



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO**  
**Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas**  
Carrera de economía

**Título**

Diferencias en las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2024

**Trabajo de Titulación para optar al título de Economista**

**Autores:**

Aron Israel Yuquilema Manguia  
Daniel Alexander Zhunio Lituma

**Tutor:**

Econ. Verónica Adriana Carrasco Salazar

**Riobamba, Ecuador. 2024**

## DECLARATORIA DE AUTORÍA

Nosotros **Aron Israel Yuquilema Manguia** y **Daniel Alexander Zhunio Lituma** con cédula de ciudadanía **0605840883** y **0106482854**, autores del trabajo de investigación titulado: **Diferencias en las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2024** certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mí exclusiva responsabilidad.

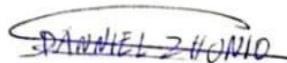
Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, a los 10 días del mes de julio de 2024.



Aron Israel Yuquilema Manguia

C.I:0685040883



Daniel Alexander Zhunio Lituma

C.I:0106482854

## DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR

Quien suscribe, **Econ. Veronica Adriana Carrasco Salazar** catedrático adscrito a la Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas, por medio del presente documento certifico haber asesorado y revisado el desarrollo del trabajo de investigación titulado **Diferencias en las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2024**, bajo la autoría de Aron Israel Yuquilema Manguia y Daniel Alexander Zhunio Lituma; por lo que se autoriza ejecutar los trámites legales para su sustentación.

Es todo cuanto informar en honor a la verdad; en Riobamba, a los 10 días del mes de julio de 2024.



Econ. Verónica Adriana Carrasco Salazar

C.I: 0603824749

## CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

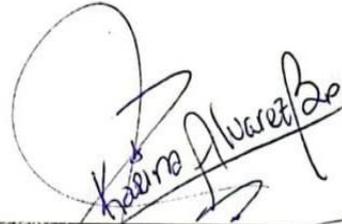
Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación **Diferencias en las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2024** presentado por **Aron Irael Yuquilema Manguía**, con cédula de identidad **0685040883**, y **Daniel Alexander Zhunio Lituma** con cédula de identidad **0106482854**, bajo la tutoría de la Econ. **Veronica Adriana Carrasco Salazar**; certificamos que recomendamos la **APROBACIÓN** de este con fines de titulación. Previamente se ha evaluado el trabajo de investigación y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba a los 10 días del mes de julio de 2024.

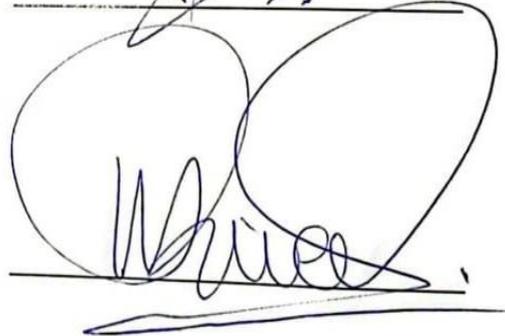
Eco. María Eugenia Borja Lombeida Mgs.  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO**



Eco. Karina Alexandra Álvarez Basantes MBA.  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**



Eco. Mauricio Fernando Rivera Poma Mgs.  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**



# CERTIFICADO ANTIPLAGIO



Dirección  
Académica  
VICERRECTORADO ACADÉMICO

*en movimiento*



SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD  
UNACH-RGF-01-04-08.17  
VERSIÓN 01: 06-09-2021

## CERTIFICACIÓN

Que, **ARON ISRAEL YUQUILEMA MANGUIA** con CC: **0605840883**, y **DANIEL ALEXANDER ZHUNIO LITUMA** con CC: **0106482854** estudiantes de la carrera de **ECONOMÍA**, Facultad de **CIENCIAS POLITICAS Y ADMINISTRATIVAS**; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado " **Diferencias en las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2024**", cumple con el 9%, de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio **TURNITIN**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 26 de junio de 2024

Eco. Verónica Adriana Carrasco Salazar

**TUTOR(A)**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios, ya que permitió culminar esta etapa de mi vida y me ha dado las fuerzas necesarias para seguir adelante.

Dedico a toda mi familia, a mis padres Manuel y Ana por su sacrificio y apoyo incondicional, a mis hermanos Christopher y Anderson por su compañía, a mi abuelita Fabiana por sus palabras de ánimo en seguir adelante con mi carrera.

Aron Yuquilema

En manera especial este trabajo dedico a Dios por darme sabiduría de poder cumplir un paso de muchos más y por siempre guiarme en los peores momentos.

A mis padres en especial a mi madre Mercedes por su inmenso cariño, sacrificio que me han brindado en todos estos años, a mi familia que gracias a ellos se ha logrado llegar hasta aquí.

A mis hermanos Tamara y Andrés por siempre estar pendientes acompañándome moralmente.

Finalmente dedico a mi tía María (+) que desde el cielo me cuida y me apoya a seguir, descanse en paz querida tía.

Daniel Alexander

## AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento profundo a Dios por brindarme la vida y la salud en toda mi vida estudiantil y ofrecerme la sabiduría e inteligencia necesaria para desarrollarme como profesional.

A mi madre, por apoyarme con palabras de aliento que me ayudaron mucho a sobrellevar los momentos difíciles de mi vida. A mi padre por brindarme su apoyo incondicional en mis estudios. A mi abuelita por creer en mí y enseñarme muchas cosas de la vida.

A mis amigos, por haber compartido momentos de aprendizaje que fortalecieron nuestra capacidad profesional y aprender a soñar.

A la Universidad Nacional de Chimborazo, por abrirme las puertas para desarrollarme con un excelente profesional, a mis profesores por saber cultivar semillas de conocimiento. Y en particular a mi tutora Econ. Verónica Carrasco por saberme orientar de manera eficaz en el desarrollo del trabajo de investigación.

Aron Yuquilema

Generalmente agradezco a Dios, por permitirme culminar una etapa principal de mi vida una carrera universitaria.

En primer lugar, agradezco a mis padres, herman@s por su apoyo y jamás dejarme solo, gracias por estar pendiente brindándome sus pequeños consejos y compartiendo su amor en este largo proyecto.

Además, sin dejar pasar por alto a mis familiares(prim@s), amigos (Aron Israel) y a todas las personas que me motivaron de alguna manera en este camino con sus ánimos.

En especial a la Universidad Nacional de Chimborazo a la querida carrera de economía a mis apreciados docentes los cuales nos impartieron sus conocimientos, nos guiaron por el camino del bien para lograr tener un crecimiento profesional.

Gracias a nuestra apreciada tutora de tesis Econ. Verónica Carrasco por facilitarnos terminar con este proyecto tan soñado.

Daniel Alexander

## ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA.....	
DECLARATORIA DE AUTORÍA .....	
DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR.....	
CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL.....	
CERTIFICADO ANTIPLAGIO .....	
DEDICATORIA .....	
AGRADECIMIENTO .....	
RESUMEN .....	
ABSTRACT .....	
CAPÍTULO I.....	18
1. Marco referencial.....	18
1.1 Introducción.....	18
1.2 Planteamiento del problema.....	20
1.3 Justificación.....	21
1.4 Objetivos .....	22
1.4.1 Objetivo general.....	22
1.4.2 Objetivos específicos .....	22
CAPÍTULO II.....	23
2. Antecedentes.....	23
2.1 Condiciones de vida.....	27
2.1.1 Origen e historia del término “condiciones de vida” .....	29
2.1.2 Importancia de las condiciones de vida.....	30
2.1.3 Enfoques teóricos.....	30
2.1.4 Componentes de las condiciones de vida.....	33
2.2 Comercio.....	37
2.2.1 Clasificación del comercio .....	37

2.2.2	Comerciantes .....	38
2.2.3	Tipos de comerciantes.....	38
CAPÍTULO III.....		40
3.	METODOLOGÍA.....	40
3.1	Método.....	40
3.2	Tipo de investigación.....	40
3.3	Población y muestra.....	40
3.4	Instrumento.....	43
3.5	Técnicas de análisis de datos.....	43
3.6	Pruebas estadísticas.....	44
3.6.1	Test de normalidad (Kolmogórov-Smirnov) .....	44
3.6.2	T Student .....	45
3.6.3	U Man Whitney .....	45
3.6.4	Chi Cuadrado.....	46
3.6.5	Variables.....	46
CAPÍTULO IV .....		48
4.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	48
4.1	Mercado Mayorista EP-EMMPA.....	48
4.2	Información sociodemográfica .....	49
4.3	Dimensión salud.....	50
4.4	Dimensión económica.....	54
4.5	Dimensión vivienda .....	56
4.6	Dimensión educación.....	61
4.7	Dimensión familiar .....	64
4.8	Contraste de hipótesis entre los dos grupos de comerciantes.....	66
4.9	Estadística descriptiva de las variables cuantitativas.....	66
4.10	Prueba de normalidad.....	67

4.11	Prueba U de Mann Whitney .....	68
4.11.1	Ventas mensuales .....	68
4.11.2	Chequeos médicos .....	69
4.11.3	Número de veces que hace deporte.....	70
4.11.4	Número de comidas al día .....	71
4.11.5	Número de cursos o talleres .....	72
4.11.6	Tiempo familiar .....	74
4.12	Prueba Chi Cuadrado .....	75
4.13	Prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas .....	81
4.13.1	Comerciantes agrícolas prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas	81
4.13.2	Comerciantes no agrícolas prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas .....	83
4.14	Discusión de resultados.....	86
CAPÍTULO V.....		89
5.	CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES .....	89
5.1	Conclusiones .....	89
5.2	Recomendaciones .....	90
6.	BIBLIOGRAFÍA .....	92
7.	ANEXOS .....	98

## ÍNDICE DE TABLAS.

<b>Tabla 1</b> Comerciantes arrendatarios de productos agrícolas por secciones.....	41
<b>Tabla 2</b> Comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas por secciones .....	42
<b>Tabla 3</b> Dimensiones y variables de estudio.....	43
<b>Tabla 4</b> Variables cuantitativas y cualitativas .....	46
<b>Tabla 5</b> Información sociodemográfica de los comerciantes de productos agrícolas .....	49
<b>Tabla 6</b> Asistencia médica al año de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	50
<b>Tabla 7</b> Lugar de atención de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	51
<b>Tabla 8</b> Movilización a atención médica de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	51
<b>Tabla 9</b> Tiempo en trasladarse a la atención médica de comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas. ....	52
<b>Tabla 10</b> Número de veces a la semana que hace deporte de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	52
<b>Tabla 11</b> Comidas esenciales de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	53
<b>Tabla 12</b> Número de comidas que consume por día de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	53
<b>Tabla 13</b> Ventas totales mensuales de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	54
<b>Tabla 14</b> Ganancia mensual de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	54
<b>Tabla 15</b> Ingreso adicional de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	55
<b>Tabla 16</b> Ingreso mensual que recibe cada comerciante arrendatario de productos agrícolas y no agrícolas. ....	55
<b>Tabla 17</b> Gastos estimados al consumo de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	56
<b>Tabla 18</b> Propiedad de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	56

<b>Tabla 19</b> Tipo de vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	57
<b>Tabla 20</b> Material de las paredes de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	57
<b>Tabla 21</b> Estado de las paredes exteriores de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	58
<b>Tabla 22</b> Material del piso de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	59
<b>Tabla 23</b> Estado del piso de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	59
<b>Tabla 24</b> Hogares que residen en su vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	60
<b>Tabla 25</b> Cuartos exclusivos para negocio de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	60
<b>Tabla 26</b> Cuartos exclusivos para dormir de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	61
<b>Tabla 27</b> Nivel de educación de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	61
<b>Tabla 28</b> Asistencia a cursos o talleres de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	62
<b>Tabla 29</b> Tipo de cursos o talleres de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	62
<b>Tabla 30</b> Número de asistencia al mes a cursos o talleres de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	63
<b>Tabla 31</b> Curso al que asistieron los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	63
<b>Tabla 32</b> Tiempo familiar al día con su familia los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	64
<b>Tabla 33</b> Tiempo que pasa con su familia los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	64
<b>Tabla 34</b> Apoyo familiar en el trabajo de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	65

<b>Tabla 35</b> Apoyo familiar económico de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	65
<b>Tabla 36</b> Variables cuantitativas y cualitativas de las dos muestras .....	66
<b>Tabla 37</b> Descripción de las variables cuantitativas comerciantes arrendatarios de productos agrícolas.....	66
<b>Tabla 38</b> Descripción de las variables cuantitativas comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas.....	67
<b>Tabla 39</b> Prueba de normalidad Comerciantes arrendatarios de productos agrícolas.....	67
<b>Tabla 40</b> Prueba de normalidad comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas....	67
<b>Tabla 41</b> Prueba U de Mann Whitney de ventas mensuales por comerciante. ....	69
<b>Tabla 42</b> Prueba U de Mann Whitney chequeos médicos por comerciante .....	70
<b>Tabla 43</b> Prueba U de Mann Whitney de número de veces que hace deporte por comerciante.....	71
<b>Tabla 44</b> Prueba U de Mann Whitney número de comidas por comerciante .....	72
<b>Tabla 45</b> Prueba U de Mann Whitney de número de cursos o talleres por comerciante....	73
<b>Tabla 46</b> Prueba U de Mann Whitney tiempo familiar por comerciante.....	74
<b>Tabla 47</b> Resumen de las diferencias y concordancias de las variables cuantitativas.....	75
<b>Tabla 48</b> Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas tipo de vivienda .....	76
<b>Tabla 49</b> Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas propiedad de la vivienda.....	77
<b>Tabla 50</b> Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas nivel de educación .....	78
<b>Tabla 51</b> Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas apoyo familiar en el negocio .....	79
<b>Tabla 52</b> Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas apoyo familiar en situaciones difíciles.....	80
<b>Tabla 53</b> Propiedad de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.....	81
<b>Tabla 54</b> Tipo de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.....	81
<b>Tabla 55</b> Asistencia médica prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.....	82
<b>Tabla 56</b> Nivel de educación prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas. ....	82
<b>Tabla 57</b> Apoyo familiar en el negocio prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas. ....	82

<b>Tabla 58</b>	Propiedad de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.....	83
<b>Tabla 59</b>	Tipo de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.....	83
<b>Tabla 60</b>	Asistencia médica prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.....	84
<b>Tabla 61</b>	Nivel de educación prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas. ....	84
<b>Tabla 62</b>	Apoyo familiar en el negocio prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas. .....	84
<b>Tabla 63</b>	Tabla resumen de asociación de variables más importantes al nivel de ventas.	85
<b>Tabla 64</b>	Base de datos de las variables utilizadas. ....	101

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

<b>Gráfica 1</b> Ventas mensuales comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	68
<b>Gráfica 2</b> Chequeos médicos comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	69
<b>Gráfica 3</b> Número de veces que hace deporte los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	70
<b>Gráfica 4</b> Número de comidas al día comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.....	71
<b>Gráfica 5</b> Prueba U de Mann Whitney número de cursos o talleres comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrí .....	72
<b>Gráfica 6</b> Tiempo familiar comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas. ....	74
<b>Gráfica 7</b> Tipo de vivienda comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas. ....	76
<b>Gráfica 8</b> Propiedad de la vivienda de comerciantes agrícolas y no agrícolas. ....	77
<b>Gráfica 9</b> Nivel de educación de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas.	78
<b>Gráfica 10</b> Apoyo familiar en el negocio de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas.....	79
<b>Gráfica 11</b> Apoyo familiar en situaciones difíciles de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas. ....	80

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal analizar las diferencias en las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista en el cantón de Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2024. Se levanto información a través del instrumento de condiciones de vida para hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos(INEC).Para el desarrollo de la investigación se utilizó un enfoque mixto cuantitativo y cualitativo con un diseño no experimental con un alcance descriptivo, además para el muestreo se consideró una población finita donde se tomó en cuenta la dimensiones económica, vivienda, salud, educación y familiar ; de cada dimensión se tomó la variable cuantitativa más importante para el análisis comparativo como ventas mensuales, número de chequeos médicos, número de veces que hace deporte a la semana , comidas al día , número de talleres que asiste al mes, tiempo que pasa con la familia . Cada una de estas variables se les realizó un análisis estadístico entre medias y varianzas para luego realizar el contraste de hipótesis a través de la prueba de U Man Whitney y saber cuál grupo es mejor. En variables cualitativas como tipo de vivienda, propiedad de vivienda, nivel de educación, apoyo familiar en el negocio, apoyo familiar en situaciones difíciles de la vida, se realizó una tabla de contingencia y prueba de chi cuadrado para verificar si existe asociación significativa, además se aplicó esta prueba en función de nivel de ventas de cada grupo de comerciantes para notar si existe alguna asociación estadísticamente significativa en las condiciones de vida. Se concluye que existe mejores condiciones de vida para los comerciantes agrícolas en ventas mensuales, asistencia médica al año y número de veces que hace deporte a la semana en cambio el comerciante no agrícola recibe mayor numero veces cursos o talleres y además estima más tiempo pasar con su familia. La relación de ventas mensuales entre variables cualitativas, en su mayoría, existe una asociación estadísticamente significativa haciéndonos entender que afecta directamente a las condiciones de vida del comerciante.

**Palabras claves:** Comerciantes agrícolas, Comerciantes no agrícolas, Condiciones de vida, Ventas, Vivienda, Salud.

## ABSTRACT

The main objective of this research is to analyze the differences in the living conditions of traders of agricultural and non-agricultural products in the wholesale market in Riobamba City, Chimborazo Province, in the period 2024. Information was collected through the living conditions instrument of the National Institute of Statistics and Census (INEC) households. For the development of the research, we used a mixed quantitative and qualitative approach with a non-experimental design with a descriptive scope; also, for the sampling, we considered a finite population where we took into account the economic, housing, health, education and family dimensions; from each dimension we took the most important quantitative variable for the comparative analysis as monthly sales, number of medical checkups, number of times a week doing sports, meals a day, number of workshops attended per month, time spent with the family. Each of these variables underwent a statistical analysis between means and variances to then perform the contrast of hypotheses through the Man Whitney U test and find out which group is better. In qualitative variables such as type of housing, home ownership, level of education, family support in the business, and family support in difficult situations of life, a contingency table and chi-square test were performed to verify if there is a significant association. This test was also applied according to the level of sales of each group of traders to see if there was any statistically significant association in the living conditions. It is concluded that there are better living conditions for the agricultural traders in terms of monthly sales, medical assistance per year, and the number of times they do sports per week, while the non-agricultural trader receives more courses or workshops and estimates more time to spend with his family. The relationship of monthly sales between qualitative variables, for the most part, has a statistically significant association, making us understand that it directly affects the living conditions of the merchant.

**Keywords:** Agricultural traders, Non-agricultural traders, Living conditions, Sales, Housing, Health.

Reviewed by:  
Lic. Jenny Alexandra Freire Rivera  
**ENGLISH PROFESSOR**  
C.C. 0604235036

## CAPÍTULO I

### 1. Marco referencial

#### 1.1 Introducción

La pandemia Covid -19 tuvo un percance relevante para poder estudiar las condiciones de vida, donde nos permite palpar a varias familias con escasos recursos tanto económicos como sociales, de tal manera que muchas personas vivían en situaciones bastantes deficitarias llegaron a caer en un punto de pobreza, se generó impactos económicos que afectaron efectivamente graves para las economías que son emergentes, puesto que las pérdidas de ingresos llevaron a extrema pobreza. Muchos hogares no estaban preparados para soportar una afectación en sus condiciones de vida, más del 50% de familias de economías que vivían del día a día, no lograron sostener sus consumos básicos, tuvo un impacto drástico que relativamente afecto a las condiciones de vida en la que vivían muchos hogares, además se generó mucha desigualdad entre países e individuos. Las pérdidas fueron muy elevadas como perdidas de empleo que dio como resultado una mala condición de vida de varias familias.

Las condiciones de vida requieren un análisis multidimensional que es efectivo para medir el nivel de condiciones de vida. Para lo cual se considera obligatoria la medición multidimensional, donde establece que se deben utilizar por lo mínimo los siguientes indicadores o dimensiones como ingresos, educación, salud, seguridad, vivienda, servicios básicos, alimentación y ámbito social lo que hace referencia a los atributos de las familias. El mercado mayorista de la Ciudad de Riobamba tiene una única finalidad, proveer productos agrícolas y varios tipos de mariscos de primera necesidad, que satisface a las necesidades de la población del país, a través de las mejores condiciones de comercialización, donde interactúan productores y comerciantes en un lugar seguro, con los máximos servicios que requiere estas actividades (CONOVAL, 2008).

Hoy en día, si nos preguntamos de las condiciones de vida, estas se relaciona a un concepto que comprende diversas formas de análisis, como la demanda que abarca las formas exactas de adquirir y asignar bienes o servicios a la hora de comprar un determinado producto; dentro de esto, caracterizamos también las necesidades biológicas, económicas, sociales y de carácter moral, para así medir una condición de vida, que parten de la forma

individual hasta la colectiva, de la mano con aspectos de bienestar social. Según la (OMS), las condiciones de vida comprenden dimensiones objetivas y subjetivas de bienestar social que son establecidas por la experiencia individual o colectiva dentro de una vida social (Galván, 2020).

Las condiciones de vida son consideradas como una realidad en el que una persona palpita el mundo donde habita, es decir, las realidades en que se encuentra si posee buenas o malas condiciones de vida, en ella se tiene en cuenta la cultura y sus valores, (Kestel,2019). Las condiciones de vida se han convertido en el centro de la discusión pública por la pandemia debido a muchas limitaciones y sus consecuencias que no permiten cubrir las necesidades básicas. Grimaldo et al. (2020) considera a la condición de vida con múltiples dimensiones, fundamentada en la satisfacción de diversas necesidades. En este contexto, se consideran varias áreas, tales como el bienestar físico (salud, seguridad), el bienestar material (ingresos, posesiones, vivienda, transporte), las relaciones personales y el desarrollo.

La OIT (2020) define a una condición de vida como la satisfacción de las necesidades de los trabajadores indica que estos necesitan estabilidad laboral, un balance entre el trabajo y la vida familiar, seguridad y una compensación justa. La OIT (2020) afirma que se puede evidenciar la presencia de altas tasas de malas condiciones de vida alrededor del mundo, por lo que los gobiernos implementan medidas para mejorarlas, entre ellas están las ayudas económicas, política pública de vivienda, educación y salud gratuita, de modo que los países se beneficien de la creación del comercio de tal forma que las transiciones de comercio afecta a las condiciones de vida de los hogares dentro de un determinado país existiendo pobreza en los comerciantes.

En América Latina, el 60% de los comerciantes realizan sus actividades de manera precaria, en el caso de las mujeres un total el 69% malas condiciones al realizar la actividad comercial (CEPAL,2022). En Ecuador los comerciantes de los mercados tienen una gran representación en las zonas rurales (68%), mientras que en el área urbana la presencia de los comerciantes en los mercados se sitúa en el 49,20%. Las condiciones de vida de los comerciantes arrendatarios son precarias debido a escasos ingresos, una mala alimentación y malos servicios de higiene dentro del lugar en que comercializan. Si consideramos las condiciones de vida de los comerciantes, se ha encontrado que estos tienen problemas de

alta vulnerabilidad, están expuestos a situaciones de mayor riesgo, presentan un nivel socioeconómico bajo y una mala salud. De la misma manera, un comerciante está siempre expuesto a accidentes laborales, no poseen tratamientos de salud, mucho menos un seguro de desempleo o una jubilación (CEPAL,2022).

## **1.2 Planteamiento del problema**

En Ecuador, el comercio es la actividad más importante de la PEA, representando el 32,2% de la actividad formal. Sin embargo, el comercio no es sólo una actividad formal sino también informal y es considerado uno de los fenómenos más complejos y multidimensionales del mundo, involucrando muchos aspectos sociales, económicos, históricos y formativos. (Fernández et al., 2020).

En el cantón Riobamba se encuentra la empresa pública EP EMMPA conocida también como el mercado mayorista donde existe actividad comercial de mariscos, kioscos de comidas, frutas tropicales, productos agrícolas y víveres (EMMPA, 2023). El mercado cuenta con comerciantes arrendatarios que permanecen diariamente ofreciendo sus productos a la ciudadanía. La mayoría de los comerciantes que arriendan un puesto, sobre todo los comerciantes arrendatarios agrícolas, laboran de seis de la mañana a seis de la tarde, considerando esto una jornada larga de trabajo. Por otro lado, también existen otro grupo de comerciantes que solo trabajan hasta el mediodía, como los que atienden en los quioscos de comida, venta de sacos y plásticos, o centros comerciales.

La infraestructura del mercado mayorista generalmente no está en condiciones óptimas para que los comerciantes ofrezcan sus productos. Además, parece haber una cierta prioridad para los comerciantes agrícolas sobre los no agrícolas. Esta mala infraestructura puede afectar en su mayoría a la salud del comerciante. Por otro lado, en lo que tiene que ver al nivel de ingresos Gavilánez et al., (2022), mencionan que en los últimos años el número de ventas de los comerciantes arrendatarios de los diferentes mercados de Riobamba ha ido disminuyendo a causa del incremento del comercio informal, provocando así una competencia inequitativa en los precios de los productos (Argos ,2017). Este suceso ocurre en ciertos días en el mercado mayorista sin embargo no se ha tomado las medidas necesarias

para corregir este hecho. Además, se puede notar que existe cierta diferencia en nivel de ventas entre los grupos de comerciantes.

Los factores que se mencionó anteriormente han sido las causas principales de la afectación a las condiciones de vida de los comerciantes arrendatarios, sin embargo, existe un mayor impacto en los comerciantes de productos agrícolas, especialmente en cuanto al precio que el consumidor está dispuesto a pagar. La mayor de estos comerciantes sufre múltiples carencias, debido a que su margen de ganancia en este tipo de productos no son los suficientemente altos para llevar unas condiciones de vida optima (Muñoz & Zambrano, 2022). Por tal razón el ingreso del comerciante no puede cubrir con los gastos familiares, gastos de vivienda, gasto de salud y otros gastos que se requiere para llevar unas condiciones de vida optima (Muñoz & Zambrano, 2022). Está situación no es la excepción para el mercado mayorista, los comerciantes de ese lugar no logran percibir un ingreso adecuado que cubran sus necesidades en su totalidad.

Por tal motivo cabe la necesidad de analizar en qué condiciones de vida se encuentran los comerciantes arrendatarios y las diferencias que pueden existir entre en las condiciones de vida de aquellos que venden productos agrícolas y los que no dependen del comercio agrícola.

### **1.3 Justificación**

En la sociedad contemporánea, las condiciones de vida han adquirido una relevancia significativa debido a su impacto directo en el bienestar de individuos y comunidades. En este contexto, los comerciantes desempeñan un papel crucial en la economía, abarcando tanto el sector agrícola como el no agrícola. Su contribución va más allá de la mera comercialización de productos, influyendo también en la creación de empleo, el acceso a alimentos, la distribución de la riqueza y la estabilidad de las comunidades locales.

A pesar de su relevancia, existe una notoria falta de investigación académica que aborde la condición de vida de los comerciantes agrícolas y no agrícolas. Esta carencia de conocimiento obstaculiza la implementación de políticas públicas y estrategias empresariales efectivas destinadas a mejorar sus condiciones de vida. Por lo tanto, es crucial llenar esta brecha en la investigación y profundizar en el análisis de los factores que influyen

en las condiciones de vida de estos comerciantes. El objetivo central de esta investigación es examinar y comparar las condiciones de vida de los comerciantes agrícolas y no agrícolas, con el propósito de identificar los retos y oportunidades que enfrentan en sus respectivos entornos.

Este estudio proporcionará información valiosa sobre las condiciones de vida de estos individuos, tomando en cuenta aspectos como sus ingresos, condiciones laborales, acceso a servicios de salud, vivienda, educación y otros factores influyentes. Asimismo, se analizarán las disparidades entre los comerciantes agrícolas y no agrícolas con el fin de comprender mejor cómo sus actividades comerciales específicas pueden afectar sus condiciones de vida. La importancia de esta investigación reside en su capacidad para proporcionar información valiosa a los responsables de políticas, empresarios y otros actores clave sobre las áreas donde se pueden realizar mejoras para promover la calidad de vida de los comerciantes. Además, este estudio contribuirá a un entendimiento más profunda de la economía local y regional, al identificar cómo el bienestar de estos comerciantes está vinculado a la prosperidad económica en sus zonas de influencia.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo general**

- Analizar si existen diferencias significativas en las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista en el cantón de Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2024.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Determinar las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas del mercado mayorista.
- Caracterizar las condiciones de vida de los comerciantes de productos no agrícolas mercado mayorista.
- Identificar diferencias estadísticamente significativas entre las condiciones de vida de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas del mercado mayorista.

## CAPÍTULO II.

### 2. Antecedentes

En el presente proyecto investigativo se desarrolla el estado del arte considerando artículos científicos y trabajos que fundamenten la investigación, tomando en cuenta las variables de estudio.

Según el proyecto de investigación de Ardila (2007), se creó un índice de condiciones de vida para el barrio “La Gaita” en Bogotá, Colombia, con el objetivo de desarrollar estrategias que mejoren la calidad de vida de las comunidades locales y de establecer una metodología aplicable a otros barrios. Este indicador incluyó variables como educación y capital; calidad de la vivienda; acceso y calidad de los servicios públicos; tamaño, composición y seguridad del hogar. La investigación reveló que las condiciones de vida no dependen únicamente del nivel de ingresos, sino también de las oportunidades de crecimiento personal e intelectual. Para esto, se analizaron las variables que influyen en las condiciones de vida y su relación utilizando el coeficiente de correlación de Pearson.

En la investigación de Macia et al. (2019), Se realizó un análisis de los factores asociados a las condiciones de vida de los vendedores ambulantes informales del corredor vial Ayacucho en la zona centro de Medellín, Colombia. La metodología utilizada fue cuantitativa y descriptiva, con un enfoque empírico-analítico. Se recopiló información sobre características del entorno social, familiar, laboral y económico de los vendedores ambulantes informales, que influyen en sus condiciones de vida. Entre las variables estudiadas se incluyeron el tipo de vivienda, número de hijos, personas dependientes del trabajo, nivel educativo, afiliación a la seguridad social, horas de trabajo diarias, días de trabajo a la semana y factores de riesgo. El estudio mostró que los vendedores ambulantes no tienen condiciones laborales dignas y enfrentan riesgos físicos y ergonómicos significativos, lo que afecta su salud y no promueve el autocuidado.

Castillo & Gamboa (2020) En su investigación, se ofrece un panorama socioeconómico de los comerciantes informales en Ambato, Ecuador. El objetivo principal fue determinar las condiciones de vida desde aspectos socioeconómicos, psicológicos y ambientales. El estudio adoptó un enfoque observacional, descriptivo y transversal,

involucrando a un total de 92,438 personas que trabajan en el sector informal de la ciudad. La información se recopiló mediante una encuesta de condiciones de vida que abordó dimensiones socioeconómicas, psicológicas, físicas y ambientales, desarrollada por el INEC (2019) y la CEPAL (2001). Para evaluar las condiciones de vida, se utilizó un índice que consideró la tasa de acceso insuficiente a agua potable (TNAA), la tasa de acceso insuficiente a servicios de salud (TNAS) y la tasa de desnutrición (TD). El estudio concluyó que, según este índice, las condiciones de vida no son desfavorables. Sin embargo, este resultado se complementó con otros indicadores como ingresos, vivienda, educación y condiciones ambientales para obtener una perspectiva más completa de los problemas socioeconómicos. Se encontró que los comerciantes informales tienen un ingreso mensual promedio de USD 573, inferior al costo de la canasta básica familiar de USD 715.70, lo que requiere que trabajen más días para cubrir este déficit. Además, se destacó la inestabilidad de ingresos, la exposición a riesgos ambientales y la discriminación psicológica como características significativas de esta actividad económica.

