilitó contrastar teorías previas sobre ordenamiento urbano y desempeño económico con el caso

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

específico de Santo Domingo. Como principal técnica de recolección de datos se incluyeron: encuesta estructurada con 16 ítems tipo Likert ($\alpha = 0.829$) validadas por expertos y con alta consistencia interna; observación no participante, sistemática y objetiva, sobre la dinámica comercial in situ; y entrevista puntual a un representante gremial, utilizada exclusivamente para estimar el tamaño poblacional.

La población estuvo compuesta por 840 comerciantes informales reubicados. A través de un muestreo probabilístico aleatorio simple y con un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %, se determinó una muestra de 264 comerciantes. Esta estrategia garantizó representatividad y redujo el sesgo en la selección. La aplicación de este método permitió una distribución equitativa de las encuestas entre los distintos rubros económicos presentes, y facilitó el análisis posterior de las variables con sus dimensiones.

Para la confiabilidad de los instrumentos, se empleó la prueba de Alfa de Cronbach, obteniendo un coeficiente de $\alpha=0.829$ con 8 elementos, lo que indica una alta fiabilidad interna del cuestionario. Valores superiores a 0.8 se consideran buenos, lo que sugiere que los ítems del instrumento tienen consistencia interna. Complementariamente, se aplicó la técnica de observación no participante, con el propósito de registrar de forma directa las dinámicas comerciales actuales en la avenida 3 de Julio.

Para verificar la distribución de los datos, se aplicó la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov, cuyos resultados confirmaron una distribución normal, lo que justificó el uso de pruebas paramétricas en los análisis posteriores. En función de ello, se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson para analizar la relación entre las variables principales del estudio (reubicación y productividad), así como entre sus dimensiones específicas. Este procedimiento permitió identificar asociaciones significativas entre los factores, cuyas correlaciones se detallan en la sección de resultados.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

RESULTADOS

Transformaciones en el uso del espacio público y percepción comercial

La reubicación de comerciantes informales en la avenida 3 de Julio se constituyó como una medida de ordenamiento urbano que generó cambios significativos en la dinámica del comercio local. Los resultados reflejan percepciones divididas respecto al impacto de dicha reubicación en el flujo de clientes, con tendencias que oscilan entre una posible mejora en la visibilidad comercial y un descenso significativo en la afluencia de consumidores. La Figura 1 muestra una polarización en la percepción, lo que evidencia incertidumbre sobre la eficacia del nuevo entorno comercial.

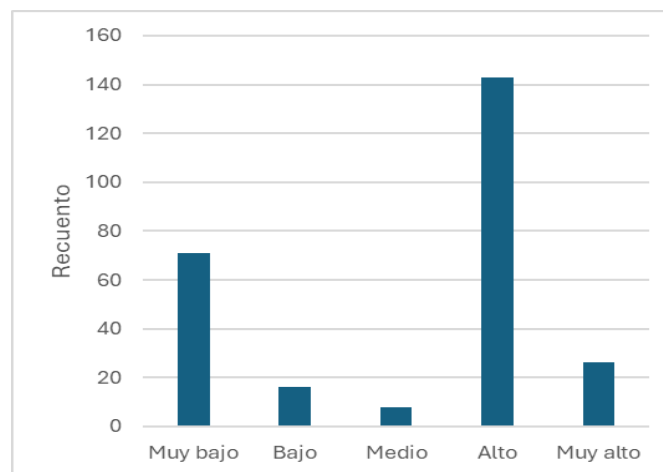


Figura 1. Percepción del impacto de la reubicación en la afluencia de clientes.
Elaboración: Los autores.

La percepción negativa podría estar relacionada con experiencias previas en otros procesos de reubicación, donde los comerciantes han enfrentado una reducción de su clientela debido a una menor accesibilidad o a la falta de promoción del nuevo mercado (Rivera, 2018; Gallo, 2015). Por otro lado, el impacto "Alto" en la afluencia de clientes, sugiere que algunos perciben el cambio como una oportunidad para mejorar su visibilidad y acceder a un nuevo segmento de consumidores. En este sentido, la correlación entre la reubicación y la productividad de los comerciantes es un factor crítico para considerar.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

Estos resultados resaltan la necesidad de implementar estrategias de apoyo a los comerciantes reubicados, tales como campañas de promoción del nuevo espacio, facilidades de acceso para los clientes y programas de fortalecimiento comercial. Para maximizar los beneficios de la reubicación y minimizar sus efectos adversos, es fundamental que las autoridades y los comerciantes trabajen en conjunto en el desarrollo de estrategias que incentiven la afluencia de clientes al nuevo mercado. Determinando si la reubicación se convierte en un desafío insuperable o en una oportunidad de crecimiento para los comerciantes de la avenida 3 de Julio.

