

“Evaluación del impacto económico generado por el Paso Lateral Perimetral Lasso-Salcedo en el desarrollo de las empresas comerciales y de servicios, en las localidades de: Lasso, Latacunga, Pujilí y Salcedo; y, propuestas estratégicas de mitigación para el sector comercial.”

Campana, Pallo

Departamento de Ciencias Económicas Administrativas y del Comercio (CEAC)

Abstract— La evaluación del impacto económico generado por el Paso Lateral Perimetral Lasso-Salcedo tiene como propósito identificar la repercusión de este proyecto vial en el desarrollo de las empresas comerciales y de servicios ubicadas en las siguientes localidades: Lasso, Latacunga, Pujilí y Salcedo, de manera que su diagnóstico nos permita proponer estrategias para atenuar la situación según sea el caso.

Los resultados obtenidos nos conducen a concluir que el nivel de afectación en Lasso es considerable, en Salcedo se prevé un escenario similar, mientras que en Latacunga por ser cabecera cantonal se pronostica una disminución poco significativa en su actividad comercial y por otro lado, Pujilí se beneficia en el aspecto promocional de sus atractivos turísticos.

Para el desarrollo de la presente investigación se han empleado, varias técnicas de recolección de datos (entrevistas, encuestas, observación directa, etc.) y varias herramientas estadísticas tales como: la prueba no paramétrica denominada Chi-cuadrado, el cálculo de la muestra, Pruebas de Hipótesis y variaciones porcentuales que respaldan la conclusión a la cual se ha llegado.

Palabras claves— Económico, Evaluación, Impacto, Propuestas y Recolección.

I. INTRODUCCIÓN

Es evidente que la construcción de nuevas redes viales a nivel nacional ha generado desarrollo en cada uno de los lugares en los cuales se han ejecutado durante los últimos años, sin embargo, a su vez ello ha provocado un impacto de tipo económico, social y ambiental significativo, tanto positivo como negativo; por lo tanto, tomando esto como antecedente el presente estudio pretende mostrar la incidencia del paso lateral perimetral Lasso-Salcedo en el desarrollo de las empresas comerciales y de servicios.

Dicha investigación abarca las localidades de: Lasso, Latacunga, Pujilí y Salcedo, las mismas que son consideradas zonas de influencia directa por la ejecución de este proyecto vial. Es necesario resaltar que en la antigua vía existen asentamientos comerciales importantes que contribuyen al desarrollo económico de la provincia de Cotopaxi, constituyéndose en una fuente fundamental para la generación de empleo, promoción cultural, gastronómica y social, que conforme ha transcurrido el tiempo se han convertido en una

herramienta esencial para la distinción de la zona a nivel local.

II. DESARROLLO

Para efectuar el diagnóstico de la situación actual en cada una de las localidades analizadas se procedió a realizar un proceso acorde a la necesidad investigativa, tomando en cuenta que nuestra población a ser evaluada está compuesta por distintos tipos de sujetos en estudio, es así que se identifican a: empresas comerciales y de servicios, clientes de paso y turistas. A continuación se presenta las fases desarrolladas:

A. Levantamiento de la información

Una vez que se han determinado las zonas de influencia directa relacionadas con el proyecto vial en ejecución se consideró necesario enlistar cada una de las empresas comerciales y de servicios localizadas en los alrededores de la antigua vía, de manera que se pudo establecer el número de locales existentes, los mismos que forman parte de la población a ser analizada.

En Lasso se identificaron 56 locales comerciales, en Latacunga 177 y en Salcedo 70, los cuales están distribuidos principalmente en segmentos tales como: víveres, accesorios y repuestos y la comercialización de helados y pinol.

En lo referente al sector de servicios en Lasso el número de empresas asciende a 55, en Latacunga a 279 y en Salcedo a 119, las mismas que están instaladas en su mayoría en los segmentos de: alimentación y a la prestación de servicios en la rama automotriz y afines.

El flujo vehicular existente en la vía que une las provincias de la Sierra Centro (Pichincha, Cotopaxi y Tungurahua) registra un promedio mensual de 636.151 vehículos, de distintos tipos: livianos, camión 2 ejes, camión 3 ejes, camión de más de 3 ejes y motos, cifra que sirve como base para determinar el número de encuestas a efectuar a los clientes de paso.