Galarza et al. (2021) Se realizó un estudio en mujeres de Cali, Colombia, que trabajan en la economía informal, con el fin de explorar la relación entre sus condiciones laborales y su salud. Este estudio transversal y correlacional incluyó la participación de 48 mujeres. Se emplearon dos cuestionarios principales: el CVT-GOHISALO, enfocado en las condiciones laborales abarcando aspectos como apoyo institucional, seguridad en el trabajo, satisfacción laboral y desarrollo personal, entre otros; y el SF-36, que evaluó la calidad de vida relacionada con la salud en dimensiones como funcionamiento físico, mental y social. Los resultados revelaron niveles significativos de insatisfacción en diversas dimensiones del CVT-GOHISALO, destacándose especialmente en desarrollo personal y bienestar logrado a través del trabajo. En cuanto al SF-36, las puntuaciones promedio fueron bajas tanto en el componente físico como en el mental. Además, se encontró una correlación moderada y estadísticamente significativa entre los puntajes globales del CVT y el SF-36, indicando que, a menor satisfacción laboral, menor calidad de vida relacionada con la salud. Como recomendación final, se sugirió implementar programas de salud pública integrales que consideren tanto los aspectos laborales como sociales que afectan el desarrollo personal y el bienestar de las personas que trabajan en la economía informal.

Para Delgado (2019) Se llevó a cabo un estudio en la Parroquia urbana del cantón Portoviejo, en la provincia de Manabí, para investigar cómo la afiliación voluntaria al

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) afecta las condiciones de vida de los comerciantes informales de Picoazá. Este estudio se enmarcó en un enfoque positivista y descriptivo, utilizando un método no experimental y basado en el método deductivo e histórico. La muestra incluyó a 79 personas seleccionadas aleatoriamente de una población total de 100 mediante muestreo probabilístico. Entre los resultados más significativos, se encontró que el 78.48% de los encuestados no estaban afiliados al IESS. Además, el 54% de los comerciantes informales expresó que el IESS no les había proporcionado suficiente información sobre los beneficios y tipos de afiliación disponibles. Por último, el 63.79% de los trabajadores profesionales consideró que la seguridad social contribuye positivamente a sus condiciones de vida al ofrecer servicios de protección social universal. Este estudio subraya que los trabajadores informales, al no tener acceso al sistema formal de seguridad social, carecen de protección ante situaciones como enfermedades, desempleo y otros eventos imprevistos que podrían llevarlos a caer en la pobreza, afectando adversamente sus condiciones de vida.

Un estudio realizado por Chicaiza (2017) en la parroquia de Cotocollao, cantón Quito, en el año 2015, se observaron diversas actividades económicas que incluían el comercio informal, donde las personas operaban sin regulación ni control por parte de organismos específicos. Además, se identificó que el comercio informal tenía un efecto negativo en los comerciantes formales, generando una competencia desleal al ofrecer productos a precios más bajos, por lo cual se reducen las ventas y los ingresos de los comerciantes formales dando como resultado malas condiciones de vida lo que se propone un lugar adecuado para la venta de productos, obtención de permisos municipales, etc., mejorando así la condiciones de vida de quienes se dedican al comercio informal y forman procurando que sus condiciones no se vean afectadas, se toma en cuenta el trabajo de campo basado en visitas y entrevistas personales a cada comerciante relacionado a ejes económicos, sociales, salud, educación y seguridad. Se aplicó un enfoque multimodal, por lo que se considera el método cualitativo y cuantitativo con el fin de conocer las condiciones de vida de los comerciantes en su labor diaria, como resultado principal es que cada familia posee ingresos bajos que no logran alcanzar sus gastos en consumo, este estudio afirma que no existe empleo llegando a altas tasas de migración.

Un estudio realizado por Tinoco (2019) se llevó a cabo un estudio sobre los determinantes sociales de la salud relacionados con las condiciones de vida de los trabajadores comerciantes informales en dos mercados de abastos ubicados en el Cercado de Tacna, Perú. El estudio adoptó un enfoque social y se centró en un grupo de empresarios informales de la región de Tacna, midiendo su percepción sobre las condiciones de vida y los principales factores determinantes. El diseño del estudio fue observacional, prospectivo, transversal y analítico, con la participación del 100% de los comerciantes informales en ambos mercados de abastos (n=151). Para evaluar las condiciones de vida, se consideraron variables sociodemográficas como la ubicación y el tiempo dedicado a la comercialización en sus respectivas secciones. Se identificaron variables influyentes utilizando pruebas de chi-cuadrado, con un nivel de significación establecido en  $p < 0,05$ . El instrumento utilizado para la recolección de datos incluyó variables independientes como empleo, salud, seguridad, y la percepción subjetiva de las condiciones de vida en sus hogares desde la perspectiva de los comerciantes informales.

De acuerdo con un estudio realizado por Oswaldo (2015) sobre la productividad y su impacto en la mejora de las condiciones de vida de los comerciantes independientes de una franquicia de Bonice, que se distribuyen a través de pequeños proveedores, comúnmente conocidos como Bonaiceros, hoy en día las políticas actuales implementadas por el gobierno no favorecen a muchos comerciantes, las represiones municipales llevan a tener temor en el lugar de negocio obligando a abandonar sus lugares de venta, estas son consecuencias que empeoran las condiciones de vida de los comerciantes independientes y su responsabilidad para mejorar la situación de vida es muy complicada, ya que todos en este modelo de negocio se dedican a alguna actividad, sin importar si es organizar o vender. En este estudio se considera dimensiones como el nivel de tiempo empleado en su hogar y el nivel de tiempo empleado en su comercio, además el nivel de ingresos por día, alimentación diaria, y acceso a servicios básicos, resultados que vuelven a que la empresa se vuelva proactiva y adopte una cultura de crecimiento continuo en el trabajo concertado efectivamente se llega a una conclusión que los vendedores de Bonice tienen pésimas condiciones de vida porque no logran cubrir sus necesidades básicas como la alimentación y no cumplen con los usos mínimos de los servicios básicos medidas a través de este estudio.

## 2.1 Condiciones de vida

En si el termino condición de vida se utiliza en diversas áreas, ya que se trata de un concepto multidimensional que abarca diferentes aspectos de la vida humana. Entre las áreas que resalta este término esta la medicina, salud pública, trabajo social y bienestar, economía y desarrollo, psicología y bienestar. Por tal razón existen diversas definiciones del término. Para Rodríguez (2017) La noción de calidad de vida abarca diversos aspectos, divididos en tres dimensiones principales: física, psicológica y social. La dimensión física se centra en el estado de salud del individuo y los efectos derivados de la enfermedad y su tratamiento. La dimensión psicológica contempla la salud mental y emocional, englobando la percepción personal sobre la vida y la capacidad para enfrentar desafíos. Mientras tanto, la dimensión social considera las relaciones interpersonales y la integración del individuo en su entorno social. Estas dimensiones interactúan y se influyen mutuamente, dando forma a la percepción global de la calidad de vida de cada persona. Melchioris et al. (2013) menciona que las circunstancias que influyen en la calidad de vida están determinadas por una variedad de factores, tales como aspectos sociales, económicos, políticos, culturales y de salud. Como resultado, dentro de una misma nación, las personas experimentan realidades muy diversas en términos de sus condiciones de vida, lo cual representa un desafío para las autoridades gubernamentales que buscan abordar estas disparidades.

En la misma línea, la OMS (2006) manifiesta que “la CV (condición de vida) es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades”; al igual que Amartya Sen (2000) la CV (condición de vida) como un concepto amplio que se refiere a la satisfacción general de las necesidades humanas, como la salud, el bienestar psicológico, la seguridad, el confort, la realización personal y la felicidad. Por otra parte, Fisher et al. (2020) nos dice una definición más actual, tomando en cuenta la sostenibilidad ambiental. Fisher menciona que la CV (condición de vida) “es un estado de bienestar multidimensional que se basa en la satisfacción y el acceso a los recursos y oportunidades necesarios para satisfacer las necesidades humanas básicas y lograr un desarrollo humano sostenible” (p.1). La sostenibilidad ambiental es un elemento clave de las condiciones de vida, ya que se relaciona con la capacidad de satisfacer las necesidades presentes sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras, y requiere de un enfoque integrado y equilibrado entre el desarrollo social, económico y ambiental, haciendo

énfasis en la necesidad de un enfoque integrado y equilibrado para lograr un desarrollo humano sostenible (Fisher, et al.,2020).

En la misma línea Sachs, (2012) manifiesta que, " la CV (condición de vida) es la capacidad de los individuos y las sociedades para satisfacer sus necesidades, lograr sus objetivos y disfrutar de una vida plena y satisfactoria, sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras"; así mismo, Mitra & Sambamoorthi, (2014) definen que la CV (condición de vida) se refiere al bienestar físico, psicológico y social de las personas, así como a la satisfacción que experimentan en su vida cotidiana. Esta satisfacción está influenciada por factores como el acceso a los servicios de salud, la educación, el empleo, la vivienda, el medio ambiente y la cultura"

Sin embargo, Lopez & Carresi et al. (2018) va un poco más allá, López menciona que la CV (condición de vida) se refiere a la capacidad de los individuos y las comunidades para satisfacer sus necesidades básicas de forma sostenible, garantizando la protección del medio ambiente y la justicia social, y promoviendo la equidad y la participación ciudadana en la toma de decisiones.

En tal sentido, con base a los distintos enfoques del término, la definición de CV (condición de vida) en la actualidad varía según la perspectiva y el enfoque que se utilice para abordar este concepto. Sin embargo, en general, se puede decir que la condición de vida se refiere al bienestar integral de las personas, que abarca diferentes aspectos de la vida, como la salud física y mental, la educación, el trabajo, las relaciones sociales, la seguridad y el acceso a los recursos y servicios básicos. Además, en la actualidad la CV (condición de vida) también se relaciona con otros aspectos, como la sostenibilidad ambiental, la igualdad de oportunidades y el respeto a los derechos humanos. Adicional a ello, "La pandemia de COVID-19 ha puesto de manifiesto la importancia de las condiciones de vida y ha introducido nuevos desafíos para asegurar el bienestar de las personas en un contexto de incertidumbre y cambio continuo" (Cepal,2020, p1).

En este sentido, se podría definir las condiciones de vida en la actualidad como un estado de bienestar y satisfacción integral de las personas, que incluye aspectos sociales,

económicos, ambientales y culturales, y que requiere de un enfoque integrado y multidimensional para su evaluación y mejora continua.

### **2.1.1 Origen e historia del término “condiciones de vida”**

El concepto de (CV) condición de vida aparece después de la segunda guerra mundial con la finalidad de conocer la percepción de las personas acerca de si tenían una buena vida o si se sentían económicamente estables (Urzua & Caqueo-Urizar ,2012, p 62).El termino comenzó a extenderse a partir de los años setenta cuando sociólogos comenzaron a investigar a más profundidad la CV (condición de vida) ; recolectando información relacionados con el nivel socioeconómico, nivel educacional y tipo de vivienda, siendo los mismos indicadores insuficientes, debido a que solo explicaban un 15% de la varianza de CV (condición de vida) . Frente a ello, los psicólogos de la época plantearon nuevas maneras de medir la CV (condición de vida), tratando de aumentar el porcentaje de la varianza en la CV (condición de vida) de las personas. Por tal razón se agregaron indicadores psicológicos como la felicidad y satisfacción donde explicaban en un 50% la varianza (Urzua & Caqueo-Urizar ,2012, p 62).

El termino de condición de vida para algunos autores se origina con el fin de diferenciar los resultados relevantes en las investigaciones del campo de la salud, bienestar subjetivo y satisfacción con la vida. Por otro lado, muchos investigadores no han diferenciado claramente el concepto de CV (condiciones de vida) o lo han utilizado de manera indistinta. Urzua y Caqueo-Urizar (2012) señalan que términos como satisfacción con la vida, bienestar subjetivo, auto reporte de salud, situación mental, felicidad, ajuste, estado funcional y valores vitales se emplean para referirse a CV, lo que genera confusión sobre lo que realmente se intenta describir (p. 62). Este gran dilema de concepciones puede derivar de la naturaleza del término, debido a que este concepto es multidisciplinario. Por tal razón los economistas tienden a centrarse en elementos que son tangibles de la CV (condición de vida) como por ejemplo el ingreso económico; en cambio, los científicos encargados de las ciencias sociales lo tomaran como una percepción individual sobre la CV (condición de vida). El termino de abarca tres ramas importantes: la economía, medicina y ciencias sociales. Cada una de estas áreas ha promovido diferentes puntos de vista de cómo debería ser conceptualizado la condición de vida (Urzua & Caqueo-Urizar ,2012).

### **2.1.2 Importancia de las condiciones de vida**

De acuerdo con un enfoque social la condición de vida se ha convertido en una medida crucial del éxito de las sociedades. Los gobiernos y las empresas están cada vez más interesados en mejorar la condición de vida de sus ciudadanos y empleados (Sachs,2011). Así mismo, la Organización Mundial de la Salud OMS (2019) menciona que la CV (condición de vida) es una preocupación central para la mayoría de la gente en todo el mundo, y es un concepto clave en las políticas públicas y los debates sociales en muchas sociedades modernas. Además, hoy en día la condición de vida va de la mano con la sostenibilidad ambiental como menciona el artículo, Sustainable Livelihoods Approach (2012). La sostenibilidad ambiental y las condiciones de vida son dos caras de la misma moneda. Una buena condición de vida se relaciona con un consumo sostenible de los recursos naturales, lo que a su vez contribuye a la preservación del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático.

Por otro lado, desde un enfoque de salud la CV (condición de vida) es una preocupación importante para las personas con discapacidad y sus familias. Una buena condición de vida puede mejorar la salud, la felicidad y la independencia de las personas con discapacidad (Mitra & Sambamoorthi, 2014, p14). En síntesis, podemos decir que la condición de vida es importante porque se relaciona directamente con el bienestar individual, el desarrollo humano, la competitividad económica y la sostenibilidad ambiental.

### **2.1.3 Enfoques teóricos**

La economía del bienestar es una teoría económica que se enfoca en el bienestar humano y en la búsqueda de políticas económicas que mejoren las condiciones de vida de las personas Esta teoría fue desarrollada a partir de los trabajos del economista británico Arthur Pigou en la primera mitad del siglo XX (Duarte & Jiménez 2007).

Según Pigou (1920), el papel de la economía es maximizar el bienestar social, lo que significa que la economía debe medirse por el bienestar que genera en la sociedad. Para Pigou, el bienestar social se puede maximizar a través de la intervención del gobierno en la economía, ya que este puede corregir las fallas del mercado y redistribuir la riqueza de manera más equitativa.

Otro autor importante en la economía del bienestar es el economista estadounidense Kenneth Arrow, quien desarrolló el teorema de la imposibilidad en la teoría del bienestar. Este teorema sostiene que no es posible satisfacer todas las preferencias de los individuos en una sociedad y que las decisiones de bienestar social implican necesariamente la elección entre diferentes valores y objetivos (Arrow,1951).Además de Pigou y Arrow, otros autores que han contribuido a la teoría de la economía del bienestar son Richard Musgrave, quien desarrolló la teoría de las tres funciones del Estado en la economía (asignación, distribución y estabilización), y Amartya Sen, quien ha abogado por una perspectiva más amplia del bienestar humano que incluya no solo los ingresos, sino también la educación, la salud, la igualdad de género y otros aspectos (Actis,2015).

En síntesis, la economía del bienestar se enfoca en la maximización del bienestar social a través de la intervención del gobierno en la economía y la redistribución de la riqueza de manera más equitativa. Esta teoría ha sido desarrollada por varios autores importantes, como Pigou, Arrow, Musgrave y Sen, y ha tenido una gran influencia en la política económica y social de muchos países.

### **2.1.3.1 Teoría del capital humano**

La teoría del capital humano es una teoría económica que sostiene que la educación y la formación de las personas son inversiones en capital humano que aumentan la productividad y los ingresos de los individuos y, por lo tanto, su condición de vida. Según esta teoría, cuanto más invierten las personas en su educación y capacitación, mayor será su capacidad para obtener ingresos y mejores trabajos (Monroy& Flores,2009).

Schultz (1961) sostiene que el capital humano es un factor de producción que se puede acumular a través de la educación, la formación y la experiencia. En su opinión, el capital humano es tan importante como el capital físico (como las máquinas y las herramientas) en la creación de riqueza y bienestar. Además, la educación y la formación son inversiones que tienen un rendimiento a largo plazo. A medida que los individuos mejoran sus habilidades y conocimientos, pueden desempeñar trabajos más productivos y mejor remunerados, lo que a su vez les permite mejorar sus condiciones de vida. Además, la educación y la formación también tienen un impacto positivo en la salud, la longevidad y la participación en la vida social y cultural de los individuos.

Por otro lado, Sen (1993) ha criticado la teoría del capital humano por considerar que se enfoca exclusivamente en la formación y la educación, ignorando otros factores importantes que influyen en la condición de vida, como la salud, la igualdad de oportunidades y la libertad de elección. Además, Sen argumenta que la libertad y la capacidad de las personas para elegir su propio camino son fundamentales para las condiciones de vida. Según Sen, el desarrollo económico no se puede medir solo en términos de crecimiento del PIB, sino que debe medirse en función de la capacidad de las personas para hacer lo que valoran y para llevar una vida que consideren valiosa. La condición de vida no solo depende de las condiciones materiales, sino también de la libertad y el empoderamiento de las personas. Para mejorar las condiciones de vida, es necesario abordar las desigualdades y las barreras que limitan la capacidad de las personas para elegir y actuar.

### **2.1.3.2 Teoría del desarrollo humano**

La teoría del desarrollo humano, desarrollada por el economista indio Amartya Sen en la década de 1980, ofrece una perspectiva que va más allá del simple crecimiento económico y la producción de bienes y servicios. Esta teoría se centra en las capacidades y oportunidades que tienen las personas para llevar una vida digna y plena (Córdoba, 2006).

Según la teoría del desarrollo humano, el crecimiento económico por sí solo no es suficiente para garantizar una vida digna y satisfactoria. También es esencial que las personas tengan acceso a educación, salud, vivienda, empleo y otros recursos que les permitan desarrollar sus habilidades y capacidades, y participar activamente en la sociedad (Córdoba 2006).

La teoría del desarrollo humano se centra en tres aspectos principales: la libertad, la equidad y la sostenibilidad. La libertad se refiere a la facultad de las personas para elegir su propio camino de vida y tomar decisiones importantes que afectan su bienestar. La equidad implica una distribución justa de oportunidades y recursos entre las personas, garantizando que todos tengan las mismas posibilidades de desarrollar sus capacidades. La sostenibilidad se centra en satisfacer las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para cubrir sus propias necesidades (Córdoba, 2006).

#### **2.1.4 Componentes de las condiciones de vida**

En el siglo pasado, las Naciones Unidas, la OIT, la ONU para la Agricultura y la Alimentación, la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, y la Organización Mundial de la Salud publicaron una guía provisional que detalla los componentes necesarios para medir las condiciones de vida de una población (ONU, 2022).

El grupo de expertos consideraron que los componentes para medir el nivel de vida deben ser los siguientes:

- **Salud**

Dentro de estos componentes, se priorizan la esperanza de vida al nacer, la tasa de mortalidad infantil y la tasa bruta de mortalidad. Estos tres indicadores se han utilizado durante mucho tiempo para medir el nivel sanitario general y están estrechamente relacionados con otros aspectos del nivel de vida. (ONU ,2022)

- **Consumo de alimentos y nutrición**

Dentro de estos componentes, se recomienda incluir indicadores como el promedio de las disponibilidades nacionales de alimentos en la etapa de distribución al por menor, expresado en calorías, comparado con las necesidades calculadas de calorías; el promedio de las disponibilidades nacionales de alimentos en la etapa de distribución al por menor, expresado en el total de proteínas; el promedio de las disponibilidades nacionales de alimentos en la etapa de distribución al por menor, expresado en proteínas animales; y el porcentaje del total de calorías obtenidas de cereales, raíces, tubérculos y azúcares. (FAO,2023).

Estos indicadores se han calculado tradicionalmente utilizando datos sobre las disponibilidades nacionales de alimentos, clasificados en diversas categorías. Sin embargo, reflejan deficiencias debido a la insuficiencia y la inexactitud de los cálculos de estos datos. En los últimos años, el aumento en el número de encuestas sobre el consumo de alimentos en el hogar ha permitido utilizar los datos arrojados por estas encuestas para verificar la exactitud de las cifras relativas a las disponibilidades nacionales. (FAO,2023).

- **Educación**

Se consideran los siguientes indicadores prioritarios: la tasa de alfabetismo en adultos, desglosada por porcentaje de la población masculina y femenina de 15 años o más; la proporción de matrícula escolar; la proporción de alumnos matriculados en escuelas primarias; la proporción de alumnos matriculados en escuelas secundarias; la proporción de alumnos matriculados en establecimientos de enseñanza superior; el nivel de educación alcanzado; y la proporción entre alumnos y maestros (UNESCO, 2014). Todavía no se considera posible recomendar indicadores de educación técnica, ya que es difícil definir los diversos niveles y formas de esta educación de manera que los datos obtenidos sean susceptibles de análisis. Sin embargo, se da gran importancia a la formulación y unificación de este tipo de datos. (UNESCO, 2014)

- **Vivienda**

En este componente, se sugiere incluir indicadores prioritarios como el porcentaje de la población que vive en viviendas; el porcentaje de viviendas ocupadas con tres o más personas por habitación; el porcentaje de viviendas ocupadas con acceso a agua corriente, tanto dentro como fuera de la vivienda; y el porcentaje de viviendas ocupadas con baño privado. (Cepal, 2017)

- **Seguridad Social**

Se reconoce la importancia de este componente y se ha avanzado significativamente en la sistematización de las estadísticas de seguridad social. Sin embargo, sigue siendo extremadamente complicado definir de manera uniforme, a nivel internacional, todos los aspectos que incluye la seguridad social, así como determinar cuántas personas participan y se benefician de ella. Esta dificultad se debe a las diversas formas en que la seguridad social está organizada en diferentes países. (Cepal, 2013).

El principal desafío para obtener datos uniformes y completos proviene de la diversidad de sistemas que los países emplean para gestionar la seguridad social. Estos sistemas varían desde formas familiares de ayuda, que son voluntarias y privadas, hasta sistemas públicos financiados por contribuciones obligatorias que cubren ciertos riesgos,

complementados por servicios y coberturas adicionales del gobierno central y administraciones locales. Además, existen planes voluntarios que pueden abarcar distintos tipos de riesgos. Debido a estas diferencias, todavía no es viable recomendar indicadores uniformes para este componente a nivel internacional (Cepal, 2013)

- **Vestido**

Aunque no se puede sugerir la utilización de indicadores para realizar comparaciones internacionales, se ha mantenido este elemento debido a que su valor como parte del estándar de vida está influenciado principalmente por factores como el clima, la ocupación y las características culturales (ONU, 2022).

- **Esparcimiento y recreo**

Medir este aspecto presenta dificultades debido a las variaciones en las actividades de entretenimiento y ocio, así como a la falta de datos comparables a nivel internacional sobre aspectos más tradicionales relacionados con la vida familiar y personal. Aunque se pueden emplear indicadores como el número de asientos en cines y teatros o visitas a museos por cada 100,000 habitantes para medir formas modernas de entretenimiento, estos indicadores podrían no reflejar completamente este aspecto en muchas partes del mundo. Se sugiere recopilar información detallada sobre todos los elementos que podrían incluirse en este ámbito. (ONU, 2022).

- **Libertades humanas**

El Grupo de Trabajo señaló que, si bien hay un amplio consenso sobre la importancia de este aspecto al revisar las recomendaciones del Comité de Expertos, existen incertidumbres sobre cómo medirlo de manera cuantitativa. Aunque el Grupo de Trabajo acordó mantener este aspecto, aún no consideró viable recomendar indicadores específicos a nivel internacional (ONU, 2022).

Según la OCDE (2021), el indicador de Condiciones de Vida abarca una variedad de aspectos, incluyendo la salud, el nivel educativo y las habilidades, la seguridad, la calidad

del entorno ambiental, el compromiso cívico, las relaciones sociales, el equilibrio entre la vida personal y laboral, y el bienestar subjetivo.

- **Conocimientos y Competencias**

La educación y las competencias aportan muchos beneficios a la sociedad, como el crecimiento económico, la cohesión social y la reducción de la delincuencia. A nivel individual, una buena educación también tiene un valor intrínseco y satisface la necesidad básica de aprender y adaptarse a circunstancias cambiantes. El conocimiento y las habilidades tienen un impacto positivo en las condiciones materiales de vida. De hecho, los niveles más altos de educación se asocian con mayores ingresos y perspectivas de empleo, mejor salud y mayor probabilidad de trabajar en un entorno con menos riesgos para la salud (Gutiérrez, 2014)

- **Seguridad**

La seguridad personal, o ausencia de peligro, es un elemento importante del bienestar humano. Aunque existen muchas amenazas para la vida humana, desde conflictos políticos y étnicos hasta problemas medioambientales, accidentes industriales y atentados terroristas, la delincuencia es una de las amenazas más comunes para la seguridad personal tanto en los países en desarrollo como en los industrializados. Esta amenaza incluye muchos delitos, como los contra la propiedad, los delitos de contacto, los delitos no tradicionales y el asesinato. Sin embargo, según la Clasificación Internacional de Delitos con Fines Estadísticos (ICCS), "no es posible ofrecer una definición sistemática y exhaustiva de la delincuencia debido a la gran variedad de métodos y materiales utilizados por los países a la hora de establecer leyes penales" (Shaw, 2014).

- **Relaciones sociales**

Las relaciones sociales son cruciales para el bienestar individual. Además del placer intrínseco que nos proporcionan las relaciones sociales, las personas con redes de apoyo amplias tienen más probabilidades de estar más sanas, vivir más años y tener trabajo. Por otro lado, la falta de relaciones sociales puede afectar a la salud física y mental. (Cacioppo, et al 2010).

- **Conciliación de la vida personal y laboral**

La manera en que las personas gestionan su tiempo en la vida diaria es crucial para su bienestar. Según el marco de la OCDE para medir el bienestar, el equilibrio entre la vida laboral y personal se define como "un grado satisfactorio de equilibrio entre las responsabilidades laborales y personales de una persona". Esto implica evaluar la capacidad de las personas para equilibrar sus compromisos familiares, actividades de ocio y trabajo, ya sea remunerado o no remunerado (OCDE, 2021). Por otro lado, trabajar demasiado poco puede dificultar a las personas obtener los ingresos necesarios, desarrollar una carrera profesional y encontrar un propósito en la vida. Por el contrario, trabajar en exceso puede llevar a que las personas dispongan de menos tiempo para sí mismas, sus familias y amigos, lo que puede resultar en problemas de salud, especialmente cuando se combina con malas condiciones laborales. (ONU, 2022).

## **2.2 Comercio**

De acuerdo con la definición del diccionario de la Real Academia Española, el comercio se describe como "la negociación que se lleva a cabo mediante la compra, venta o permuta de bienes o mercancías" (RAE, 2018).

El comercio se define como la actividad socioeconómica que involucra la compra y venta de bienes, ya sea para su uso directo, reventa o transformación. Implica un intercambio o transacción donde algo se intercambia por otra cosa de valor equivalente. (UNISON, 2018).

Esta actividad económica es crucial para el desarrollo económico, ya que el comercio actúa como un motor de crecimiento que crea empleos, reduce la pobreza y amplía las oportunidades económicas. (Banco Mundial, 2022).

### **2.2.1 Clasificación del comercio**

#### **Comercio al por mayor**

El comercio al por mayor se refiere a las unidades económicas especializadas en la compra y venta de bienes de consumo intermedio y final, sin realizar transformaciones. Estos bienes abarcan desde bienes de capital hasta materias primas y suministros para la producción. Los productos se venden a comerciantes, distribuidores, fabricantes y proveedores de bienes y servicios. También incluye unidades económicas que participan en solo una parte del proceso, ya sea la compra o la venta de estos bienes. (SCIAN, 2018)

## **Comercio al por menor**

El comercio al por menor incluye la reventa de mercancías o productos destinados al consumo personal o doméstico, sin realizar transformaciones. Este sector comprende unidades económicas que se especializan en la compraventa de bienes de consumo final, destinados a ser adquiridos por individuos y hogares. También abarca unidades económicas que participan en una parte específica de este proceso, ya sea la compra o la venta de estos bienes (SCIAN, 2018).

### **2.2.2 Comerciantes**

El comerciante, ya sea una entidad empresarial o una persona, se dedica principalmente a la adquisición y disposición de diversos productos con el fin de obtener beneficios mediante esta intermediación. La condición de comerciante se atribuye a un individuo cuando satisface los requisitos legales y lleva a cabo de forma habitual o constante actividades comerciales. Algunos de los requisitos para adquirir este estatus incluyen el registro, el mantenimiento de registros contables y la observancia de las regulaciones establecidas por el marco legal correspondiente (INDEED, 2022).

### **2.2.3 Tipos de comerciantes**

#### **a) Electrónico**

Los comerciantes en línea, también conocidos como comercio electrónico, se dedican a la venta de productos o servicios a través de Internet. Aunque a menudo se confunden con los "vendedores en línea", estas ocupaciones tienen características distintivas. El comerciante en línea no solo compra y vende productos, sino que opera principalmente en el ámbito virtual. (INDEED, 2022).

#### **b) Minorista**

El comerciante minorista, también conocido simplemente como minorista, es aquel que adquiere productos de mayoristas con el fin de venderlos en cantidades más pequeñas a consumidores finales. Este profesional actúa como intermediario entre los productores y los consumidores, y suele especializarse en áreas como marketing, ventas y servicio al cliente (INDEED, 2022).

**c) Mayorista**

En contraste, los mayoristas adquieren productos a granel directamente de los fabricantes para redistribuirlos a los minoristas en cantidades más manejables. Su función principal es actuar como intermediarios entre los productores y los minoristas, facilitando así el flujo eficiente de productos en el mercado (INDEED, 2022).

**d) Afiliado**

Este tipo de profesional es conocido como un afiliado de marketing o afiliado. Su función consiste en generar tráfico y clientes potenciales hacia sitios web mediante estrategias efectivas. Los afiliados promocionan productos o servicios a través de sitios web o redes sociales y reciben comisiones basadas en los resultados obtenidos, como cuando los usuarios realizan compras utilizando los enlaces proporcionados por ellos (EMMPA, 2023).

## **CAPÍTULO III.**

### **3. METODOLOGÍA.**

#### **3.1 Método**

Se considero el método analítico hipotético deductivo ya que, según Hernández et al (2010)” utiliza razonamiento desde lo general hacia lo específico al realizar una investigación científica, comenzando con la observación y la identificación de necesidades, determinando las variables a estudiar y estableciendo conexiones con teorías y estudios previos. En este sentido, se llevó a cabo un análisis de variables cuantitativas y cualitativas utilizando el contraste de hipótesis, a través de la prueba U Man Whitney Y Chi cuadrado. El objetivo fue identificar las diferencias estadísticamente significativas entre las variables más importantes de los dos grupos de comerciantes.