Condiciones comerciales en el nuevo entorno

De acuerdo con los datos representados en la Figura 2, la mayoría de los comerciantes percibe que el nuevo espacio no mejora las condiciones para su actividad económica, predominando respuestas que apuntan a un impacto "Muy Bajo" o "Medio". Este hallazgo revela una evaluación crítica sobre la infraestructura y condiciones operativas del nuevo entorno, lo cual se alinea con hallazgos previos sobre la falta de estrategias de promoción o adecuación en procesos de reubicación informal (Palacios, 2019).

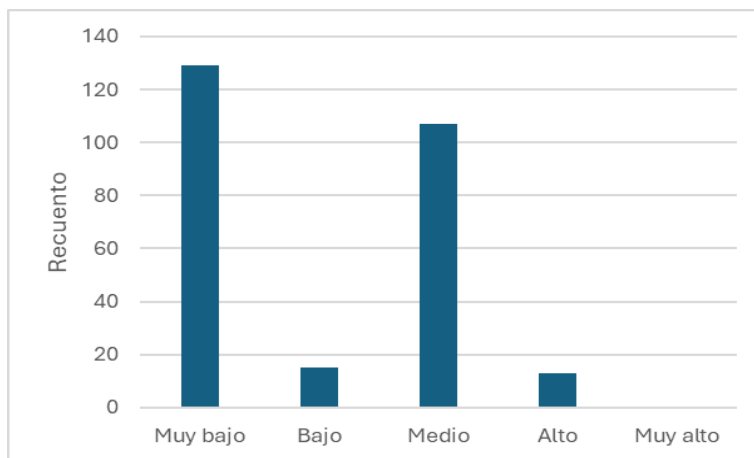


Figura 2. Percepción de las nuevas oportunidades o desafíos.
Elaboración: Los autores.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

Los resultados reflejan una percepción mayormente negativa sobre las oportunidades comerciales en el nuevo espacio, debido a que cuando los comerciantes informales son reubicados, suelen enfrentar desafíos relacionados con la accesibilidad del nuevo lugar, la visibilidad de sus negocios y la reducción del flujo de clientes, especialmente si la reubicación no es acompañada por estrategias de promoción y adaptación adecuadas; lo que indica la necesidad de implementar medidas que faciliten la transición y mitiguen los impactos negativos (Sartika et. al., 2024).

Estabilidad de ventas y satisfacción económica

A pesar de las preocupaciones sobre la afluencia de clientes, la percepción sobre el impacto en las ventas fue relativamente optimista: la Figura 3 evidencia que la mayoría de los comerciantes anticipa un impacto "Bajo" o "Muy Bajo" en sus ingresos, lo que sugiere una relativa confianza en la continuidad de sus ventas pese al cambio de ubicación (Aguinaga Bósquez & Pérez Barral, 2022). Este hallazgo resulta relevante, pues en muchos casos la reubicación de comerciantes informales suele asociarse con una reducción significativa de ingresos debido a la pérdida de clientela habitual y la necesidad de adaptación al nuevo espacio de venta (Aparicio-Rengifo et. al., 2023).

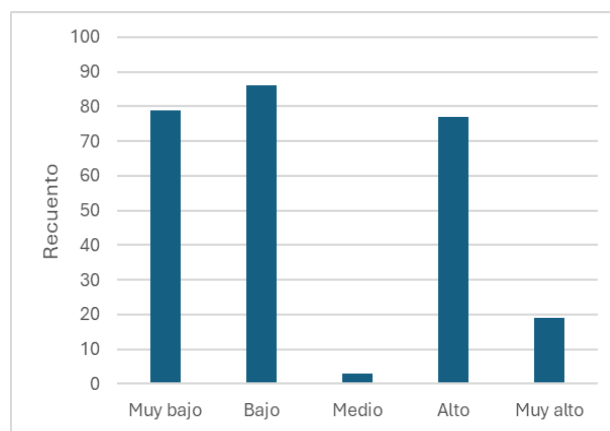


Figura 3. Impacto de la reubicación en las ventas.
Elaboración: Los autores.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

En la Figura 4, se observa que una parte significativa de los comerciantes se declara moderadamente satisfecha con sus ingresos actuales, lo cual influye directamente en su predisposición ante el cambio. Aquellos con mayor estabilidad económica tienden a mostrar resistencia a la reubicación, mientras que los que enfrentan mayores dificultades lo perciben como una oportunidad de mejora (Ordoñez & Calvache, 2022). La percepción de estabilidad en los ingresos podría estar vinculada a factores como la clientela fidelizada, la ubicación estratégica de los puntos de venta y la experiencia adquirida por los comerciantes en el manejo de su negocio en el espacio actual.