B. Investigación de campo

La investigación de campo se realizó en cada una de las localidades. Por ejemplo: en Lasso se efectuaron 62 encuestas, en Latacunga 113, y en Salcedo 83, (encuestas aplicadas a locales acentuados en la antigua vía).

Entre las preguntas más importantes podemos destacar:

Pregunta 1: ¿Cómo calificaría usted la situación actual de su negocio?

Aquella que hace referencia a la situación en la que se encuentran los negocios establecidos en la zona de influencia directa de cada uno de los lugares en análisis, una vez que entre en funcionamiento el Paso Lateral Perimetral Lasso-Salcedo. A continuación se muestra la tabulación de la pregunta en cada localidad investigada. (Ver Fig.1, Fig.2, Fig.3).

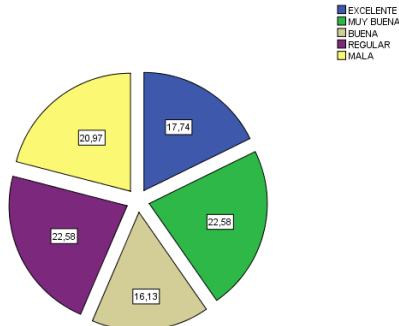


Fig.1. ¿Cómo calificaría usted la situación actual de su negocio?-Lasso

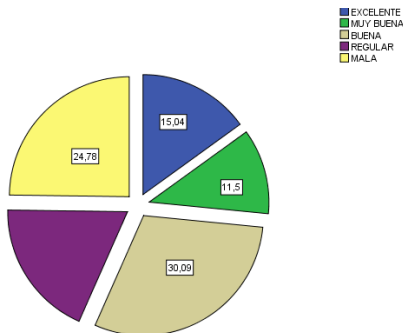


Fig.2. ¿Cómo calificaría usted la situación actual de su negocio?-Latacunga

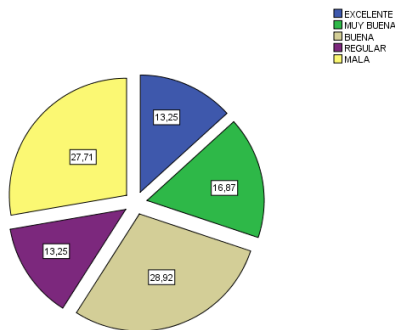


Fig.3. ¿Cómo calificaría usted la situación actual de su negocio?-Salcedo

Como se puede observar en las figuras anteriores, en las tres localidades los negocios encuestados mencionan encontrarse en una situación económica MALA (color amarillo), lo cual lo atribuyen principalmente al proyecto vial ejecutado.

Pregunta 2: En su opinión, considera que la ejecución de la nueva vía ha tenido un impacto:

Otra de las interrogantes de gran relevancia es la que menciona si existe un impacto positivo o negativo generado por la nueva vía, que se muestra a continuación: (Ver Fig.4, Fig.5, Fig.6)

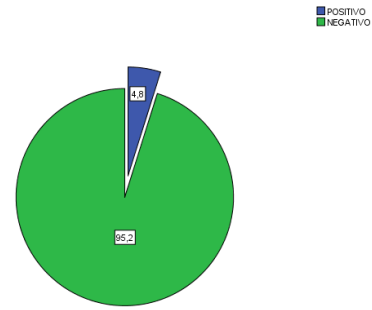


Fig.4. En su opinión, considera que la ejecución de la nueva vía ha tenido un impacto-Lasso

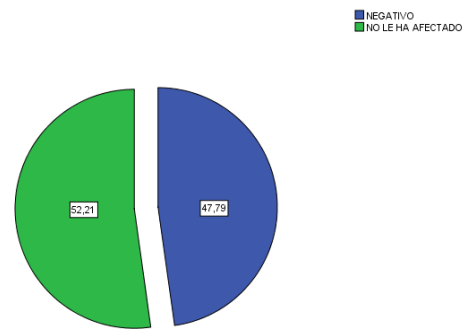


Fig.5. En su opinión, considera que la ejecución de la nueva vía ha tenido un impacto-Latacunga

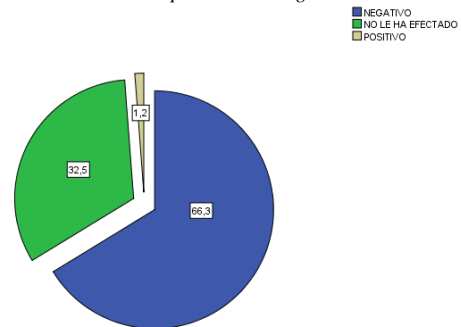


Fig.6. En su opinión, considera que la ejecución de la nueva vía ha tenido un impacto-Salcedo

La mayoría de encuestados afirma que la ejecución de la nueva vía ha tenido un impacto NEGATIVO (color azul) en el nivel de ventas registrado.