#### **3.2 Tipo de investigación**

La presente investigación adopta un enfoque descriptivo, conforme a Hernández et al. (2010), con el objetivo de especificar las propiedades y características más relevantes de personas, grupos, comunidades u otros fenómenos analizados. Además, posee un enfoque mixto, cuantitativo y cualitativo por que se presentan variables que justifico el carácter interpretativo, su diseño es no experimental, porque no existió modificación de variables. Así mismo se llevó a cabo la investigación de campo e implico el uso de fuentes primarias para recopilar información. Por otro lado, las fuentes secundarias consistieron en libros, artículos científicos, publicaciones, sitios webs y fuentes oficiales como la página de la EP-EMMPA.

#### **3.3 Población y muestra**

El Mercado Mayorista de Riobamba cuenta con una población total de 932 arrendatarios de los cuales se dividen en secciones de mariscos, kioscos de comidas, frutas tropicales, centro comercial y productores agrícolas. Para el presente estudio se clasificará en dos grupos a la población total, en comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas. Dentro de la población de comerciantes de productos agrícolas existen un total de 646 arrendatarios de los cuales se elaboró un muestreo aleatorio simple de la siguiente manera:

$$n = \frac{Z^2pqN}{E^2(N-1)+Z^2Pq} \quad (1)$$

donde:

n es el tamaño de la muestra

Z es el nivel de confianza = 95%=1,96

p es la variabilidad positiva o probabilidad de éxito (0,5)

q es la variabilidad negativa o probabilidad de fracaso (0,5)

N es el tamaño de población

E es la precisión o error=0,05

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(646)}{(0,05)^2(646-1)+(1,96)^2(0,5)(0,5)} \quad (2)$$

Muestra= 242

Se estratifico una muestra de 242 comerciantes arrendatarios de productos agrícolas, por lo tanto, este total se dividió para cada sección que comprenden los productos agrícolas de acuerdo con el porcentaje de participación de la siguiente manera:

**Tabla 1**

*Comerciantes arrendatarios de productos agrícolas por secciones.*

Productos agrícolas	Arrendatarios	Porcentajes	Encuestados
Ajos	15	2,32%	5
Ajos con cascara	7	1,08%	3
Ajos pelados	5	0,77%	3
Alfalfa	10	1,55%	5
Arveja y frejol	51	7,89%	16
Cebolla blanca	19	2,94%	7
Cebolla colorada	52	8,05%	18
Chochos	13	2,01%	5
Choclos	37	5,73%	13
Cilandro	16	2,48%	5
Fruta nacional e importada	50	7,74%	21
Fruta tropical	43	6,66%	15
Frutilla	7	1,08%	3
Habas	25	3,87%	9
Legumbres	37	5,73%	11
Mellocos	15	2,32%	7
Papas	73	11,30%	28
Rábanos y papa nabo	16	2,48%	5
Tomate de árbol	68	10,53%	29
Tomate de carne	41	6,35%	13
Yerba medicinal	6	0,93%	3
Zanahoria y remolacha	36	5,57%	13
Zapallos	4	0,62%	5
<b>Total</b>	<b>646</b>	<b>100%</b>	<b>242</b>

**Nota.** Elaboración propia.

Dentro de la población de comerciantes de productos no agrícolas existen un total de 204 arrendatarios de los cuales se elaboró un muestreo aleatorio simple de la siguiente manera:

$$n = \frac{Z^2pqN}{E^2(N-1)+Z^2Pq} \quad (3)$$

donde:

n es el tamaño de la muestra

Z es el nivel de confianza = 95%=1,96

p es la variabilidad positiva o probabilidad de éxito (0,5)

q es la variabilidad negativa o probabilidad de fracaso (0,5)

N es el tamaño de población

E es la precisión o error=0,05

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(204)}{(0,05)^2(204 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)} \quad (4)$$

Muestra= 134

Se estratifico una muestra de 134 comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas, por lo tanto, este total se dividió para cada sección que comprenden los productos agrícolas de acuerdo con el porcentaje de participación de la siguiente manera:

**Tabla 2**  
*Comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas por secciones.*

Productos no agrícolas	Arrendatarios	Porcentaje	Encuestados
Cárnicos y pollos	8	3,92%	3
Coarrendatarios	1	0,49%	1
Cuartos fríos	1	0,49%	1
Kioscos comidos	23	11,27%	18
Kioscos sacos	4	1,96%	1
Kioscos Huevos	5	2,45%	3
Locales comerciales	35	17,16%	18
Otros kioscos	51	25,00%	42
Pescados y mariscos	25	12,25%	16
Quesos y lácteos	19	9,31%	12
Valor agregado	6	2,94%	3
Intermediarias financieras	2	0,98%	3
Otros locales	2	0,98%	3
Puestos taxis	2	0,98%	3
Puestos camionetas	20	9,80%	7
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100,00%</b>	<b>134</b>

**Nota.** Elaboración propia.

### 3.4 Instrumento

Se levantó información, además se recopiló los datos que se pretende analizar donde se utilizó como instrumento la encuesta de condiciones de vida dirigida a los hogares, proporcionada por el INEC, donde se extrajeron las preguntas más importantes que se relacionan con el objetivo de estudio. La encuesta está dividida en 5 dimensiones, económico, vivienda, salud, educación y familiar. El número total de preguntas fue de 33 de las cuales 3 preguntas corresponden a información sociodemográfica y las 30 preguntas específicamente relacionadas a las 5 dimensiones.

**Tabla 3**  
*Dimensiones y variables de estudio.*

<b>DIMENSIONES</b>	<b>VARIABLES</b>
<b>Económico</b>	Ingresos mensuales Gastos mensuales Ahorro mensual Ventas mensuales Margen de ganancia
<b>Vivienda</b>	Tipo de Vivienda Material predominante de las paredes Materiales predominantes de los pisos Propiedad de la vivienda
<b>Salud</b>	Numero de chequeos médicos Número de veces que hace deporte Numero de comidas al día
<b>Educación</b>	Nivel de Educación Numero de talleres que asiste al mes para formación laboral
<b>Familiar</b>	Tiempo que pasa con la familia Apoyo familiar en la actividad laboral Apoyo familiar en situaciones difíciles

**Nota.** Elaboración propia.

### 3.5 Técnicas de análisis de datos

Para el procesamiento de la información recolectada, se emplearon programas estadísticos e informáticos como Stata. Se utilizó Stata para obtener estadísticas y realizar pruebas de hipótesis. Para la organización, tabulación, y creación de tablas y gráficos de datos, se emplearon Microsoft Office Excel y Microsoft Word.

Para identificar las diferencias entre los dos grupos, se realizaron análisis estadísticos centrados en las medias y varianzas. Estos análisis proporcionaron información sensible a

valores atípicos y ayudaron a comprender la variabilidad en las causas independientes y dependientes. La media se utiliza como medida de tendencia central para describir y entender las distribuciones y características del conjunto de datos específico. Por otro lado, la varianza, como medida de dispersión, indica en qué medida los datos se dispersan alrededor de la media. Una alta varianza sugiere una dispersión significativa de los datos respecto a la media.

Estos análisis permitieron evaluar si existen diferencias estadísticamente significativas entre las variables investigadas.

Por lo que se plantea la hipótesis de la siguiente manera:

$H_0$ = si hay diferencias estadísticamente significativas en las condiciones de vida de los dos grupos de comerciantes.

$H_1$ =no hay diferencias estadísticamente significativas en las condiciones de vida de los dos grupos de comerciantes.

### **3.6 Pruebas estadísticas**

Para determinar si los datos siguen una distribución normal, se aplicará el Test de Kolmogorov-Smirnov, dado que ambos grupos tienen más de 30 observaciones. Si la variable en cuestión sigue una distribución normal, se considera paramétrica y se aplicará la prueba t de Student para muestras independientes. En cambio, si la variable no sigue una distribución normal, se considera no paramétrica y se aplicará la prueba U de Mann-Whitney.

Además, para evaluar diferencias en variables cualitativas, se utilizará la prueba de Chi-cuadrado. Se construyó una tabla de contingencia para el análisis correspondiente, obteniendo el valor de Chi-cuadrado y el valor p asociado, de acuerdo con el nivel de significancia establecido.

#### **3.6.1 Test de normalidad (Kolmogórov-Smirnov)**

Esta prueba estadística permite obtener información sobre poblaciones específicas y se utiliza como una prueba de bondad de ajuste para verificar si los datos de la muestra se ajustan a una distribución normal. Evalúa el grado de concordancia entre los datos observados y una distribución teórica específica, ayudando a determinar si los datos

proviene de una población que sigue la distribución teórica propuesta. Su objetivo es contrastar hipótesis para determinar si la distribución es normal o no. (Ruiz, 2018).

### **3.6.2 T Student**

La prueba T de Student se utiliza típicamente en estadística inferencial para evaluar si existen diferencias significativas entre las medias de dos grupos. Esta prueba se basa en el supuesto de que las variables dependientes siguen una distribución normal. El nivel de significancia comúnmente aceptado es  $p < 0,05$ , lo que indica el umbral por debajo del cual se rechaza la hipótesis nula (ANOVA, 2015).

Dentro de la prueba T de Student se consideran varios factores para determinar si la diferencia entre las medias de dos grupos es significativa. Una diferencia mayor entre las medias sugiere una mayor probabilidad de que exista una diferencia estadísticamente significativa. Además, cuanto menor sea la superposición o traslape en las variaciones entre los dos grupos, mayor será la probabilidad de encontrar diferencias significativas entre ellos. El tamaño muestral también es crucial, ya que muestras más grandes tienden a ofrecer medias más estables y representativas, lo que influye en la significación de las diferencias entre las medias (ANOVA, 2015).

### **3.6.3 U Man Whitney**

La prueba de suma de rangos, también conocida como prueba U de Mann-Whitney, se utiliza comúnmente para comparar las medianas de dos grupos de muestras independientes. En la actualidad esta prueba se utiliza con mayor frecuencia para comparar dos conjuntos de muestras distintas, es utilizada en áreas como la economía, la administración y la medicina (Sanchez, 2015). Es diseñada para probar las hipótesis nulas: puesto que un elemento ya sea de la primera muestra o conjunto es de menor magnitud con respecto a la segunda muestra y aquí la probabilidad de  $p(x < y) = 0,05$ . También su interpretación del valor de  $p$  nos facilita encontrar evidencias a favor o en contra de las medianas, esta prueba al momento de comparar las medianas resulta inadecuada. Además, pertenece al grupo de pruebas de las estadísticas no paramétricas.

Para determinar si hay diferencias estadísticamente significativas entre los dos grupos de comerciantes según la prueba U Man Whitney se plantea la hipótesis nula y la hipótesis alternativa con un nivel de confianza del 95% de la siguiente manera:

$H_0$ = si hay diferencias estadísticamente significativas en las condiciones de vida de los dos grupos de comerciantes.

$H_1$ =no hay diferencias estadísticamente significativas en las condiciones de vida de los dos grupos de comerciantes.

### 3.6.4 Chi Cuadrado

La prueba Chi cuadrado, propuesta por Pearson, se utiliza para evaluar el ajuste de datos a una distribución de probabilidad conocida, siendo un procedimiento estándar para contrastar hipótesis (Hernández, 2017). Es una herramienta estadística ampliamente aceptada que se aplica en el análisis de dos o más grupos de muestras y variables categóricas, siendo útil para detectar diferencias significativas entre las categorías de datos independientes (Hernández, 2017).

Para evaluar si existen diferencias estadísticamente significativas entre los dos grupos de comerciantes mediante esta prueba, se plantea la hipótesis con un nivel de confianza del 95% de la siguiente manera:

$H_0$ : No Existe una asociación o diferencia significativa en la distribución de la variable entre las dos muestras.

$H_1$ : Existe una asociación o diferencia significativa en la distribución de la variable entre las dos muestras.

### 3.6.5 Variables

**Tabla 4**  
*Variables cuantitativas y cualitativas.*

<b>Variables cuantitativas</b>	<b>Variables cualitativas</b>
Ventas mensuales(dólares)	Propiedad de la vivienda
Número de chequeos médicos (al año)	Tipo de vivienda
Número de veces que hace deporte (a la semana)	Apoyo familiar en el negocio (horas)
Número de comidas al día (día)	Apoyo familiar en situaciones difíciles
Número de talleres que asiste al mes (mes)	Nivel de educación
Tiempo familiar (horas)	

**Nota.** Elaboración propia.

La variable ventas mensuales se escogió debido a la factibilidad de la información, además por ser la única variable dentro de la dimensión económica que el comerciante tiene conocimiento, ya que las otras variables dentro de la misma dimensión están interpretadas en rangos, debido a esto no se puede contrastar para verificar las diferencias. Además, las variables propiedad de la vivienda y tipo de vivienda se escogió debido a las consideraciones más importantes dentro del instrumento del INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) puesto que ayuda a medir específicamente las condiciones de vida de una persona o familia.

Las variables número de chequeos médicos, número de veces que hace deporte y número de comidas al día se escogieron para contrastar específicamente en la identificación de diferencias debido a que todas las variables dentro de la dimensión salud son cuantitativas, además esta dimensión se considera una de las más importantes para medir las condiciones de vida. También las variables nivel de educación y número de talleres que asiste al mes se escogió debido a que la primera puede influir en el conocimiento necesario para manejar un negocio y la segunda porque afecta o no en la preparación de otras alternativas de negocio u fortalecer el crecimiento de su negocio actual.

Las variables apoyo familiar en el negocio, apoyo familiar en situaciones difíciles y tiempo familiar se escogió porque son componentes del nivel de vida de acuerdo con la OIT y del INEC.

## CAPÍTULO IV.

### 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1 Mercado Mayorista EP-EMMPA

La EP-EMMPA, conocida como mercado mayorista, es una entidad pública ampliamente reconocida a nivel nacional por su compromiso en la comercialización y mercadeo de productos agrícolas. Su compromiso reside en cumplir con elevados estándares de calidad y eficiencia. La organización se respalda en un talento humano orientado a lograr el bienestar de sus clientes y usuarios, manteniéndose competitiva con principios éticos y una filosofía de crecimiento institucional (EMMPA, 2023). “El Mercado mayorista de Riobamba fue establecido con el propósito de estructurar, gestionar, regular y supervisar el sistema de comercialización de los productos agrícolas que los productores ofrecen a diario en las instalaciones de la empresa “(Caceras, 2014).

Las instalaciones del mercado mayorista comprenden una plataforma cubierta donde se llevan a cabo las principales actividades de comercialización, así como una zona adicional dispuesta en kioscos. Durante el día más destacado de la feria, que suele ser los viernes, se habilitan dos áreas adicionales fuera de la plataforma debido a la gran afluencia de productores y comerciantes. A pesar de que el terreno destinado para la construcción de la empresa abarca 82.000 m<sup>2</sup>, únicamente se utilizan 50.000 m<sup>2</sup> para la prestación de servicios. La plataforma principal tiene una superficie cubierta de 7.200 m<sup>2</sup>, mientras que el resto del espacio se destina a diferentes fines como parqueaderos, vías, servicios sanitarios, área de alimentación, administración y centro comercial, entre otros (Caceras, 2014).

En este capítulo se exponen los resultados obtenidos a partir de la encuesta sobre condiciones de vida descrita en la metodología. También se realiza el contraste de hipótesis en relación con las variables de estudio más significativas.

El capítulo está dividido en dos partes de la siguiente manera:

- Análisis de resultados de los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.
- Contraste de hipótesis de las variables más importantes entre los dos grupos de comerciantes.

Al finalizar las encuestas realizadas a los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas, se muestran los siguientes resultados:

## 4.2 Información sociodemográfica

**Tabla 5**  
*Información sociodemográfica de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agricultores		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
<b>Género</b>			<b>Género</b>		
Masculino	81	33,47%	Masculino	50	37,31%
Femenino	161	66,53%	Femenino	84	62,69%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>134</b>	<b>100%</b>
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
<b>Edad</b>			<b>Edad</b>		
19-28	24	9,92%	19-28	33	24,63%
29-38	106	43,80%	29-38	71	52,99%
39-48	66	27,27%	39-48	29	21,64%
49-58	37	15,29%	49-58	1	0,75%
59-69	9	3,72%			
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>134</b>	<b>100%</b>
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
<b>Encuestado</b>			<b>Encuestado</b>		
Jefe de hogar	101	41,74%	Jefe de hogar	67	50,00%
Informante calificado mayor de edad	130	53,72%	Informante calificado mayor de edad	55	41,04%
Otros	11	4,54%	Otros	12	8,96%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con la información obtenida a través de la encuesta a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas del mercado mayorista, el género femenino tiene una mayoría participación con el 66,53% mientras que el género masculino solo tuvo una participación del 33,47%. Así mismo los comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas del mercado mayorista, se obtiene que el mayor genero de participación es el femenino con el 62,69%, mientras que el género masculino tuvo una participación del 37,31%.

Del total de encuestados de los comerciantes de productos agrícolas se obtiene que el 43,80%, su edad se encuentra en un rango de 29 a 38 años, viniendo a ser este, el intervalo de edad que mayor porcentaje tiene a comparación del resto. Luego se encuentran los comerciantes agrícolas en una edad 39 a 48 años, con un porcentaje de 27,27 %, con una edad 49 a 58 con un porcentaje de 15,29%, con la edad de 19 a 28 un porcentaje de 9.92%, mientras que solo el 3,72% se encuentran en una edad de 59 a 69 años.

Del tal forma los encuestados de comerciantes arrendatarios no agrícolas se obtiene su edad de 29 a 38 años con un 52,99% los encuestados de 39 a 48 años corresponden al 21,64%, entre 19 y 28 años comprenden el 24,63%, entre 49 y 58 comprenden el 0,75%; lo que nos hace entender que la mayor parte de los comerciantes arrendatarios no agrícolas está en la edad de 29 a 38, se encuentran en una edad buena para laborar.

Según los resultados de las encuestas a los comerciantes de productos agrícolas se puede evidenciar que el 41,74%, es jefe de hogar, mientras que el 53,72%, es informante calificado mayor de edad y el 4,54%, categorizados como otros.

Estos resultados se deben a que la mayoría de los comerciantes arrendatarios agrícolas son de género femenino y se consideraron, en su mayoría como informante calificado mayor de edad o incluso como otro tipo de encuestado. así mismo los resultados de las encuestas de los comerciantes de productos no agrícolas se puede evidenciar que el 50,00%, es jefe de hogar, mientras que el 41,04%, es informante calificado mayor de edad y el 8,96%, categorizados como otros respectivamente de acuerdo con la información levantada.

### 4.3 Dimensión salud

**Tabla 6**  
*Asistencia médica al año de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
<b>¿Cuántas veces al año asiste al médico para realizarse un chequeo?</b>			<b>¿Cuántas veces al año asiste al médico para realizarse un chequeo?</b>		
1 vez al año	90	37,19%	1 vez al año	87	64,93%
3 veces al año	85	35,12%	3 veces al año	14	10,45%
Más de tres veces al año	60	24,79%	Más de tres veces al año	5	3,73%
No asiste al medico	7	2,90%	No asiste al medico	28	20,90%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con los resultados se obtiene que el 37,19%, del total de muestra de los comerciantes agrícolas asiste solo una vez al año al médico, el 35,12% asiste 3 veces al año y el 2,89% no asiste al médico. Así mismo el 64,93% de los comerciantes no agrícolas asiste al médico una vez al año, seguido de 10,45%, que asiste tres veces al año, mientras que el 20,90% no asiste al médico para poder realizarse un chequeo médico.

**Tabla 7**

*Lugar de atención de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultoras			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿En dónde tuvo lugar la atención o consulta la última vez?			¿En dónde tuvo lugar la atención o consulta la última vez?		
Hospital/ MSP/IESS/FFAA/ISS	85	35,12%	Hospital/ MSP/IESS/FFAA/ISS	31	23,13%
POL/PSJ			POL/PSJ		
Centro de Salud/MSP/IESS	99	40,91%	Centro de Salud/MSP/IESS	50	37,31%
Subcentro o Dispensario de Salud/MSP/IESS	36	14,88%	Subcentro o Dispensario de Salud/MSP/IESS	28	20,90%
Hospital o Clínica /JBG/SOLCA	5	2,07%	Hospital o Clínica /JBG/SOLCA	3	2,24%
Centro de Salud Privado	7	2,89%	Centro de Salud Privado		
Consultorio Particular	7	2,89%	Consultorio Particular	9	6,72%
Botica o Farmacia	3	1,24%	Botica o Farmacia	12	8,96%
			Casa o Domicilio	1	0,75%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

En base a la información obtenida el lugar de atención médica, donde más asisten los comerciantes agrícolas, es el Centro de Salud, MSP, IESS con un 40,91% seguido del 35,12% realizan atención médica en un Hospital/ MSP/IESS/FFAA/ISSPOL/PSJ y el lugar que menos atención ha recibido por última vez es en una Botica o Farmacia con un 1,24%. La mayoría de los comerciantes arrendatarios no agrícolas tienen atención médica en un Centro de Salud, MSP, IESS con un 37,31%, además el 23,13%, se realizan atención médica en un Hospital, MSP, IESS, FFAA, ISSPOL, PSJ, de tal modo que solo el 0,75%, tiene atención médica en su casa o domicilio.

**Tabla 8**

*Mobilización a atención médica de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultoras			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Cómo se trasladó al lugar donde le atendieron la última vez?			¿Cómo se trasladó al lugar donde le atendieron la última vez?		
Bus, taxi, camioneta del servicio público	142	58,68 %	Bus, taxi, camioneta del servicio público	84	62,69%
Vehículo de uso particular	44	18,18%	Vehículo de uso particular	29	21,64%
Caminando	52	21,49%	Caminando	13	9,70%
			En bicicleta	7	5,22%
Ambulancia	4	1,65%	Ambulancia	1	0,75%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Los resultados muestran que, el 58,68%, de comerciantes agrícolas se trasladó por última vez al lugar de atención médica en bus, taxi, camioneta del servicio público. Los comerciantes arrendatarios no agrícolas se trasladan a atención médica en bus, taxi, camioneta del servicio público en un 62,69% respectivamente.

**Tabla 9**

*Tiempo en trasladarse a la atención médica de comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas.*

<b>Agrícolas</b>			<b>No agrícolas</b>		
<b>Preguntas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>¿Cuánto tiempo demoró en trasladarse a la casa al lugar donde le atendieron la última vez?</b>			<b>¿Cuánto tiempo demoró en trasladarse a la casa al lugar donde le atendieron la última vez?</b>		
20 minutos	186	76,86%	20 minutos	46	34,33%
30 minutos	52	21,49%	30 minutos	78	58,21%
60 minutos	4	1,65%	60 minutos	5	3,73%
			90 minutos	4	2,99%
			más de 90 minutos	1	2,99%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Según la información obtenida, a través de las encuestas los comerciantes agrícolas el 76,86%, se demoró 20 minutos en trasladarse al lugar de atención médica por última vez y el 21,49% se demoró aproximadamente 30 minutos y el 1,65%, se toma 60 minutos en trasladarse a su atención médica. En base a los comerciantes no agrícolas el 58,21% empleo 30 minutos en trasladarse a la casa al lugar donde le atendieron la última vez, el 34,33%, se demoró 20 minutos y el 2,99% se demoró 90 y más de 90 minutos básicamente.

**Tabla 10**

*Número de veces a la semana que hace deporte de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

<b>Agrícolas</b>			<b>No agrícolas</b>		
<b>Preguntas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>¿Cuántas veces a la semana hace deporte?</b>			<b>¿Cuántas veces a la semana hace deporte?</b>		
Una vez a la semana	136	56,20%	Una vez a la semana	96	71,64%
Tres veces a la semana	52	21,49%	Tres veces a la semana	19	14,18%
Mas de tres veces a la semana	47	19,42%	Mas de tres veces a la semana	4	2,99%
No hace deporte	7	2,89%	No hace deporte	15	11,19%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con los resultados se obtiene que el 56,20%, de la muestra de comerciantes agrícolas hace al menos una vez a la semana deporte mientras que el 2,89% no

hace deporte y solo el 21,49%, hace deporte tres veces a la semana. Los comerciantes arrendatarios no agrícolas el 71,64%, hace deporte una vez a la semana, seguido del 14,18% que hace deporte tres veces a la semana, mientras que el 11,19% no practica deporte.

**Tabla 11**

*Comidas esenciales de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿En el día recibe las tres comidas esenciales?			¿En el día recibe las tres comidas esenciales?		
Si	237	97,93%	Si	121	90,30%
No	5	2,07%	No	13	9,70%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Según la información obtenida, los comerciantes agrícolas el 97,93%, recibe las tres comidas esenciales mientras que el 2,07% no recibe las tres comidas esenciales. Los resultados arrojan que el 90,30% de comerciantes arrendatarios no agrícolas si recibe las tres comidas esenciales, mientras el 9,70% no recibe las tres comidas básicas.

**Tabla 12**

*Número de comidas que consume por día de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Cuántas comidas consume al día?			¿Cuántas comidas consume al día?		
Menos de tres comidas al día	5	2,07%	Menos de tres comidas al día	14	10,45%
Tres comidas al día	210	86,78%	Tres comidas al día	106	79,10%
Cinco comidas al día	24	9,92%	Más de tres comidas	14	10,45%
Más de cinco comidas al día	3	1,23%			
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100,00%</b>		<b>134</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con los resultados se obtiene que, el 86,78%, de la muestra de comerciantes agrícolas recibe las tres comidas esenciales, sin embargo, el 2,07% recibe menos de tres comidas al día y el 9,92% recibe cinco comidas al día y el 1,23% consume más de cinco comidas al día. Los comerciantes arrendatarios no agrícolas el 79,10% recibe tres comidas al día, el 10,45% recibe menos de tres comidas al día de igual manera el 10,45% recibe más de tres comidas al día respectivamente.

#### 4.4 Dimensión económica

**Tabla 13**

*Ventas totales mensuales de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultoras			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Aproximadamente en promedio cuanto genera en ventas al mes?			¿Aproximadamente en promedio cuanto genera en ventas al mes?		
1-500	47	19,42%	1-500	21	15,67%
501-800	115	47,52%	501-800	97	72,39%
801-1500	53	21,90%	801-1500	14	10,45%
más de 1500	27	11,16%	más de 1500	2	1,49%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

En lo referente a las ventas que generan aproximadamente los comerciantes agrícolas, 19,42% corresponde al rango de 1 a 500 dólares. Entre el rango de 501 a 800 dólares se encuentran el 47,52%, mientras que el 21,90%, corresponde a ventas al mes de entre el rango 801 a 500 dólares y el 11,16%, en más de 1500 dólares. Además, las ventas que generan aproximadamente los comerciantes no agrícolas el 15,67%, corresponde al rango de 1 a 500 dólares. Entre 501 a 800 dólares se encuentran el 72,39%, mientras que el 10,45%, corresponde a ventas al mes de entre 801 a 1500 dólares y el 1,49%, en más de 1500 dólares. Se puede decir que existe un gran porcentaje de comerciantes agrícolas que genera ventas superiores a 800 dólares mensuales, esta variable se toma en cuenta en el análisis de contraste de hipótesis para verificar si existe diferencia significativa entre estos dos grupos de comerciantes.

**Tabla 14**

*Ganancia mensual de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultoras			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Cuál es la ganancia mensual promedio?			¿Cuál es la ganancia mensual promedio?		
1-300	92	38,02%	1-300	34	25,37%
301-600	93	38,43%	301-600	88	65,67%
601-900	53	21,90%	601-900	12	8,96%
más de 900	4	1,65%			
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De la información recopilada de las encuestas se obtiene que los comerciantes de productos agrícolas el 38,02%, gana entre 1 a 300 dólares mensuales, el 38,43%, genera

ganancias entre 301 a 600 dólares, mientras que el 21,90%, gana entre 601 a 900 dólares mensuales y el 1,65%, genera ganancias de más de 900 dólares mensuales.

Así también de las encuestas de los comerciantes de productos no agrícolas, se obtiene que el 25,37%, gana entre 1 a 300 dólares mensuales, el 65,67%, genera ganancias entre 301 a 600 dólares, mientras que el 8,96%, gana entre 601 a 900 dólares mensuales estos no teniendo ganancias superiores a más de 900 dólares. Este margen de ganancia puede ser un poco impreciso debido a que los comerciantes agrícolas no llevan un registro de contabilidad que permita tener una información más verídica dichos comerciantes temen en si dar a conocer niveles económicos.

**Tabla 15**

*Ingreso adicional de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿A parte de dedicarse al comercio, recibe algún ingreso distinto a su trabajo?			¿A parte de dedicarse al comercio, recibe algún ingreso distinto a su trabajo?		
Si	227	93,80%	SI	107	79,85%
No	15	6,20%	No	27	20,15%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Los resultados arrojan que los comerciantes de productos agrícolas el 93,80%, se dedica a otra actividad económica para recibir un ingreso adicional, mientras el 6,20%, no recibe un ingreso adicional. De los comerciantes de productos no agrícolas el 79,85%, se dedica a otra actividad económica para recibir un ingreso adicional, mientras el 20,15%, no recibe un ingreso adicional.

**Tabla 16**

*Ingreso mensual que recibe cada comerciante arrendatario de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
Si la respuesta fue SI, ¿cuánto es el monto mensual de ingreso que recibe?			¿Si la respuesta fue SI, cuánto es el monto mensual de ingreso que recibe?		
1-300	100	41,32%	1-300	36	33,64%
301-600	66	27,27%	301-600	66	61,68%
601-900	11	4,55%	601-900	5	4,67%
más de 900	50	26,86%			
<b>Total</b>	<b>227</b>	<b>100,00%</b>	<b>Total</b>	<b>107</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De los encuestados de los comerciantes de productos agrícolas que respondieron Si en la pregunta anterior el 41,32%, recibe un ingreso adicional entre 1 a 300 dólares

mensuales, el 27,27% recibe un ingreso adicional de 301 a 600 dólares, el 4,55% obtiene ingresos adicionales de 601 a 900 dólares, mientras que el 26,86%, recibe ingresos adicionales de más de 900 dólares. De los comerciantes de productos no agrícolas que respondieron Si en la pregunta anterior el 33,64% recibe un ingreso adicional entre 1 a 300 dólares mensuales, el 61,68% recibe un ingreso adicional de 301 a 600 dólares, el 4,67% obtiene ingresos adicionales de 601 a 900 dólares.

**Tabla 17**

*Gastos estimados al consumo de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Gastos estimados mensuales promedio que destina al consumo?			¿Gastos estimados mensuales promedio que destina al consumo?		
1-400	139	57,43%	1-400	24	17,91%
401-765	58	23,96%	401-765	87	64,93%
766-900	45	18,61%	766-900	20	14,93%
			más 900	3	2,24%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con la información obtenida por las encuestas el 57,43% del total de la muestra de los comerciantes agrícolas gastan entre 1 a 400 dólares mensuales, el 23,96% se encuentran sus gastos entre 401 y 765 dólares, el 18,61% gastan al mes entre 766 a 900 dólares. También la información obtenida por las encuestas el 17,91%, del total de muestra de los comerciantes no agrícolas gastan entre 1 a 400 dólares mensuales, el 64,93% se encuentran sus gastos entre 401 y 765 dólares, el 14,93% gastan al mes entre 766 a 900 dólares adicionalmente y solo el 2,24% gastan más de 900 dólares mensuales.