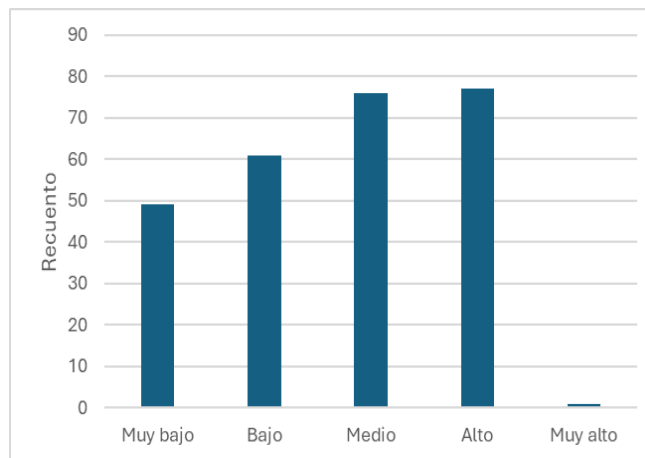


Figura 4. Satisfacción con los ingresos actuales.

Elaboración: Los autores.

Sin embargo, la relativa satisfacción expresada en la Figura 4 no implica necesariamente que los comerciantes no enfrenten dificultades económicas. Investigaciones como la de Rangel (2019), han demostrado que, aunque los comerciantes puedan considerar sus ingresos actuales aceptables, también pueden estar limitados en su crecimiento debido a la falta de infraestructura adecuada, competencia desleal y regulaciones informales que restringen su desarrollo económico.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

Correlaciones entre reubicación, desafíos y oportunidades

El análisis de correlaciones (tabla 1) entre las dimensiones de la variable "Reubicación" revela que la ocupación del espacio público (V1D1) mantiene una relación inversa y significativa con el impacto en la dinámica comercial (V1D2) y las dificultades enfrentadas por los comerciantes (V1D3). Esta situación sugiere que el control físico del entorno, aunque busca mejorar la organización urbana, podría reducir la actividad comercial si no va acompañado de medidas de apoyo adecuadas. La correlación negativa indica que una mayor estructuración del espacio puede limitar la interacción espontánea con los consumidores.

Tabla 1.
Correlación de dimensiones variable 1.

		V1D1	V1D2	V1D3	V1D4
V1D1	Correlación de Pearson	1	-,423**	-,163**	-,017
	Sig. (bilateral)		,000	,008	,786
	N	264	264	264	264
V1D2	Correlación de Pearson	-,423**	1	,386**	,335**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,000
	N	264	264	264	264
V1D3	Correlación de Pearson	-,163**	,386**	1	,639**
	Sig. (bilateral)	,008	,000		,000
	N	264	264	264	264
V1D4	Correlación de Pearson	-,017	,335**	,639**	1
	Sig. (bilateral)	,786	,000	,000	
	N	264	264	264	264

Nota: V1: Reubicación, D1: Ocupación del espacio público, D2: Impacto en la dinámica comercial, D3: Dificultades enfrentadas por comerciantes, D4: Oportunidades de los comerciantes.

Elaboración: Los autores.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

En cambio, la relación con las dificultades es débil, lo que apunta a que otros factores también influyen en los retos que enfrentan los comerciantes. De forma interesante, no se observa correlación entre la reubicación y las oportunidades de los comerciantes (V1D4), lo que sugiere que la sola reubicación no genera expectativas de mejora por parte de los comerciantes. Esta desconexión evidencia la necesidad de políticas integrales que combinen infraestructura con programas de acompañamiento comercial (Palacios, 2019).

Por otro lado, el impacto en la dinámica comercial (V1D2) presenta correlaciones positivas significativas tanto con las dificultades enfrentadas por los comerciantes (V1D3) como con las oportunidades de los comerciantes (V1D4), lo que evidencia que los cambios en la forma en que los comerciantes interactúan en el nuevo espacio influyen directamente en sus percepciones. Según Palma, et. al. (2020) una reorganización que altera las reglas de competencia, accesibilidad y relaciones con clientes puede generar incertidumbre y dificultades, pero también puede abrir caminos hacia una mayor formalización y crecimiento.