En la aplicación de las encuestas a los turistas y clientes de paso se logró determinar que las áreas investigadas muestran como principal debilidad la poca promoción de sus atractivos turísticos, mientras que se identifica como fortaleza la amabilidad y hospitalidad de sus habitantes.

C. Evaluación del Impacto Económico

Mediante la aplicación del método porcentual se ha logrado establecer que el nivel de ingresos en cada uno de los locales encuestados ha sufrido una disminución importante que ha generado los siguientes resultados:

Lasso:

LASSO			
Nº	ANTES	DESPUES	VARIACIÓN %
1	9000	1500	-83,33
2	2000	1000	-50,00
3	3000	800	-73,33
4	350	300	-14,29
5	5400	1200	-77,78
6	6000	2500	-58,33
7	10000	3000	-70,00
8	500	200	-60,00
9	600	350	-41,67
10	2400	1800	-25,00
11	5000	2000	-60,00
12	1000	200	-80,00
13	600	400	-33,33
14	200	140	-30,00
15	2400	600	-75,00
16	2000	500	-75,00
17	3600	2400	-33,33
18	500	250	-50,00
19	300	200	-33,33
20	400	250	-37,50
21	500	360	-28,00
22	2000	1000	-50,00
23	300	200	-33,33
24	150	250	66,67
25	2400	360	-85,00
26	500	250	-50,00
27	2000	2000	0,00
28	300	60	-80,00
29	10000	8000	-20,00
30	1200	400	-66,67
31	2500	1800	-28,00
32	500	100	-80,00
33	15000	3000	-80,00
34	300	120	-60,00
35	400	250	-37,50
36	1000	500	-50,00
37	500	250	-50,00
38	250	150	-40,00
39	1800	500	-72,22
40	60000	48000	-20,00
41	12000	7500	-37,50
42	300	200	-33,33
43	12000	4800	-60,00
44	3000	1200	-60,00
45	4000	1000	-75,00
46	1200	600	-50,00
47	1000	500	-50,00
48	3000	480	-84,00
49	3000	1500	-50,00
50	3000	3000	0,00
51	12000	500	-95,83
52	300	200	-33,33
53	600	150	-75,00
54	5000	2500	-50,00
55	450	300	-33,33
56	100	100	0,00
57	800	700	-12,50
58	2500	2500	0,00
59	2000	2000	0,00
60	2000	2000	0,00
61	500	400	-20,00
62	2000	1800	-10,00
PROMEDIO			-44,44

En Lasso se evidencia un descenso del 44,44% en el total de ventas, debido a que la mayoría de negocios se establecieron tiempo atrás junto a la antigua vía con el propósito de aprovechar el flujo vehicular existente, donde sus principales clientes son los turistas y quienes van de paso. Es por ello, que la ejecución de la nueva vía ha provocado que este sector pierda el reconocimiento ganado por el paso de los años.

Latacunga:

LATACUNGA			
Nº	ANTES	DESPUES	VARIACIÓN %
1	2000	2000	0,00
2	1500	1200	-20,00
3	2500	2000	-20,00
4	1000	1100	10,00
5	1500	1500	0,00
6	2500	2500	0,00
7	1800	1800	0,00
8	2000	2000	0,00
9	800	1000	25,00
10	2500	2500	0,00
11	3000	3000	0,00
12	2000	2000	0,00
13	1200	1200	0,00
14	1500	1500	0,00
15	2000	2000	0,00
16	1000	1000	0,00
17	1500	1500	0,00
18	1500	1500	0,00
19	2000	2000	0,00
20	1800	2000	11,11
21	2500	2500	0,00
22	2000	2000	0,00
23	1200	1200	0,00
24	3000	3000	0,00
25	1200	1000	-16,67
26	2000	2000	0,00
27	130000	130000	0,00
28	360	360	0,00
29	1000	1000	0,00
30	1000	1000	0,00
31	2000	2000	0,00
32	500	500	0,00
33	5000	4000	-20,00
34	2000	1500	-25,00
35	250	200	-20,00
36	600	500	-16,67
37	4000	3500	-12,50
38	800	800	0,00
39	5000	5000	0,00
40	1000	900	-10,00
41	3000	1500	-50,00
42	2000	2000	0,00
43	4000	4000	0,00
44	8000	8000	0,00
45	800	800	0,00
46	1000	500	-50,00
47	1000	500	-50,00
48	3000	3000	0,00
49	20000	2000	-90,00
50	2000	500	-75,00
51	1500	1500	0,00
52	8000	8000	0,00
53	4000	3000	-25,00
54	600	420	-30,00
55	1500	1000	-33,33
56	2000	2000	0,00
57	4000	2000	-50,00