#### 4.5 Dimensión vivienda

**Tabla 18**

*Propiedad de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Propiedad de la vivienda?			¿Propiedad de la vivienda?		
Pleno propietario	171	70,66%	Pleno propietario	22	16,42%
Alquilado	55	22,73%	Alquilado	63	47,01%
Prestado	16	6,61%	Prestado	49	36,57%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Con lo referente a la propiedad de vivienda, de los comerciantes agrícolas es pleno propietario con un 70,66%, el 22,73% su propiedad es alquilada y el 6,61% es prestado. La propiedad de la vivienda de los comerciantes no agrícolas, pleno propietario posee un 16,42%, la mayoría tiene vivienda alquilado con un 47,01%, el 36,57% su propiedad es prestado.

**Tabla 19**

*Tipo de vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas ¿Tipo de vivienda?	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas ¿Tipo de vivienda?	Frecuencia	Porcentaje
Casa/ villa	128	52,89%	Casa/ villa	33	24,63%
Departamento	65	26,86%	Departamento	59	44,03%
Cuarto (s) en casa de inquilinato	4	1,65%	Cuarto (s) en casa de inquilinato	41	30,60%
Mediagua	44	18,18%	Mediagua	1	0,75%
Rancho/ choza/ covacha	1	0,42%			
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

En cuanto al tipo de vivienda los comerciantes de productos agrícolas el 18,18% posee mediagua, seguido del 52,89%, que tiene casa o villa, el 26,86% vive en departamentos, el 1,65% reside en cuartos de inquilinato y solo el 0,42% vive en rancho, choza, covacha. El tipo de vivienda de los comerciantes de productos no agrícolas el 44,03% posee departamento, seguido del 24,63% que tiene casa, villa, el 30,60% vive en cuarto(s) en casa de inquilinato, además el 0,75% vive en mediagua respectivamente.

**Tabla 20**

*Material de las paredes de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas El material predominante de las paredes de la vivienda es:	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas El material predominante de las paredes de la vivienda es:	Frecuencia	Porcentaje
Hormigón/ bloque/ladrillo	186	76,86%	Hormigón/ bloque/ladrillo	65	48,51%
Asbesto/ cemento (Fibrolit)	40	16,53%	Asbesto/ cemento (Fibrolit)	65	48,51%
Adobe/ tapia Madera	16	6,61%	Adobe/ tapia Madera	4	2,99%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

En base a la información obtenida de los comerciantes de productos agrícolas, el material de las paredes más predominante en las viviendas es el hormigón, bloque, ladrillo con un 76,86%; seguido del asbesto, cemento, fibrolit, con un 16,53% y el 6,61% es de adobe, tapia madera.

De los comerciantes de productos no agrícolas el material predominante de la mayoría de las viviendas fue el hormigón, bloque, ladrillo con un 48,51 al igual que de asbesto, cemento(fibrolit) con un 48,51% y solo el 2,99%, fue de adobe/tapia madera.

**Tabla 21**

*Estado de las paredes exteriores de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agrícolas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
El estado de las paredes exteriores de la vivienda es:			El estado de las paredes exteriores de la vivienda es:		
Bueno	96	39,67%	Bueno	25	18,66%
Regular	137	56,61%	Regular	88	65,67%
Malo	9	3,72%	Malo	21	15,67%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Los resultados de los comerciantes de productos agrícolas nos hacen entender que el estado de las paredes exteriores de la vivienda en su mayoría se encuentra en estado regular con un 56,61%, mientras que el 39,67%, el estado es bueno y solo el 3,72% su estado es malo.

De los comerciantes de productos no agrícolas, el estado de las paredes exteriores de la vivienda en su mayoría se encuentra en estado regular con un 65,67%, mientras que el 18,66% el estado es bueno y solo el 15,67% su estado es malo.

**Tabla 22***Material del piso de la vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultoras			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
El material predominante del piso de la vivienda es:			El material predominante del piso de la vivienda es:		
Duela/ parquet/ tabloncillo/ tablón tratado/ piso flotante	70	28,93%	Duela/ parquet/ tabloncillo/ tablón tratado/ piso flotante	31	23,13%
Cerámica/ baldosa/ vinyl	87	35,95%	Cerámica/ baldosa/ vinyl	76	56,72%
Cemento/ ladrillo/tabla/ tablón no tratado	7	2,89%	Mármol/ marmetón	16	11,94%
Tierra	78	32,23%	Cemento/ ladrillo/Tabla/ tablón no tratado	9	6,72%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>	Tierra	2	1,49%
			<b>Total</b>	<b>134</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Según los resultados obtenidos a través de la encuesta de los comerciantes de productos agrícolas el material predominante del piso de la vivienda, en su mayoría, es de cerámica, baldosa, vinyl con un 35,95% y el material que menos predomina es el cemento, ladrillo, tabla, tablón no tratado con un 2,89%. En los comerciantes de productos no agrícolas el material predominante del piso de la vivienda, en su mayoría, es de cerámica, baldosa/vinyl con un 56,72% y el material que menos predomina es el cemento, ladrillo, tabla, tablón no tratado con un 6,72% seguido del material de tierra con un valor inferior de 1,49%.

**Tabla 23***Estado del piso de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultoras			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
El estado del piso de la vivienda es:			El estado del piso de la vivienda es:		
Bueno	96	39,67%	Bueno	38	28,36%
Regular	121	50,00%	Regular	87	64,93%
Malo	25	10,33%	Malo	9	6,72%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con los resultados se obtiene que la mayor parte del piso de vivienda de los comerciantes agrícolas se encuentra en estado regular con un 50,00% y solo el 10,33% el estado del piso es malo. Además, el estado del piso de vivienda de los comerciantes no agrícolas se encuentra en estado regular con un 64,93% y en estado bueno con un 28,36% mientras que el 6,72% el estado del piso es malo.

**Tabla 24**

*Hogares que residen en su vivienda de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agrícolas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Registre el número de hogares que residen habitualmente en su vivienda?			¿Registre el número de hogares que residen habitualmente en su vivienda?		
Uno	61	25,21%	Uno	68	50,75%
Dos	143	59,09%	Dos	59	44,03%
Tres	38	15,70%	Tres	7	5,22%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Según los resultados se obtiene el 59,09% de los comerciantes agrícolas posee dos hogares en su vivienda, el 25,21% residen un solo hogar y el 15,70% posee en su vivienda tres hogares en su vivienda. El 50,75% de los comerciantes no agrícolas posee un hogar en su vivienda, seguido de 44,03% que tiene dos hogares en su vivienda y solo 5,22% posee en su vivienda tres hogares.

**Tabla 25**

*Cuartos exclusivos para negocio de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agrícolas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿De cuántos cuartos dispone su vivienda, sin incluir cuartos de cocina, baños, garajes o los dedicados exclusivamente para negocios?			¿De cuántos cuartos dispone su vivienda, sin incluir cuartos de cocina, baños, garajes o los dedicados exclusivamente para negocios?		
Uno	242	100,00%	Uno	108	80,60%
			Dos	22	16,42%
			Tres	4	2,99%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

En su gran mayoría los encuestados posee un cuarto exclusivo para su negocio con un 100,00% del total de muestra de comerciantes agrícolas. También poseen un cuarto para

su negocio con un 80,60% del total de muestra de comerciantes no agrícolas y solo el 2,99% tiene un total de tres cuartos disponibles en su domicilio o vivienda.

**Tabla 26**

*Cuartos exclusivos para dormir de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y o agrícolas.*

Agrícolas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿De estos cuartos cuántos utiliza este Hogar en forma exclusiva para dormir?			¿De estos cuartos cuántos utiliza este Hogar en forma exclusiva para dormir?		
Uno	132	54,55%	Uno	67	50,00%
Dos	88	36,36%	Dos	62	46,27%
Tres	20	8,26%	Tres	3	2,24%
Cuatro	4	0,83%	Cuatro	2	1,49%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Los resultados evidencian que el 54,55% de la muestra de comerciantes agrícolas poseen un cuarto exclusivo para dormir, seguido del 36,36% que posee dos cuartos para dormir y el 8,26% posee tres cuartos exclusivos y solo el 0,83% tienen cuatro cuartos exclusivos para dormir. Los comerciantes no agrícolas en su mayoría utilizan un cuarto para dormir con un 50,00%, y tan solo el 1,49%, posee de cuatro cuartos exclusivos para dormir respectivamente.

#### 4.6 Dimensión educación

**Tabla 27**

*Nivel de educación de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agrícolas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Cuál es su nivel de educación?			¿Cuál es su nivel de educación?		
			Sin estudios	8	5,97%
Básico	106	43,80%	Básico	31	23,13%
Bachiller	112	46,28%	Bachiller	84	62,69%
Medio superior	19	7,85%	Medio superior	5	3,73%
Superior	5	2,07%	Superior	5	3,73%
			Posgrado	1	0,75%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Los resultados evidencian que los comerciantes agrícolas el 46,28%, ha culminado la educación secundaria bachiller, seguido del 43,80% de quienes han terminado la educación básica, el 2,07%, posee educación superior; el 7,85% tiene educación medio

superior. Los comerciantes arrendatarios no agrícolas tienen un nivel de educación bachiller con el 62,69%, seguido del nivel básico con un 23,13%, y tan solo el 3,73% posee un nivel medio superior respectivamente así mismo el 5,97% no posee estudios.

**Tabla 28**

*Asistencia a cursos o talleres de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agriculturas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿En el mes asiste a cursos o talleres para mejorar su actividad laboral?			¿En el mes asiste a cursos o talleres para mejorar su actividad laboral?		
Si	215	88,84%	Si	116	86,57%
No	27	11,16%	No	18	13,43%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De la información obtenida el 88,84% de comerciantes agrícolas asiste a cursos o talleres para mejorar la actividad laboral y el 11,16% no asiste. El 86,57% de comerciantes arrendatarios no agrícolas en el mes asiste a cursos o talleres para mejorar su actividad laboral, y el 13,43% no asiste a ningún tipo de cursos que mejoren su actividad laboral.

**Tabla 29**

*Tipo de cursos o talleres de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agriculturas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
Los cursos o talleres de capacitación lo considera para:			Los cursos o talleres de capacitación lo considera para:		
Mejorar en su trabajo	156	64,46%	Mejorar en su trabajo	46	39,66%
Incrementar sus ingresos	33	13,64%	Incrementar sus ingresos	59	50,86%
Conseguir trabajo	21	8,68%	Conseguir trabajo	6	5,17%
Crear su propia empresa y negocio	32	13,22%	Crear su propia empresa y negocio	5	4,31%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Los resultados evidencian que el 64,46%, de la muestra de comerciantes agrícolas asiste a curso o talleres para mejorar en su trabajo, seguido del 13,64% que asiste para incrementar sus ingresos, 8,68% asiste para conseguir trabajo y solo el 13,22% para crear su propia empresa y negocio. De la información obtenida de los comerciantes arrendatarios no agrícolas el 50,86% considera los cursos o talleres para incrementar sus ingresos, el 39,66% considera los cursos o talleres para mejorar en su trabajo y el 4,31% toma un curso para crear su propia empresa o negocio.

**Tabla 30**

Número de asistencia al mes a cursos o talleres de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.

Agrícolas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Cuántas veces asiste al mes para recibir estos cursos o talleres?			¿Cuántas veces asiste al mes para recibir estos cursos o talleres?		
Una vez	141	58,26%	Una vez	29	25,00%
Tres veces	62	25,62%	Tres veces	37	31,90%
Más de tres veces	39	16,12%	Más de tres veces	50	43,10%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Según los resultados el 58,26% de la muestra de comerciantes agrícolas asiste a estos cursos o talleres una vez al mes, seguido del 25,62% que asiste tres veces al mes y solo el 16,12% asiste más de tres veces. Con lo referente a cuantas veces asiste al mes para recibir cursos o talleres los comerciantes arrendatarios no agrícolas el 25,00% asiste una vez, el 31,90% asiste tres veces mientras que el 43,10% asiste más de tres veces a un curso o taller al mes.

**Tabla 31**

Curso al que asistieron los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.

Agrícolas			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Describa brevemente el último curso o taller al que asistió?			¿Describa brevemente el último curso o taller al que asistió?		
Artesanías y manualidades	83	38,60%	Artesanías y manualidades	10	8,62%
Textiles y confecciones	25	11,63%	Textiles y confecciones	26	22,41%
Cosmetología y belleza, gimnasia y salud	11	5,12%	Cosmetología y belleza, gimnasia y salud	27	23,28%
Gastronomía/cocina	15	6,98%	Gastronomía/cocina	15	12,93%
Idiomas	37	17,21%	Idiomas	1	0,86%
Agropec/producción de alimentos	12	5,58%	Agropec/producción de alimentos	3	2,59%
Música y artes escénicas	15	6,98%	Música y artes escénicas	1	0,86%
Computación	5	2,33%	Computación	4	3,45%
Mecánica/metalmecánica	3	1,40%	Mecánica/metalmecánica	23	19,83%
Otro	9	4,17%	Otro	6	5,17%
<b>Total</b>	<b>215</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con los resultados de los comerciantes agrícolas el 11,63% asistió a cursos y talleres relacionados a los textiles y confecciones, el 38,60% que asiste a cursos y

talleres de artesanías y manualidades, el 6,98% se capacita en gastronomía o cocina, el 4,17% recibe otro tipo de curso y taller mientras que el 1,40% estudia mecánica o metal mecánico y el 2,33% recibe cursos o talleres relacionados con la cosmetología, belleza, idiomas, música y artes escénicas. Los comerciantes arrendatarios no agrícolas el 5,17% asistió a otro tipo de curso o taller, el 8,62% estuvo en un curso de artesanías y manualidades, el 22,41% asistió a un curso de textiles y confecciones y el curso que tuvo menor cabida es el de música y artes escénicas es de 0,86% generalmente.

#### 4.7 Dimensión familiar

**Tabla 32**

*Tiempo familiar al día con su familia los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Se puede reunir al día con toda su familia?			¿Se puede reunir al día con toda su familia?		
Si	217	89,67%	Si	117	87,31%
No	25	10,33%	No	17	12,69%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De la información obtenida de los comerciantes agrícolas el 89,67% se puede reunir al día con toda su familia y solo el 10,33% no se puede reunir con toda su familia. Los resultados denotan que en los comerciantes no agrícolas el 87,31%, si se puede reunir con toda su familia, mientras que el 12,69% no se puede reunir con su familia.

**Tabla 33**

*Tiempo que pasa con su familia los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
¿Cuánto tiempo al día usted pasa con toda su familia?			¿Cuánto tiempo al día usted pasa con toda su familia?		
9 horas	3	1,24%			
8 horas	1	0,41%			
7 horas	3	1,24%			
6 horas	6	2,48%	6 horas	5	3,74%
5 horas	34	14,05%	5 horas	50	37,31%
4 horas	48	19,83%	4 horas	51	38,06%
3 horas	116	47,93%	3 horas	8	5,97%
2 horas	18	7,43%	2 horas	18	13,43%
1 horas	13	5,37%	1 horas	2	1,49%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

Los resultados evidencian que el 47,93% de los comerciantes agrícolas pasa al día 3 horas con su familia, seguido del 19,83% que pasa aproximadamente 4 horas, el 14,05% pasa 5 horas con toda su familia y solo el 1,24% pasa aproximadamente 6 y 7 horas con su familia. Del total de comerciantes arrendatarios no agrícolas el 38,06% pasa alrededor de 4 horas con su familia, seguido del 37,31% que pasa con su familia 5 horas, y solo el 1,49% puede estar con su familia un tiempo de una hora respectivamente.

**Tabla 34**

*Apoyo familiar en el trabajo de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
<b>¿Dentro de su actividad laboral recibe el apoyo familiar?</b>			<b>¿Dentro de su actividad laboral recibe el apoyo familiar?</b>		
Siempre	51	21,07%	Siempre	19	14,18%
Frecuentemente	120	49,59%	Frecuentemente	100	74,63%
Algunas veces	60	24,79%	Algunas veces	13	9,70%
Nunca	11	4,65%	Nunca	2	1,49%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

En cuanto al apoyo familiar de los comerciantes agrícolas en la actividad laboral el 49,59% recibe frecuentemente, el 24,79% recibe apoyo algunas veces, el 21,07% siempre y el 4,65% nunca recibe apoyo familiar. El mayor porcentaje de personas encuestadas de los comerciantes no agrícolas corresponde al 74,63% que frecuentemente dentro de su trabajo tiene apoyo familiar, el 9,70% recibe apoyo algunas veces el 14,18% siempre y el 1,49% nunca tiene apoyo familiar en sus actividades laborales.

**Tabla 35**

*Apoyo familiar económico de comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*

Agricultores			No agrícolas		
Preguntas	Frecuencia	Porcentaje	Preguntas	Frecuencia	Porcentaje
<b>¿Cuándo se encuentra en situaciones difíciles como por ejemplo inestabilidad económica, de salud recibe el apoyo familiar?</b>			<b>¿Cuándo se encuentra en situaciones difíciles como por ejemplo inestabilidad económica, de salud recibe el apoyo familiar?</b>		
Siempre	40	16,53%	Siempre	16	11,94%
Frecuentemente	101	41,74%	Frecuentemente	83	61,94%
Algunas veces	47	19,42%	Algunas veces	24	17,91%
Nunca	54	22,31%	Nunca	11	8,21%
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>		<b>134</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas del Mercado Mayorista.

De acuerdo con los resultados de los comerciantes agrícolas el 41,74% recibe el apoyo familiar frecuentemente en situaciones difíciles de su vida, el 16,53% que siempre lo

recibe apoyo, el 19,42% que algunas veces recibe el apoyo y el 22,31 % nunca recibe apoyo familiar. Con la información obtenida al realizar las encuestas de los comerciantes no agrícolas el 61,94% frecuentemente recibe apoyo familiar en inestabilidad económica o problemas de salud, el 17,91% recibe apoyo económico o problemas de salud algunas veces, mientras que el 11,94% corresponde a que siempre y el 8,21% a que nunca reciben apoyo económico o en casos de salud.

#### 4.8 Contraste de hipótesis entre los dos grupos de comerciantes

Para aplicar el contraste de hipótesis que se mencionó en la metodología, se escogieron las variables cuantitativas y cualitativas más importantes de las dos muestras como se observa en la tabla siguiente:

**Tabla 36**  
*Variables cuantitativas y cualitativas de las dos muestras.*

<b>VARIABLES CUANTITATIVAS</b>	<b>VARIABLES CUALITATIVAS</b>
Ventas mensuales	Tipo de vivienda
Número de chequeos médicos	Propiedad de la vivienda
Número de veces que hace deporte	Nivel de educación
Número de comidas al día	Apoyo familiar en la actividad laboral
Número de talleres que asiste al mes para formación laboral	Apoyo familiar en situaciones difíciles
Tiempo que pasa con la familia	

**Nota.** Elaboración propia.

A continuación, en la tabla 37 y la tabla 38 se presenta el número de observaciones, la media, la desviación estándar, valor el mínimo y máximo de las variables cuantitativas que se toma en cuenta para aplicar el contraste de hipótesis tanto de los comerciantes agrícolas y no agrícolas.

#### 4.9 Estadística descriptiva de las variables cuantitativas

**Tabla 37**  
*Descripción de las variables cuantitativas comerciantes arrendatarios de productos agrícolas.*

<b>Comerciantes Arrendatario Agrícolas</b>					
<b>Variable</b>	<b>Observación</b>	<b>Mean</b>	<b>Desviación estándar</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>
<b>Ventas mensuales</b>	242	810,8058	234,1088	500	1700
<b>Asistencia médica al año</b>	242	2,623967	1,578882	0	6
<b>Número de veces a la semana que hace deporte a la semana</b>	242	2,107438	1,512337	0	5
<b>Comidas al día</b>	242	3,214876	0,696245	2	6
<b>Cursos o talleres al mes</b>	242	2,033058	1,621607	0	6
<b>Tiempo familiar al día</b>	242	3,516529	1,327078	1	9

**Nota.** Elaboración propia.

**Tabla 38***Descripción de las variables cuantitativas comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas.*

<b>Comerciantes Arrendatarios No agrícolas</b>					
<b>Variable</b>	<b>Observación</b>	<b>Mean</b>	<b>Desviación estándar</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>
Ventas mensuales	134	680,22	187,9868	400	2000
Asistencia médica al año	134	1,13	1,060508	0	6
Número de veces a la semana que hace deporte a la semana	134	1,30	1,111983	0	7
Comidas al día	134	3,08	0,683297	2	6
Cursos o talleres al mes	134	3,23	2,409814	1	8
Tiempo familiar al día	134	4,07	1,121404	1	6

Nota. Elaboración propia.

Se observa en las que la media cada una de las variables de estos dos grupos de comerciantes difieren entre sí, lo que nos lleva a contrastar cada una de estas variables para verificar si esta diferencia es estadísticamente significativa.

#### 4.10 Prueba de normalidad

**Tabla 39***Prueba de normalidad comerciantes arrendatarios de productos agrícolas.*

<b>Agrícolas</b>			
<b>Variable</b>	<b>Kolmogórov-Smirnov</b>	<b>D</b>	<b>P-value</b>
Ventas mensuales	242	1,0000	0,000
Número de chequeos médicos	242	0,8124	0,000
Número de veces que hace deporte	242	0,8124	0,000
Número de comidas al día	242	0,9780	0,000
Número de talleres que asiste al mes	242	0,7298	0,000
Tiempo que familiar deseado	242	0,9235	0,000

Nota. Elaboración propia

**Tabla 40***Prueba de normalidad comerciantes arrendatarios de productos no agrícolas.*

<b>No agrícolas</b>			
<b>Variable</b>	<b>Kolmogórov-Smirnov</b>	<b>D</b>	<b>P-value</b>
Ventas mensuales	134	1,0000	0,000
Número de chequeos médicos	134	0,6324	0,000
Número de veces que hace deporte	134	0,7294	0,000
Número de comidas al día	134	0,9772	0,000
Número de talleres que asiste al mes	134	0,7070	0,000
Tiempo que familiar deseado	134	0,9623	0,000

Nota. Elaboración propia.

Se puede observar que la variable ventas mensuales tanto para los comerciantes agrícolas y no agrícolas, de tal modo se denota que los datos no siguen una distribución normal debido a que sus p valúes son menores a 0,05, por lo tanto, se opta por aplicar la prueba U de Mann Whitney. La variable número de chequeos médicos al año, de igual manera no sigue una distribución normal, porque sus p valúes tanto para los comerciantes

agrícolas y no agrícolas son menores a 0,05, por lo que se debe aplicar U de Mann Whitney. Los resultados muestran que la variable, número de veces que hace deporte, los datos no se comportan de una forma normal para los comerciantes agrícolas y no agrícolas debido a que sus p values son menores a 0,05, por tal razón se debe aplicar la prueba U de Mann Whitney. Se visualiza que la variable número de comidas al día tanto para los comerciantes agrícolas y no agrícolas sus p value son menores a 0,05 por tanto se aplica la prueba U de Mann Whitney.

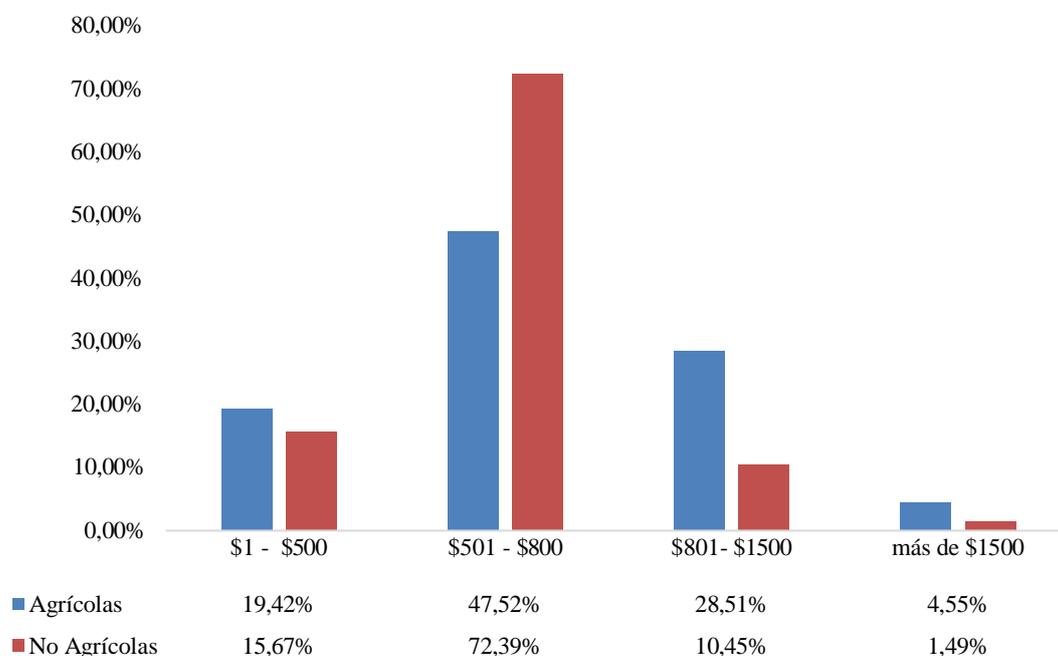
La variable número de cursos y talleres que asiste al mes para formación laboral tanto para los comerciantes agrícolas y no agrícolas no siguen una distribución normal porque sus p value son menores a 0,05, por tal motivo se debe aplicar U de Mann Whitney. Los resultados evidencian que la variable tiempo familiar sigue una distribución normal en el grupo de comerciantes agrícolas debido a que su p value es de 0,000 sin embargo en el grupo de comerciantes no agrícolas los datos no se comporta de una manera normal porque su p value es de 0,0000. A continuación, se aplica la prueba U de Mann Whitney a las variables cuantitativas de estudio.

#### 4.11 Prueba U de Mann Whitney

##### 4.11.1 Ventas mensuales

**Gráfica 1**

*Ventas mensuales comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*



**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 1 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada uno de los rangos en las ventas mensuales de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba U Man Whitney.

**Tabla 41**  
*Prueba U de Mann Whitney de ventas mensuales por comerciante.*

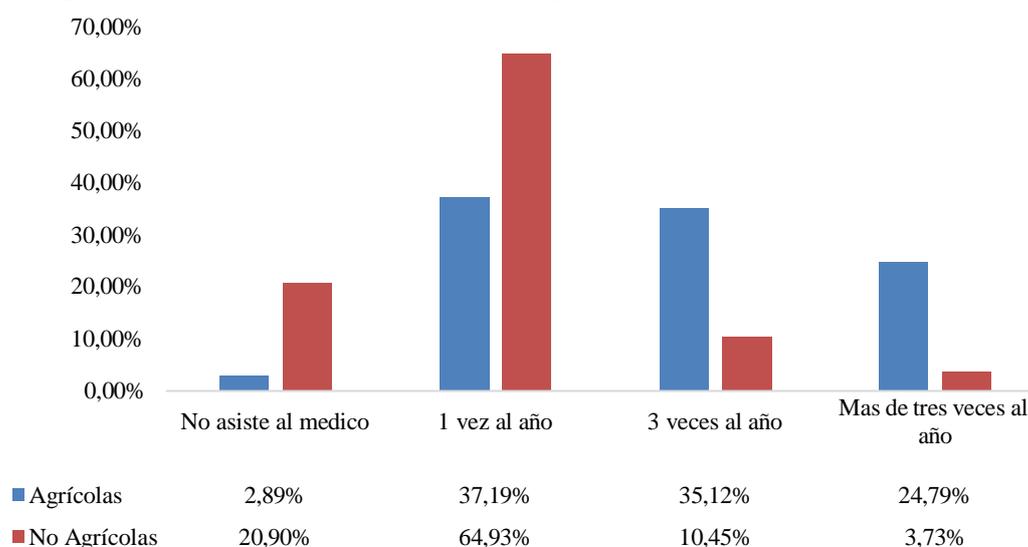
Suma de rango ventas totales mensuales por comerciante			
Comerciante	Observación	Suma de rango	Esperada
No agrícolas	134	16641	25259
Agrícolas	242	54235	45617
<b>Total</b>	376	70876	70876
Varianza no ajustada		1018779,67	
Ajuste de lazos		-127995,39	
Varianza ajustada		890784,28	
<b>z= - 7,284</b>			
<b>Prob&gt; z =0,0000</b>			

**Nota.** Elaboración propia.

Se puede visualizar en la tabla 41 que el p value de las ventas mensuales de los comerciantes agrícolas y no agrícolas es de 0,0000, lo cual es menor a 0,05, por ello se rechaza la hipótesis nula, con un nivel de confianza del 95 %, haciéndonos entender que existen diferencias estadísticamente significativas entre los dos grupos de comerciantes. El grupo que tiene mayores ventas mensuales, de acuerdo con las medias que se muestra en las tablas 37 y 38, son los comerciantes agrícolas.

#### 4.11.2 Chequeos médicos

**Gráfica 2**  
*Chequeos médicos comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*



**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 2 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones de los chequeos médicos por año de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba U Man Whitney.

**Tabla 42**  
*Prueba U de Mann Whitney chequeos médicos por comerciante.*

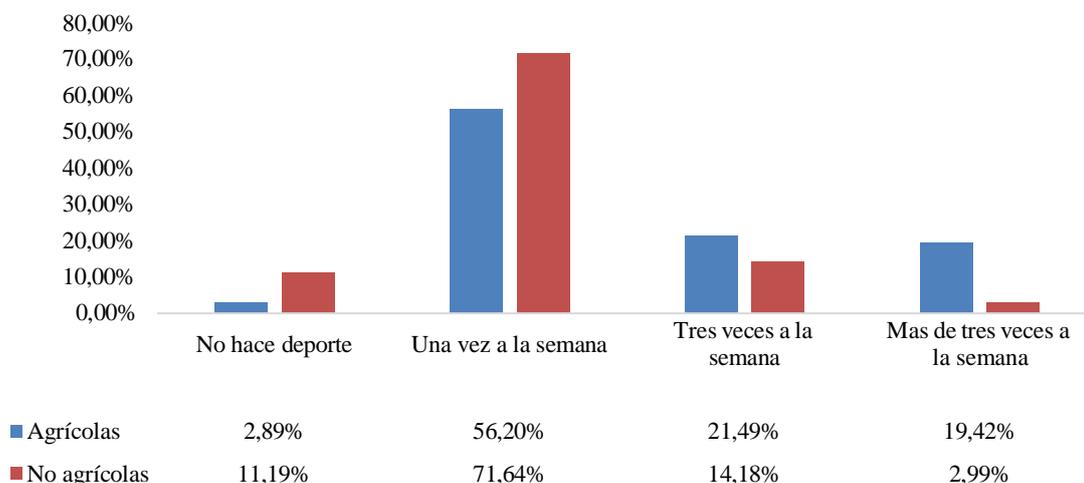
Suma de rango chequeos médicos por comerciante			
Comerciante	Observación	Suma de rango	Esperada
No agrícolas	134	16641	25259
Agrícolas	242	54235	45817
<b>Total</b>	376	70876	70876
<b>Varianza no ajustada</b>		1018779,67	
<b>Ajuste de lazos</b>		-127995,39	
<b>Varianza ajustada</b>		890784,28	
<b>Ho: chequeos médicos (comerciante==no agrícola) = chequeos médicos (comerciante==agrícola)</b>			
<b>z=-9,131</b>			
<b>Prob&gt; z =0,0000</b>			

Nota. Elaboración propia.