Estas correlaciones moderadas reflejan una doble cara del proceso de reubicación: mientras unos comerciantes pueden ver afectado su modelo operativo, otros pueden adaptarse y aprovechar nuevas condiciones del entorno. Esta dualidad plantea la necesidad de implementar estrategias diferenciadas que consideren las particularidades de cada comerciante y rubro económico, brindando formación, incentivos y espacios para innovación. Así, se podrá canalizar el impacto de la reubicación hacia un proceso de desarrollo sostenible.

Por último, la correlación más fuerte (0.639) se observa entre las dificultades enfrentadas por los comerciantes y las oportunidades de los comerciantes (V1D3 y V1D4), lo que resalta una dimensión resiliente entre los vendedores informales reubicados. Este hallazgo sugiere que, pese a los obstáculos, muchos comerciantes identifican posibilidades de crecimiento y consolidación en el nuevo espacio, siempre que se les

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

proporcione el acompañamiento adecuado. Este tipo de actitud adaptativa es clave para diseñar intervenciones públicas eficaces, que no solo regulen el espacio físico, sino que también potencien el capital humano y la innovación comercial.

Productividad: efectos del cambio de entorno

Los resultados mostrados en la tabla 2 sobre la variable “Productividad” indican que el flujo de clientes (V2D1) mantiene una correlación significativa y positiva con las ventas proyectadas (V2D2) y el desempeño económico actual (V2D3), con coeficientes de 0.583 y 0.696, respectivamente. Esto indica que la afluencia de consumidores es un factor determinante para la sostenibilidad económica. Mientras más clientes atienden diariamente, mayor es la estabilidad financiera y mayor es la expectativa de crecimiento en ventas. Esta relación confirma que la productividad depende en gran medida de la capacidad de atraer y mantener clientela (Mora Muñoz & Vera Santana, 2024).

Tabla 2.
Correlación de dimensiones variable 2.

		V2D1	V2D2	V2D3	V2D4
V2D1	Correlación de Pearson	1	,583**	,696**	,337**
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,000
	N	264	264	264	264
V2D2	Correlación de Pearson	,583**	1	,623**	,474**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,000
	N	264	264	264	264
V2D3	Correlación de Pearson	,696**	,623**	1	,389**
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,000
	N	264	264	264	264
V2D4	Correlación de Pearson	,337**	,474**	,389**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	
	N	264	264	264	264

Nota: V2: Productividad, D1: Flujo de clientes, D2: Ventas Proyectadas, D3: Desempeño económico actual, D4: Eficiencia operativa, (Autores, 2025).

Elaboración: Los autores.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

Aunque la correlación con la eficiencia operativa (V2D4) es más baja (0.337), sigue siendo significativa, demostrando que una buena gestión interna también repercute en los resultados económicos. Por otro lado, se observa una fuerte relación entre las ventas proyectadas (V2D2) y el desempeño económico actual (V2D3), con un coeficiente de 0.623, lo cual evidencia coherencia entre las expectativas de los comerciantes y su situación real. Este hallazgo sugiere que los comerciantes tienen una visión realista de su entorno y capacidad de adaptación en el nuevo espacio.

En cuanto a la eficiencia operativa (V2D4), ésta mantiene correlaciones positivas moderadas con todas las demás dimensiones, siendo más destacada con las ventas proyectadas (0.474), lo cual indica que los comerciantes que optimizan recursos y procesos operativos tienden a mejorar sus resultados económicos y su visión a futuro. Esto refuerza la importancia de capacitar a los vendedores en gestión, inventario y control de costos. Por último, el análisis demuestra que las cuatro dimensiones de la productividad están interrelacionadas y forman un sistema dependiente del flujo comercial (Singh & Verma, 2024).

La eficiencia operativa no actúa de forma aislada, sino como un soporte que potencia los efectos del flujo de clientes y las ventas. Por tanto, cualquier intervención para mejorar la productividad debe enfocarse, principalmente, en aumentar el tránsito de clientes en los nuevos espacios y en mejorar la gestión interna de los negocios. Campañas de promoción, señalización adecuada y mejoras en infraestructura pueden ser estrategias clave para atraer consumidores. A la vez, programas de formación en administración y tecnología permitirán a los comerciantes adaptarse mejor a las condiciones del mercado formal y sostener su actividad económica a largo plazo.

