



EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio en la zona de integración
fronteriza ecuatoriana - colombiana



Autores:
Luis Homero Viveros Almeida
Ramiro Fernando Urresta Yépez

Édison José Caza Guevara
Willington Gerardo Mera Rodríguez
Iván Alirio Realpe Cabrera

2017

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

La Facultad de Comercio, Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y el Observatorio Binacional de Frontera UPEC, se han propuesto realizar una investigación para evaluar la problemática de una de las Zonas de Integración Fronteriza del Acuerdo de Cartagena: la ZIF Ecuador- Colombia, y en las dimensiones que se circunscriben explícitamente entre la Decisión 457 – Decisión 501, de ámbito: social, económico, salud, institucional y de integración para el desarrollo tanto de la provincia del Carchi como del departamento de Nariño entre el año 2017 - 2019.

Dr. Hugo Ruiz Enríquez
Rector

MSc. Gustavo Terán
Decano de la Facultad de Comercio, Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

MSc. Édison Caza
Director de la Carrera de Comercio Exterior

Autores:

Luis Homero Viveros Almeida.	(Docente Carrera de Administración de Empresas - UPEC)
Ramiro Fernnado Urresta Yépez.	(Docente Carrera de Administración de Empresas - UPEC)
Édison José Caza Guevara.	(Director Carrera de Comercio Exterior)
Willington Gerardo Mera Rodríguez.	(Docente Carrera de Comercio Exterior -UPEC)
Iván Alirio Realpe Cabrera.	(Docente Carrera de Logística y Trasporte - UPEC)

MSc. Manuel Montúfar F.
Corrección de Estilo

LIBRO REVISADO POR:

MSc. Patricio Estrada, PhD (c)
MSc. Edwin Buenaño
MSc. Manuel Montúfar F.

ISBN: 978-9942-914-48-4

Primera edición: Diciembre 2017
Tulcán – Carchi – Ecuador
Editorial: Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Diseño y Diagramación

Lcdo. Felipe Martínez
Comisión de Publicaciones UPEC

CP.UPEC.04.041.0416.2017.09

Impresión:

Queda prohibida la reproducción de la obra o partes de la misma por cualquier medio sin la respectiva autorización previa.

CONTENIDO

Introducción.....	5
-------------------	---

CAPÍTULO I

Valor agregado bruto y crecimiento económico en la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana	9
---	---

CAPÍTULO II

Las competencias centrales en las MIPYMES basadas en la generación de valor como fuente de ventaja competitiva.....	31
--	----

CAPÍTULO III

Comercio exterior en la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana.....	53
---	----

CAPÍTULO IV

Caracterización del flujo de transporte internacional de carga desde Ecuador hacia Colombia por la frontera Tulcán – Ipiales en el período 2012 – 2016.	77
---	----

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Introducción

El desafío del desarrollo en las fronteras, desde una visión que busca potenciar las economías y el comercio en la Zona de integración fronteriza ecuatoriana – colombiana, nos exige adaptarnos a un entorno de inestabilidad, que regido por una dinámica cambiante, define las actividades económicas de la zona limítrofe entre Ecuador y Colombia, y en sentido amplio, el presente documento permite analizar las dos franjas geográficas en interrelación y articulación de acciones conjuntas, que coadyuven a superar contextos de incertidumbre para sobrevivir y competir en el mercado global.

La economía de frontera, en tanto dependiente de las actividades primarias, muestra un gran potencial en términos de intercambio y comercio bilateral; ya que se establecen exigencias claras para el cumplimiento de la Ley de cada país, y proyectar las condiciones de competitividad de las empresas y negocios que operan en el ámbito internacional y local. De la mano del mejoramiento competitivo, se espera que el desarrollo sostenido de la región como elemento clave para el mejoramiento de la calidad de vida de su población, conduzca al ansiado desarrollo social.

En el capítulo I se realiza un estudio del Valor Agregado Bruto (VAB), también conocido como Producto Interno Bruto (PIB), considerado indicador fundamental para medir el desempeño de las economías por actividad en sentido global, pero proyectada hacia una comprensión del crecimiento económico en el largo plazo. Estos indicadores como el PIB per cápita, para los dos estados (Ecuador y Colombia), evidencian en términos cualificables el mejoramiento de la calidad de vida de la población que reside y hace su modo de vida la Zona de integración fronteriza ecuatoriana – colombiana.

Gracias a su evolución creciente, es decir en aquel país cuyo PIB ha aumentado a través de los años, también podemos hablar de que habido un crecimiento económico sustentable en el tiempo, orientándose hacia la expansión del PIB en el marco de la productividad, aprovechamiento de la tecnología, protección del medio ambiente y producción de bienes y servicios con valor agregado.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

En el capítulo II se analiza las competencias centrales de las Mipymes proyectadas a la generación de valor como fuente de ventaja competitiva, desde una concepción que plantea el reto de comprender el nivel de una crisis y su transversalidad hacia lo social, político y cultural, para vislumbrar nuestra capacidad de asimilación e internalización plena como países latinoamericanos y aterrizar en las llamadas micro, pequeñas y medianas empresas que han crecido aceleradamente en varios sectores de la economía.

Las Mipymes de Ecuador han evolucionado positivamente en sectores como el comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos automotores, industrias manufactureras, explotación de minas y canteras, actividades financieras y seguros, construcción, transporte, almacenamiento, comunicaciones, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas; además temas de servicios comunales, sociales y personales.

El capítulo III de este libro estudia el desarrollo del Comercio Exterior en la zona de Integración Fronteriza Ecuador – Colombia, como parte del Proyecto de Investigación Desarrollo Fronterizo Ecuador – Colombia: provincia del Carchi – departamento de Nariño 2017 – 2019; entre estos países que forman parte de la Comunidad Andina. En indicadores de competitividad según el Foro Económico Mundial, Colombia se encuentra mejor posicionado que Ecuador. El saldo de la Balanza Comercial es deficitario para la nación ecuatoriana en el periodo comprendido entre 2012 y 2015; mientras que en el año 2016, tiene superávit. El mayor volumen de las exportaciones para el Ecuador es el sector de alimentos y materias primas (productos primarios), mientras que para Colombia el sector de manufacturas tiene mayor desarrollo.

En el caso del Comercio transfronterizo, según datos del Doing Business/Banco Mundial, el Ecuador posee ventaja comparativa en los tiempos para exportar, mientras que Colombia posee ventaja comparativa en los tiempos para importar.

El Comercio transfronterizo en estas fronteras se caracteriza por los grandes volúmenes de importación o exportación de las principales empresas ubicadas en las ciudades de Quito y Guayaquil, mientras que el flujo mercantil propio de la zona se caracteriza en su mayoría por la informalidad.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

El capítulo IV busca caracterizar el flujo de transporte internacional de carga desde Ecuador hacia Colombia por la frontera Tulcán - Ipiales por carretera con mercancías dirigidas hacia varias localidades de Colombia, conduciendo el presente estudio hacia aristas de análisis como el ámbito legal, operativo y de control de empresas transportistas con base en las resoluciones de la Agencia Nacional de Tránsito (ANT) y de la Normativa Andina de Transporte.

Desde el aspecto operativo se incluyen cifras de las flotas y capacidades de carga de las empresas ecuatorianas que transportan carga hasta Colombia y su evolución en el período de análisis. Se provee el detalle de los organismos de control de la actividad del transporte de carga en la frontera y sus diferentes alcances y competencias en el quehacer diario del sector.

MSc. Manuel Montúfar Flores

Docente Universitario UPEC.

Comunicador y Consultor DirCom

CAPÍTULO 1.

1. Valor agregado bruto y crecimiento económico en la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana

Por: Luis Homero Viveros Almeida

El Valor Agregado Bruto (VAB) se conoce también como Producto Interno Bruto (PIB) y es uno de los indicadores más importante para medir el desempeño de las economías, sea por actividad o por la economía en su conjunto (Méndez, 2006); su estudio en términos concretos y tendenciales favorece la comprensión del crecimiento económico a largo plazo. Asimismo su indicador derivado, el PIB per cápita y su incremento se asocian al mejoramiento de la calidad de vida de la población de dichas economías; de este modo, se asocian en el estudio de la macroeconomía un mejor nivel de vida a aquellos países que han crecido económicamente en el tiempo; es decir, en aquellos cuyo PIB ha aumentado a través de los años.

Desde esta perspectiva, se puede evidenciar un mejoramiento del nivel de vida de las familias por medio del análisis de la evolución del PIB en el tiempo, específicamente en relación con su tasa de crecimiento.

1.1. El crecimiento económico

Como lo afirma Samuelson (2010, p. 226) el crecimiento económico representa la expansión del PIB potencial nacional; esto contempla el aumento de la productividad en la economía, evento dado por varios factores como por ejemplo la mejora tecnológica en los procesos de producción de bienes y/o servicios que favorecen un mejor aprovechamiento de los factores productivos, reduciendo el desperdicio y aumentando la cantidad marginal de productos finales buenos. En este contexto, el aumento de la productividad se encuentra presente de forma evidente en las economías desarrolladas como la de Japón, Estados Unidos o Inglaterra, por mencionar algunas, cuyo fenómeno explica en gran parte el crecimiento gradual y sostenido de sus economías. Desde allí, se puede citar a Krugman (2014, p. 247) cuando expone que existen tres razones

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

por las cuales ha aumentado la productividad: el capital físico, capital humano y progreso tecnológico, factores presentes en las economías desarrolladas, pudiendo incluirse también los recursos naturales.