Se puede observar en la tabla 42 que el p value de la asistencia médica por parte los comerciantes agrícolas y no agrícolas es de 0,0000 lo cual es menor a 0,05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde existe diferencias estadísticamente significativas. El grupo de comerciantes agrícolas en promedio asiste al médico al menos dos o tres veces por año a comparación de los comerciantes no agrícolas que solamente acuden al médico una vez al año, haciéndonos entender que los comerciantes agrícolas tienen mejores condiciones.

#### 4.11.3 Número de veces que hace deporte

**Gráfica 3**  
*Número de veces que hace deporte los comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*



Nota. Elaboración propia.

En la gráfica 3 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones del número de veces que hace deporte a la semana de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba U Man Whitney.

**Tabla 43**  
*Prueba U de Mann Whitney de número de veces que hace deporte por comerciante.*

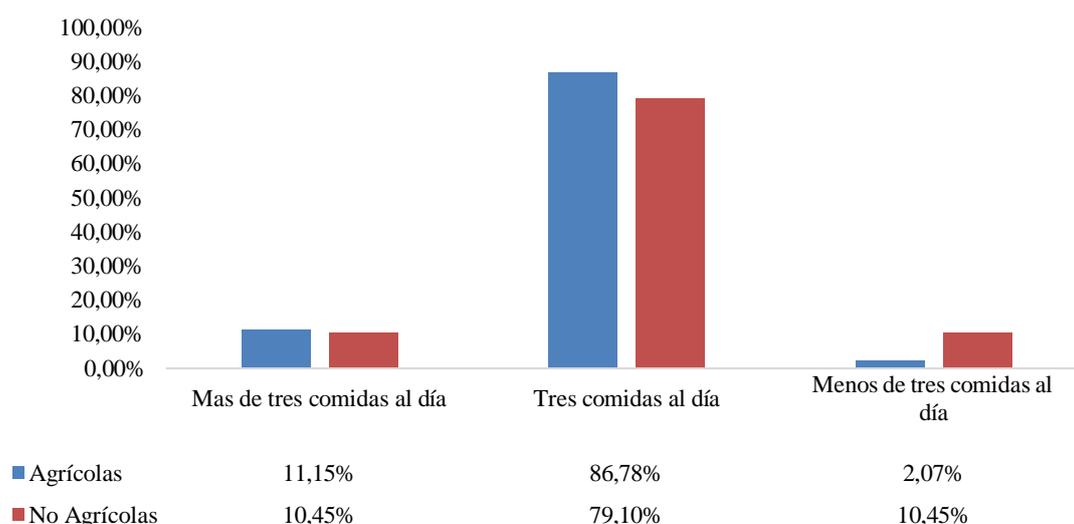
Suma de rango número de veces que hace deporte por comerciante			
Comerciante	Observación	Suma de rango	Esperada
No agrícolas	134	20423	25259
Agrícolas	242	50453	45617
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>70876</b>	<b>70876</b>
<b>Varianza no ajustada</b>		1018779,67	
<b>Ajuste de lazos</b>		-247061,80	
<b>Varianza ajustada</b>		771717,86	
<b>Ho:</b> número de veces que hace deporte (comerciante==no agrícola) =número de veces que hace deporte (comerciante==agrícola)			
<b>z= -5,505</b>			
<b>Prob&gt; z =0,0000</b>			

Nota. Elaboración propia.

En la tabla 43 se muestra un p value de 0,0000 del número de veces que hace deporte a la semana los dos grupos de comerciantes, este resultado es mayor a 0,05, por tal razón se rechaza la hipótesis nula donde existen diferencias estadísticamente significativas entre los comerciantes agrícolas y no agrícolas, haciéndonos entender que los comerciantes agrícolas hacen deporte en promedio dos veces a la semana, en cambio los comerciantes no agrícolas en promedio una vez por semana

#### 4.11.4 Número de comidas al día

**Gráfica 4**  
*Número de comidas al día comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*



Nota. Elaboración propia.

En la gráfica 4 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones del número de comidas al día de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba U Man Whitney.

**Tabla 44**  
*Prueba U de Mann Whitney número de comidas por comerciante.*

<b>Suma de rango número de comidas por comerciante</b>			
<b>Comerciante</b>	<b>Observación</b>	<b>Suma de rango</b>	<b>Esperada</b>
<b>No agrícolas</b>	134	23883,5	25259
<b>Agrícolas</b>	242	46992,5	45617
<b>Total</b>	376	70876	70876
<b>Varianza no ajustada</b>		1018779,67	
<b>Ajuste de lazos</b>		-605572,66	
<b>Varianza ajustada</b>		413207,01	
<b>Ho:</b> número de comidas (comerciante==no agrícola) =número de comidas (comerciante==agrícola)			
<b>z=-2,140</b>			
<b>Prob&gt; z =0,0324</b>			

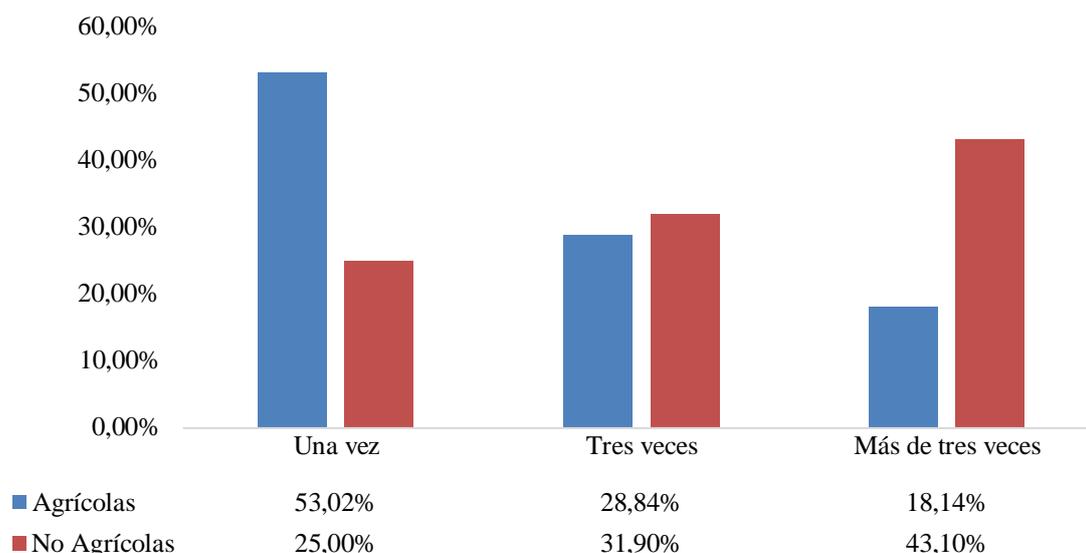
**Nota.** Elaboración propia.

Se puede visualizar que el p valú es de 0,0324, de los dos grupos de comerciantes en relación con el número de comidas que recibe al día, lo cual, este valor es menor a 0,05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde hay diferencias estadísticamente significativas entre los dos grupos de comerciantes. Sin embargo, en promedio los grupos de comerciantes recibe las tres comidas esenciales al día.

#### 4.11.5 Número de cursos o talleres

**Gráfica 5**

*Prueba U de Mann Whitney número de cursos o talleres comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*



**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 5 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones del número de cursos o talleres al mes de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba U Man Whitney.

**Tabla 45**  
*Prueba U de Mann Whitney de número de cursos o talleres por comerciante.*

<b>Suma de rango número de cursos o talleres por comerciante</b>			
<b>Comerciante</b>	<b>Observación</b>	<b>Suma de rango</b>	<b>Esperada</b>
<b>No agrícolas</b>	134	29632	25259
<b>Agrícolas</b>	242	41244	45617
<b>Total</b>	376	70876	70876
<b>Varianza no ajustada</b>		1018779,67	
<b>Ajuste de lazos</b>		-77277,99	
<b>Varianza ajustada</b>		941501,67	

**Ho: número de cursos o talleres (comerciante==no agrícola) =número de cursos o talleres (comerciante==agrícola)**

**$z=4,507$**

**Prob>|z|=0,0000**

**Nota.** Elaboración propia.

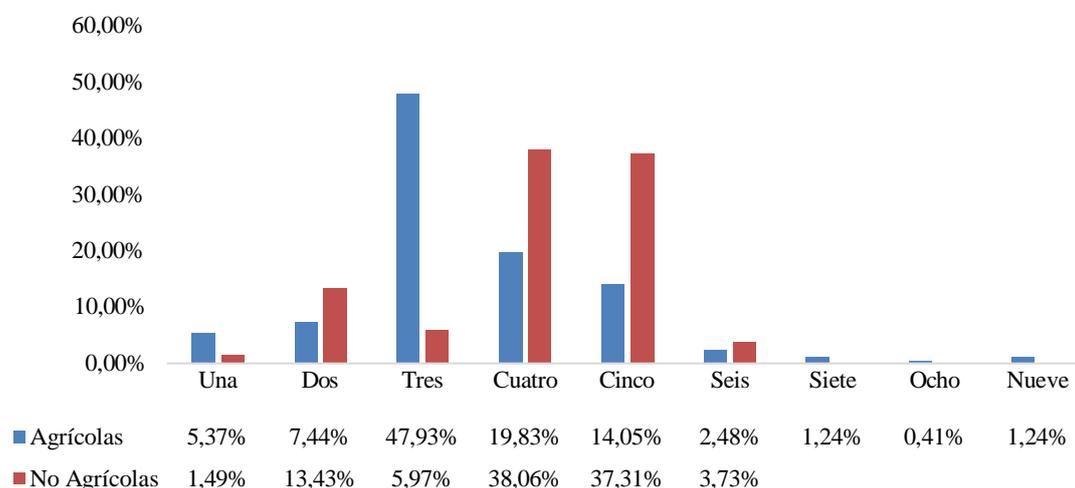
Se observa en la tabla 45 que el p valú es de 0,0000 de la variable número de cursos o talleres al mes de los comerciantes agrícolas y no agrícolas, este valor es menor a 0,05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde se menciona que existen diferencias estadísticamente significativas entre estos dos grupos.

De acuerdo a la media el comerciante agrícola asiste al menos dos veces al mes para capacitarse para mejorar su negocio o aumentar sus ingresos en cambio el comerciante no agrícola asiste en promedio tres veces al mes, haciéndonos entender que esta diferencia es estadísticamente significativa.

#### 4.11.6 Tiempo familiar

**Gráfica 6**

*Tiempo familiar comerciantes arrendatarios de productos agrícolas y no agrícolas.*



**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 6 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones de tiempo familiar de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba U Man Whitney.

**Tabla 46**

*Prueba U de Mann Whitney tiempo familiar por comerciante.*

Suma de rango tiempo familiar por comerciante			
Comerciante	Observación	Suma de rango	Esperada
No agrícolas	134	30647	25259
agrícolas	242	40229	45617
<b>Total</b>	376	70876	70876
<b>Varianza no ajustada</b>		1018779,67	
<b>Ajuste de lazos</b>		-67475,31	
<b>Varianza ajustada</b>		951304,36	
<b>H<sub>0</sub>: tiempo familiar (comerciante==no agrícola) = tiempo familiar(comerciante==agrícola)</b>			
<b>z= 5,524</b>			
<b>Prob&gt; z =0,0000</b>			

**Nota.** Elaboración propia.

Basado en un p-value de 0,0000, que es menor que 0,05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, indicando que existen diferencias estadísticamente significativas en el tiempo familiar entre los comerciantes agrícolas y no agrícolas. En esta variable el comerciante no agrícola con un promedio de cuatro horas al día considera pasar más tiempo familiar a comparación del comerciante no agrícola con un promedio de tres horas al día.

**Tabla 47***Resumen de las diferencias y concordancias de las variables cuantitativas.*

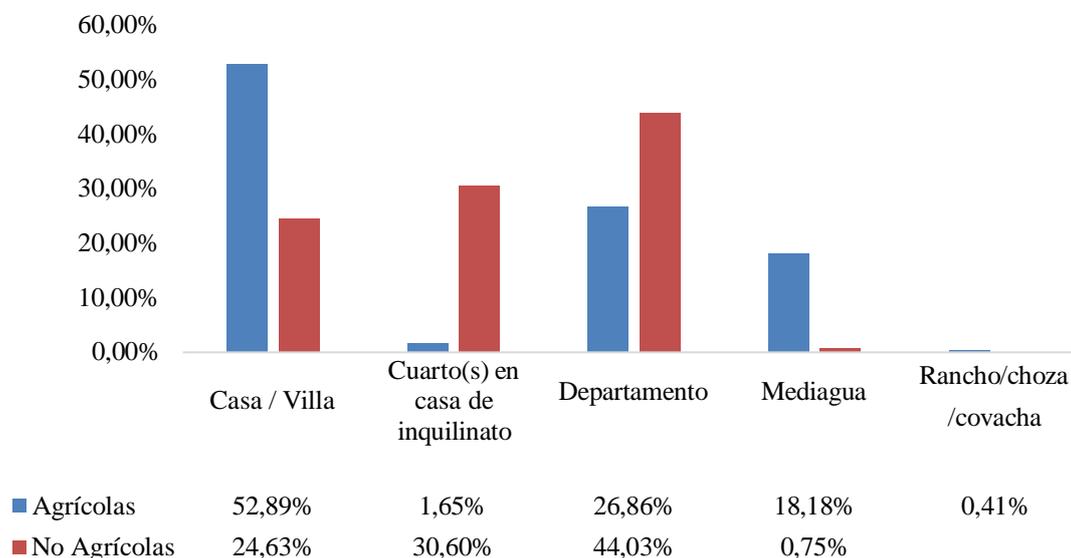
<b>Variable</b>	<b>Comerciantes agrícolas</b>	<b>Comerciantes agrícolas no</b>	<b>Diferencias</b>	<b>Concordancias</b>
Ventas mensuales	En promedio se generan ventas de 810 dólares mensuales.	En promedio generan ventas mensuales de 680 dólares mensuales	Según la prueba U Mann Whitney estas diferencias son estadísticamente significativas.	
Chequeos médicos	En promedio asisten al médico dos veces al año.	En promedio asisten al médico una vez al año	Según la prueba U Mann Whitney estas diferencias son estadísticamente significativas.	
Número de veces que hace deporte	En promedio hacen deporte dos veces a la semana.	En promedio hacen deporte una vez por semana.	Estas diferencias son estadísticamente significativas	
Comidas al día	En promedio reciben tres comidas al día	En promedio reciben tres comidas al día		Existen resultados similares
Cursos o talleres	En promedio reciben dos veces al mes cursos o talleres para mejorar su negocio	En promedio reciben tres veces al mes cursos o talleres para mejorar su negocio	Según la prueba U Mann Whitney estas diferencias son estadísticamente significativas	
Tiempo familiar	En promedio consideran pasar en familia al menos tres horas al día	En promedio consideran pasar en familia al menos cuatro horas al día	Existe diferencias estadísticamente significativas.	

**Nota.** Elaboración propia.

A continuación, se presenta el contraste de hipótesis de las variables cualitativas:

#### 4.12 Prueba Chi Cuadrado

Para utilizar la prueba de chi cuadrado y determinar si existen diferencias estadísticamente significativas en cada una de las variables cualitativas entre los dos grupos de comerciantes, es fundamental construir una tabla de contingencia. Esta tabla permite comparar las frecuencias observadas en cada categoría de las variables entre los grupos. El valor p asociado se calcula para un nivel de confianza del 95%, lo cual ayudará a evaluar si las diferencias observadas son estadísticamente significativas. Para facilitar este proceso se utiliza el programa estadístico Stata donde se obtiene los siguientes resultados:

**Gráfica 7***Tipo de vivienda comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas.*

**Nota.** Elaboración propia.

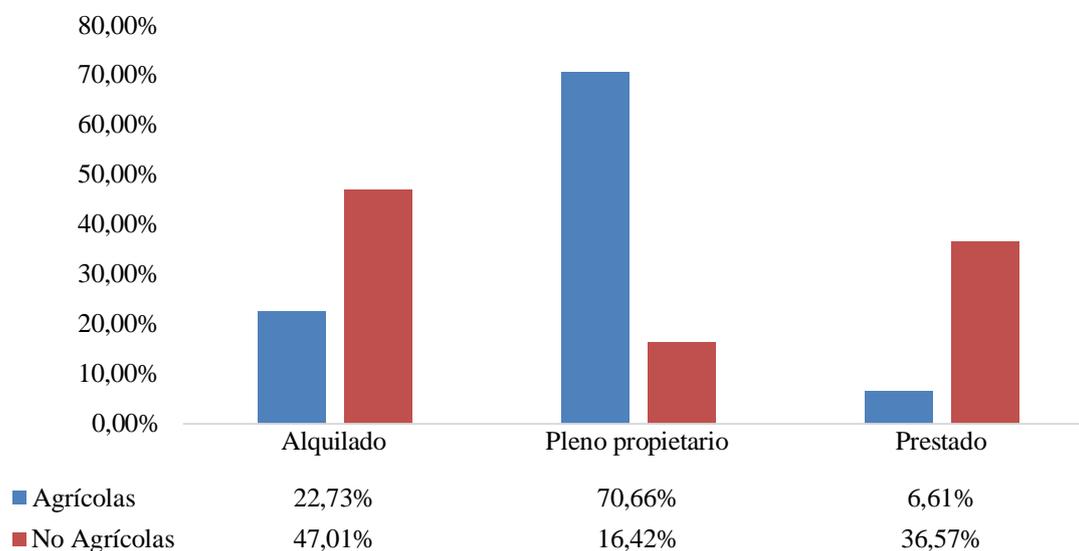
En la gráfica 7 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones del tipo de vivienda de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba Chi Cuadrado.

**Tabla 48***Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas tipo de vivienda.*

Tipo de vivienda	Muestra		Total
	Agrícolas	No agrícolas	
Casa / Villa	128	33	161
Cuarto(s) en casa de inquilinato	4	41	45
Departamento	65	59	124
Mediagua	44	1	45
Rancho/choza/covacha	1	0	1
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>134</b>	<b>376</b>
<b>Pearson chi2(4) = 106,6337 Pr = 0,000</b>			

**Nota.** Elaboración propia.

En la tabla se puede evidenciar que el p valúe es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, donde esta indica que existe una asociación significativa entre el tipo de vivienda y si los comerciantes son agrícolas o no agrícolas. Esto implica que las distribuciones de los tipos de vivienda difieren entre las dos muestras.

**Gráfica 8***Propiedad de la vivienda de comerciantes agrícolas y no agrícolas.*

**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 8 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones de la propiedad de la vivienda de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba Chi Cuadrado.

**Tabla 49***Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas propiedad de la vivienda.*

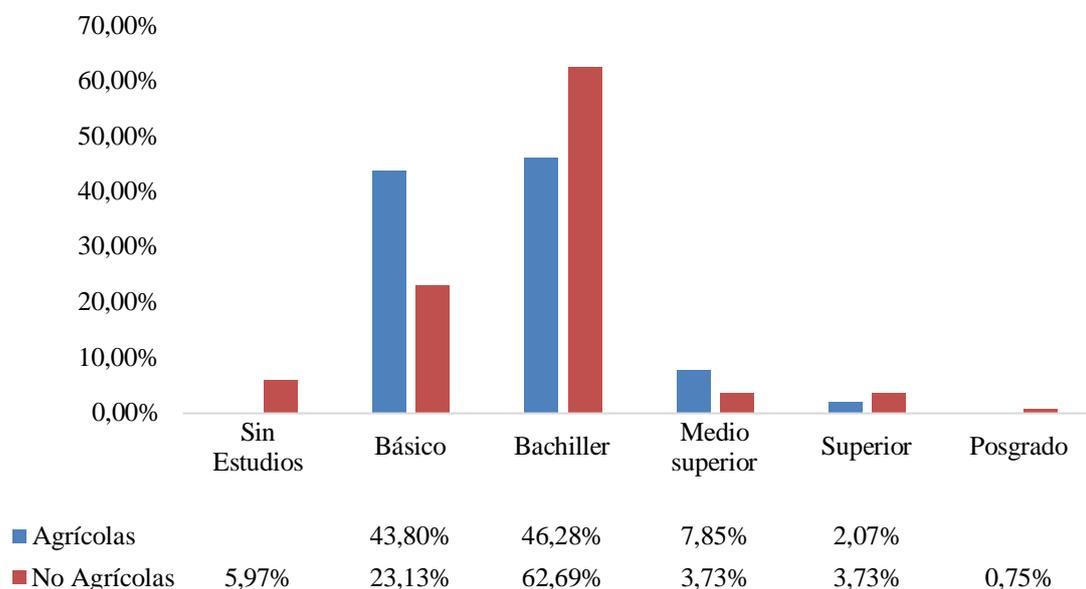
<b>Muestra</b>			
<b>Propiedad de la vivienda</b>	<b>Agrícolas</b>	<b>No agrícolas</b>	<b>Total</b>
<b>Alquilado</b>	55	63	<b>118</b>
<b>Pleno propietario</b>	171	22	<b>193</b>
<b>Prestado</b>	16	49	<b>65</b>
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>134</b>	<b>376</b>
<b>Pearson chi2(2) = 110,4157 Pr = 0,000</b>			

**Nota.** Elaboración propia.

Se puede observar que, para la variable, propiedad de la vivienda, el p valúe es de 0,000 por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde la misma, evidencia que existe diferencias significativas en la distribución de la propiedad de vivienda entre los dos grupos de comerciantes.

**Gráfica 9**

Nivel de educación de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas.



**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 9 se observan variaciones en los porcentajes de las opciones de nivel educativo entre los dos grupos de comerciantes, lo que motiva la evaluación de la significancia estadística de estas diferencias mediante la prueba de Chi Cuadrado.

**Tabla 50**

Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas nivel de educación.

Nivel de educación	Muestra		Total
	Agrícolas	No agrícolas	
<b>Posgrado</b>	0	1	<b>1</b>
<b>Bachiller</b>	112	84	<b>196</b>
<b>Básico</b>	106	31	<b>137</b>
<b>Medio superior</b>	19	5	<b>24</b>
<b>Sin estudios</b>	0	8	<b>8</b>
<b>Superior</b>	5	5	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>134</b>	<b>376</b>

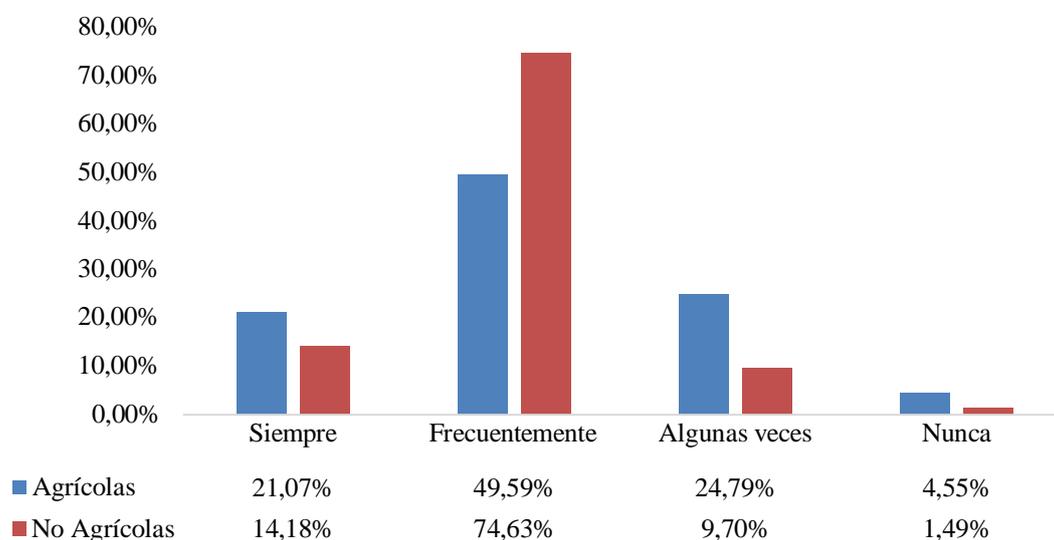
**Pearson chi2(4) = 34,0087 Pr = 0.000**

**Nota.** Elaboración propia.

Se puede observar que en el nivel educativo de los comerciantes agrícolas y no agrícolas el p valúe de chi cuadrado es de 0,000 por lo cual se rechaza la hipótesis nula, donde se indica que existe diferencia significativa en la distribución del nivel de educación entre los dos grupos de comerciantes.

**Gráfica 10**

*Apoyo familiar en el negocio de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas.*



**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 10 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones de apoyo familiar en el negocio de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba Chi Cuadrado.

**Tabla 51**

*Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas apoyo familiar en el negocio.*

Apoyo familiar	Muestra		Total
	Agrícolas	No agrícolas	
Algunas veces	60	13	73
Frecuentemente	120	100	220
Nunca	11	2	13
Siempre	51	19	70
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>134</b>	<b>376</b>

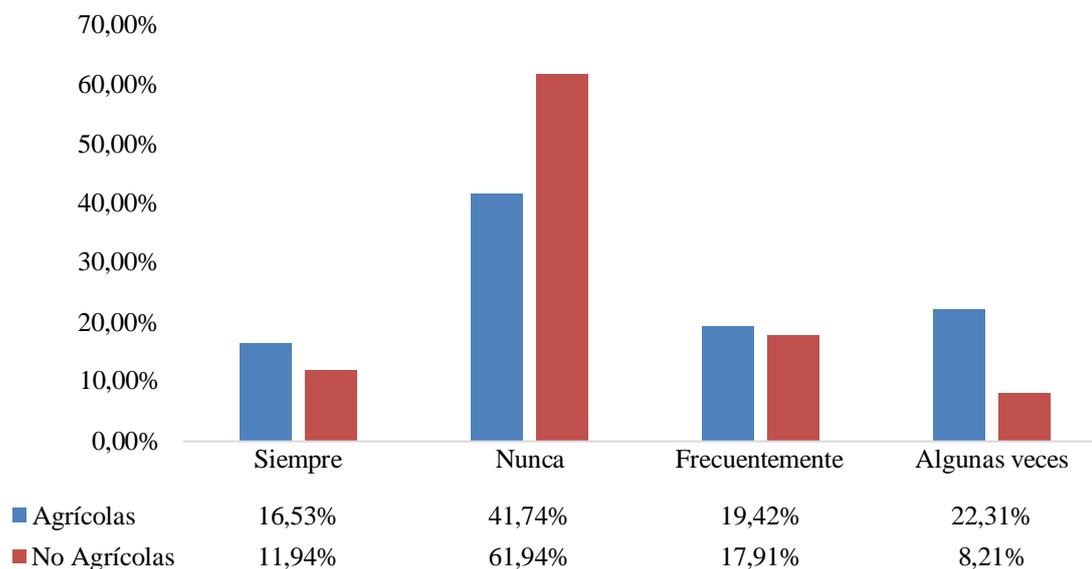
**Pearson chi2(3) = 23,8873 Pr = 0.000**

**Nota.** Elaboración propia.

Se puede visualizar que existen diferencias estadísticamente significativas en la distribución del apoyo familiar en el negocio entre los dos grupos de comerciantes, debido a que el p valúe es 0,000 los cual es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

**Gráfica 11**

*Apoyo familiar en situaciones difíciles de los comerciantes de productos agrícolas y no agrícolas.*



**Nota.** Elaboración propia.

En la gráfica 11 se evidencia que existen diferencias porcentuales en cada una de las opciones de apoyo familiar en situaciones difíciles de los dos grupos de comerciantes, por tal razón se verifica si esta diferencia es estadísticamente significativa a través de la prueba Chi Cuadrado.

**Tabla 52**

*Prueba chi cuadrado comerciantes arrendatarios agrícolas y no agrícolas apoyo familiar en situaciones difíciles.*

Apoyo familiar situaciones difíciles	Muestra		Total
	Agrícolas	No agrícolas	
<b>Nunca</b>	54	11	<b>65</b>
<b>Algunas veces</b>	47	24	<b>71</b>
<b>Frecuentemente</b>	101	83	<b>184</b>
<b>Siempre</b>	40	16	<b>56</b>
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>134</b>	<b>376</b>
<b>Pearson chi2(3) = 18,4438 Pr = 0.000</b>			

**Nota.** Elaboración propia.

Se puede observar que el p value de chi cuadrado es de 0,000 en la variable apoyo familiar en situaciones difíciles, lo cual este valor, es menor a 0,05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde indica que existe diferencias significativas en la distribución del apoyo familiar en situaciones difíciles entre los dos grupos de comerciantes.

### 4.13 Prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas

Para verificar si existe asociación estadísticamente significativa entre las variables más importantes de cada dimensión de condiciones de vida en relación con el nivel de ventas, se ha utilizado la prueba de chi cuadrado donde la misma plantea la hipótesis nula y la hipótesis alterna de la siguiente manera:

$H_0$ : Independencia de las variables

$H_1$ : Variables relacionadas

#### 4.13.1 Comerciantes agrícolas prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas

**Tabla 53**

*Propiedad de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

Ventas totales mensuales	Alquilado	Pleno propietario	Prestado	Total
\$1-\$500	7	38	2	47
\$501-\$800	26	86	3	115
\$801-\$1500	21	37	11	69
Más de \$1500	1	10	0	11
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>171</b>	<b>16</b>	<b>242</b>
	<b>Pearson chi 2(6) =21,4078</b>		<b>Pr=0,002</b>	

Nota. Elaboración propia.

$H_0$ : No Existe una asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y la propiedad de vivienda.

$H_1$ : Existe una asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y la propiedad de vivienda.

Según los resultados obtenidos en la tabla 53 se puede observar que el estadístico chi cuadrado es de 21,4078 y su probabilidad es de 0,002 lo cual es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y la propiedad de vivienda del comerciante agrícola.

**Tabla 54**

*Tipo de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

Ventas totales mensuales	Casa	Cuarto	Departamento	Mediagua	Rancho	Total
\$1-\$500	33	0	7	7	0	47
\$501-\$800	68	0	27	19	1	115
\$801-\$1500	24	4	30	11	0	69
Más de \$1500	3	0	1	7	0	11
<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>4</b>	<b>65</b>	<b>44</b>	<b>1</b>	<b>242</b>
	<b>Pearson chi</b>		<b>Pr=0,000</b>			
	2(12)=44,8157					

Nota. Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la tabla 54 se puede observar que el estadístico chi cuadrado es de 44,8157 y su probabilidad es de 0,000 lo cual es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el tipo de vivienda del comerciante agrícola.

**Tabla 55**  
*Asistencia médica prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

<b>Ventas totales mensuales</b>	<b>Una vez al año</b>	<b>Tres veces al año</b>	<b>Más de tres veces al año</b>	<b>No asiste</b>	<b>Total</b>
<b>\$1-\$500</b>	18	14	15	0	<b>47</b>
<b>\$501-\$800</b>	39	46	27	3	<b>115</b>
<b>\$801-\$1500</b>	28	22	17	2	<b>69</b>
<b>Más de \$1500</b>	5	3	1	2	<b>11</b>
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>85</b>	<b>60</b>	<b>7</b>	<b>242</b>
<b>Pearson chi</b> 2(9)=14,7390			<b>Pr=0,098</b>		

**Nota.** Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la tabla 55 se puede observar que el estadístico chi cuadrado es de 14,7390 y su probabilidad es de 0,0098 lo cual es mayor a 0,05 por lo tanto, se acepta la hipótesis nula donde no existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el nivel de educación del comerciante agrícola.