Impacto en la productividad

La Tabla 3 evidencia una correlación positiva fuerte ($r = 0.837$) entre la reubicación de los comerciantes informales y su productividad, con un nivel de significancia bilateral de

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

0.000. Este resultado indica que, conforme se avanza en el proceso de reubicación bajo condiciones estructuradas y planificadas, también mejora el desempeño económico de los comerciantes. La relación estadística es robusta y sugiere que el éxito de la reubicación no debe medirse solo por el ordenamiento urbano, sino también por su impacto directo en los resultados comerciales de quienes participan en ella.

Tabla 3.

Relación entre la reubicación y productividad: Un análisis de correlación.

			V1	V2
Reubicación	V1	Coefficiente de correlación	1,000	,837**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	264	264
Productividad	V2	Coefficiente de correlación	,837**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	264	264

Nota: V1: Reubicación, V2: Productividad.

Elaboración: Los autores.

En ese sentido, la reubicación bien ejecutada puede ser un motor de formalización, estabilidad y crecimiento económico. La correlación elevada respalda que ambas variables están fuertemente vinculadas, lo cual permite orientar políticas públicas basadas en evidencia. Para Dammert-Guardia & Vega-Centeno (2025), es indispensable que la reubicación no se limite al traslado físico, sino que incluya apoyo integral al comerciante. Así, se garantiza que la productividad sea una consecuencia natural del proceso. El hallazgo también refuerza la importancia de una planificación estratégica en los procesos de intervención urbana.

La alta correlación demuestra que, cuando los comerciantes cuentan con condiciones adecuadas tras su traslado logran mantener o incluso mejorar su productividad. Esta evidencia empírica concuerda con teorías que vinculan el entorno comercial con el rendimiento económico. A la vez, demuestra que los esfuerzos institucionales en el ordenamiento del espacio público pueden ser doblemente beneficiosos: fortalecen la

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

imagen urbana y consolidan la economía local. Por ello, el proceso de reubicación debe ser abordado desde una perspectiva integral, con acciones coordinadas entre los gobiernos locales, asociaciones comerciales y actores financieros.

Finalmente, este coeficiente de correlación fortalece la base para proponer políticas públicas orientadas al desarrollo económico inclusivo. La evidencia presentada valida la hipótesis de que una reubicación efectiva tiene el potencial de transformar el comercio informal, no solo regularlo. Sin embargo, la correlación estadística debe traducirse en acción: programas de microcrédito, capacitación empresarial, acceso a tecnologías y campañas de visibilización del nuevo mercado son pasos fundamentales. Además, el monitoreo y evaluación del impacto a mediano y largo plazo permitirá ajustar continuamente las estrategias implementadas.

Estrategias clave para la reubicación

En un diagnóstico de la situación productiva anterior al proceso de reubicación, se identificaron condiciones de estabilidad económica en un segmento importante de los comerciantes, con presencia de clientela fidelizada, aunque también se evidenciaron limitaciones estructurales como informalidad y falta de servicios básicos. Este punto de referencia es crucial para evaluar de forma comparativa el impacto del cambio de entorno. La Tabla 4 propone un conjunto de estrategias clave, orientadas a mejorar la productividad en el nuevo entorno comercial. Como estrategias principales se identificó que, al mejorar accesibilidad y visibilidad, optimizar la infraestructura, implementar campañas de promoción, facilitar el acceso a microcréditos y desarrollar programas de capacitación en gestión comercial, la reubicación de los comerciantes es factible y se podría mitigar los efectos negativos fortaleciendo la sostenibilidad del comercio informal reubicado, generando un cambio en la percepción de los comerciantes y logrando reducir la resistencia existente que ha generado un estancamiento en el proceso de ordenamiento territorial.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

Tabla 4.
Estrategias clave para una reubicación comercial exitosa.