Independiente de que las economías cuenten o no con recursos naturales, como por ejemplo Ecuador y Japón, respectivamente; es obvio que los cimientos del crecimiento se concentran en los recursos humanos, en el capital y en el cambio y la innovación tecnológica (Samuelson, 2010, p. 227); de allí, se analiza cómo las economías latinoamericanas han sufrido serios traspiés para lograr un crecimiento sostenido a largo plazo; es decir, la abundancia de recursos naturales en la mayoría de los casos no ha permitido garantizar el aumento de su productividad. (Mankiw, 2012, p. 247)

El análisis del comportamiento del PIB a través del tiempo, en regiones económicas o sectores económicos, permite entender cómo se ha comportado la frontera de posibilidades de producción y si ésta ha tenido desplazamientos. Asimismo, puede arrojar cierta luz sobre el aumento de la productividad que redundará en el mejoramiento de la calidad de vida de la población por el aumento de su renta. Esta perspectiva guiará el tratamiento dado a los siguientes párrafos.

1.2. Valor agregado y capital humano

En concordancia con lo que explica Samuelson (2010, p. 383) cuando expone la necesidad de fortalecer al capital humano y por medio de éste mejorar la productividad, nos incluimos en el tema de la generación de valor agregado, ya que entendemos que una mayor productividad tiene incidencia directa en el aumento de la producción nacional y por tanto, en el incremento de los ingresos de las familias; es decir, si se produce más, se amplían las oportunidades laborales, pero en condiciones específicas de transformación de materias primas. Esto se logra por medio de la calificación de la mano de obra, el aumento de la tasa de escolaridad y la especialización de los profesionales, reflejados en el mejoramiento de las capacidades y el conocimiento.

Bajo lo expuesto entendemos que la fuerza de trabajo juega un papel crucial en el aprovechamiento del capital y los recursos físicos. Si no se cuenta

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

con el personal debidamente calificado, toda la infraestructura productiva disponible no será aprovechada, inclusive puede ser subutilizada e incluso estar en desuso. Sin el suficiente capital humano inclusive la tecnología de última generación no aporta.

En este contexto, se hace necesario considerar en primer lugar cómo se ha comportado la producción en términos de valor agregado bruto en la zona de planificación 1 y del sur de Colombia, para evidenciar su evolución histórica y en segundo lugar definir tendencias en términos de aumento de la producción regional y participación de las actividades económicas en la dotación de valor agregado.

Se observa datos secundarios por provincia y departamento según el caso, sobre el valor agregado bruto entre el periodo 2007 – 2015; información obtenida de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador (BCE), el Banco de la República (BRC) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE) para estudiar la situación de la Zona de Integración Fronteriza (ZIF) ecuatoriana conformada por las provincias de Carchi, Esmeraldas, Imbabura y Sucumbíos, y la colombiana con los departamentos de Nariño y Putumayo. Se consolida el VAB por cada parte de la zona de integración y se analiza su composición según actividades económicas.

Este último análisis se basa en términos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) y conforme a la priorización de cada país – Ecuador y Colombia, respectivamente. En segunda instancia se compara la contribución por actividad económica en cada provincia y departamento para explicar la vocación productiva, y finalizar con una aproximación de la realidad económica de la provincia del Carchi.

Este análisis constituye una base descriptiva para entender cómo ha mejorado la productividad de la ZIF en términos de las realidades ecuatoriana y colombiana durante el plazo de estudio (2017-2015) con base en datos históricos que exponen tendencias de crecimiento económico como requisito sustancial para el mejoramiento de la calidad de vida de la población. Por extensión consigue establecer una plataforma para el estudio futuro de las necesidades

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

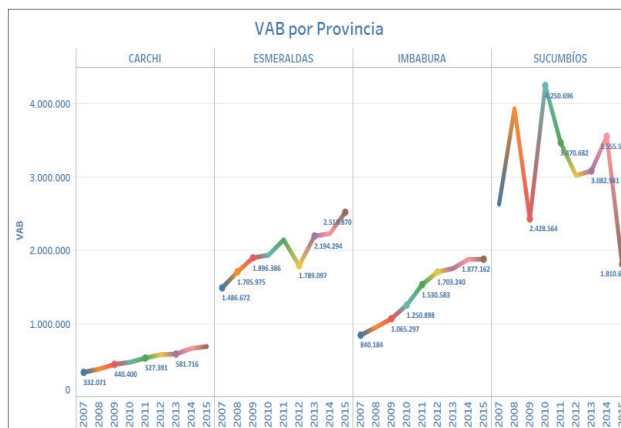
de progreso del capital humano en términos de aporte a la generación de mayor producción en términos de Valor Agregado Bruto y crecimiento sostenido de la economía de la zona de integración fronteriza ecuatoriano-colombiana.

1.3. El VAB en la ZIF ecuatoriana – colombiana

1.3.1. El VAB en términos consolidados en la ZIF. - Para este caso se tomará en cuenta los siguientes análisis:

El valor agregado en la zona ecuatoriana se caracteriza por la debilidad de la provincia del Carchi, ya que es la que menos aporta al Producto Interno Bruto regional y a las variaciones de su crecimiento-. En todo caso, el bajo aporte a la producción se encuentra definido entre un 5% y 10% de aporte a la economía zonal. Es necesario aprovechar en mayor grado el potencial productivo de la provincia, al tanto que por el lado de Sucumbios muestra dependencia de la explotación de petróleo, y como se observa en el siguiente Figura, en 2015 la baja del precio del barril de petróleo concuerda con la caída del VAB de la provincia carchense. Así:

Figura No. 1



Fuente: Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales Regionales. 2015.

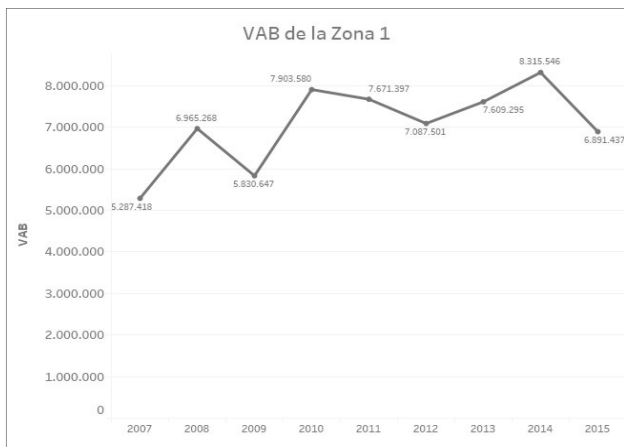
Al revisar el periodo comprendido entre 2007 y 2015 se observó que las provincias que mayor valor agregado generaron en orden de producción fueron

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Sucumbios y Esmeraldas, siendo Imbabura la tercera y Carchi la cuarta; lo que evidencia el bajo aporte a la conformación del PIB regional por parte de la última provincia aquí citada.

Figura No. 2.



Fuente: Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales Regionales. 2016.

Se observa la curva de comportamiento cíclico en ascensos y descensos con tendencia de crecimiento leve en el valor agregado. El VAB entre 2007 - 2008 creció, en el 2009 decreció, en 2010 subió, entre 2011 - 2012 bajó, entre 2013 - 2014 retoma ascenso, y finalmente en 2015 descendió. Este comportamiento irregular denota falta de consistencia en el aumento de la producción de la Zona 1; es decir, no existe en los años analizados una tendencia creciente sostenida, sino que ésta se da con altibajos, lo que puede exponer dificultades en el mantenimiento y supervivencia de los negocios en el mediano y largo plazo.

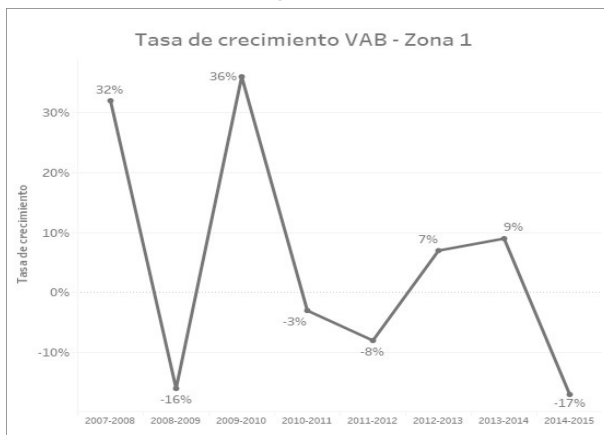
A pesar de los altibajos del valor agregado en los 8 años de análisis el promedio de crecimiento regional ha sido del 5%, pero refleja la necesidad de realizar un análisis adicional sobre la importancia del mejoramiento de la productividad a nivel de las provincias de Carchi, Esmeraldas, Imbabura y Sucumbios que conforman la Zona de planificación 1. Hay que profundizar el análisis de las principales actividades económicas provinciales y su

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

comportamiento por cantón; produciendo información que pueda servir de base para la generación de posibles propuestas que potencien aquellas vocaciones productivas de la Zona 1 y la introducción de alternativas de diversificación viables.