**Tabla 56**  
*Nivel de educación prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

<b>Ventas totales mensuales</b>	<b>Bachiller</b>	<b>Básico</b>	<b>Medio superior</b>	<b>Superior</b>	<b>Total</b>
<b>\$1-\$500</b>	19	20	7	1	<b>47</b>
<b>\$501-\$800</b>	47	60	6	2	<b>115</b>
<b>\$801-\$1500</b>	37	24	6	2	<b>69</b>
<b>Más de \$1500</b>	9	2	0	0	<b>11</b>
<b>Total</b>	<b>112</b>	<b>106</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	<b>242</b>
<b>Pearson chi</b> 2(9)=15,0984			<b>Pr=0,088</b>		

**Nota.** Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la tabla 56 se puede observar que el estadístico chi cuadrado es de 15,0984 y su probabilidad es de 0,088 lo cual es mayor a 0,05 por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa donde no existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el nivel de educación del comerciante agrícola.

**Tabla 57**  
*Apoyo familiar en el negocio prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

<b>Ventas totales mensuales</b>	<b>Algunas veces</b>	<b>Frecuentemente</b>	<b>Nunca</b>	<b>Siempre</b>	<b>Total</b>
<b>\$1-\$500</b>	23	14	6	4	<b>47</b>
<b>\$501-\$800</b>	30	54	4	27	<b>115</b>
<b>\$801-\$1500</b>	7	44	0	18	<b>69</b>
<b>Más de \$1500</b>	0	8	1	2	<b>11</b>
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	<b>11</b>	<b>51</b>	<b>242</b>
<b>Pearson chi</b> 2(9)=43,3023			<b>Pr=0,000</b>		

**Nota.** Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la tabla 57 se puede observar que el chi cuadrado es de 43,3023 y su probabilidad es de 0,000 lo cual es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el apoyo familiar en el negocio del comerciante agrícola.

#### 4.13.2 Comerciantes no agrícolas prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas

**Tabla 58**

*Propiedad de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

Ventas totales mensuales	Alquilado	Pleno propietario	Prestado	Total
\$1-\$500	4	4	13	21
\$501-\$800	49	13	35	97
\$801-\$1500	9	4	1	14
Más de \$1500	1	1	0	2
<b>Total</b>	<b>63</b>	<b>22</b>	<b>49</b>	<b>134</b>
	Pearson chi 2(6) =15,6369		Pr=0,016	

*Nota.* Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la tabla 58 se puede observar la probabilidad que el estadístico chi cuadrado es de 15,6369 y su probabilidad es de 0,016 lo cual es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y la propiedad de vivienda del comerciante no agrícola.

**Tabla 59**

*Tipo de vivienda prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

Ventas totales mensuales	Casa	Cuarto	Departamento	Mediagua	Total
\$1-\$500	8	7	6	0	21
\$501-\$800	19	32	45	1	97
\$801-\$1500	5	2	7	0	14
Más de \$1500	1	0	1	0	2
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>41</b>	<b>59</b>	<b>1</b>	<b>134</b>
	Pearson chi 2(9) =7,6045		Pr=0,574		

*Nota.* Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la tabla 59 se puede observar que el estadístico chi cuadrado es de 7,6045 y su probabilidad es de 0,574 lo cual es mayor a 0,05 por lo tanto se acepta la hipótesis nula donde no existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el tipo de vivienda del comerciante no agrícola.

**Tabla 60***Asistencia médica prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

Ventas totales mensuales	No asiste	Una Vez	Tres veces	Más de tres veces	Total
\$1-\$500	6	15	0	0	21
\$501-\$800	20	65	9	3	97
\$801-\$1500	2	6	5	1	14
Más de \$1500	0	1	0	1	2
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>87</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>134</b>
Pearson chi 2(9)=26,5122			Pr=0,002		

Nota. Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la tabla 60 se puede observar que el estadístico chi cuadrado es de 26,5122 y su probabilidad es de 0,002 lo cual es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el nivel de educación del comerciante no agrícola.

**Tabla 61***Nivel de educación prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

Ventas totales mensuales	Posgrado	Superior	Medio superior	Bachiller	Básico	Sin estudios	Total
\$1-\$500	0	0	1	12	4	4	21
\$501-\$800	0	4	3	65	21	4	97
\$801-\$1500	1	0	1	6	6	0	14
Más de \$1500	0	1	0	1	0	0	2
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>84</b>	<b>31</b>	<b>8</b>	<b>134</b>
Pearson chi 2(15)=33,9764			Pr=0,003				

Nota. Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la tabla 61 se puede observar que el estadístico chi cuadrado es de 33,9764 y su probabilidad es de 0,003 lo cual es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa donde existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el nivel de educación del comerciante no agrícola.

**Tabla 62***Apoyo familiar en el negocio prueba Chi Cuadrado con relación al nivel de ventas.*

Ventas totales mensuales	Algunas veces	Frecuentemente	Nunca	Siempre	Total
\$1-\$500	1	16	1	3	21
\$501-\$800	12	72	1	12	97
\$801-\$1500	0	11	0	3	14
Más de \$1500	0	1	0	1	2
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>19</b>	<b>134</b>
Pearson chi 2(9)=7,4275			Pr=0,593		

Nota. Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la tabla 62 se puede observar que el chi cuadrado es de 7,4275 y su probabilidad es de 0,593 lo cual es mayor a 0,05 por lo tanto se

acepta la hipótesis alternativa donde existe asociación estadísticamente significativa en la distribución del nivel de ventas y el apoyo familiar en el negocio del comerciante no agrícola.

**Tabla 63**

*Tabla resumen de asociación de variables más importantes al nivel de ventas.*

<b>Variable</b>	<b>Comerciante agrícola</b>	<b>Comerciante no agrícola</b>	<b>Diferencias</b>	<b>Concordancias</b>
Propiedad de vivienda	En relación con el nivel de ventas existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución	En relación con el nivel de ventas existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución		Concuerdan los resultados
Tipo de vivienda	En relación con el nivel de ventas existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución	En relación con el nivel de ventas no existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución	Difieren los resultados	
Asistencia medica	En relación con el nivel de ventas existe no asociación estadísticamente significativa entre la distribución	En relación con el nivel de ventas existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución	Difieren los resultados	
Nivel de educación	En relación con el nivel de ventas no existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución	En relación con el nivel de ventas existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución	Difieren los resultados	
Apoyo familiar en el negocio	En relación con el nivel de ventas no existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución	En relación con el nivel de ventas no existe asociación estadísticamente significativa entre la distribución		Concuerdan los resultados

**Nota.** Elaboración propia.

#### 4.14 Discusión de resultados

Con base en los resultados obtenidos, se observa que, el 47,52% de los comerciantes agrícolas y el 72,39% de los comerciantes no agrícolas generan ventas mensuales aproximadas de 501 a 800 dólares. Esta situación lleva a la mayoría de ellos a buscar ingresos adicionales mediante otras actividades económicas, ya que sus ingresos mensuales oscilan entre 401 y 765 dólares en su mayoría. De acuerdo con Castillo & Gamboa (2020), los comerciantes de la ciudad de Ambato tienen un ingreso promedio mensual de 573 dólares, menor que el costo de la canasta básica familiar, que es de 715,70 dólares. Esto implica que los comerciantes deben trabajar más días a la semana para cubrir sus gastos familiares, lo cual coincide con los resultados obtenidos en Riobamba, donde la mayoría de los ingresos mensuales por ventas en el mercado mayorista son inferiores al costo de la canasta básica familiar. Como resultado, se ven obligados a trabajar más días, lo que afecta directamente sus condiciones de vida. Además, se observa que tanto los comerciantes agrícolas como no agrícolas, en su mayoría, residen en departamentos, casas y cuartos de inquilinato. El 22,73% de los comerciantes agrícolas y el 47,01% de los no agrícolas alquilan su propiedad, mientras que el 70,66% de los agrícolas y el 16,42% de los no agrícolas son plenos propietarios. La mayoría de estos hogares albergan de una a dos familias y presentan un estado regular en cuanto a las paredes y el piso. Según la OCDE (2022), la vivienda es un factor crucial para las condiciones de vida, recomendando que no más de dos personas residan en una habitación. Estos resultados indican que, en general, las viviendas de los comerciantes se mantienen dentro de los estándares óptimos de vivienda. Al analizar la frecuencia de visitas al médico durante el año, se observó que el 37,19% de los comerciantes agrícolas y el 64,93% de los no agrícolas acuden al médico solo una vez al año; el 35,12% de los comerciantes agrícolas asiste al menos tres veces al año y el solo el 10,45% de los comerciantes no agrícolas asiste al médico tres veces al año. Esta frecuencia para este grupo de comerciantes resulta insuficiente para mantener un nivel de vida adecuado, especialmente considerando la actividad física requerida en su labor económica. De acuerdo con Galarza, et al (2021), las personas empleadas en la economía informal tienden a tener un bajo nivel de salud física y mental, lo que resalta la necesidad de implementar programas integrales de salud pública. Asimismo, Delgado (2019) descubrió que el 78,48% de los comerciantes del mercado Picoaza en Manabí carecían de información suficiente sobre los servicios de salud pública disponibles. Estos hallazgos concuerdan con los resultados obtenidos, ya que los

comerciantes del mercado mayorista tienden a no acudir con regularidad al médico para someterse a chequeos, lo que compromete sus condiciones de vida.

Además, al examinar la frecuencia con la que realizan ejercicio físico semanalmente, se observa que el 56,20% de los comerciantes agrícolas y el 71,64% de los no agrícolas del mercado mayorista practican deporte solo una vez por semana, lo cual no es suficiente para mantener un estilo de vida saludable. Como señalan Castillo & Gamboa (2020), los comerciantes no suelen generar ingresos suficientes para cubrir todas sus necesidades básicas, lo que los lleva a trabajar más días a la semana, sacrificando así el tiempo que podrían dedicar a mejorar su actividad física. Además, Mitra & Sambamoorthi (2014) destacan la importancia del bienestar físico, psicológico y social para mantener una vida satisfactoria, aspecto que no suele ser priorizado en la vida diaria de los comerciantes. Sin embargo, en lo que respecta a la alimentación, el 86,78% de los comerciantes agrícolas y el 79.10% de los no agrícolas reciben las tres comidas diarias, lo cual es un factor positivo para su estado físico. Una buena alimentación contribuye a mantener en buenas condiciones la salud física de los comerciantes.

También, los resultados revelan que el 43,80% de los comerciantes agrícolas poseen un nivel educativo básico, mientras que el 62,69% de los comerciantes no agrícolas cuentan con educación de bachillerato. Schultz (1961) sostiene que la educación, la capacitación y la experiencia son inversiones con rendimientos a largo plazo. A medida que las personas mejoran sus habilidades y conocimientos, tienen la capacidad de desempeñarse mejor en sus trabajos y obtener una remuneración más alta. Esto podría influir directamente en la capacidad para gestionar un negocio de manera eficiente, ya que la falta de conocimientos o habilidades podría limitar el crecimiento del negocio. Por otro lado, los resultados también demuestran que el 88,84 % y el 86,57% de los comerciantes agrícolas y no agrícolas respectivamente, asiste a algún curso o taller para capacitarse en la mejora de su actividad laboral o incrementar sus ingresos realizando otra actividad. Esto nos hace entender que el comerciante busca mejorar sus conocimientos y habilidades llevar adelante su negocio o emprender en un nuevo proyecto.

Al identificar el tiempo familiar que el comerciante agrícola y no agrícola, considera necesario para estar con toda su familia, es aproximadamente de tres a cuatro horas al día. El apoyo familiar en el negocio y en situaciones difíciles de su vida ha sido percibida de

manera frecuente para los dos grupos de comerciantes. De acuerdo OIT (Organización Internacional del Trabajo) y otras organizaciones, establecieron que las relaciones personales y familiares son factores clave para determinar unas condiciones de vida óptima en el ser humano. Sin embargo, el comerciante agrícola y no agrícola no posee mucho tiempo para estar con su familia debido al exceso de horas de trabajo que requiere esta actividad económica. Sehun Wong, Chan y Ngan (2019) mencionan que el exceso de trabajo puede ocasionar menor tiempo familiar y social que conducen a una mala salud empeorando su condición de vida. Esta investigación concuerda con los resultados, ya que el exceso de días de trabajo no permite poseer un tiempo adecuado con la familia para mantener una relación confortable.

En resumen, los comerciantes no agrícolas enfrentan mayores desafíos financieros, la mayoría generando ventas mensuales que apenas cubren los gastos básicos a comparación de los comerciantes agrícolas que tienen mayor nivel de ventas por lo tanto su calidad de vida es mejor. Sin embargo, los dos grupos buscan la necesidad de buscar ingresos adicionales.

Los datos también muestran que la mayoría de los comerciantes no agrícolas residen en viviendas alquiladas, con unas condiciones de vida afectada por ingresos bajos y falta de acceso adecuado a la atención médica. Mientras que los comerciantes agrícolas, en su mayoría, son plenos propietarios.

En la dimensión de salud. A pesar de trabajar largas horas, muchos comerciantes no hacen suficiente ejercicio físico ni reciben atención médica regular, lo que impacta negativamente en su salud. Sin embargo, la mayoría sí recibe tres comidas al día, lo que contribuye positivamente a su bienestar físico.

La educación juega un papel importante en la capacidad de los comerciantes para administrar eficientemente sus negocios y aumentar sus ingresos. Mientras que una proporción significativa tiene solo educación básica, muchos están buscando capacitación adicional para mejorar sus habilidades y perspectivas. A pesar de los desafíos, los comerciantes valoran el apoyo familiar y reconocen su importancia para unas condiciones de vida óptima. Sin embargo, el exceso de trabajo limita el tiempo que pueden pasar con sus seres queridos, lo que puede afectar negativamente sus relaciones personales y su bienestar emocional.

## CAPÍTULO V

### 5. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

#### 5.1 Conclusiones

Las condiciones de vida de los comerciantes agrícolas del mercado mayorista, en el ámbito económico, sus ingresos cubren con todos los gastos mensuales esenciales. Además, en su mayoría se dedica a otra actividad económica, permitiéndoles así obtener un ingreso adicional. Dentro de las condiciones de vivienda, en su mayoría es pleno propietario o paga alquiler, los pisos como paredes se encuentran en estado regular, poseen en promedio uno a tres cuartos exclusivos para sus negocios, se puede decir que poseen una vivienda promedio al resto de personas. Dentro de la dimensión de salud la mayoría de los comerciantes agrícolas asiste al médico, en promedio dos a tres veces al año y hace deporte tres veces a la semana. Además, hay que reconocer que la gran parte recibe las tres comidas esenciales al día, lo cual evita que se produzca alguna enfermedad por no mantener una buena alimentación. Por el lado educativo, la mayoría de los comerciantes agrícolas solo ha culminado la educación básica y bachiller, no obstante, se mantienen en capacitaciones para mejorar su trabajo o incrementar sus ingresos con su negocio u otra actividad económica como la gastronomía, textiles, artesanías entre otros. Finalmente, el comerciante agrícola recibe con frecuencia el apoyo familiar en el negocio y situaciones difíciles de su vida, en su mayoría considera necesario pasar con toda su familia entre tres a cuatro horas al día para mantener una relación adecuada.

Las condiciones de vida de los comerciantes no agrícolas del mercado mayorista, en el ámbito económico, poseen ventas en promedio de 600 dólares por debajo de la canasta básica familiar, por ende, la mayoría se dedica a otra actividad económica como la mecánica, cosmetología y belleza, textiles y confecciones, entre otros oficios, donde la misma permita cubrir con los gastos requeridos. En la dimensión de vivienda las paredes exteriores es regular o mala, poseen dos cuartos exclusivos para dormir o para el negocio, en su mayoría paga alquiler o tiene la vivienda prestada, de acuerdo a esto se puede decir que su vivienda se mantiene bajo estándares promedios de vivienda a comparación del resto de personas. Dentro del ámbito de la salud en su mayoría, asisten al chequeo médico una vez al año donde su transporte, por lo general es el público. Además, gran parte solo realiza deporte una vez por semana perjudicando así su estado físico, no obstante, gran parte recibe las tres comidas

esenciales al día, lo cual es un dato positivo si hablamos de la salud del comerciante no agrícola. El nivel de educación en su gran parte ha recibido la educación básica o es bachiller, sin embargo asisten a talleres o para mejorar sus ingresos o abrir algún nuevo negocio, se puede decir que el comerciante no agrícola busca la manera de sobresalir a pesar del nivel de educación posee. Por último consideran importante el tiempo en familia ya que la gran mayoría pasa con su familia de cuatro a cinco horas al día, el apoyo recibido es frecuentemente en su actividad laboral y en situaciones difíciles como la inestabilidad económica o alguna enfermedad catastrófica.

Dentro de las variables consideradas para el contraste de hipótesis se puede concluir que si existen diferencias significativas entre los dos grupos de comerciantes. En variables como ventas mensuales, número de chequeos médicos al año, número de veces que hace deporte a la semana; el grupo que mejor condición obtuvo en estas variables fue el comerciante agrícola, mientras que, en variables, número de curso o talleres al mes, y tiempo familiar el comerciante no agrícola tiene las mejores condiciones. Así mismo en las variables cualitativas como tipo de vivienda, propiedad de vivienda, nivel de educación, apoyo familiar en el negocio y apoyo familiar en situaciones difíciles si existe diferencias significativas entre los dos grupos de comerciantes. Además, las ventas mensuales tienen una asociación estadísticamente significativa en relación con cada una de estas variables cualitativas, es decir que las ventas al mes del comerciante agrícola, al ser mayores al del comerciante no agrícola tienen una mayor condición de vida. Por otro lado, solamente existe una variable que concuerdan los dos grupos, las comidas al día,

## **5.2 Recomendaciones**

La brecha económica entre comerciantes agrícolas y no agrícolas en los mercados mayoristas es considerable, encontrándose los primeros en una posición económica más favorable. Para salvar esta brecha, es necesario desarrollar y aplicar estrategias y programas que proporcionen apoyo financiero y formación a los comerciantes no agrícolas. Estos programas deberían incluir microcréditos con condiciones favorables, como tipos de interés bajos y plazos de amortización flexibles, para que puedan invertir en sus negocios y aumentar sus ingresos. También sería útil ofrecer formación gratuita o con descuento en gestión empresarial, marketing y campos relacionados, como mecánica, peluquería y textil,

para aumentar la productividad y la rentabilidad. Mejorar el acceso a una vivienda de calidad, mediante la creación de programas de subvención del alquiler o asociaciones público-privadas, también contribuiría a mejorar sus condiciones de vida.

El estado de salud de los comerciantes agrícolas y no agrícolas difiere significativamente, los primeros llevan un estilo de vida más sano y se someten a controles médicos más frecuentes. La aplicación de programas sanitarios especiales en los mercados puede mejorar la salud y el bienestar de los comerciantes no agrícolas. El acceso a la asistencia médica puede mejorarse mediante la creación de clínicas móviles que visiten periódicamente los mercados y ofrezcan reconocimientos médicos gratuitos o de bajo coste. Además, pueden organizarse programas de ejercicio y actividades deportivas de fácil acceso en los mercados y sus alrededores para animar a los comerciantes a ser más activos físicamente. Podrían organizarse seminarios y campañas de información sobre la importancia de la dieta y el ejercicio, así como asesoramiento individual, para ayudar a mejorar los hábitos alimentarios y la salud en general.

Finalmente, tanto los comerciantes agrícolas como los no agrícolas participan en programas de formación para mejorar sus competencias y oportunidades económicas, pero el nivel de formación es limitado. Para reforzar y ampliar la oferta formativa, es importante ofrecer programas de alfabetización y educación básica que se adapten a los horarios de trabajo de los comerciantes. Además, ampliar la oferta de cursos técnicos y talleres prácticos con cualificaciones reconocidas en ámbitos como la restauración, el textil, la artesanía, la mecánica y la peluquería sería una herramienta útil para mejorar sus negocios. Ayudas económicas a los comerciantes o a sus hijos que deseen cursar estudios superiores también podría ser una forma eficaz de animarlos a seguir carreras que mejoren directamente sus negocios y su calidad de vida. La aplicación de estas recomendaciones contribuirá a reducir las desigualdades entre los comerciantes agrícolas y no agrícolas y a mejorar sus condiciones de vida de forma integral y sostenible.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Actis Di Pasquale, E. (2015). Hacia una definición conceptual de bienestar social. El debate desde la economía del bienestar hasta enfoque de las capacidades. In VI Encuentro Regional de Estudios del Trabajo. <http://doi.org/10.33776/rem.v0i57.4648>
- Alex C. Michalos, "Multiple discrepancies theory (MDT)", en *Social Indicators Research*, vol. 17, no. 2, abril de 1986. <https://doi.org/10.1007/BF00333288>
- Alvarado, A. (2015). Diagnóstico de las condiciones Condición de vida de niños y niñas, hijos e hijas de los comerciantes del mercado San Roque de Quito. pág. <http://8.242.217.84:8080/xmlui/handle/123456789/3290>.
- Amartya Sen, Desarrollo y libertad, Planeta, Barcelona, 2000. [https://www.palermo.edu/Archivos\\_content/2015/derecho/pobreza\\_multidimensional/bibliografia/Sesion1\\_doc1.pdf](https://www.palermo.edu/Archivos_content/2015/derecho/pobreza_multidimensional/bibliografia/Sesion1_doc1.pdf)
- ANOVA, 2015. T Student significancia general de conceptos dentro de la estadística. s.l.: <https://www.scientific-european-federation-osteopaths.org/wp-content/uploads/2019/01/Prueba-t-de-Student.pdf>.
- Ardila,S.(2007).Índice de condiciones de vida:un análisis al barrio La Gaitana de la localidad de Suba 2007 (Bachelor's thesis, Universidad de la Salle, 2007). <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1415&context=economia>
- Argos Juca, M. R. (2017). El comercio informal y su incidencia en las ventas de los comerciantes formales del centro comercial popular “La Condamine” sección prendas de vestir durante el período 2014 (Bachelor's thesis, Universidad Nacional de Chimborazo, 2017). <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/3887>
- Arrow, K. J. (1951). Social choice and individual values. Yale University Press.
- Banco Mundial. (4 de Abril de 2022). Comercio. panorama actual: <https://www.bancomundial.org/es/topic/trade/overview>
- Bautista-Rodríguez, L. M. (2017). La calidad de vida como concepto. *Revista ciencia y cuidado*, 14(1), 5-8. <https://doi.org/10.22463/17949831.803>
- Cáceres Carrillo, O. F. (2014). Proceso histórico del mercado de productores san pedro de riobamba y el impacto socio-económico en los moradores de los barrios aledaños en los últimos 5 años (Bachelor's thesis, Riobamba, UNACH 2014).
- Cacioppo, J. T., Hawkley, L. C., & Thisted, R. A. (2010). Perceived social isolation makes me sad: 5-year cross-lagged analyses of loneliness and depressive symptomatology

- in the Chicago Health, Aging, and Social Relations Study. *Psychology and aging*, 25(2), 453.
- Castillo, C., Saá, M. J. M., & Gamboa, J. (2020). Panorama socioeconómico de los emprendedores de la economía informal de la ciudad de Ambato-Ecuador. *Revista Ciencia UNEMI*, 13(33), 47-58  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8375316>
- Cepal, N. U. (2020). La pandemia del COVID-19 profundiza la crisis de los cuidados en América Latina y el Caribe. <https://hdl.handle.net/11362/45335>
- CEPAL. (2022). Comerciantes precarios y en pésimas condiciones. [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-74252009000500004](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252009000500004)
- Cepal. (2013). La seguridad social en América Latina. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/c23fb325-3734-4b8d-a95e-548dd27bde70/content>
- Cepal. (11 de agosto de 2017). Medicion del acceso a servicios basicos ,saneamiento,agua y habitabilidad de la vivienda. Obtenido de <https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/08-10-cepal-indicadores-acceso-servicios-pvillatoro.pdf>
- Chicaiza, E. (2017). Análisis del comercio informal y su incidencia aLos comerciantes regularizados en la parroquia de Cotocollao, cantón Quito en el año 2015.
- CONOVAL. (2008). Condiciones de vida a nivel mundial Madrid décima edición. <https://www.libremercado.com/2021-11-26/madrid-entra-en-el-top-10-de-ciudades-del-mundo-y-se-coloca-numero-uno-en-calidad-de-vida-6841359/>
- Córdoba, R. C. (2006). Desarrollo humano y capacidades. Aplicaciones de la teoría de las capacidades de Amartya Sen a la educación. *Revista española de pedagogía*, 365-380. <http://www.jstor.org/stable/23766074>
- Daly, H. E. (2007). *Ecological economics and sustainable development: Selected essays of Herman Daly*. Edward Elgar Publishing.
- Daly, H. E. (2015). Economics for a full world. *Great Transition Initiative*, (23), 22-29.
- Duarte, T. A., & Jiménez, R. E. (2007). Aproximación a la teoría del bienestar. *Scientia et technica*, 5(37), 305-310.

- EMMPA, E. p. (18 de febrero de 2023). Obtenido de <https://www.ep-emmpa.gob.ec/index.php>. <https://www.ep-emmpa.gob.ec/index.php>
- EMMPA, E. (15 de noviembre de 2023). Quienes somos. Obtenido de <https://www.ep-emmpa.gob.ec/#:~:text=La%20EPEMMPA%2C%20es%20una,est%C3%A1ndares%20de%20calidad%20y%20eficiencia>.
- FAO. 2023. The State of Food and Agriculture 2023. Revealing the true cost of food to transform agrifood systems. Rome.  
<https://doi.org/10.4060/cc7724en>
- Fernández, G. M. Q., Nina, V. D. A., Villa, M. V. V., & Flores, R. V. (2020). Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios. *Revista de ciencias sociales*, 26(3), 207-230.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7565477>
- Foladori, G. (2001). La economía ecológica. PIERRI, N.; FOLADORI, G.(Eds.)  
[http://rimd.reduaz.mx/coleccion\\_desarrollo\\_migracion/sustentabilidad/Sustentabilidad10.pdf](http://rimd.reduaz.mx/coleccion_desarrollo_migracion/sustentabilidad/Sustentabilidad10.pdf)
- Galarza-Iglesias, A. M., Beltrán-Narváez, L. H., & Ordóñez-Hernández, C. A. (2021). Condiciones de vida en el trabajo y condiciones de vida relacionada con la salud en trabajadoras del sector informal de la comuna 9 en Cali, Colombia. *Revista de la Facultad de Medicina*, 69(4).
- Galván, A. (2020). Condiciones de vida.  
<https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa2/n2/m2.html>.
- Gavilanez, I., Funes, L., & Oleas, E. (2022). Pobreza Multidimensional en los Comerciantes de los Mercados Ecuatorianos. *Polo del conocimiento*, 1.
- Grimaldo et al. (2020). Consideraciones a las condiciones de vida.  
<https://doi.org/10.1787/7f6a948f-es>
- Gutierrez, A. (2014). La educacion y el crecimiento economico. Obtenido de <https://www.aiu.edu/spanish/publications/student/spanish/la%20educaci%C3%B3n%20y%20el%20crecimiento%20econ%C3%B3mico.html>
- Hernandez, R., 2017. ¿Chi cuadrado o Ji cuadrado? s.l.:[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S102930432017000400001#:~:text=Se%20debe%20recordar%20que%20la,para%20el%20contraste%20de%20hip%C3%B3tesis..](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S102930432017000400001#:~:text=Se%20debe%20recordar%20que%20la,para%20el%20contraste%20de%20hip%C3%B3tesis..)

- Ivonne Elizabeth Velásquez-Delgado, B. O.-D. (2019). Impacto de la afiliación voluntaria al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en las condiciones de vida de los comerciantes informales de Picoazá. pág. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/4100>.
- INDEED. (30 de septiembre de 2022). Qué es un comerciante. Obtenido de <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/como-encontrar-empleo/que-es-comerciante>
- ONU. (2022). Definición y medición internacional del nivel de vida. ECN3270RV1.
- Kestel. (2019). Condición de vida de un comerciante. <https://ccq.ec/wp-content/uploads/2019/10/consultamercantilsept.2019.pdf>
- López-Carresi, A., Perez-Maqueo, O., Ortiz-García, S., Lomas, P. L., Cudney-Bueno, R., & Hernandez-Monzon, O. (2018). A multidimensional approach to measuring human well-being and environmental sustainability: The sustainable livelihoods approach. *Ecology and Society*, 23(1), 18.
- Macías, C. P., Roquemen, D. P., Córdoba, J. A. M., & Molina, S. G. (2019). Condiciones de vida y de trabajo de los venteros ambulantes informales del corredor vial Ayacucho en la zona centro de la ciudad de Medellín, 2019. *Revista CIES Escolme*, 10(2), 51-66.
- Melchior, A. C., Correr, C. J., Rossignoli, P. S., Pontarolo, R., & Llimós, F. F. (2004). Medidas de evaluación de la calidad de vida en diabetes. Parte I: Conceptos y criterios de revisión. *Pharmacy Practice*, 2(1), 1-11.
- Mitra, S., & Sambamoorthi, U. (2014). Disability prevalence among adults: Estimates for 54 countries and progress toward a global estimate. *Disability and Rehabilitation*, 36(11), 940-947. <https://doi.org/10.3109/09638288.2013.825333>
- Mitra, S., & Sambamoorthi, U. (2014). Disability prevalence, disability composition and quality of life in middle-aged and older adults. *Disability and Rehabilitation*, 36(12), 1024-1033. <https://doi.org/10.3109/09638288.2013.825333>
- Monroy, G. V., & Flores, R. P. (2009). Perspectiva de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico. *Tiempo de educar*, 10(20), 273-306. <https://www.redalyc.org/pdf/311/31112987002.pdf>
- Muñoz, M., & Zambrano, M. (2022). Análisis de la sostenibilidad del comercio autónomo. *Sinergia*, 76. <https://www.redalyc.org/journal/5885/588571220006/588571220006.pdf>

- ODSC 2021 Organización para la Cooperación el Desarrollo Económico.  
<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062021000100169>
- OIT. (2020). Observatorio de la OIT: y el mundo del trabajo.3RA Edición. pág.  
<https://www.oitcinterfor.org/node/7775>
- Organización Mundial de la Salud, Constitución de la Organización Mundial de la Salud:  
 Principios, enfoques y objetivos de la salud pública, Ginebra, 2006.
- Organización Mundial de la Salud. (2019). Quality of life.  
<https://www.jstor.org/stable/4035081>
- Oswaldo, B. (2015). La productividad y su incidencia en el mejoramiento de la condiciones  
 de vida de los comerciantes independientes de una franquicia de Bonice.  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/16064>
- Pigou, A. C. (1920). The economics of welfare. Macmillan and Co.  
<https://doi.org/10.2307/1905465>
- PNUD, I. D. D. H. (2020). La próxima frontera: desarrollo humano y el Antropoceno.P  
[https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2020overviewspanishpdf\\_1.pdf](https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2020overviewspanishpdf_1.pdf)
- RAE. (2018). Comercio. <https://www.rae.es/drae2001/comercio>
- Ruiz, L., 2018. Prueba de Kolmogórov-Smirnov: qué es y cómo se usa en estadística.  
<http://repositoriodspace.unipamplona.edu.co/jspui/handle/20.500.12744/6018>
- Sachs, J. D. (2011). The price of civilization: Reawakening American virtue and prosperity.  
 Random House.
- Sachs, J. D. (2012). The price of civilization: Reawakening American virtue and prosperity.  
 Random.House.[https://www.evethullen.com/LMU/Review\\_The%20Price%20of%20Civilization.pdf](https://www.evethullen.com/LMU/Review_The%20Price%20of%20Civilization.pdf)
- Schultz, T. W. (1961). Investment inhuman capital. The American Economic Review, 51(1),  
 1-17. <https://www.jstor.org/stable/1802861>
- Sanchez, R., 2015. Prueba de Wilcoxon-Mann-Whitney.  
 s.l.:<https://biblat.unam.mx/hevila/Revistamexicanadeendocrinologiametabolismo%26nutricion/2015/vol2/no1/3.pdf>.
- SCIAN. (2018). Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte,. Comercio:  
<https://www.inegi.org.mx/contenidos/app/scian/tablaixiv.pdf>
- Shaw, M. (2014). Manual sobre la aplicación eficaz de las Directrices para la prevención del  
 delito. Naciones Unidas.