#	Estrategia	Objetivo de la Estrategia	Indicador
1	Mejorar la accesibilidad y visibilidad de los nuevos espacios comerciales	Garantizar que los clientes puedan ubicar fácilmente a los comerciantes reubicados.	Afluencia de clientes antes y después de la reubicación
2	Optimización del diseño de los puestos de venta	Asegurar comodidad y funcionalidad en la nueva ubicación	Evaluación de satisfacción de comerciantes y clientes
3	Implementación de campañas de promoción y fidelización de clientes	Atraer y retener clientes en el nuevo espacio	Crecimiento en número de clientes recurrentes
4	Uso de herramientas digitales para promoción y ventas (redes sociales y plataformas de e-commerce)	Expandir el alcance comercial y aumentar las ventas	Incremento en ventas mediante canales digitales
5	Acceso a microcréditos y financiamiento con tasas preferenciales	Facilitar capital de trabajo para adaptación al nuevo entorno	Número de comerciantes que acceden a financiamiento
6	Programas de capacitación en gestión empresarial y técnicas de venta	Mejorar habilidades de administración y atención al cliente	Número de comerciantes capacitados y mejoras en sus ingresos
7	Implementación de incentivos fiscales temporales (reducción de impuestos o tarifas)	Reducir el impacto económico inicial de la reubicación	Número de comerciantes beneficiados por incentivos
8	Creación de una mesa de diálogo entre comerciantes y autoridades	Asegurar la retroalimentación y ajustes en la estrategia de reubicación	Frecuencia de reuniones y acuerdos alcanzados

Elaboración: Los autores.

DISCUSIÓN

La reubicación de comerciantes informales en la avenida 3 de Julio en Santo Domingo constituye un proceso complejo, marcado por tensiones entre los desafíos de adaptación y las oportunidades de formalización. Los hallazgos evidencian una relación significativa entre la reubicación y la productividad, particularmente en variables como el flujo de clientes, las ventas y el desempeño económico general. Uno de los resultados más

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

relevantes fue la percepción ambivalente sobre la afluencia de clientes en el nuevo espacio.

Algunos comerciantes identificaron la reubicación como una oportunidad para mejorar su visibilidad, mientras que otros manifestaron preocupación ante una posible reducción en la demanda. Esta polarización coincide con estudios previos que señalan que la pérdida inicial de clientela es un fenómeno frecuente cuando las autoridades no implementan estrategias eficaces de promoción del nuevo mercado. En relación con las condiciones comerciales del nuevo entorno, la mayoría de los comerciantes expresó percepciones negativas, particularmente en cuanto a infraestructura, accesibilidad y visibilidad (Aguinaga Bósquez & Pérez Barral, 2022).

Este hallazgo refuerza la idea de que el éxito de los procesos de reubicación depende en gran medida de factores estructurales y contextuales, como la conectividad del nuevo espacio y la calidad de los servicios básicos disponibles. Respecto a las ventas proyectadas, la tendencia general fue considerar que el impacto sería bajo o moderado, lo que puede interpretarse como una expectativa de continuidad relativa en los ingresos (Potes et. al., 2024). Sin embargo, la literatura advierte que esta percepción puede ser temporal y estar condicionada por la capacidad del nuevo entorno para atraer y fidelizar consumidores.

El análisis estadístico confirmó que la productividad está directamente correlacionada con el flujo de clientes y las ventas, reafirmando el papel central de la demanda como motor de sostenibilidad económica. También se observó una fuerte asociación entre el desempeño económico y la eficiencia operativa, lo cual sugiere que la capacidad de adaptación a nuevas condiciones comerciales es un factor decisivo en la viabilidad post-reubicación. Desde el enfoque cualitativo, las entrevistas revelaron una percepción de insuficiente apoyo institucional, señalando carencias en acompañamiento técnico.

Esta falta de respaldo incide negativamente en la adaptación de los comerciantes, como también lo advierte Romo (2025), al señalar que el acompañamiento institucional es un

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

componente esencial en la transición hacia la formalización. Un aspecto notable del estudio fue la identificación de una correlación significativa entre las dificultades enfrentadas y las oportunidades derivadas de la reubicación, lo cual subraya la necesidad de considerar este proceso como una intervención multidimensional.

La evidencia sugiere que, si bien la reubicación puede implicar obstáculos iniciales, también puede abrir caminos hacia la formalización, el acceso a microcréditos y la mejora de la infraestructura comercial (Ledesma, et. al., 2024). Los resultados indican que el impacto de la reubicación sobre la productividad no es lineal, sino que depende de múltiples factores: las características del nuevo entorno, el nivel de preparación de los comerciantes y la implementación de políticas públicas que acompañen la transición. Una reubicación efectiva requiere no solo de un cambio físico de ubicación, sino de una estrategia integral de fortalecimiento comercial.

CONCLUSIONES

El análisis de la reubicación de comerciantes informales en la avenida 3 de Julio de Santo Domingo ha tenido un impacto significativo y multidimensional en la productividad de los actores involucrados, generando tanto oportunidades como desafíos en su desempeño económico. Esta medida, orientada al ordenamiento urbano y la descongestión del espacio público, ha afectado de manera desigual a los comerciantes, dependiendo de su nivel de preparación, recursos y capacidad de adaptación.