Figura No. 3



Fuente: Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales Regionales. 2017.

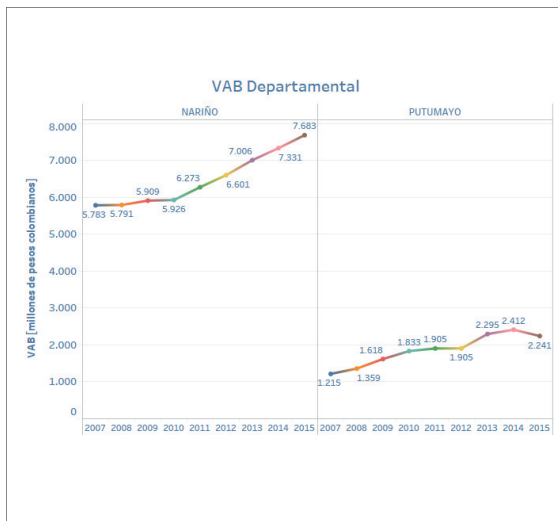
El valor agregado en los departamentos colombianos de la ZIF se caracteriza por la debilidad del departamento del Putumayo en su generación y la tendencia creciente del mismo a través del tiempo.

Nariño, que constituyen la ZIF, tiene un aporte muy alto a la conformación del VAB de los departamentos de Colombia, mientras que Putumayo no alcanza a llegar al 50% de la participación aportada por el primero. Sin embargo, a pesar de la baja participación descrita, se muestra que ha existido una tendencia de crecimiento siempre positiva en la generación del VAB en ambos departamentos, por lo cual la tasa de aumento se entiende como mayor a cero.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

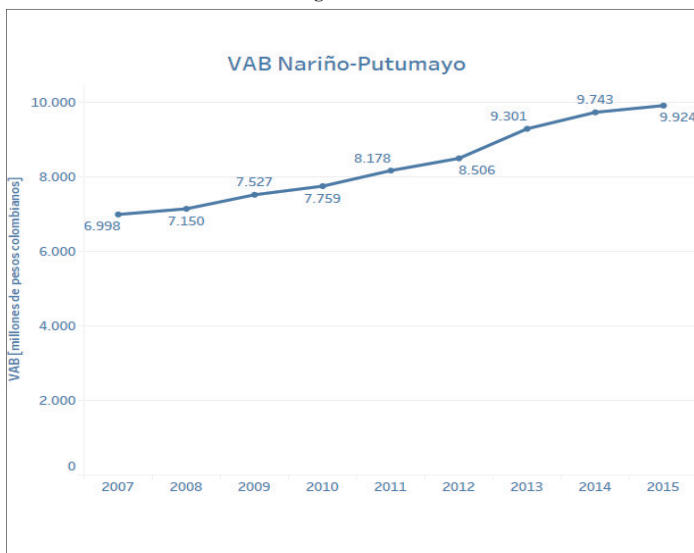
Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura No. 4



Fuente: Banco de la República de Colombia. DANE. 2017.

Figura No. 5



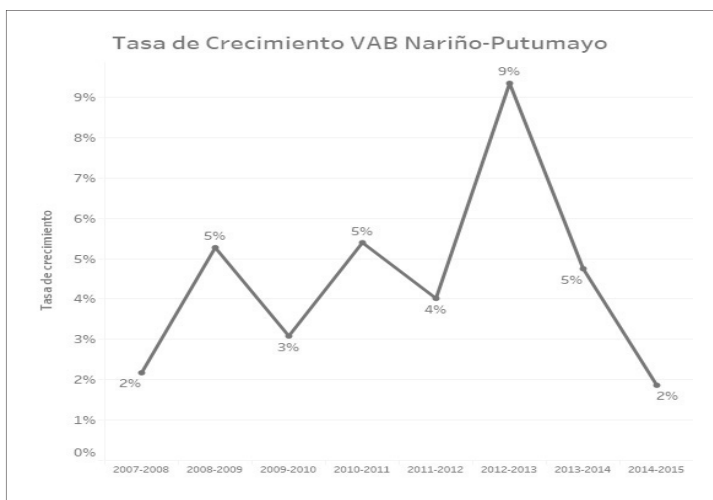
Fuente: Banco de la República de Colombia. DANE. Julio 2017

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

La Figura anterior muestra una tendencia siempre creciente con un efecto más marcado para el año 2014 y una ligera tendencia de descenso para el año 2015, lo que refleja un aumento sostenido de la producción a mediano y largo plazo. Para complementar este análisis se puede observar el comportamiento de la tasa de crecimiento del VAB en los 9 años que se están comparando.

Figura No. 6



Fuente: Banco de la República de Colombia. DANE. Junio 2017.

A diferencia con la Zona 1 de Ecuador, los departamentos de la ZIF de Colombia muestran un crecimiento sostenido en términos de generación de Valor Agregado, su tendencia es positiva con leve descenso en 2009. La tasa de crecimiento refleja una media del 4,5% con máximo de 9% y mínimos de 2%; pero a pesar de la fluctuación va en aumento y la tendencia siempre es positiva. Esto puede entenderse como la existencia de un crecimiento sostenido en el periodo de análisis y que es congruente con la línea de tendencia del VAB expuesta en el Figura No. 6.

La comparación entre la tasa de crecimiento económico de las provincias del Ecuador y los departamentos de Colombia que conforman la ZIF arroja una diferencia importante que se destaca por la tendencia histórica

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

del VAB. Mientras en la zona ecuatoriana existe una fluctuación permanente de la producción, en la región colombiana el crecimiento es positivo como bien lo muestra la pendiente de la curva.

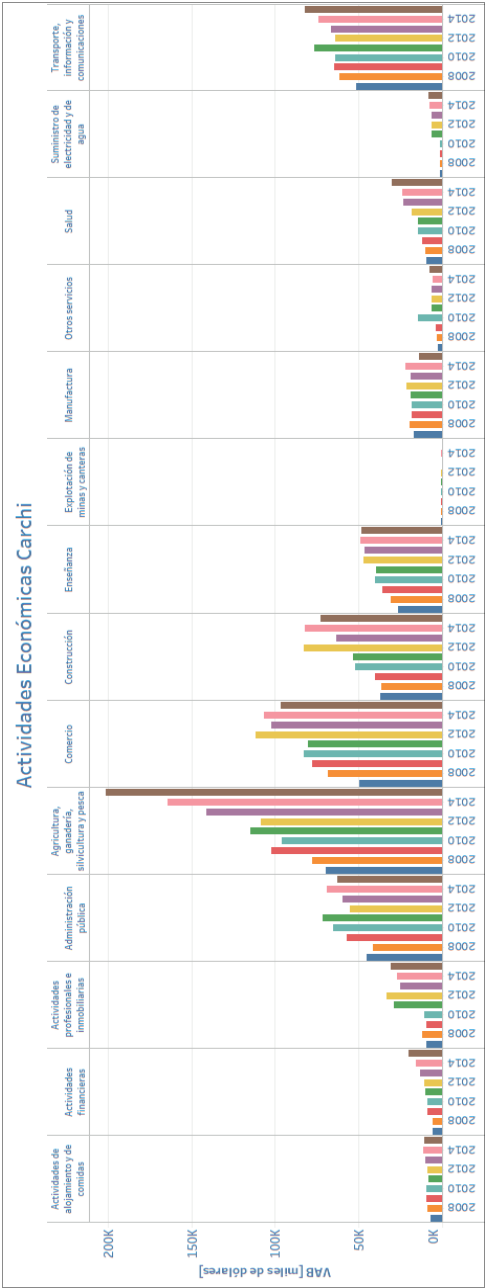
EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

1.3.2. Las actividades económicas que aportan a la generación de valor agregado en la ZIF:

Actividades económicas de las provincias de la Zona de Planificación 1.-

Figura No. 7



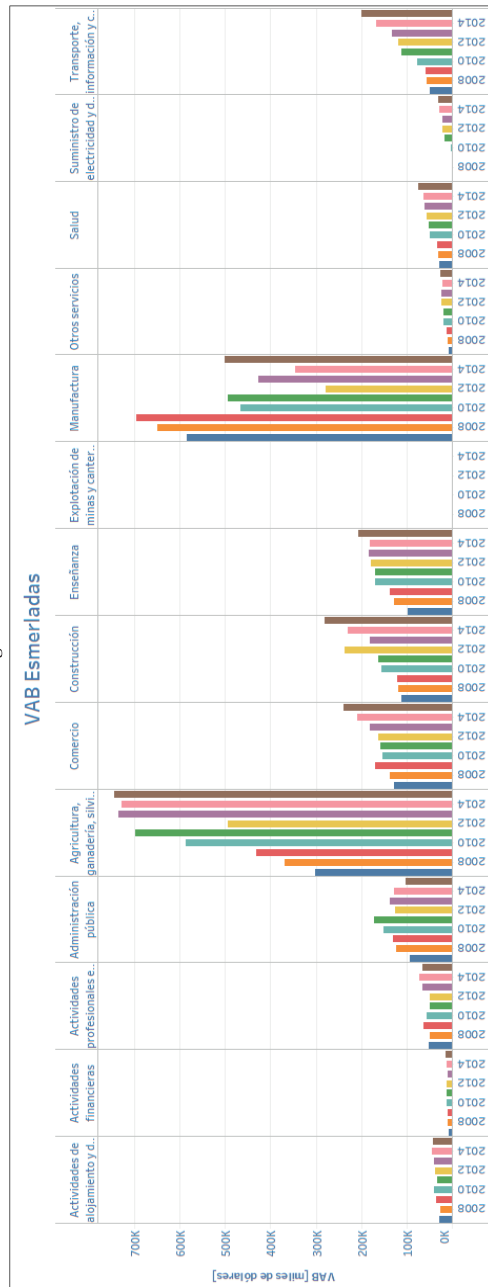
Fuente: Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales Regionales. 2017. Elaborado por: Observatorio Socioeconómico UPEC