- Sen, A. (1993). Capability and well-being. En M. Nussbaum y A. Sen (Eds.), *The quality of life* (pp. 30-53). Clarendon Press.
- Sir Michael Rutter, "Psychosocial resilience and protective mechanisms", en *American Journal of Orthopsychiatry*, vol. 57, no. 3, julio de 1987. <https://doi.org/10.6018/cpd.391581>
- Sustainable Livelihoods Approach. (2012). <https://www.gov.uk/government/publications/a-multidimensional-approach-to-measuring-human-well-being-and-environmental-sustainability-the-sustainable-livelihoods-approach>
- Tinoco, J. (2019). Determinantes Sociales de la Salud Relacionados a Condiciones de vida en Salud de los Trabajadores Comerciantes Informales de Dos Mercados de Abastos (Mercado Central Y Mercado 2 De mayo) del Cercado de Tacna. 2019.
- UNESCO. (2025 de noviembre de 2014). INDICADORES DE LA EDUCACION GUIA TECNICA DE LA UNESCO. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org>
- UNISON. (2018). Principales conceptos del sector comercio. comercio: <http://tesis.uson.mx>
- Urzúa, A., & Caqueo-Urizar, A. (2012). Condiciones de vida: Una revisión teórica del concepto. *Terapia psicológica*, 30(1), 61-71. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-48082012000100006>
- Wong, K., Chan, A. H., & Ngan, S. C. (2019). The effect of long working hours and overtime on occupational health: a meta-analysis of evidence from 1998 to 2018. *International journal of environmental research and public health*, 16(12), 2102. <https://doi.org/10.3390/ijerph16122102>

## 7. ANEXOS

### Anexo 1

Instrumento



### ENCUESTA PARA DETERMINAR LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS COMERCIANTES ARRENDATARIOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y NO AGRÍCOLAS DEL MERCADO MAYORISTA DEL CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, EN EL PERIODO 2024

**Objetivo.** Analizar las condiciones de vida de los comerciantes arrendatarios del mercado mayorista en el cantón de Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2023.

#### I. ASPECTOS GENERALES

1. **Género:** ( ) Masculino ( ) Femenino
2. **Edad:** ( ) 19-28 ( ) 29-38 ( ) 39-48 ( ) 49-58 ( ) 59-69  
( ) Más de 69
3. **Encuestado es:** ( ) Jefe de hogar ( ) Informante calificado mayor de edad  
( ) Otros

#### II. DIMENSION ECONÓMICA

1. **¿Aproximadamente en promedio cuanto genera en ventas al mes?**

2. **¿Cuál es la ganancia mensual promedio?**
  - a. \$1 – \$300
  - b. \$301 - \$600
  - c. \$601- \$900
  - d. más de \$900
3. **¿A parte de dedicarse al comercio, recibe algún ingreso distinto a su trabajo?**
  - a. Si
  - b. No
4. **Si la respuesta fue SI , ¿cuánto es el monto mensual de ingreso que recibe ?**
  - a. \$1 – \$300
  - b. \$301 - \$600
  - c. \$601- \$900
  - d. más de \$900
5. **Gastos estimados mensuales promedio que destina al consumo**
  - a. De \$ 1 a \$400
  - b. De \$401 a \$765
  - c. De \$766 a \$900

d. más de \$900

#### III. DIMENSION VIVIENDA

6. **Propiedad de la vivienda**
  - a. Pleno propietario ( )
  - b. Alquilado( )
  - c. Prestado ( )
7. **Tipo de vivienda**
  - a. Casa/ villa ( )
  - b. Departamento ( )
  - c. Cuarto (s) en casa de inquilinato ( )
  - d. Mediagua ( )
  - e. Rancho/ choza/ covacha ( )
8. **El material predominante de las PAREDES de la vivienda es:**
  - a. Hormigón/ bloque/ladrillo ( )
  - b. Asbesto/ cemento (Fibrolit) ( )
  - c. Adobe/ tapia Madera( )
  - d. Bahareque (caña y carrizo revestido) ( ) ( )
9. **El estado de las PAREDES EXTERIORES de la vivienda es:**
  - a. Bueno ( )
  - b. Regular( )
  - c. Malo ( )

**10. El material predominante del PISO de la vivienda es:**

- a. Duela/ parquet/ tabloncillo/ tablón tratado/ piso flotante( )
- b. Cerámica/ baldosa/ vinyl ( )
- c. Mármol/ marmetón ( )
- d. Cemento/ ladrilloTabla/ tablón no tratado ( )
- e. Tierra ( )

**11. El estado del PISO de la vivienda es:**

- a. Bueno ( )
- b. Regular ( )
- c. Malo ( )

**12. Registre el número de hogares que residen habitualmente en su vivienda:**

- a. No. HOGARES

**13. ¿De cuántos cuartos dispone su vivienda, sin incluir cuartos de cocina, baños, ¿garajes o los dedicados exclusivamente para negocios?**

- a. Numero de cuartos ( )

**14. ¿De estos cuartos cuántos utiliza este hogar en forma exclusiva para dormir?**

- a. Numero de cuartos( )

**IV. DIMENSION SALUD**

**15. ¿Cuántas veces al año asiste al médico para realizarse un chequeo?**

- a. 1 vez al año( )
- b. 3 veces al año ( )
- c. Mas de tres veces al año ( )
- d. No asiste al medico ( )

**16. ¿En dónde tuvo lugar la atención o consulta la última vez?**

**ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS**

- a. Hospital/  
MSP/IESS/FFAA/ISSPOL/PSJ ( )
- b. Centro de Salud/MSP/IESS ( )
- c. Subcentro o Dispensario de Salud/MSP/IESS ( )

**ESTABLECIMIENTOS PRIVADOS**

- a. Hospital o Clínica /JBG/SOLCA ( )
- b. Centro de Salud Privado ( )

- c. Consultorio Particular ( )
- d. Botica o Farmacia ( )
- e. Casa o Domicilio ( )

**17. ¿Cómo se trasladó al lugar donde le atendieron la última vez?**

- a. Bus, taxi, camioneta del servicio público ( )
- b. Vehículo de uso particular ( )
- c. Caminando ( )
- d. En animales ( )
- e. En bicicleta ( )
- f. Ambulancia

**18. ¿Cuánto tiempo demoró en trasladarse a la casa al lugar donde le atendieron la última vez?**

- a. 20 minutos ( )
- b. 30 minutos ( )
- c. 60 minutos ( )
- d. 90 minutos ( )
- e. Mas de 90 minutos( )

**19. ¿Cuántas veces a la semana hace deporte?**

- a. Una vez a la semana ( )
- b. Tres veces ala semana ( )
- c. Mas de tres veces ala semana ( )
- d. No hace deporte

**20. ¿En el día recibe las tres comidas esenciales?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**21. ¿Cuántas comidas consume al día?**

- a. Tres comidas al día ( )
- b. Cinco comidas al día ( )
- c. Mas de cinco comidas al día ( )
- d. Menos de tres comidas al día ( )

**V. DIMENSION EDUCACION**

**22. ¿Cuál es su nivel de educación?**

- a. Básico ( )
- b. Bachiller ( )
- c. Medio superior ( )
- d. Superior ( )
- e. Posgrado ( )

**23. ¿En el mes asiste a cursos o talleres para mejorar su actividad laboral?**

- a. Si ( )
- b. No( )

**24. Los cursos o talleres de capacitación lo considera para:**

- a. Mejorar en su trabajo( )
- b. Incrementar sus ingresos( )
- c. Conseguir trabajo ( )

- d. Crear su propia empresa y negocio ( )

**25. ¿Cuántas veces asiste al mes para recibir estos cursos o talleres?**

- a. Una vez ( )
- b. Tres veces( )
- c. Mas de tres veces ( )

**26. ¿Describa brevemente el último curso o taller al que asistió?**

- a. Artesanías y manualidades ( )
- b. Textiles y confecciones ( )
- c. Cosmetología y belleza, gimnasia y salud( )
- d. Gastronomía/cocina( )
- e. Idiomas ( )
- f. Agropec/producción de alimentos( )
- g. Música y artes escénicas ( )
- h. Computación( )
- i. Mecánica/metalmecánica( )
- j. Otro( )

**VI. DIMENSION FAMILIAR**

**27. ¿Se puede reunir al día con toda su familia?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**28. Cuanto tiempo al día usted pasa con toda su familia**

**29. ¿Dentro de su actividad laboral recibe el apoyo familiar?**

- a. Siempre( )
- b. Frecuentemente( )
- c. Algunas veces( )
- d. Nunca( )

**30. ¿Cuando se encuentra en situaciones difíciles como por ejemplo inestabilidad económica, de salud, recibe el apoyo familiar?**

- a. Siempre( )
- b. Frecuentemente( )
- c. Algunas veces( )
- d. Nunca( )

**Anexo 2**  
**Tabla 64**

Base de datos de las variables utilizadas.

comerc	muestra	gen	edad	tpenci	vtnms	vtnmsn	ganancia	otroingr	ingredic	gastos	propiedad	tipvienda	mparedes	estadodis	mpio	estadopio	rhogres	ctegocio	ctdormi	asidm	asidm	lugares	mpresen	tpm	mecap	mecap	comid	comida	comidn	medicac	asistuc	pcursos	nrscicurs	mecuc	tipcurso	exdnt	tpm	apfami	apfami
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	Más de tres	5	Subcentro o Caminando	20 minutos	Tres veces a 3	Sí	Tres comidas	Bachiller	No	0	No	3	Siempre	Algunas veces							
1	A	Femenino	39 a 48	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	2	Más de tres	4	Subcentro o Vehículo	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Más de cinco	Medio superior	0	No	3	Frecuentemente	Siempre								
1	A	Femenino	39 a 48	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuarto(s) en casa de inquilino	Homigón / bloque / latifundio	Regular	Cerámica / Buena	1	1	1	Más de tres	4	Subcentro o Vehículo	30 minutos	No hace días	Sí	Cinco comidas	Bachiller	No	0	No	3	Frecuentemente	Frecuentemente							
1	A	Femenino	39 a 48	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	Más de tres	4	Subcentro o Bus, taxi o Caminando	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Bachiller	No	0	No	5	Frecuentemente	Frecuentemente							
1	A	Femenino	39 a 48	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	3 veces al día	3	Subcentro o Bus, taxi o Caminando	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Cinco comidas	Bachiller	No	0	No	5	Frecuentemente	Frecuentemente							
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	3 veces al día	3	Subcentro o Vehículo	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Cinco comidas	Bachiller	No	0	Sí	3	Siempre	Siempre							
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	3 veces al día	3	Consultorio Vehículo	30 minutos	No hace días	Sí	Cinco comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Tres veces	3	Gastronomía / cocina	No	4	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	1000	\$601-\$900	No	\$401-765	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	3 veces al día	3	Consultorio Vehículo	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Cinco comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Más de tres veces	4	Agricultura / producción	No	5	Siempre	Frecuentemente					
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	1000	\$601-\$900	No	\$401-765	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	2	1	1	1 vez al año	1	Consultorio Vehículo	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Incrementar su ingreso	Más de tres veces	4	Otros	No	4	Frecuentemente	Frecuentemente					
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Casa / Villa	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	1 vez al año	1	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Incrementar su ingreso	Más de tres veces	4	Agricultura / producción	Sí	4	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	950	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Buena	Cerámica / Regular	1	1	1	1 vez al año	1	Hospital / MSB, taxi o Caminando	20 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Más de tres veces	4	Agricultura / producción	Sí	4	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	Más de tres	4	Consultorio Vehículo	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Cinco comidas	Medio superior	Mejor en su trabajo	Más de tres veces	4	Agricultura / producción	Sí	5	Frecuentemente	Siempre					
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	900	\$1-\$300	S	\$601-\$900	\$401-765	Alquilado	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Regular	Cerámica / Buena	1	1	2	3 veces al día	3	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Gastronomía / cocina	Sí	1	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Malo	Duella / parquibueno	1	1	1	1 vez al año	1	Centro de Salud, taxi o Caminando	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Incrementar su ingreso	Más de tres veces	4	Agricultura / producción	Sí	4	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Casa / Villa	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	1 vez al año	1	Centro de Salud	30 minutos	No hace días	Sí	Cinco comidas	Básico	Sí	Conseguir trabajo	Más de tres veces	4	Gastronomía / cocina	Sí	5	Frecuentemente	Algunas veces				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	1 vez al año	1	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Medio superior	Cerrar su propia empresa	Más de tres veces	5	Idiomas	Sí	5	Frecuentemente	Siempre					
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa / Villa	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	3 veces al día	3	Consultorio Vehículo	20 minutos	Tres veces a 3	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Gastronomía / cocina	Sí	5	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa / Villa	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Buena	Duella / parquibueno	1	1	1	1 vez al año	1	Subcentro o Vehículo	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Incrementar su ingreso	Más de tres veces	5	Gastronomía / cocina	Sí	4	Siempre	Frecuentemente				
1	A	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar	>=1500	1600	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Alquilado	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Regular	Tierra Buena	2	1	2	1 vez al año	1	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Incrementar su ingreso	Tres veces	3	Agricultura / producción	Sí	2	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Masculino	49 a 58	Jefe de hogar	>=1500	800	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	3	1	1	1 vez al año	1	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Mejor en su trabajo	Tres veces	3	Textiles y confecciones	Sí	2	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Masculino	49 a 58	Jefe de hogar	>=1500	800	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Cerámica / Buena	2	1	2	1 vez al año	1	Centro de Salud, taxi o Caminando	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Incrementar su ingreso	Tres veces	3	Artesanía y manualidades	Sí	4	Algunas veces	Algunas veces				
1	A	Masculino	59 a 68	Jefe de hogar	>=1500	850	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Regular	Cerámica / Regular	3	1	1	Más de tres	4	Hospital / MSB / taxi o Caminando	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Textiles y confecciones	Sí	4	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Femenino	59 a 68	Informante	<5000	800	\$301-\$600	S	\$601-\$900	\$401-765	Alquilado	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Cerámica / Buena	2	1	2	3 veces al día	3	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Textiles y confecciones	Sí	2	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Femenino	49 a 58	Jefe de hogar	>=1500	800	\$1-\$300	S	\$301-\$600	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	2	1	2	3 veces al día	3	Centro de Salud	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Tres comidas	Medio superior	Incrementar su ingreso	Una vez	1	Mecánica / metal mecánica	Sí	4	Frecuentemente	Frecuentemente					
1	A	Masculino	59 a 68	Jefe de hogar	>=1500	825	\$601-\$900	S	\$1-\$300	\$401-765	Alquilado	Departamento	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Cerámica / Buena	3	1	2	3 veces al día	3	Subcentro o Bus, taxi o Caminando	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Incrementar su ingreso	Una vez	1	Artesanía y manualidades	Sí	4	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar	>=1500	750	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Adobe / tapia / Madera	Buena	Tierra Buena	2	1	1	3 veces al día	3	Hospital / MSB, taxi o Caminando	30 minutos	Tres veces a 3	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Textiles y confecciones	Sí	5	Siempre	Algunas veces				
1	A	Masculino	19 a 28	Informante	>=1500	1600	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Adobe / tapia / Madera	Buena	Tierra Regular	3	1	1	3 veces al día	3	Más de cinco	30 minutos	Más de tres	4	Sí	Más de cinco	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Artesanía y manualidades	Sí	3	Frecuentemente	Frecuentemente			
1	A	Masculino	39 a 48	Informante	<5000	800	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Cerámica / Regular	3	1	2	Más de tres	5	Hospital / MSB / taxi o Caminando	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Textiles y confecciones	Sí	3	Siempre	Siempre				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	800	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Cerámica / Regular	3	1	1	1 vez al año	1	Hospital / MSB, taxi o Caminando	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Artesanía y manualidades	Sí	2	Siempre	Siempre				
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar	>=1500	825	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Cerámica / Buena	3	1	1	No asiste al	0	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Artesanía y manualidades	Sí	3	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Femenino	39 a 48	Informante	>=1500	1600	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Adobe / tapia / Madera	Regular	Duella / parquibueno	3	1	1	No asiste al	0	Hospital / MSB, taxi o Caminando	30 minutos	No hace días	Sí	Cinco comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Más de tres veces	5	Artesanía y manualidades	Sí	2	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	29 a 38	Informante	<5000	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	3	1	2	1 vez al año	1	Subcentro o Caminando	30 minutos	No hace días	Sí	Menos de 10	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Más de tres veces	5	Artesanía y manualidades	Sí	2	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Femenino	39 a 48	Informante	<5000	850	\$1-\$300	S	\$301-\$600	\$1-\$400	Alquilado	Departamento	Abstracción / cemento / Fibrocemento	Buena	Cerámica / Buena	3	1	1	No asiste al	0	Hospital / MSB, taxi o Caminando	30 minutos	Más de tres	4	Sí	Cinco comidas	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Más de tres veces	5	Artesanía y manualidades	Sí	3	Siempre	Siempre			
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar	>=1500	750	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Cerámica / Buena	3	1	1	1 vez al año	1	Hospital / MSB, taxi o Caminando	30 minutos	No hace días	No	Menos de 10	Bachiller	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Artesanía y manualidades	Sí	3	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Masculino	49 a 58	Informante	<5000	750	\$1-\$300	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Homigón / bloque / latifundio	Buena	Duella / parquibueno	3	1	1	No asiste al	0	Centro de Salud	30 minutos	Una vez a 1	No	Menos de 10	Básico	Sí	Incrementar su ingreso	Tres veces	3	Artesanía y manualidades	Sí	3	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Masculino	29 a 38	Informante	<5000	850	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Homigón / bloque / latifundio	Regular	Duella / parquibueno	1	1	1	Más de tres	5	Hospital / MSB, taxi o Caminando	30 minutos	Una vez a 1	Sí	Tres comidas	Básico	Sí	Mejor en su trabajo	Una vez	1	Artesanía y manualidades	Sí	2	Frecuentemente	Frecuentemente				
1	A	Masculino																																					



1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Homig/dn /bloque/ ladrillo Malo	Duelo/parqueMallo	2	1	3	Más de tres 4	Hospital/MSCamierndo	20 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0		S	5	Frecuentemente	Algunas veces			
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	No	\$401-765	Prestado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Duelo/parqueReglar	1	1	1	3 veces al añ 3	Consultorio /Vehículo de	20 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces 5	Idiomas	S	1	Algunas veces	Algunas veces			
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuartos/ en casa de inquiln	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Tierra	Bueno	1	1	3	3 veces al añ 3	Centro de Sa Vehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Ceas su propia emplr/tes veces 3	Gastronomía/cocina	No	2	Frecuentemente	Algunas veces		
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	No	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Malo	Cesimica/ b Mbb	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o C Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ingr	Tres veces 3	Agropecuarias/producci	S	6	Algunas veces	Algunas veces			
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Duelo/parqueBueno	2	1	1	3 veces al añ 3	Hospital o C Vehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces 5	Agropecuarias/producci	S	4	Frecuentemente	Algunas veces			
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	No	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Cesimica/ b Regular	1	1	1	3 veces al añ 3	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Cinco comid 5	Bachiller	No	0	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente					
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	No	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Cesimica/ b Bueno	2	1	2	1 vez al año 1	Subcentro o Vehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces 5	Agropecuarias/producci	S	4	Frecuentemente	Algunas veces			
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	No	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Duelo/parqueBueno	2	1	1	3 veces al añ 3	Subcentro o Vehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	No	No	4	Frecuentemente	Algunas veces				
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$601-\$900	S	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Cesimica/ b Regular	2	1	1	3 veces al añ 3	Hospital/MSVehículo de	30 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	No	No	4	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	19 a 28	Informante c\$801- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Cesimica/ b Bueno	2	1	1	3 veces al añ 3	Hospital o C Bus, taxi, ca	30 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Medio superSI	Mejorares su trabj	Más de tres veces 5	Agropecuarias/producci	S	2	Siempre	Algunas veces			
1	A	Femenino	19 a 28	Informante c\$801- \$1500	900	\$1-\$300	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Duelo/parqueMallo	1	1	1	1 vez al año 1	Hospital o C Vehículo de	30 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Básico	No	0	S	4	Frecuentemente	Siempre				
1	A	Femenino	19 a 28	Informante c\$801- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuartos/ en casa de inquiln	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Duelo/parqueMallo	1	1	1	3 veces al añ 3	Subcentro o Camiando	20 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorares su trabj	Más de tres veces 5	Agropecuarias/producci	S	3	Frecuentemente	Algunas veces		
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$301-\$600	No	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Duelo/parqueBueno	2	1	1	Más de tres 4	Subcentro o Vehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	No	0	S	5	Algunas veces	Algunas veces					
1	A	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Casa/ Villa	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Duelo/parqueBueno	1	1	1	Más de tres 4	Hospital/MSVehículo de	30 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Conseguir trabj p	Tres veces 3	Cosmetología y belleza	S	5	Algunas veces	Algunas veces		
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuartos/ en casa de inquiln	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Duelo/parqueBueno	1	1	1	3 veces al añ 3	Consultorio /Vehículo de	30 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	No	No	5	Algunas veces	Algunas veces			
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Departamento	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Duelo/parqueBueno	1	1	1	1 vez al año 1	Hospital/MSVehículo de	30 minutos	Tres veces 3	S	Cinco comid 5	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Textiles y confecciones	S	3	Algunas veces	Algunas veces		
1	A	Femenino	29 a 38	Informante c\$501- \$800	800	\$1-\$300	No	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Cesimica/ b Regular	2	1	1	3 veces al añ 3	Subcentro o C Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Tres veces 3	Textiles y confecciones	S	4	Algunas veces	Algunas veces			
1	A	Masculino	29 a 38	Informante c\$501- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Cesimica/ b Bueno	2	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o C Bus, taxi, ca	20 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	S	3	Algunas veces	Algunas veces				
1	A	Femenino	19 a 49	Informante c\$801- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Cesimica/ b Regular	2	1	1	Más de tres 4	Centro de Sa Bus, taxi, ca	20 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces 5	Cosmetología y belleza	S	3	Siempre	Algunas veces		
1	A	Femenino	29 a 38	Informante c\$501- \$800	800	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Cesimica/ b Regular	2	1	2	3 veces al añ 3	Subcentro o Vehículo de	30 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ingr	Tres veces 3	Textiles y confecciones	S	3	Frecuentemente	Frecuentemente		
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	más de 900	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSCamierndo	20 minutos	Más de tres 4	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorares su trabj	Tres veces 3	Música y artes escénicas	S	3	Algunas veces	Nunca	
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Cesimica/ b Bueno	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSVehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Artesanías y manualidadS	S	3	Siempre	Siempre		
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Cesimica/ b Mbb	2	1	2	3 veces al añ 3	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Textiles y confecciones	S	5	Frecuentemente	Algunas veces		
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adbesto/ tapia Madera	Tierra	Regular	3	1	1	3 veces al añ 3	Hospital o C Camiando	20 minutos	Más de tres 4	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Conseguir trabj p	Tres veces 3	Idiomas	S	4	Algunas veces	Nunca	
1	A	Masculino	29 a 38	Informante c\$501- \$900	800	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adbesto/ tapia Madera	Regular	Tierra	Regular	3	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces 5	Artesanías y manualidadS	4	Siempre	Siempre	
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	\$601-\$900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Regular	3	1	1	Más de tres 5	Botca o Pambus, taxi, ca	20 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Tres veces 3	Artesanías y manualidadS	3	Nunca	Nunca		
1	A	Femenino	19 a 49	Informante c\$501- \$900	800	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Mediagua	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Regular	Tierra	Bueno	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSVehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Artesanías y manualidadS	3	Frecuentemente	Frecuentemente		
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Regular	2	1	1	3 veces al añ 3	Centro de Sa Bus, taxi, ca	20 minutos	Más de tres 4	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Música y artes escénicas	S	6	Algunas veces	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$801- \$1500	900	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Cemento/ la Bueno	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Cinco comid 5	Básico	S	Mejorares su trabj	Tres veces 3	Artesanías y manualidadS	3	Frecuentemente	Frecuentemente			
1	A	Femenino	29 a 38	Informante c\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Maló	3	1	2	3 veces al añ 3	Subcentro o C Bus, taxi, ca	20 minutos	Más de tres 5	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Ceas su propia emplr/tes	1	Computación	S	5	Algunas veces	Nunca	
1	A	Masculino	29 a 38	Informante c\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Duelo/parqueBueno	2	1	2	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Artesanías y manualidadS	2	Siempre	Siempre			
1	A	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	más de 900	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Regular	2	1	2	Más de tres 5	Hospital o C Camiando	30 minutos	Más de tres 5	S	Tres comidas3	Básico	S	Ceas su propia emplr/tes veces 3	Idiomas	S	5	Nunca	Frecuentemente		
1	A	Femenino	29 a 38	Informante c\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Alquilado	Departamento	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Cesimica/ b Bueno	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Textiles y confecciones	S	3	Siempre	Siempre		
1	A	Femenino	49 a 58	Jefe de hogar\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Tierra	Regular	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Artesanías y manualidadS	3	Nunca	Frecuentemente		
1	A	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	más de 900	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Maló	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Camiando	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Medio superSI	Ceas su propia emplr/tes	1	Música y artes escénicas	S	5	Algunas veces	Nunca		
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$501- \$900	800	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adbesto/ cemento /Fibrót/ Bueno	Tierra	Regular	2	1	3	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Gastronomía/cocina	S	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	49 a 58	Jefe de hogar\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Cesimica/ b Regular	2	1	3	3 veces al añ 3	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ingr	Tres veces 3	Artesanías y manualidadS	4	Siempre	Siempre			
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adbesto/ tapia Madera	Regular	Tierra	Regular	3	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Camiando	20 minutos	Más de tres 4	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorares su trabj	Tres veces 3	Cosmetología y belleza	S	9	Algunas veces	Nunca
1	A	Masculino	39 a 48	Informante c\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Duelo/parqueBueno	2	1	2	3 veces al añ 3	Hospital/MSVehículo de	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Artesanías y manualidadS	3	Frecuentemente	Frecuentemente			
1	A	Femenino	49 a 58	Informante c\$501- \$900	800	\$1-\$300	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Tierra	Regular	2	1	4	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ingr	Tres veces 3	Mecánica/metalmecánicSI	4	Frecuentemente	Frecuentemente		
1	A	Masculino	39 a 48	Informante c\$801- \$1500	1200	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Duelo/parqueBueno	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Algunas veces		
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$501- \$1500	1700	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Regular	3	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o C Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorares su trabj	Tres veces 3	Idiomas	S	3	Siempre	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Maló	1	1	1	1 vez al año 1	Hospital/MSCamierndo	20 minutos	Una vez 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorares su trabj	Una vez 1	Mecánica/metalmecánicSI	7	Algunas veces	Nunca		
1	A	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar\$1- \$500	500	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Regular	Tierra	Regular	2	1	1	Más de tres 5	Hospital/MSCamierndo	20 minutos	Tres veces 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Ceas su propia emplr/tes veces 3	Idiomas	S	4	Algunas veces	Nunca		
1	A	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$801- \$1500	850	\$1-\$300	S	\$1-\$300	\$1- \$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Homig/dn /bloque/ ladrillo Bueno	Cesimica/ b Mbb	2	1	1	1 vez al año 1	Hospital/MSBus, taxi, ca	20 minutos	Una vez 1	S</												