Uno de los hallazgos más relevantes del estudio es la percepción dividida en torno al flujo de clientes posterior a la reubicación. Si bien algunos comerciantes identifican el nuevo espacio como una oportunidad para captar nuevos consumidores, una parte importante considera que la falta de promoción y accesibilidad ha limitado su visibilidad y reducido su demanda, sobre todo para aquellos comerciantes que consideran tienen un posicionamiento establecido en el mercado. En términos de productividad, los resultados reflejan un impacto inicial negativo en variables como ingresos y ventas.

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

La disminución del flujo de consumidores, sumada a la ausencia de políticas de acompañamiento adecuadas como financiamiento, capacitación y campañas de promoción, ha limitado la capacidad de adaptación de muchos comerciantes. No obstante, algunos han comenzado a implementar estrategias de diversificación y fidelización que les han permitido mitigar estos efectos, lo que demuestra la importancia de la resiliencia y la innovación a nivel individual, que acompañada de un asesoramiento y capacitación de parte del Municipio de Santo Domingo puede ser fortalecida.

La reubicación ha contribuido al mejoramiento del uso del espacio público, reduciendo la congestión y promoviendo un entorno más ordenado. Sin embargo, este beneficio urbano ha supuesto costos adicionales para los comerciantes, quienes ahora deben asumir pagos por alquiler, servicios básicos y regulaciones antes inexistentes, afectando su estructura de costos y sostenibilidad económica. El estudio también revela que la desigualdad en la capacidad de adaptación ha sido un factor determinante, esto subraya la necesidad de políticas públicas diferenciadas y mecanismos de apoyo específicos.

FINANCIAMIENTO

No monetario.

AGRADECIMIENTOS

A los actores sociales involucrados en el desarrollo de la investigación.

REFERENCIAS CONSULTADAS

- Aguinaga Bósquez, R. J., & Pérez Barral, O. (2022). Problemas de convivencia ciudadana a partir del comercio informal en espacios públicos. *Revista Uniandes Episteme*, 9(3), 410–426. <https://n9.cl/r2e3v>
- Amesquita, F. E. & Morales, O. (2019). La tecnología usada como arma Para vencer a la informalidad. El éxito del SCOP. *Emerald Emerging Markets Case Studies*, 9(4), 1-14. <https://doi.org/10.1108/EEMCS-10-2018-0231>

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

- Aparicio-Rengifo, R., Fonseca-Laverde, K. & González-Quintero, J. F. (2023). Plazas de mercado en Colombia: creación cultural y organización socioespacial del comercio informal. *Revista INVI*, 38(108), 177–206. <https://doi.org/10.5354/0718-8358.2023.67686>
- Balde, R. (2021). *Essays on informal versus formal economy choices*. (Tesis de doctorado, Maastricht University). ProefschriftMaken. <https://doi.org/10.26481/dis.20210610rb>
- Benalcázar-Sánchez, R. N., & Urresta-Yépez, R. F. (2024). Estrategias para mejorar la competitividad en las asociaciones de los productores de papa en el cantón Bolívar, provincia del Carchi. *Journal of Economic and Social Science Research*, 4(4), 1-24. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v4/n4/127>
- Cárdenas, M., Fernández, C., Rasteletti, A., & Zamora, D. (2021). *Consideraciones para el diseño de políticas fiscales para reducir la informalidad en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2021-9f8c5-disenobid.pdf>
- Clark, P., Chanca-Flores, A. & Vincent, S. (2023). Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú. *Íconos*, 76(27), pp. 167-185. <https://doi.org/10.17141/iconos.76.2023.5544>
- Dammert-Guardia, M., & Vega-Centeno, P. (2025). Comercio de calle y disputas por el espacio público en el centro de Lima (Peru): espacios temporalizados, negociación y vida cotidiana. *EURE (Santiago)*, 51(152), 3-4. <http://dx.doi.org/10.7764/eure.51.152.02>
- Gallo, E. C. (2015). Ensayo prospectivo Un insumo para superar brechas de Gamarra en el entorno Latino americano. *Revista Científica Ingetecno*, 3(2), 28. <https://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/RCI/article/viewFile/670/533>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta. ed.). McGraw-Hill. <https://n9.cl/t6g8vh>
- Lara Felix, J. H., López Lara, C. A. & Mizquiz Reyes, V. M. (2024). Economía colaborativa para mejorar el crecimiento económico: revisión sistemática. *Universita Ciencia*, 13(36), 52–69. <https://doi.org/10.5281/zenodo.15120743>