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

La provincia del Carchi refleja mayor aporte en la generación del VAB en las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, como aspecto tradicional y de vocación productiva local; en segundo lugar se encuentra la actividad de comercio que evidencia reducción de su participación en la conformación del VAB en comparación con el crecimiento de la agricultura; en tercer lugar se encuentra el transporte, la información y comunicación, y en cuarto la construcción. La administración pública también es un aspecto que contribuye a la generación de valor agregado. Esta realidad puede entenderse como una desventaja en términos del escaso desarrollo de la industria manufacturera (sector secundario) que no permite aprovechar la producción generada por las actividades primarias, aunque tampoco se observa mayor aporte de las actividades turísticas y del sector servicios.

Figura No. 8



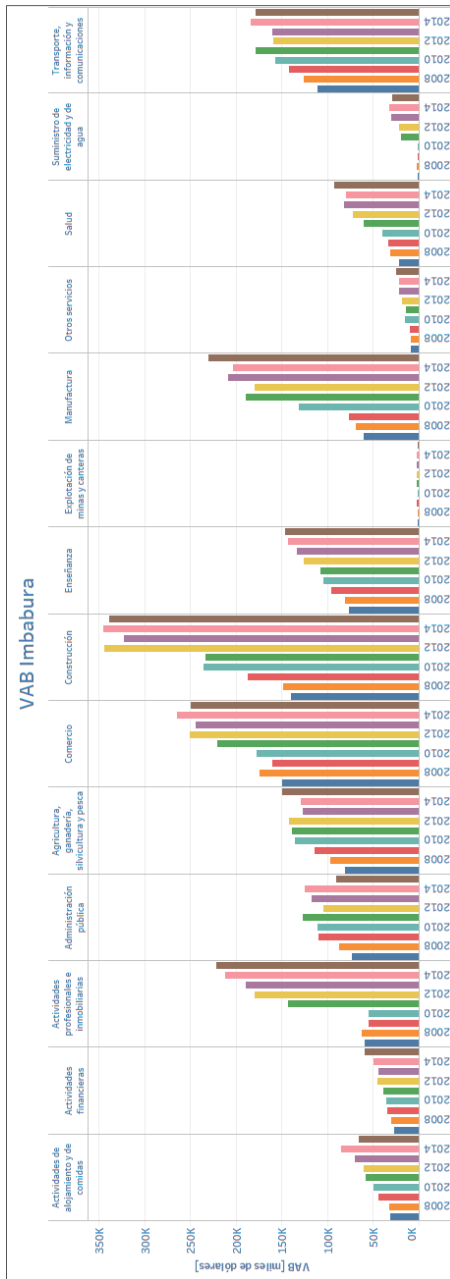
Fuente: Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales Regionales. 2017. Elaborado por: Observatorio Socioeconómico UPEC

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

Para el caso de la provincia de Esmeraldas se observa que entre 2007 y 2009 hubo una actuación representativa de la parte manufactura, mientras que a partir del 2010 hasta el 2015 es superada ampliamente por la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, en una tendencia creciente, quedando la primera en rezago con respecto al avance de la segunda. Así mismo, se observa altibajos en el comportamiento de la generación de valor agregado en otras actividades; la construcción, el comercio, la enseñanza, la salud y el transporte mantienen una perspectiva de crecimiento positivo en el tiempo, pero aún sigue siendo bajo su aporte al VAB total.

Figura No. 9



Fuente: Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales Regionales, 2017. Elaborado por: Observatorio Socioeconómico UPEC

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura No. 10

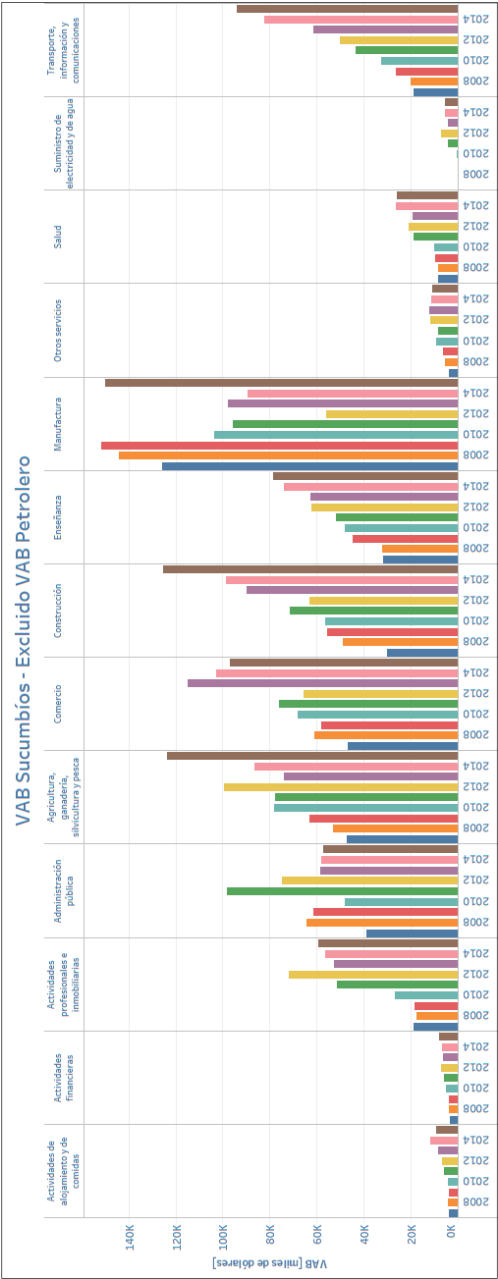


EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

En Sucumbios se observa una mayor participación de las actividades derivadas de la explotación de minas y canteras, pero específicamente en lo que se refiere a la subclasificación de extracción de petróleo crudo y gas natural -ítem de extracción de petróleo crudo como tal- se observa decaimiento importante de su producción para el año 2015, aunque se encuentra ligado al comportamiento del mercado mundial de crudo. A continuación se muestran las actividades económicas con mayor representatividad en la provincia, sin considerar el petróleo:

Figura No. 11



Fuente: Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales Regionales, 2017. Elaborado por: Observatorio Socioeconómico UPEC

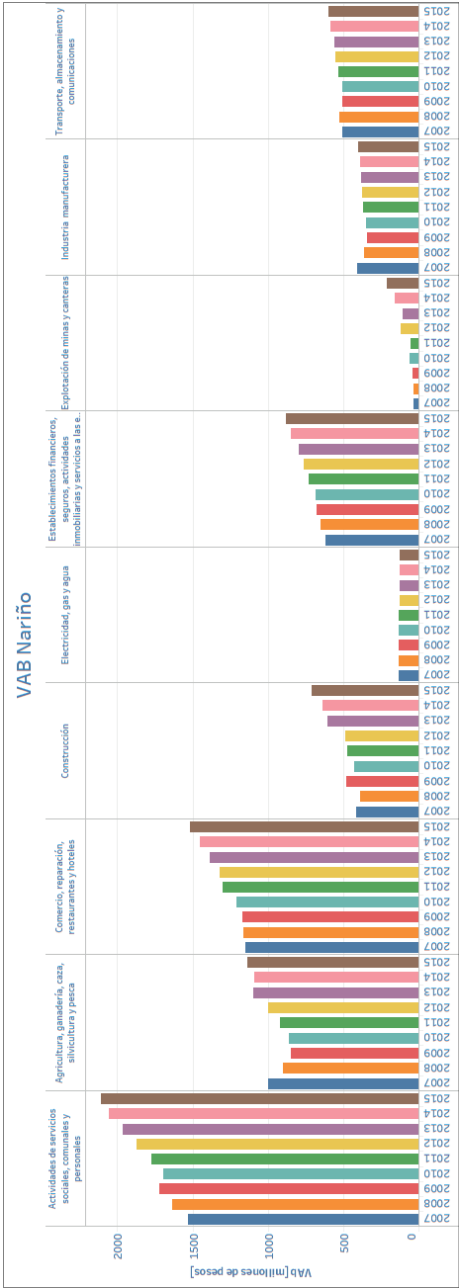
EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

Al no considerar la extracción de petróleo crudo (extracción de minas y canteras) se muestra a la manufactura como actividad importante en la generación de VAB, con una alta recuperación en el 2015. Le siguen la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, la construcción y el comercio. El aporte de las demás actividades económicas llega a máximo un 10% del valor total del VAB.