Tabla. 1. Variación de ingresos mensuales en las empresas comerciales y de servicios ubicadas en Lasso.

58	2000	1500	-25,00
59	1000	1000	0,00
60	1000	1000	0,00
61	1500	1400	-6,67
62	350	350	0,00
63	1400	1200	-14,29
64	2000	2000	0,00
65	2000	2000	0,00
66	5000	5000	0,00
67	800	800	0,00
68	500	400	-20,00
69	5000	3000	-40,00
70	5000	2500	-50,00
71	2000	1200	-40,00
72	3000	3000	0,00
73	600	500	-16,67
74	5000	5000	0,00
75	200	150	-25,00
76	3000	1500	-50,00
77	2500	2000	-20,00
78	9000	6500	-27,78
79	4000	3200	-20,00
80	720	480	-33,33
81	1500	1500	0,00
82	1500	1200	-20,00
83	4000	2400	-40,00
84	2000	1000	-50,00
85	5000	5000	0,00
86	2000	1000	-50,00
87	800	800	0,00
88	2400	2400	0,00
89	400	200	-50,00
90	6000	5000	-16,67
91	2400	2000	-16,67
92	6000	3600	-40,00
93	3000	3000	0,00
94	1200	800	-33,33
95	320	160	-50,00
96	300	150	-50,00
97	500	50	-90,00
98	300	150	-50,00
99	360	360	0,00
100	1000	1000	0,00
101	1000	1000	0,00
102	2000	2000	0,00
103	500	500	0,00
104	5000	4000	-20,00
105	2000	1500	-25,00
106	250	200	-20,00
107	600	500	-16,67
108	4000	3500	-12,50
109	800	800	0,00
110	5000	5000	0,00
111	1000	900	-10,00
112	3000	1500	-50,00
113	2000	2000	0,00
		PROMEDIO	-14,76

Tabla. 2. Variación de ingresos mensuales en las empresas comerciales y de servicios ubicadas en Latacunga.

Latacunga registra un leve impacto (14,76%), pues la zona de influencia directa está principalmente conformada por empresas dedicadas a la comercialización de accesorios y repuestos para vehículos, donde sus clientes más asiduos son los residentes. Además, el nivel comercial no se vería afectado, pues al ser esta ciudad cabecera cantonal la afluencia de personas que viven en los cantones aledaños y

que requieren efectuar algún tipo de trámite necesariamente visitarían la localidad en cuestión.

Salcedo:

SALCEDO			
Nº	ANTES	DESPUES	VARIACIÓN %
1	800	800	0,00
2	1000	1000	0,00
3	600	600	0,00
4	500	500	0,00
5	1500	1500	0,00
6	700	700	0,00
7	1200	1200	0,00
8	800	800	0,00
9	1000	1000	0,00
10	1200	1200	0,00
11	1500	1200	-20,00
12	2000	2000	0,00
13	1800	1800	0,00
14	1100	1200	9,09
15	800	800	0,00
16	1000	1000	0,00
17	800	800	0,00
18	500	500	0,00
19	1200	1200	0,00
20	800	800	0,00
21	2000	1800	-10,00
22	500	200	-60,00
23	800	500	-37,50
24	500	350	-30,00
25	400	200	-50,00
26	500	400	-20,00
27	300	100	-66,67
28	200	100	-50,00
29	300	200	-33,33
30	400	100	-75,00
31	350	200	-42,86
32	400	300	-25,00
33	300	100	-66,67
34	1200	500	-58,33
35	600	400	-33,33
36	2100	700	-66,67
37	200	180	-10,00
38	800	200	-75,00
39	450	150	-66,67
40	450	100	-77,78
41	600	150	-75,00
42	1200	600	-50,00
43	100	50	-50,00
44	700	300	-57,14
45	1200	250	-79,17
46	250	150	-40,00
47	250	150	-40,00
48	1500	1400	-6,67
49	300	100	-66,67