1	A	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar\$1 - \$500	500	\$301-\$600	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Hormign / bique/ ladrillo Bueno	Duñe/ parquibueno	1	1	3	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	2	3 veces al añ3	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$800	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Adobe/ cemento/ Fibrot Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	2	Siempre	Siempre	
1	A	Femenino	49 a 58	Jefe de hogar\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Adobe/ cemento/ Fibrot Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Medio super\$	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Algunas veces	Algunas veces	
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$501 - \$900	800	\$1-\$500	más de 900	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Mib	Tierra Regular	3	1	1	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Ma de te 4	4	Tres comidac3	Bachiller	5	Crear propia empla te	Una ve	1	Idiomas	5	6	Algunas veces	Nunca	
1	A	Masculino	29 a 38	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Bueno	Tierra Mib	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Cometología y belleza, S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$501 - \$900	700	\$301-\$600	\$601-\$900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adobe/ cemento/ Fibrot Bueno	Gerñica/ b Bueno	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Tres veces a 3	No	Menos de 1 r	Superior	5	Crear propia empla te	Una ve	3	Cometología y belleza, S	1	Siempre	Siempre		
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adobe/ tapia Moderna Regular	Gerñica/ b Bueno	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$501 - \$900	500	\$301-\$600	más de 900	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Hormign / bique/ ladrillo Regular	20 minutos	Ma de te 4	4	Tres comidac3	Básico	5	Crear propia empla te	Una ve	3	Computación	5	9	Algunas veces	Nunca	
1	A	Femenino	19 a 28	Informante c\$1 - \$500	500	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	3	3 veces al añ3	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Ma de te 4	4	Tres comidac3	Medio super\$	5	Crear propia empla te	Una ve	1	Otros	No	1	Siempre	Siempre
1	A	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar\$801 - \$1500	1300	\$601-\$900	\$901-\$900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adobe/ tapia Moderna Bueno	Tierra Bueno	2	1	3	1 vez al año 1	Centro de Sa Velho de	20 minutos	Tres veces a 3	5	Tres comidac3	Superior	5	Incrementar sus ing/ Una ve	1	Teliles y confeccion	5	1	Siempre	Siempre		
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Bueno	Duñe/ parquibueno	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar\$1 - \$500	500	\$301-\$600	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Prestado	Casa/ Villa	Adobe/ tapia Moderna Mib	Gerñica/ b Regular	3	1	2	3 veces al añ3	Centro de Sa Comiando	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Crear propia empla te	Una ve	1	Gastronomía/cocina	5	1	Algunas veces	Algunas veces
1	A	Femenino	29 a 38	Informante c\$801 - \$1500	980	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adobe/ cemento/ Fibrot Regular	Gerñica/ b Bueno	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	29 a 38	Informante c\$1 - \$500	500	\$301-\$600	más de 900	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	3	1	1	1 vez al año 1	Hormign / bique/ ladrillo Regular	20 minutos	Ma de te 4	4	Tres comidac3	Medio super\$	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Gastronomía/cocina	5	5	Algunas veces	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar\$801 - \$1500	1300	\$601-\$900	\$901-\$900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Adobe/ tapia Moderna Bueno	Tierra Bueno	2	1	2	1 vez al año 1	Batca o fms, taxi, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Medio super\$	5	Incrementar sus ing/ Una ve	1	Idiomas	5	1	Siempre	Siempre		
1	A	Femenino	49 a 58	Informante c\$501 - \$900	800	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	29 a 38	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	3	1	1	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Ma de te 5	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Consegar trabajo	Una ve	1	Miña y artes ecónicas	6	Nunca	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar\$1 - \$500	500	\$301-\$600	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Bueno	Duñe/ parquibueno	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Otros	3	3	Algunas veces	Algunas veces
1	A	Masculino	49 a 58	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Duñe/ parquibueno	1	1	2	Más de tres 5	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Tres veces a 3	3	Cinco o más 5	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	3	Gastronomía/cocina	5	3	Frecuentemente	Frecuentemente
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$1 - \$500	500	\$301-\$600	más de 900	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	3	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Comiando	20 minutos	Tres veces a 3	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Teliles y confeccion	5	5	Nunca	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar\$801 - \$1500	500	\$601-\$900	\$901-\$900	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Adobe/ tapia Moderna Bueno	Gerñica/ b Bueno	2	1	2	1 vez al año 1	Centro de Sa Comiando	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Superior	5	Crear propia empla te	Una ve	1	Idiomas	5	1	Siempre	Siempre	
1	A	Masculino	29 a 38	Informante c\$1 - \$500	500	\$301-\$600	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Alquilado	Departamento	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	2	3 veces al añ3	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$801 - \$1500	1700	\$601-\$900	más de 900	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Adobe/ tapia Moderna Regular	Tierra Regular	3	1	2	Más de tres 5	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Ma de te 4	4	Tres comidac3	Bachiller	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Teliles y confeccion	5	5	Nunca	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Prestado	Mediagua	Adobe/ cemento/ Fibrot Regular	Gerñica/ b Regular	1	1	2	3 veces al añ3	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Idiomas	5	3	Algunas veces	Algunas veces
1	A	Femenino	49 a 58	Jefe de hogar\$501 - \$900	500	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adobe/ cemento/ Fibrot Regular	Duñe/ parquibueno	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Nunca	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Alquilado	Departamento	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Gerñica/ b Regular	2	1	1	3 veces al añ3	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	más de 900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	2	1	2	3 veces al añ3	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Tres veces a 3	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Crear propia empla te	Una ve	3	Idiomas	5	3	Algunas veces	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	más de 900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	2	1	1	3 veces al añ3	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Tres veces a 3	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Crear propia empla te	Una ve	3	Idiomas	5	3	Algunas veces	Nunca	
1	A	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$1 - \$500	500	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Mediagua	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	2	1	2	Más de tres 5	Centro de Sa Comiando	20 minutos	Ma de te 5	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Miña y artes ecónicas	4	4	Nunca	Nunca
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$1 - \$500	500	\$301-\$600	más de 900	\$1-\$400	Pleno propietario	Mediagua	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	2	1	1	Más de tres 5	Centro de Sa Comiando	20 minutos	Ma de te 5	5	Tres comidac3	Medio super\$	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Miña y artes ecónicas	4	4	Nunca	Nunca	
1	A	Masculino	29 a 38	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Bueno	Duñe/ parquibueno	2	1	2	3 veces al añ3	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Masculino	29 a 38	Otros \$801 - \$1500	850	\$1-\$500	\$	\$1-\$500	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Bueno	Gerñica/ b Bueno	2	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Mejor en su trabaj	Una ve	1	Antesñan y manualid3	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	49 a 58	Otros \$501 - \$900	800	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Adobe/ cemento/ Fibrot Mib	Gerñica/ b Bueno	1	1	2	3 veces al añ3	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Incrementar sus ing/ Una ve	1	Otros	5	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	49 a 58	Informante c\$501 - \$900	800	\$301-\$600	No	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Bueno	Duñe/ parquibueno	2	1	1	3 veces al añ3	Hospital/ MSBS, tax, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Incrementar sus ing/ Una ve	1	Otros	5	4	Frecuentemente	Frecuentemente		
1	A	Masculino	59 a 68	Otros \$501 - \$900	800	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$1-\$400	Alquilado	Departamento	Adobe/ cemento/ Fibrot Bueno	Gerñica/ b Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, o	20 minutos	Una vez a b 1	5	Tres comidac3	Básico	5	Mejor en su trabaj	Una ve	3	Cometología y belleza, S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	más de 900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	2	1	3	3 veces al añ3	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Tres veces a 3	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Crear propia empla te	Una ve	3	Idiomas	5	3	Algunas veces	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500	más de 900	\$401-765	Pleno propietario	Casa/ Villa	Hormign / bique/ ladrillo Regular	Tierra Regular	2	1	3	3 veces al añ3	Centro de Sa Bus, taxi, o	20 minutos	Tres veces a 3	5	Tres comidac3	Bachiller	5	Crear propia empla te	Una ve	3	Idiomas	5	3	Algunas veces	Nunca	
1	A	Femenino	39 a 48	Informante c\$501 - \$900	800	\$1-\$500</																										

1	A	Masculino	49 a 58	Informante c51 - \$500	500	\$301-\$600	S	\$1-\$300	\$1 - \$400	Alquilado	Departamento	Homigón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica / b Regular	2	1	2	3 veces al añ 3	Centro de Sa Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Ateneas y manuales\$	3	Frecuente	Frecuente	
1	A	Femenino	59 a 69	Jefe de hogar\$501 - \$800	800	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$1 - \$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / ladrillo Bueno	Cerámica / b Bueno	2	1	1	1 vez al año 1	Hospital /MSCamrindo	20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Ateneas y manuales\$	3	Frecuente	Siempre
1	A	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar más de \$1500	1800	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$1 - \$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque / ladrillo Bueno	Dúela/ parquBueno	2	1	1	1 vez al año 1	Hospital /MSBus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Otros	\$	4	Frecuente	Frecuente
0	N	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar\$501 - \$800	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Subentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Más de tres veces	4	Cosmetología y belleza, \$	5	Siempre	Algunas veces	
0	N	Femenino	19 a 28	Informante c501 - \$800	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	3 veces al añ 3	Subentro o Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Sin estudio\$	S	Mejorar en su trabaj	Tres veces	3	Ateneas y manuales\$	4	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Femenino	19 a 28	Informante c501 - \$800	700	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	4	Ateneas y manuales\$	2	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Masculino	29 a 38	Informante c501 - \$800	700	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Bueno	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Tres veces	3	Cosmetología y belleza, \$	2	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	700	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Cuartos) en casa de inquilin	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Bueno	2	1	1	No asiste al 0	Subentro o Bus, taxi, ca 60 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Más de tres veces	4	Cosmetología y belleza, \$	1	Frecuente	Frecuente	
0	N	Femenino	19 a 28	Informante c51 - \$500	500	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$1 - \$400	Alquilado	Departamento	Homigón / bloque / ladrillo Malo	Cerámica / b Bueno	1	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Tres veces	3	Cosmetología y belleza, \$	4	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Femenino	19 a 28	Informante c51 - \$500	500	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$766-900	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Bueno	Dúela/ parquBueno	1	1	1	1 vez al año 1	Subentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Conseguir trabajo	Tres veces	3	Cosmetología y belleza, No	4	Siempre	Frecuente	
0	N	Masculino	19 a 28	Informante c501 - \$800	550	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$1 - \$400	Prestado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Malo	Cerámica / b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	4	Mecánica/metalmecáni\$	5	Algunas veces	Frecuente	
0	N	Femenino	19 a 28	Informante c51 - \$500	500	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$1 - \$400	Prestado	Cuartos) en casa de inquilin	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	1	1	1	No asiste al 0	Subentro o Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Cosmetología y belleza, \$	4	Siempre	Algunas veces	
0	N	Femenino	19 a 28	Informante c51 - \$500	500	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$1 - \$400	Prestado	Cuartos) en casa de inquilin	Abesto/ cemento /Fibrólit Malo	Cerámica / b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subentro o Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	7	Ateneas y manuales\$	4	Frecuente	Frecuente	
0	N	Femenino	19 a 28	Informante c51 - \$500	500	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$766-900	Prestado	Departamento	Adobe/ tapia Madera	Bueno	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Mecánica/metalmecáni\$	5	Frecuente	Algunas veces
0	N	Masculino	39 a 48	Informante c501 - \$800	800	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Pleno propietario	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Subentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	5	Mecánica/metalmecáni\$	2	Frecuente	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar más de \$1500	2000	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$766-900	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	8	Mecánica/metalmecáni\$	5	Frecuente	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	700	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Vehículo de 30 minutos	No hace dep 0	S	Más de tres 4	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Mecánica/metalmecáni\$	4	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Vehículo de 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Mecánica/metalmecáni\$	3	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de inquilin	Homigón / bloque / ladrillo Malo	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	No hace dep 0	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Mecánica/metalmecáni\$	4	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Cuartos) en casa de inquilin	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Dúela/ parquRegular	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Vehículo de 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	8	Mecánica/metalmecáni\$	4	Frecuente	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Vehículo de 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Tres veces	3	Mecánica/metalmecáni\$	4	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	750	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Bueno	2	1	1	1 vez al año 1	Subentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Tres veces a 3	No	Menos de tr 2	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Mecánica/metalmecáni\$	4	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Masculino	39 a 48	Informante c501 - \$800	600	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de inquilin	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	No asiste al 0	Subentro o Vehículo de 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	4	Mecánica/metalmecáni\$	2	Frecuente	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	600	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de inquilin	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	Más de tres 4	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Mecánica/metalmecáni\$	3	Algunas veces	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	600	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de inquilin	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Dúela/ parquRegular	2	1	1	No asiste al 0	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Más de tres 4	Básico	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	7	Mecánica/metalmecáni\$	5	Frecuente	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	600	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Bueno	Cerámica / b Regular	2	1	1	Más de tres 4	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Tres veces	3	Mecánica/metalmecáni\$	3	Frecuente	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	600	\$601-\$900	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	No asiste al 0	Centro de Sa Vehículo de 30 minutos	Tres veces a 3	S	Más de tres 5	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Tres veces	3	Mecánica/metalmecáni\$	3	Frecuente	Frecuente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	600	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento /Fibrólit Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Vehículo de 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Tres veces	3	Mecánica/metalmecáni\$	3	Frecuente	Algunas veces	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar\$501 - \$800	600	\$301-\$600	S	\$301-\$600	\$401-765	Alquilado	Cuartos) en casa de inquilin	Homigón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica / b Regular	2	1	1	1 vez al año 1	Subentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	No hace dep 0	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Mecánica/metalmecáni\$	3	Algunas veces	Algunas veces	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c51 - \$500	500	\$1 - \$300	S	\$1-\$300	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de inquilin	Homigón / bloque / ladrillo Regular	Dúela/ parquBueno	1	1	2	No asiste al 0	Subentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ing	Más de tres veces	6	Textiles y confecciones \$	3	Nunca	Frecuente	

0	N	Femenino	29 a 38	Informante c51 - \$500	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Dueta/ parqueRegular	1	1	1	No asiste al 0	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Más de tres	4	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	7	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Frecuentemente		
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c51 - \$500	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Departamento Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica/ b Bueno	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	6	Textiles y confecciones	S	5	Frecuentemente	Algunas veces	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c51 - \$500	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Dueta/ parqueBueno	1	1	1	No asiste al 0	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Más de tres	5	Básico	S	Conseguir trabajo	Más de tres veces	4	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Algunas veces
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica/ b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Más de tres	5	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	7	Textiles y confecciones	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Casa / Villa Abesto/ cemento / Fibrolit Regular	Cerámica/ b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	No hace dep 0			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Una vez	1	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Abesto/ cemento / Fibrolit Regular	Cerámica/ b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	No hace dep 0			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorar en su trabaj	Más de tres veces	5	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Adobe/ tapia Madera Regular	Cerámica/ b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	No hace dep 0			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorar en su trabaj	Más de tres veces	6	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	500	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$1- \$400	Prestado	Mediagua Abesto/ cemento / Fibrolit Malo	Dueta/ parqueRegular	1	1	1	No asiste al 0	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	No hace dep 0			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	5	Textiles y confecciones	S	4	Algunas veces	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	450	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$1- \$400	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica/ b Bueno	1	1	1	No asiste al 0	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	6	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Siempre	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	550	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Malo	Cerámica/ b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	4	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	550	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Departamento Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Dueta/ parqueMallo	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	6	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	550	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica/ b Bueno	1	1	1	No asiste al 0	Centro de Sa Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	5	Textiles y confecciones	S	4	Algunas veces	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c51 - \$500	500	\$1- \$300	S	\$301- \$600	\$766-900	Prestado	Casa / Villa Abesto/ cemento / Fibrolit Bueno	Cerámica/ b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	6	Textiles y confecciones	S	4	Algunas veces	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501 - \$800	550	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica/ b Regular	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Más de tres veces	8	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar \$801 - \$1500	850	\$1- \$300	No		\$401-765	Alquilado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Dueta/ parqueRegular	1	1	1	1 vez al año 1	Subcentro o Vehículo de 20 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorar en su trabaj	Más de tres veces	7	Textiles y confecciones	S	4	Siempre	Frecuentemente	
0	N	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar \$501 - \$800	750	\$301- \$600	S	\$301- \$600	\$401-765	Alquilado	Departamento Homiñón / bloque / ladrillo Bueno	Cerámica/ b Regular	1	1	2	1 vez al año 1	Centro de Sa Vehículo de 20 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Conseguir trabajo	Más de tres veces	7	Cosmología y belleza	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar \$1 - \$500	600	\$301- \$600	S	\$301- \$600	\$401-765	Prestado	Departamento Homiñón / bloque / ladrillo Bueno	Cerámica/ b Regular	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MS Vehículo de 20 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Conseguir trabajo	Más de tres veces	5	Gastronomía/cocina	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	19 a 28	Otros \$1 - \$500	600	\$1- \$300	S	\$301- \$600	\$401-765	Alquilado	Casa / Villa Homiñón / bloque / ladrillo Bueno	Dueta/ parqueBueno	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MS Bus, taxi, ca 20 minutos	Tres veces a 3			S	Tres comidas3	Sin estudios	S	Conseguir trabajo	Una vez	1	Gastronomía/cocina	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar \$501 - \$800	600	\$301- \$600	S	\$301- \$600	\$401-765	Alquilado	Casa / Villa Abesto/ cemento / Fibrolit Regular	Dueta/ parqueBueno	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MS Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Cosmología y belleza	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar \$501 - \$800	650	\$301- \$600	S	\$301- \$600	\$401-765	Alquilado	Departamento Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica/ b Regular	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MS Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Básico	S	Crear su propia empresa	Más de tres veces	4	Mecánica/metalmecánica	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	19 a 28	Jefe de hogar \$1 - \$500	500	\$301- \$600	No		\$1- \$400	Pleno propietario	Casa / Villa Abesto/ cemento / Fibrolit Regular	Dueta/ parqueRegular	1	1	2	1 vez al año 1	Hospital/ MS Bus, taxi, ca 30 minutos	Tres veces a 3			S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Textiles y confecciones	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	19 a 28	Otros \$1 - \$500	450	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$1- \$400	Pleno propietario	Cuartos) en casa de Inquilin Adobe/ tapia Madera Regular	Cerámica/ b Bueno	1	1	1	No asiste al 0	Bofica o farm Camarando 20 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Más de tres veces	7	Otros	S	6	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar \$501 - \$800	600	\$1- \$300	No		\$401-765	Prestado	Cuartos) en casa de Inquilin Homiñón / bloque / ladrillo Regular	Cerámica/ b Bueno	1	1	2	No asiste al 0	Bofica o farm Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Gastronomía/cocina	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	19 a 28	Informante c501 - \$800	750	\$301- \$600	S	\$301- \$600	\$401-765	Alquilado	Casa / Villa Homiñón / bloque / ladrillo Malo	Cerámica/ b Regular	1	1	2	No asiste al 0	Hospital/ MS Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1			S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ingr	Tres veces	3	Textiles y confecciones	S	3	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar \$1 - \$500	600	\$1- \$300	S	\$1- \$500	\$1- \$400	Prestado	Departamento Abesto/ cemento / Fibrolit Regular	Mámo/ ma Malo	1	1	1	No asiste al 0	Hospital/ MS Bus, taxi, ca 30 minutos	No hace dep 0			S	Tres comidas3	Básico	S	Mejorar en su trabaj	Más de tres veces	8	Mecánica/metalmecánica	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	19 a 28	0	ino	28	Informante	\$800	Informante	Informante c501 - \$800	650				\$301- \$600	S				\$301- \$600	S	\$301- \$600	\$301- \$600	\$301- \$600	\$301- \$600	\$301- \$600	\$401-765	Prestado	\$401-765	Prestado			
0	N	Femenino	19 a 28	Remen	199			c501 - \$800		550					\$301- \$600	S				\$301- \$600	S	\$301- \$600	\$301- \$600	\$301- \$600	\$301- \$600	\$301- \$600	\$401-765	Prestado	\$401-765	Prestado			





0	N	Masculino	29 a 38	Informante c501- \$800	650	\$301-\$600	\$	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Bareo	Duelo / parque	Buena	2	2	1	1 vez al año	Hospital / MS	vehículo de 30 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Básico	S	Mejorar en su trabajo	Tres veces	3	Mecánica/metalmecánica	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente		
0	N	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar \$801- \$1500	900	\$301-\$600	\$	\$601-\$900	\$766-900	Alquilado	Departamento	Homign / bloque / ladrillo	Bareo	Duelo / parque	Regular	2	2	2	1 vez al año	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	S	Mejorar en su trabajo	Más de tres veces	5	Gastronomía/cocina	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	49 a 58	Jefe de hogar más de \$1500	1800	\$601-\$900	\$	\$1-\$300	más de \$900	Pleno propietario	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Bareo	Duelo / parque	Buena	2	1	4	Más de tres	5	Consultorio	vehículo de 30 minutos	Más de tres	6	S	Más de tres	4	Superior	S	Mejorar en su trabajo	Tres veces	3	Otros	S	5	Siempre	Siempre
0	N	Masculino	39 a 48	Jefe de hogar \$801- \$1500	850	\$601-\$900	\$	\$301-\$600	\$766-900	Pleno propietario	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Bareo	Duelo / parque	Buena	1	1	3	Más de tres	6	Consultorio	vehículo de 30 minutos	Más de tres	7	S	Más de tres	6	Posgrado	S	Mejorar en su trabajo	Más de tres veces	8	Computación	S	4	Siempre	Siempre
0	N	Femenino	39 a 48	Informante c801- \$1500	850	\$301-\$600	\$	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Regular	Cerámica/ b	Buena	2	2	2	1 vez al año	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	30 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Básico	S	Incrementar sus ingresos	Una vez	1	Música y artes escénicas	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar \$1- \$500	500	\$1-\$300	\$	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Bareo	Tierra	Mala	3	1	1	1 vez al año	Centro de SA	ambulatorio	20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	sin estudios	S	Mejorar en su trabajo	Una vez	1	Artesanía y manualidad	S	2	Siempre	Siempre	
0	N	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar \$501- \$800	650	\$601-\$900	\$	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Cerámica/ b	Regular	3	2	2	1 vez al año	Hospital / MS	Camión	60 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	S	Incrementar sus ingresos	Tres veces	3	Mecánica/metalmecánica	No	5	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	39 a 48	Informante c501- \$800	600	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$1-\$400	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Cerámica/ b	Regular	2	2	2	1 vez al año	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Sin estudios	S	Incrementar sus ingresos	Tres veces	3	Computación	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar \$1- \$500	750	\$301-\$600	\$	\$1-\$300	\$1-\$400	Pleno propietario	Casa / Villa	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Duelo / parque	Regular	2	2	1	1 vez al año	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	30 minutos	Tres veces a	3	S	Tres comidas	Medio superior	S	Incrementar sus ingresos	Tres veces	3	Idiomas	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar \$501- \$800	600	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$1-\$400	Pleno propietario	Departamento	Homign / bloque / ladrillo	Regular	Cemento/ la	Regular	2	2	2	1 vez al año	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	30 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Básico	S	Incrementar sus ingresos	Una vez	1	Artesanía y manualidad	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	600	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-755	Prestado	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Malo	Cemento/ la	Malo	2	1	1	1 vez al año	Botica o Farm	Camionando	20 minutos	No hace dep	0	S	Tres comidas	Bachiller	S	Incrementar sus ingresos	Una vez	1	Otros	S	2	Frecuentemente	Algunas veces	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	750	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-755	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Cerámica/ b	Regular	2	3	2	1 vez al año	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	30 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	S	Incrementar sus ingresos	Tres veces	3	Agricultura/producción	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	600	\$301-\$600	\$	\$601-\$900	\$766-900	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento / Fibrocit	Buena	Duelo / parque	Buena	2	2	1	1 vez al año	Hospital / MS	vehículo de 20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	S	Mejorar en su trabajo	Una vez	1	Textiles y confecciones	S	4	Siempre	Nunca		
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	550	\$301-\$600	No	\$401-755	Prestado	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Regular	Cemento/ la	Regular	2	1	2	1 vez al año	Botica o Farm	Camionando	20 minutos	Una vez a la	1	No	Menos de tr	2	Superior	No	0	No	4	Frecuentemente	Algunas veces				
0	N	Femenino	39 a 48	Informante c501- \$800	650	\$1-\$300	No	\$401-755	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Cerámica/ b	Regular	2	1	2	1 vez al año	Hospital / MS	En bicicleta	90 minutos	No hace dep	0	No	Menos de tr	2	Medio superior	No	0	No	4	Siempre	Siempre				
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	750	\$301-\$600	No	\$401-755	Prestado	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Malo	Cemento/ la	Regular	2	1	2	1 vez al año	Botica o Farm	Camionando	20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	No	0	No	5	Frecuentemente	Siempre					
0	N	Masculino	39 a 48	Informante c501- \$800	800	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-755	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Abesto/ tapia Madera	Regular	Duelo / parque	Regular	2	2	2	1 vez al año	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	30 minutos	Tres veces a	3	No	Menos de tr	2	Bachiller	S	Mejorar en su trabajo	Una vez	1	Cosmología y belleza	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente
0	N	Masculino	29 a 38	Informante c501- \$800	800	\$301-\$600	No	\$401-755	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Mármol/ ma	Regular	2	1	2	No asiste al	0	Hospital o Cl	Bus, taxi, ca	más de 90 m	Una vez a la	1	No	Menos de tr	2	Superior	S	Mejorar en su trabajo	Tres veces	3	Gastronomía/cocina	No	5	Frecuentemente	Frecuentemente
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	750	\$301-\$600	\$	\$301-\$600	\$401-755	Prestado	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Regular	Cemento/ la	Malo	2	1	1	1 vez al año	Botica o Farm	Camionando	20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	S	Incrementar sus ingresos	Más de tres veces	7	Otros	S	5	Algunas veces	Nunca	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	800	\$301-\$600	No	\$766-900	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Mármol/ ma	Regular	2	1	2	3 veces al año	3	Hospital / MS	Bus, taxi, ca	30 minutos	Tres veces a	3	S	Más de tres	5	Bachiller	No	0	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente			
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	800	\$301-\$600	No	\$766-900	Prestado	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Malo	Cemento/ la	Regular	2	1	2	1 vez al año	Botica o Farm	Camionando	20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	No	0	No	4	Algunas veces	Algunas veces					
0	N	Masculino	39 a 48	Informante c501- \$800	750	\$301-\$600	No	\$766-900	Prestado	Departamento	Homign / bloque / ladrillo	Bareo	Cerámica/ b	Buena	2	2	2	1 vez al año	Consultorio	Bus, taxi, ca	90 minutos	Tres veces a	3	S	Tres comidas	Bachiller	S	Mejorar en su trabajo	Una vez	1	Computación	S	4	Frecuentemente	Siempre		
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	600	\$301-\$600	No	\$766-900	Prestado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Mármol/ ma	Malo	3	1	2	1 vez al año	Botica o Farm	En bicicleta	20 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Superior	No	0	No	5	Frecuentemente	Nunca					
0	N	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar \$501- \$800	650	\$301-\$600	No	\$401-755	Alquilado	Departamento	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Cemento/ la	Regular	3	1	1	1 vez al año	Hospital o Cl	Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez a la	1	No	Menos de tr	2	Básico	S	Incrementar sus ingresos	Una vez	1	Mecánica/metalmecánica	No	5	Siempre	Nunca	
0	N	Masculino	29 a 38	Informante c501- \$800	650	\$301-\$600	No	\$401-755	Prestado	Casa / Villa	Abesto/ cemento / Fibrocit	Regular	Cerámica/ b	Regular	2	2	1	3 veces al año	3	Consultorio	Bus, taxi, ca	30 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	No	0	No	5	Frecuentemente	Nunca				
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	600	\$301-\$600	No	\$766-900	Alquilado	Departamento	Homign / bloque / ladrillo	Regular	Cerámica/ b	Regular	3	1	2	1 vez al año	Consultorio	En bicicleta	60 minutos	No hace dep	0	No	Menos de tr	2	Bachiller	No	0	No	5	Siempre	Nunca				
0	N	Femenino	39 a 48	Jefe de hogar \$501- \$800	800	\$601-\$900	No	\$766-900	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Homign / bloque / ladrillo	Regular	Cerámica/ b	Regular	2	3	2	1 vez al año	Subcentro o	Bus, taxi, ca	20 minutos	Una vez a la	1	No	Menos de tr	2	Bachiller	S	Incrementar sus ingresos	Una vez	1	Artesanía y manualidad	S	5	Nunca	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante c501- \$800	800	\$301-\$600	No	\$766-900	Prestado	Casa / Villa	Homign / bloque / ladrillo	Malo	Cemento/ la	Regular	2	1	2	No asiste al	0	Botica o Farm	Camionando	60 minutos	Una vez a la	1	S	Tres comidas	Bachiller	No	0	S	5	Frecuentemente	Frecuentemente				

0	N	Femenino	29 a 48	Informante C501- \$1500	850	\$301-5000	No	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Bueno	Cerámica/ b Regular	2	2	2	3 veces al añ 3	Hospital/MSBus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	No	Menos de tr 2	Básico	No	0	S	4	Frecuentemente	Nunca				
0	N	Masculino	19 a 28	Jefe de hogar\$801- \$1500	900	\$301-5000	No	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Tierra / Malo	2	2	3	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	No	5	Frecuentemente	Nunca				
0	N	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$501 - \$800	800	\$301-5000	No	\$401-755	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Mármol/ ma Regular	3	2	2	3 veces al añ 3	Consultorio En bicicleta 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	S	5	Siempre	Algunas veces				
0	N	Femenino	29 a 38	Informante C501 - \$800	750	\$301-5000	No	\$401-755	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Homigón / bloque/ ladrillo Bueno	Dueta/ parquRegular	3	3	1	No asiste al 0	Hospital/ MSEn bicicleta 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Superior	No	0	No	6	Frecuentemente	Frecuentemente				
0	N	Masculino	29 a 38	Informante C501 - \$800	600	\$301-5000	No	\$766-900	Pieno propietario	Cuarto(s) en casa de inquilin	Homigón / bloque/ ladrillo Malo	Cemento/ la Malo	2	2	2	1 vez al año 1	Botica o FarmCaminado 90 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Medio superNo	No	0	No	5	Siempre	Frecuentemente				
0	N	Masculino	29 a 38	Otros \$501- \$800	600	\$301-5000	No	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Mármol/ ma Regular	2	2	2	1 vez al año 1	Consultorio Bus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	No	5	Algunas veces	Nunca				
0	N	Femenino	29 a 38	Informante C501 - \$800	650	\$301-5000	No	\$401-755	Pieno propietario	Casa / Villa	Homigón / bloque/ ladrillo Regular	Mármol/ ma Regular	1	2	2	3 veces al añ 3	Centro de S Vehículo de 20 minutos	Una vez a la 1	No	Menos de tr 2	Medio superNo	No	0	No	4	Siempre	Siempre				
0	N	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$501 - \$800	650	\$301-5000	No	\$401-755	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Cerámica/ b Regular	2	2	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	No	0	S	4	Siempre	Siempre				
0	N	Femenino	29 a 48	Informante C501 - \$800	600	\$301-5000	No	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Mármol/ ma Bueno	2	2	2	1 vez al año 1	Consultorio En bicicleta 30 minutos	No hace dep 0	No	Menos de tr 2	Sn estudios No	No	0	S	4	Frecuentemente	Siempre				
0	N	Femenino	29 a 38	Informante C501 - \$800	800	\$301-5000	No	\$1- \$400	Pieno propietario	Casa / Villa	Albeto/ cemento (Fibrolit) Malo	Dueta/ parquRegular	2	2	1	1 vez al año 1	Subcentro o Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Básico	S	Incrementar sus ingr	Una vez	1	Gastronomía/cocina	S	2	Frecuentemente	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Informante C501 - \$800	800	\$301-5000	S	\$301-5000	\$401-755	Alquilado	Cuarto(s) en casa de inquilin	Homigón / bloque/ ladrillo Regular	Cerámica/ b Regular	1	1	3	1 vez al año 1	Consultorio Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Siempre
0	N	Femenino	29 a 38	Informante C501 - \$800	600	\$301-5000	S	\$1- \$300	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Cerámica/ b Regular	2	3	2	1 vez al año 1	Hospital/ MSBus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Una vez	1	Textiles y confecciones	S	2	Frecuentemente	Siempre
0	N	Femenino	29 a 38	Informante C501 - \$800	650	\$301-5000	S	\$301-5000	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Cerámica/ b Regular	2	2	4	1 vez al año 1	Centro de S Bus, taxi, ca 30 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Mejorar en su trabaj	Una vez	1	Artesanía y manualidad	S	5	Frecuentemente	Siempre
0	N	Masculino	29 a 38	Jefe de hogar\$501 - \$800	650	\$301-5000	S	\$301-5000	\$401-755	Prestado	Casa / Villa	Homigón / bloque/ ladrillo Malo	Mármol/ ma Malo	2	1	2	No asiste al 0	Botica o FarmBus, taxi, ca 20 minutos	Una vez a la 1	No	Menos de tr 2	Básico	S	Incrementar sus ingr	Una vez	1	Otros	S	4	Siempre	Frecuentemente
0	N	Masculino	29 a 38	Informante C501 - \$800	600	\$301-5000	S	\$301-5000	\$401-755	Pieno propietario	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Mármol/ ma Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Centro de S Vehículo de 20 minutos	Una vez a la 1	S	Tres comidas3	Sn estudios S	Incrementar sus ingr	Una vez	1	Artesanía y manualidad	S	2	Siempre	Frecuentemente	
0	N	Femenino	29 a 38	Jefe de hogar\$501 - \$800	800	\$301-5000	S	\$301-5000	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Regular	Cerámica/ b Regular	2	1	2	3 veces al añ 3	Centro de S Vehículo de 30 minutos	Tres veces a 3	S	Menos de tr 2	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Tres veces	3	Textiles y confecciones	S	4	Frecuentemente	Siempre
0	N	Masculino	29 a 38	Informante C501 - \$800	750	\$301-5000	S	\$301-5000	\$401-755	Alquilado	Departamento	Albeto/ cemento (Fibrolit) Bueno	Cerámica/ b Regular	2	1	2	1 vez al año 1	Centro de S Bus, taxi, ca 30 minutos	Tres veces a 3	S	Tres comidas3	Bachiller	S	Incrementar sus ingr	Tres veces	3	Mecánica/metalmecánica	S	4	Siempre	Siempre

### Anexo 3

#### Evidencias fotográficas