Actividades económicas de los departamentos de la ZIF colombiana. -

Figura No. 12



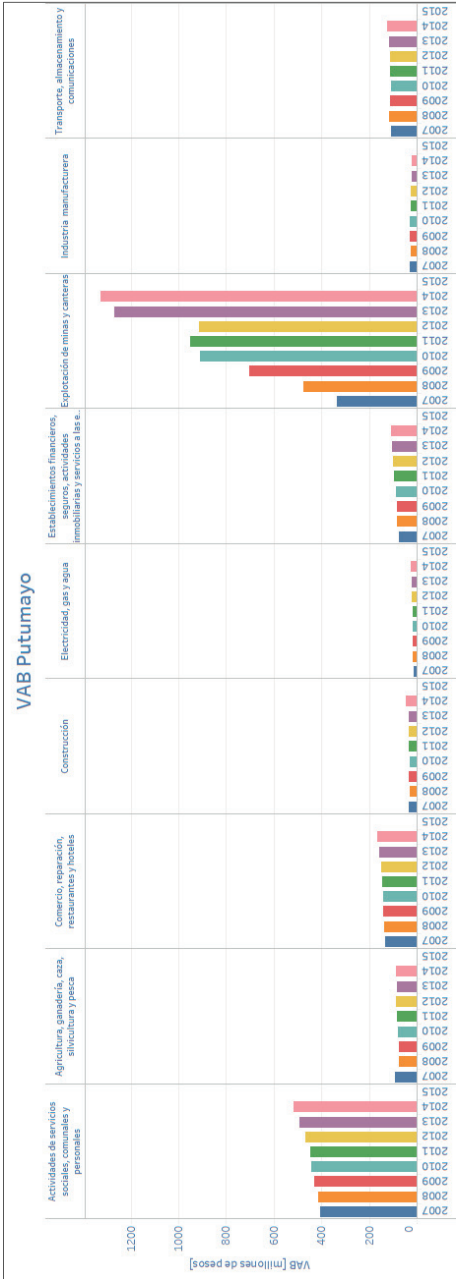
Fuente: Banco de la República de Colombia. DANE. 2017. Elaborado por: Observatorio Socioeconómico UPEC

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

La generación de VAB en el departamento de Nariño corresponde en mayor grado a las actividades de servicios sociales, comunales y personales; además del comercio, reparación, restaurantes y hoteles; y la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. En cada uno de los casos se muestra una tendencia creciente en el tiempo y la dependencia de las actividades de servicios en mayor nivel. Se comparte con la ZIF el accionar de las actividades primarias y el comercio. No se muestra mayor aporte de las actividades manufactureras ni tampoco de la construcción, pero sí un crecimiento paulatino de las actividades financieras.

Figura No. 13



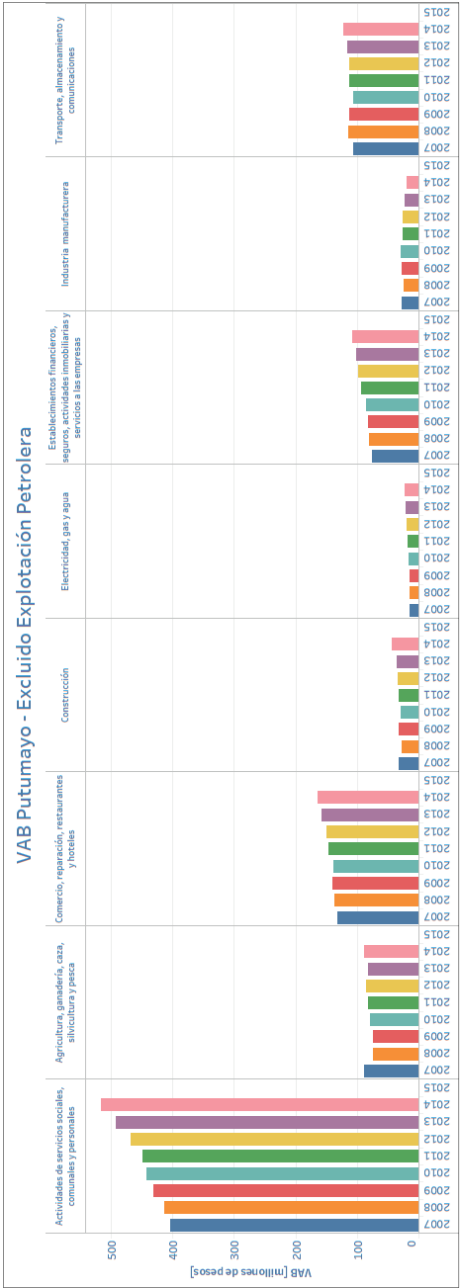
Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. Indicadores de coyuntura regional. Febrero 2015. Elaborado por: Observatorio Socioeconómico UPEC

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

En el departamento de Putumayo se presenta un gran aporte de la extracción de petróleo en la actividad de explotación de minas y canteras, seguido de la actividad de servicios sociales, personales y comunales; si se compara con la provincia de Sucumbíos en Ecuador, la dependencia de la explotación petrolera es menor. A continuación, se muestra el VAB del departamento del Putumayo sin considerar la explotación petrolera.

Figura No. 14



Fuente: Banco de la República de Colombia. DANE. 2017. Elaborado por: Observatorio Socioeconómico UPEC

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

II Congreso Internacional de Ciencias Sociales y Económicas. FCIIAEE - UPEC

Evolución de las prácticas agroecológicas en tres unidades básicas de producción cooperativa

1.4. Las necesidades del contexto económico de la ZIF

Es necesario generar una política de apoyo común entre los gobiernos de los dos países, que propicie el crecimiento económico y permita mejorar la calidad de vida de la población; así mismo, fortalecer la articulación de la gestión de los gobiernos seccionales de modo que vaya desde la política de Estado hasta el trabajo de los gobiernos autónomos descentralizados.

En virtud de la tendencia de crecimiento histórica también se debería mantener una política de fomento de la producción en las actividades de mejor desempeño, especialmente la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, de modo que se la intensifique en término de sostenibilidad y sustentabilidad. Así mismo, al no darse una tendencia de crecimiento firme, se debería priorizar el accionar de las empresas en la implantación y mantenimiento de estrategias que favorezcan tasas de crecimiento uniformes y positivas.

Es importante la diversificación de la actividad económica y el mejoramiento de las técnicas de explotación, ya que la sobreexplotación agrícola y pecuaria perjudica el ambiente y a los mismos productores. Siendo significativa la dinamización de las economías de las regiones que dependen de la explotación de crudo, porque la dependencia de esta actividad desacelera el aporte del resto de actividades económicas a la producción de la ZIF.

Se deben diseñar alternativas de emprendimientos en términos de manufactura y turismo para aprovechar las potencialidades de producción de la ZIF como mecanismos de diversificación.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

1.5. Aproximación a la realidad económica de la provincia del Carchi

La ZIF refleja similitudes en temas de actividades con mayor aportación al VAB, cuya actividad primaria es importante entre las provincias ecuatorianas y el departamento de Nariño, así mismo el aspecto de explotación de minas y canteras.

Ya refiriéndonos a las dificultades de la provincia del Carchi hace falta emprender en sus potencialidades para mejorar el indicador de valor agregado y aumentar la participación de este rubro en términos zonales. Según la información del Banco Central, al 2015 se evidencia las siguientes actividades económicas como mayores aportantes al valor agregado (75%):

• Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	29%
• Comercio	14%
• Transporte, información y comunicaciones	12%
• Construcción	11%
• Administración pública	9%

La manufactura tiene una participación de apenas el 2% de la conformación del VAB, así mismo las actividades de alojamiento y de comidas apenas aportan el 1,5%; por lo que es necesario ampliar el accionar de éstas, por medio del incentivo al turismo en sus diversas modalidades, desde aventura hasta el ecológico. Se debe potencializar la industrialización agrícola en términos de aprovechamiento de la materia prima de la provincia, como apoyo a la transformación de la matriz productiva.

La oportunidad de la producción industrial de los bienes agrícolas y pecuarios, como vocación provincial, puede favorecer el incremento de la manufactura y al mismo tiempo aportar a la seguridad alimentaria de la Zona 1. Del mismo modo, la explotación turística en condiciones responsables puede permitir el incremento de ingresos al sector público y privado, favoreciendo a las comunidades rurales y propiciando el mejoramiento de la infraestructura existente por medio del uso responsable de la variedad climática, la observación y el estudio de la flora y fauna de dichos pisos, el agroturismo y el turismo religioso, entre los principales.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Al comparar la información del año 2014 se observa diferencias importantes en los aportes de las actividades económicas, así:

• Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	25%
• Comercio	16%
• Construcción	13%
• Transporte, información y comunicaciones	11%
• Administración pública	10%

La manufactura tiene una participación de apenas el 3% de la conformación del VAB y las actividades de alojamiento y comidas alcanzan apenas al 2%.