50	800	200	-75,00
51	2000	2000	0,00
52	200	100	-50,00
53	450	200	-55,56
54	400	380	-5,00
55	900	300	-66,67
56	500	200	-60,00
57	300	100	-66,67
58	1200	600	-50,00
59	300	210	-30,00
60	350	150	-57,14
61	1500	500	-66,67
62	500	250	-50,00
63	1200	300	-75,00
64	500	300	-40,00
65	1000	800	-20,00
66	1000	1100	10,00
67	3000	2500	-16,67
68	3000	2000	-33,33
69	500	250	-50,00
70	700	210	-70,00
71	800	800	0,00
72	800	800	0,00
73	1000	1000	0,00
74	1200	1200	0,00
75	1500	1200	-20,00
76	2000	2000	0,00
77	1800	1800	0,00
78	1100	1200	9,09
79	800	800	0,00
80	1000	1000	0,00
81	800	800	0,00
82	500	500	0,00
83	2500	2300	-8,00
PROMEDIO			-28,64

Tabla. 3. Variación de ingresos mensuales en las empresas comerciales y de servicios ubicadas en Salcedo.

El giro de negocios de la mayoría de empresas salcedenses ubicadas al costado de la antigua vía está orientado a la comercialización de helados, pinol y machica, productos característicos de la ciudad, razón por la cual el grado de afectación frente a la disminución del flujo vehicular existente es considerable (28,64%).

D. Propuestas estratégicas de mitigación para el sector comercial

Una vez que se ha diagnosticado la situación en la cual se encuentran las localidades se ha procedido a establecer propuestas que ayuden a mantener el nivel comercial en cada una de ellas.

1. *Proyecto de vinculación y sociabilización de los lugares turísticos existentes en la zona, emprendido por las autoridades locales:* Esta idea consiste principalmente en organizar grupos de personas que se introduzcan en los buses interprovinciales y expongan los atractivos más relevantes que

ofrece la provincia. Este grupo, podría estar conformado por estudiantes de instituciones de nivel superior pertenecientes a la carrera de Ingeniería en Administración Turística y Hotelera, quienes además de contribuir con la promoción de lo nuestro estarían poniendo en práctica cada uno de los conocimientos adquiridos.

2. *Programar una capacitación sobre atención al cliente dirigido principalmente al sector comercial:* En la actualidad las universidades del país disponen de proyectos de vinculación con la colectividad, por lo cual se propone solicitar el apoyo de este tipo de instituciones para llevar a cabo capacitaciones que tengan como propósito mejorar el comportamiento del recurso humano ante los clientes, a la vez aumentar el nivel de ventas en cada una de las localidades analizadas en temas relacionados con la atención al cliente, prestación de servicios, etc., lo cual apunta principalmente a conseguir la fidelidad del consumidor.

3. Vallas publicitarias:

Colocar vallas publicitarias que se conviertan en un medio informativo para los clientes de paso y turistas que transitan frecuentemente por la panamericana que une Quito-Ambato y viceversa.

En las que se debe incluir imágenes alusivas a los lugares turísticos existentes en cada localidad, así como la gastronomía propia de la zona, sus costumbres y tradiciones.

III. CONCLUSIONES

Latacunga, Lasso y Salcedo son sitios que se ven afectados en cierta medida por la ejecución del paso lateral perimetral Lasso-Salcedo, sin embargo, también existen otros motivos por los cuales las ciudades pueden registrar un descenso en su actividad comercial, los mismos que se relacionan con la falta de promoción turística, el posicionamiento del lugar en la mente del consumidor y del poco apoyo proveniente de las autoridades pertinentes para dar a conocer el potencial turístico, productivo y económico de la provincia.

Pujilí a diferencia de las otras localidades, muestra una oportunidad de crecimiento continuo puesto que al estar ubicado a pocos kilómetros de la nueva vía se convierte en un punto a ser visitado con mayor frecuencia, incluso ha registrado un incremento en el valor de sus predios.

Revisor: Ing. Byron Cocha Carrera
DIRECTOR DE TESIS.