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

- Ledesma, L. O., Oviedo, F. L., Jirón, P., Margarit, D. & Durán, S. T. (2024). Impacto espacial de las estructuras humanas del comercio callejero informal sobre el espacio público. *Revista AUS*, 34(2), 4-14. <https://doi.org/10.4206/aus.2023.n34-02>
- Mora Muñoz, L. L. & Vera Santana, A. M. (2025). Comercio informal, planificación, desarrollo y ordenamiento territorial: un análisis de la ocupación del espacio público. *Revista InveCom*, 5(1), 1-14. <https://doi.org/10.5281/zenodo.11266551>
- Naranjo Armijos, A. J., & Guevara Segovia, M. F. (2025). La Autotutela de Legalidad Administrativa y su Relación con los Comerciantes de la Avenida 3 de Julio en Santo Domingo de los Tsáchilas Ecuador. *Revista Científica De Salud Y Desarrollo Humano*, 6(1), 435–457. <https://doi.org/10.61368/r.s.d.h.v6i1.489>
- Ordoñez, L. B. P., & Calvache, J. M. B. (2022). La Responsabilidad Social Empresarial como eje de fortalecimiento en la competitividad de la microempresa. *Academia & Derecho*, 14(25), 4. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9060090>
- Palacios, R. J. (2019). Comercio informal en ciudades de frontera. Estudio de caso de los feriantes de ropa y calzado en la ciudad de Tacna (Perú). *Si Somos Americanos*, 19(1), 13–42. <https://doi.org/10.4067/S0719-09482019000100013>
- Palma, G. G. C., Erazo, C. K. C., & Sánchez, S. G. V. (2020). Factores externos inmersos en el desarrollo financiero de los comerciantes de Portoviejo, Ecuador. *ECA Sinergia*, 11(1), 19-26. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8226637>
- Paredes-Valverde, Y., Quispe-Herrera, R., Estrada-Araoz, E. G., Quispe-Paredes, D. R. & Quispe-Cabrera, K. V. (2024). Impact of informal trade on labor employability in the Peruvian Amazon economy. *Sapientia*, 5(2), 4-14. <https://doi.org/10.51798/SIJIS.V5I2.745>
- Potes Ordoñez, L. B., Castrejón Álvarez, M. N. & Collazos Uribe, J. C. (2024). Formalización empresarial y su contribución al manejo del espacio público en plazas de mercado. *Revista De Ciencias Sociales*, 30(4), 213-227. <https://doi.org/10.31876/rcs.v30i4.42993>
- Rangel, F. (2019). Problem and Power: Informal Commerce Between Repression and Enterprisation. *Journal of Illicit Economies and Development*, 1(2), pp. 183-192. <https://doi.org/10.31389/jied.33>

Juan Manuel Quintero-Ramírez; Stephanie Ricardo-Jiménez; Teresa Irina Salazar-Echeagaray; Cynthia Michel Olguín-Martínez

- Rivera Huerta, R. (2018). Heterogeneidad en las microempresas informales mexicanas: evidencia empírica y algunas implicaciones de política. *Revista Perfiles Latinoamericanos*, 26(51), 63–87. <https://doi.org/10.18504/pl2651-003-2018>
- Romo Pezantes, G. D. (2025). Reubicación De Introdutores Mayoristas De La Via Pública Del Canton La Libertad Año 2024. *Ciencia Y Reflexión*, 4(1), 391–413. <https://doi.org/10.70747/cr.v4i1.119>
- Sartika, D., Abidin, Z., & Nilfatri, N. (2024). The Effect of Traditional Market Relocation on Traders' Income. *Zabags International Journal of Economy*, 2(1), 56–65. <https://doi.org/10.61233/zijec.v2i1.79>
- Singh, S., & Verma, A. (2024). The role of Informal Markets in Urban Development and Social Dynamics. Library of Progress-Library Science. *Information Technology & Computer*, 44(3). <https://bpasjournals.com/library-science/index.php/journal/article/view/2543>
- Zambrano Cedeño, J. I. (2021). Hacia una ciudad más ordenada: análisis de la reubicación de los comerciantes informales en Santo Domingo de los Tsáchilas. *Journal of Economic and Social Science Research*, 1(4), 14-27. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v1/n4/39>