La agricultura, ganadería, silvicultura y pesca aumentó su aporte en un 4%, el comercio lo hace en un 2% adicional y la construcción reduce su aporte en 2%, siendo desplazada por el transporte que se incrementa en 1%, la manufactura se reduce en 1% y el alojamiento y comidas en 0,5%. Esto indica un repunte importante de las actividades primarias.

Resumen.

Al examinar y cotejar la tendencia de crecimiento de la producción por medio del análisis del VAB, tanto en la Zona de Planificación 1 de Ecuador, como en los departamentos de Nariño y Putumayo en Colombia, se muestra un crecimiento a lo largo del periodo analizado (2007-2015), pero las variaciones de la tasa de crecimiento de la producción en términos del Valor Agregado Bruto para la ZIF se muestran en términos no constantes, ya que se refleja asimetrías en el comportamiento de la producción debido a descensos y ascensos en los resultados de la actividad económica global. En consecuencia, al no presentarse un crecimiento económico sostenido en la ZIF, especialmente del lado ecuatoriano, es difícil el logro del mejoramiento de la calidad de vida de su población; pero también se halla dificultades en el lado colombiano por la baja tasa de crecimiento, a pesar que la tendencia siempre es positiva.

El análisis de la generación de valor agregado por parte de las provincias y departamentos demuestra que existe dependencia de las actividades

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

primarias en las áreas geográficas estudiadas, lo que permite afirmar que no se han diversificado las actividades productivas; por otro lado, en la provincia de Sucumbíos y en el departamento de Putumayo, la extracción de petróleo se constituye en el principal aportante del VAB a sus economías.

El comercio se establece como una actividad importante en la ZIF, lo que merece especial atención al no haber desarrollado actividades de manufactura que permita aprovechar dicho potencial comercial. En la ZIF no existe una manifestación, en términos económicos, de aprovechamiento de los recursos turísticos con fines de diversificación de la actividad productiva por lo que la intervención de la política pública y aún más allá de la investigación y vinculación universitaria son prioritarias para la dinamización de la economía zonal por su alta potencialidad productiva.

Bibliografía:

- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson. 3ra. Edición. Colombia.
- Blanchard, Amighini & Giavazzi (2012). *Macroeconomía*. Pearson. 5ta. Edición. España.
- Krugman P. y Wells R. (2011). *Introducción a la Economía – Macroeconomía*. Editorial REVERTÉ S.A. España.
- Mankiw, G. (2015). *Macroeconomía*, versión para América Latina. Cengage Learning. Sexta edición. México.
- Parkin, M. (2010). *Macroeconomía – Versión para Latinoamérica* [En línea]. 9na. Edición. Pearson Education. México. Revisado el 2016/03/10 en http://www.bibliotechnia.com/bibliotechnia20/index.php?option=com_libros&task=read&id=4148&bookmark=0&Itemid=6#encabezado.
- Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2010). *Macroeconomía con aplicaciones a Latinoamérica*. McGraw-Hill. México.
- Tugores, Juan. (2013). *Macroeconomía – Para entender la crisis en una economía global* [En Línea]. Universidad Oberta de Catalunya. Barcelona, España. Revisado el 2016/03/10 en <http://www.digitaliapublishing.com/a/20425/macroeconom-a>.
- Banco Central del Ecuador. (Revisado el 2017/06/15). *Cuentas Nacionales*. Cuentas Regionales. Recuperado el 18 de agosto de 2017 de

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/CuentasProvinciales/Indice.htm>

Banco de la República de Colombia. (Revisado el 2017/08/20). *PIB a precios constantes de 2005 grandes ramas de actividad económica*. Recuperado el 20 de agosto de 2017 de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/srea5_004.xls

Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. (Revisado el 2017/06/22). *Indicadores de coyuntura regional*. Recuperado el 20 de agosto de 2017 de www.andi.com.co/.../Indicadores%20e%20Informes%20de%20Coyuntura%202015/.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia. (Revisado el 2017/09/04). *Cuentas departamentales*. Recuperado el 04 de septiembre de 2017 de https://www.dane.gov.co/files/.../Inventario_Investigaciones_Dane_2015.xls.

Naciones Unidas. (Revisado el 2017/07/25). *Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*. Recuperado el 30 de junio de 2016 de http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4s.pdf

CAPÍTULO 2.

2. Las competencias centrales en las MIPYMES basadas en la generación de valor como fuentes de ventaja competitiva.

Por: Ramiro Fernando Urresta Yépez

¡Estamos en crisis! Es una afirmación muy común en países latinoamericanos y lo decimos con tanta seguridad y desenfado que nosotros mismos lo creemos, sin saber ni profundizar en las connotaciones que esta “crisis” de existir, cosa que no es tema de este documento demostrar o no, conlleva efectos no solo a nivel económico sino también social, político y cultural que trascienden nuestra propia capacidad de asimilación e internalización plena. (Neft, 1993).

Las llamadas micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), en Latinoamérica y específicamente en el Ecuador, han venido creciendo aceleradamente en varios sectores de la economía, principalmente en el tema de servicios. De acuerdo a datos del INEC, para el año 2015, el 99,5% de las empresas existentes en el país son Mipymes, dejando solo el 0,5% a las consideradas como grandes empresas. Las Mipymes son parte cada vez más importante en la economía de sectores como: comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos automotores, industrias manufactureras, explotación de minas y canteras, actividades financieras y seguros, construcción, transporte, almacenamiento, comunicaciones, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas; además de servicios comunales, sociales y personales.

Según datos de la Superintendencia de Compañías, el aporte a la generación de utilidades en el año 2013 fue de 904,50 millones de dólares con un 21% de participación, dejando el resto a las grandes empresas. Aunque hubo una disminución de ingresos y ganancias respecto a los años anteriores, el porcentaje de aporte al total bordeó este mismo porcentaje.

Las Mipymes contribuyen enormemente a la generación de empleo y combate a la pobreza en países en vías de desarrollo. No obstante, el

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

crecimiento y desarrollo de estas organizaciones en gran medida se debe a la inercia del boom petrolero y al aprovechamiento de oportunidades, más que a la aplicación de estrategias de crecimiento planificado por parte de los directivos, generando poca competitividad y vulnerabilidad de este sector ante la competencia nacional y extranjera.

En consecuencia, es importante analizar modelos teóricos y su posible aplicación a las Mipymes para la generación de competencias centrales que proporcionen ventajas competitivas sostenibles, basadas en el concepto de valor para el cliente.

1. Las necesidades en las organizaciones

Muchos estudios se han realizado para medir y comparar el desempeño organizacional y su relación con la motivación de los empleados. Las organizaciones al igual que los individuos tienen necesidades y existe una compatibilidad potencial entre las necesidades organizacionales y las necesidades de los individuos que las integran. Si la empresa se estructura de tal manera que los individuos puedan satisfacer a través de su trabajo las necesidades individuales y las de la organización, se logrará una mayor efectividad en la empresa. (León, et al., 2002).

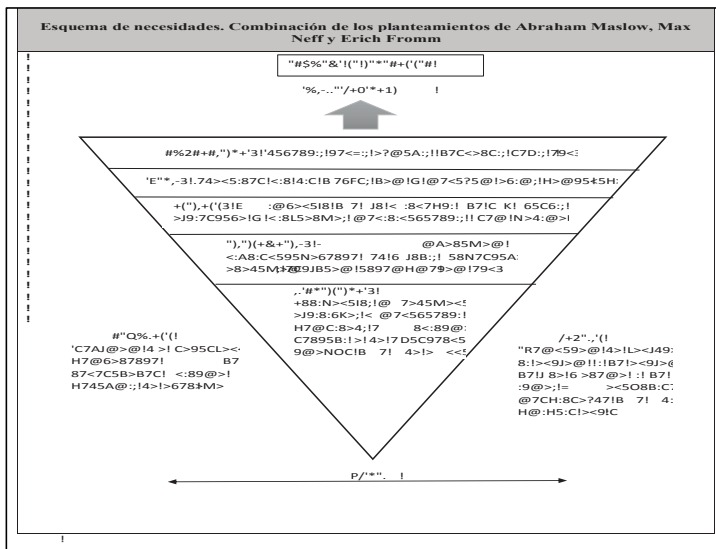
Empleando la jerarquización de las necesidades individuales propuestas por Maslow, combinándolas con las propuestas de necesidades organizacionales de Neft y Fromm, se puede lograr la efectividad y satisfacción requerida por la organización y por sus individuos, mejorando niveles de productividad y competitividad. (Montoya y León, 2004) Esto se explica a continuación:

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

Figura. 1.

Esquema de necesidades



Fuente: Montoya y León (2004).

Cuadro 1

Analogía entre necesidades humanas y necesidades de la organización

Analogía entre necesidades humanas y necesidades de la organización	
Necesidad Humana	Necesidad de la organización
Subsistencia	Demanda
Afecto	Recursos
Identidad	Dirección
Entendimiento	Eficiencia
Trascendencia	Eficacia
Sustentadas en seguridad y libertad individual y organizacional producirán placer y autorrealización en los individuos, productividad y competitividad en la organización.	

Fuente: Montoya y León (2004)

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Así como las organizaciones y los individuos comparten necesidades, también requieren de capacidades, habilidades y competencias que comparten y se complementan para lograr los objetivos y la generación de ventajas competitivas. Estas competencias deben basarse en las necesidades y beneficios esperados por los clientes de la organización.

2. Valor para el cliente

Los clientes actuales tienen expectativas más altas, poseen mayor información, acceso a mercados globales, lo que les proporciona una gran variedad de productos y servicios. Las empresas de hoy deben gestionar su organización orientándose al mercado, es decir a sus clientes y a la competencia.

De acuerdo con el cambio de la situación del mercado, varios de los nuevos métodos de marketing han surgido desde los años setenta, de centrados en el producto y simplemente centrados en la calidad del producto, a orientados al cliente, hasta la propuesta del concepto de valor del cliente en los años noventa.

Porter (2010) cree que la ventaja competitiva es el valor creado por las empresas para los clientes y el valor del cliente se considera una nueva fuente de ventaja competitiva. Sin embargo, la definición de valor del cliente en la teoría del marketing aún no se ha unificado, al punto que existen diferencias en las opiniones académicas sobre el valor del cliente.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Cuadro. 2
Definiciones de Valor para el cliente

DEFINICIÓN DE VALOR PARA EL CLIENTE	AUTOR
Define el valor del cliente como la evaluación general de la utilidad por los beneficios ganados y beneficios perdidos del producto percibido por los clientes.	Zaithaml
Valor para el cliente es el poder percibido del mercado después de ajustar el precio relativo de los productos de la empresa.	Gale
Valor percibido por el cliente es la evaluación que hace el cliente sobre la diferencia entre todos los beneficios y todos los costos de una oferta de marketing, en comparación con las ofertas de los competidores.	Kotler
La diferencia entre beneficios percibidos y costos percibidos por el cliente	Best
Valor del cliente es la preferencia percibida y la evaluación de los atributos del producto que ayudan al cliente para alcanzar sus metas y objetivos, y los efectos actuales de tales atributos y los resultados de su uso en situación particular.	Woodruffs
Es la percepción, medición y evaluación que hace el cliente entre los atributos del producto, el rendimiento del producto y los resultados de uso para ayudar a los clientes a lograr su objetivo y todos los costos que han sido pagados en consecuencia en comparación con los competidores o sus propias expectativas en situaciones particulares.	Guoping

Todos coinciden en que el cliente es el centro de toda estrategia de generación de valor desde las empresas. Sin el conocimiento sobre sus necesidades, percepciones, gustos, demandas y el análisis pertinente de los tipos de costos, es imposible generar de valor.

Para Guoping (2012) el valor para el cliente tiene algunas características:

- Individuación del valor del cliente.- El valor del cliente, como grado de sentimiento psicológico, es mayormente probable que sea subjetivo.
- Interacción del valor del cliente.- Los clientes perciben a las empresas y sus productos, y estas a su vez afectarán la percepción

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

y comprensión de los clientes.

- Dinámica del valor del cliente.- El valor que perciben los clientes del producto o servicio puede cambiar en cualquier momento.
- Diversidad de los factores que influyen en el valor del cliente.- Factores como la calidad del producto o servicio, precio, entre otros, ejercerán diferentes influencias en el valor del cliente.

En temas de valor es importante entender cómo piensan y qué genera valor a los diferentes tipos de consumidores. Para Best (2007), los usuarios finales de los productos están interesados en los beneficios que proporciona el producto físico, en los beneficios que proporcionan los servicios, en la imagen de marca (beneficios emocionales) y en todos los costes asociados a la compra. En contraste, los intermediarios que venden los productos de las empresas fabricantes a los consumidores tienen diferentes formas de percibir valor. Los intermediarios se sienten atraídos, satisfechos, y retenidos con un valor de transacción superior. El valor de transacción se basa en el margen que aporta el producto por metro cuadrado de espacio, en el valor del inventario requerido, en la rotación del inventario (número de veces al año que se vende el nivel de inventario) y en los gastos de marketing asociados con la promoción del producto.

3. Desarrollo de competencias centrales, básicas o principales en las organizaciones

La situación actual de las Mipymes en el Ecuador obliga a replantear su modelo de gestión estratégica y mucho más en las asentadas en la frontera colombo – ecuatoriana; ya que, por las connotaciones políticas, económicas, sociales y geográficas que afectan a los dos lados de la frontera, estas se han visto afectadas negativamente, tendiendo a competir en desventaja frente a otras empresas ubicadas en el interior de cada país, sin considerar la fuerte competencia de empresas multinacionales. Por ello analizaremos estas competencias centrales como una fuente importante para generar ventajas competitivas desde el punto de vista del valor para el cliente.

Prahalad y Hamel. (1990) acuñaron el término core competence

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

y propusieron que las organizaciones sobrevivientes de la primera ola de competencia global estaban convergiendo en estándares similares de calidad y costo de los productos, y que cada vez estos factores se hacían menos importantes como una ventaja competitiva. En el largo plazo el desempeño superior derivaría de la habilidad de la dirección para consolidar tecnologías y habilidades de producción en competencias, que hicieran más poderosa a cada empresa del grupo empresarial y la ayudaran a adaptarse rápidamente a las oportunidades cambiantes del ambiente.

Se critica el hecho de que las empresas se enfoquen más a los mercados y no a las capacidades internas; asimismo, se plantea que, así como existe un portafolio de negocios, debería haber un portafolio de competencias.

Para que una organización entendida como un ser vivo y como un sistema abierto aprenda y se transforme para ser competitiva, deberá establecer una serie de competencias centrales, que se constituya como una ventaja competitiva construida en el tiempo y que no se puede imitar fácilmente. (Leonard-Barton, 1995; Prahalad, 1998).

3.1 Definición de competencia central

Como menciona Álvarez (2003), el estudio de las competencias centrales (Core competences) ha sido motivo de discusión y controversia en el mundo académico, debido a que las propuestas teóricas buscan características endógenas de las empresas que se puedan rastrear, desde sus productos y portafolio de innovaciones hasta un desempeño superior sustentable. Sin embargo, el debate respecto a la emergencia y evolución de las capacidades de la empresa y su relación con una ventaja competitiva continúa: en primer lugar, la posibilidad de detectar, comprender y manipular las competencias centrales de la empresa no se ha probado y, en segundo lugar, los términos de competitividad y ventaja competitiva se emplean indistintamente, además de que no son claros en cuanto a su definición y forma de medición.

Álvarez (2003) define a las competencias centrales como “cualidades intrínsecas del grupo empresarial que lo impulsan al éxito económico; estas

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

cualidades se expresan a través del aprendizaje colectivo en la organización, específicamente cómo coordinar diversas habilidades de producción e integrar múltiples corrientes de tecnología en las empresas del grupo y en los productos finales”. Menciona además que estas competencias centrales deben cumplir con tres requisitos:

- a. Proveer acceso potencial a una amplia variedad de mercados
 - b. Contribuir significativamente a los beneficios percibidos por el cliente del producto final
 - c. Deben ser difíciles de imitar por los competidores.
- (Prahalad y Hamel, 1998), citado por Álvarez (2003)

Para Prahalad & Hamel (1990), las competencias centrales son el conocimiento acumulado de la organización, en particular, sobre cómo coordinar las diferentes competencias de producción y los conocimientos de la integración orgánica de múltiples tecnologías.

De esta definición se derivan tres atributos sobre las competencias centrales: Acumulación de conocimiento, Integración de este conocimiento en la organización, y Acumulación de la competencia central corporativa.

Guoping (2012) menciona en su artículo que la competencia central corporativa tiene cuatro características:

- Valorabilidad: las capacidades de una organización se convierten en competencias centrales de la organización solo cuando contribuyen a la generación de valor (beneficios) para sus clientes.
- Heterogeneidad: la competencia central de la empresa debe ser aquella capacidad única, que no posean los competidores. De no ser así, solo estaremos hablando de una capacidad universal que posee la industria o el sector.
- Escalabilidad: la competencia central debe permitir la generación de economías de escala, puede dar a las empresas la oportunidad de entrar en una serie de mercados potenciales y traer la ventaja competitiva en la industria. Si la competencia básica de la empresa

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

se limita a un mercado de productos y no se comparte con otros productos, no es la competencia principal de una empresa.

- Inmovilidad: la competencia central de la empresa es el resultado acumulativo del aprendizaje de la empresa y del aprendizaje colectivo, marcado profundamente con las características de la organización. Tiene los atributos de la dependencia de la trayectoria y confusión, dificultando la imitación por parte de los competidores.

Leonard-Barton (1995) manifiesta que para crear y mantener competencias centrales se requieren dos habilidades básicas dentro de una organización:

- Saber cómo administrar las actividades que crean conocimiento
- Entender exactamente qué constituye una competencia central, cuáles son sus dimensiones

Cardy y Selvarajan (2006) clasifican las competencias en dos categorías: Personales que corresponden a los individuos dentro de la organización, que poseen conocimientos, capacidades, habilidades, experiencia y rasgos de personalidad. Por otro lado, Corporativas que son procesos y estructuras que residen dentro de la organización y le pertenecen incluso cuando los individuos se van. Estas categorías interactúan e influyen una en la otra.

Álvarez (2003) sugiere cinco pasos para administrar las competencias centrales:

- a) Identificarlas, inventariarlas, conseguir consenso entre el personal de la empresa y marcas de referencia (bench marks)
- b) Decidir qué competencias deben adquirirse para mercados actuales o futuros
- c) Establecer cuáles competencias deben desarrollarse en el largo plazo y por quién
- d) Difundir su aplicación a través de diversas unidades de negocios y dentro de nuevos mercados
- e) Defender y proteger las competencias centrales.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Cuadro 3. Perspectivas sobre la definición de competencias centrales

PERSPECTIVA	INVESTIGADORES
La competencia central implica la comprensión de alguna disciplina o tema intelectual	(Bakker et al., 1994, Banerjee 2003; De Carois 2003; Guimaraes et al. 2001; Gallon et al. 1995; Grandstrand et al. 1997; Hafeez et al. 2002; Henderson y Cockburn 1994; Petroni 1998; Prahalad & Hamel 1990; Walsh & Linton 2001).
Una competencia central implica conocimientos de algunos fenómenos específicos	(Por ejemplo Gallon et al., 1995, Goddard, 1997, Hafeez y otros, 2002, Henderson & amp; Cockburn 1994; Grandstand et al. 1997; Leonard-Barton 1992; Lorenzoni & Lipparini 1999; Meschi & Cremer 1999; Miyazakil 1999; Onyeiwu 2003; Prahalad & Hamel 1990; Walsh y Linton, 2001)
Una competencia central para incluir una tecnología o una habilidad para usar una tecnología	(Bakker et al 1994, Bogner & Thomas 1994, Drejer 2001, Drejer & Sorenson 2002, Daneels 2002; Día 1994; Duysters y Hagedoorn 2000; Grandstand et al. 1997; Gorman & Thomas 1997; Hafeez Et al. 2002; Hamel & Prahalad, 1994; Klein y Hiscocks 1994; Leonard-Barton 1992; Petts 1997; Onyeiwu 2003; Torkkeli & Tuominen 2002; Walsh & Linton 2001; Wang et. Al 2004).
La competencia incluye las habilidades funcionales dentro de una organización	(Bogner & Thomas 1994, Bove et al., 2000; Davies & Brady 2000; De Carolis 2003; Gallon, et al. 1995; Goddard 1997; Hafeez et al. 2002; Harmsen Et al. 2000; Javidan 1998; King & Zeithaml 2001; Klein y Hiscocks 1994; Knudsen 2000; Leonard-Barton 1992; Meyer & Utterback 1992; Moorman y Slotegraaf, 1999; Onyeiwu 2003; Petts 1997; Snow & Hrebiniak et al. 1980; Stuart et al., 1995; Thomas & Pollock, 1999; Torkkeli & Tuominen 2002; Walsh y Linton, 2001; Wang et. Al 2004).
Una competencia central que incluye una integración de algún tipo, usualmente de técnicas o funcionales	(Collis y Montgomery 1995, Gallon et al 1995, Gorman & Thomas 1997; Grant 1996; Hamel y Prahalad, 1994; Hafeez et al. 2002; Henderson y Cockburn 1994; Petts 1997; Prahalad & Hamel 1990; Sánchez et. Al., 1996; Torkkeli & Tuominen 2002; Wang et. Al 2004)
Una competencia central para incluir habilidades organizacionales generalizadas, aplicables a través de tecnologías o funciones.	(Baker et al., 1997; Bergenhenegowen et. Al, 1997; Bonn 2001; Davies & Brady 2000; Harmsen et al. 2000; Henderson y Cockburn 1994; Koch 1997; Major et al. 2001; Meschi & Cremer 2001; Moorman y Slotegraaf 1999; Nelson & Winter, 1982; Prahalad y Hamel 1990; Tucker 2001; Invierno 2003)

Fuente: Basado en Edgar y Lockwood (2008)

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

En resumen, los investigadores plantean que las competencias básicas, principales o centrales implican el conocimiento de disciplinas, tecnologías y fenómenos específicos; habilidades específicas y habilidades generales organizacionales en pensamiento estratégico e innovación.

Según Édgar (2000), la dinámica de la competencia central es que los individuos dentro de la empresa posean una comprensión de las tecnologías generales, que permite la comprensión cabal de algunos fenómenos y sus disciplinas afines, que apoyan la familiaridad con el producto o servicio, tecnologías y subtecnologías cada vez más específicas. La comprensión del producto y sus clases de servicio, que forman la base para la adquisición de ciertas habilidades funcionales y tecnológicas, se integran en una habilidad combinada, donde las destrezas integradas se desarrollan, respecto de sus habilidades y comprensiones que pueden influyen de forma iterativa.

3.2. Actividades y dimensiones de las competencias centrales

Para crear y mantener competencias centrales se requieren de dos habilidades básicas dentro de una organización: saber cómo administrar las habilidades que crean conocimiento y entender exactamente qué constituye una competencia central y sus dimensiones.

Existen cuatro actividades críticas en la construcción de conocimiento, básicas para la gerencia de la innovación (Leonard-Barton, 1995):

- Conseguir cómo resolver problemas operativos a través de la experticia multifuncional
- Integrar nuevas herramientas y metodologías
- Experimentar y crear prototipos
- Importar conocimiento externo a la organización y aprender del mercado

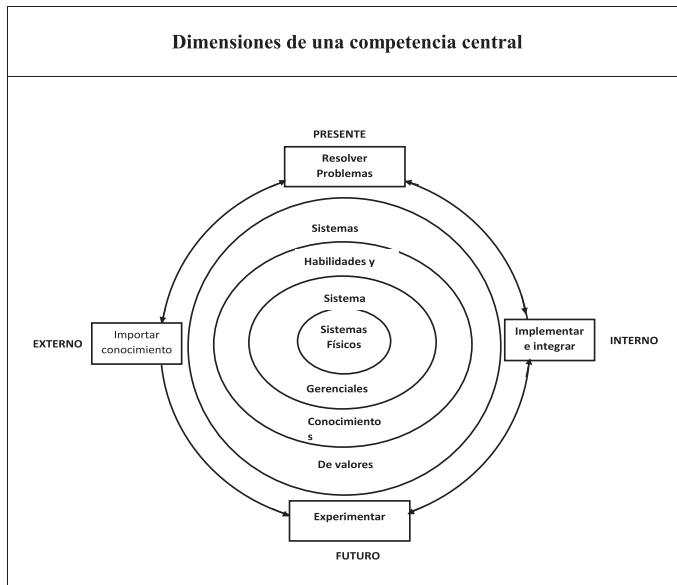
La competencia central se puede definir en cuatro dimensiones:

- Sistemas físicos
- Habilidades de la gente
- Sistemas administrativos
- Valores

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura 2. Dimensiones de una competencia central



Fuente: Montoya y León, (2004).

Como se puede observar en el Figura, las actividades básicas para la gerencia de las innovaciones en productos, procesos y servicios se establecen de tal forma que la organización administre los elementos internos y externos del conocimiento, así como los elementos presentes y futuros de este conocimiento dentro de la organización, basada en las distintas dimensiones del quehacer administrativo.

En una organización la generación de conocimiento ocurre al combinar las distintas individualidades de la gente con un conjunto particular de actividades. Esta combinación que constituye una competencia central e implica múltiples tecnologías (hardware y software), aprendizaje colectivo (en niveles y funciones múltiples) y capacidad para compartir (más allá de las fronteras geográficas y de negocios), es la que activa la innovación.

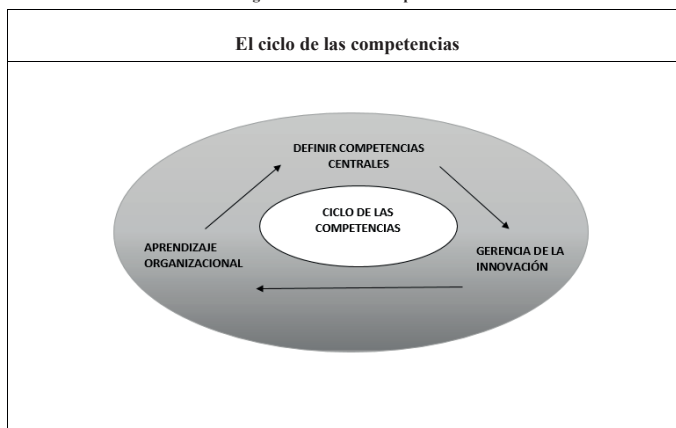
EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

3.3 Ciclo de competencias

Para Hamel y Prahalad (1998), citado por Montoya y León (2003), una organización innovadora debe crear, mantener y mejorar un ciclo de competencias con las cuales sostenerse en un mercado globalizado y así evitar rigideces en las competencias, es decir, que una competencia que se desarrolló y funcionó en su momento, no necesariamente debe mantenerse en el tiempo como competencia central. Este ciclo está conformado por competencias centrales de la organización, la gerencia de la innovación y el aprendizaje organizacional, en donde inicialmente la empresa deberá identificar sus competencias centrales; transformarlas en nuevos procesos, productos y servicios, y finalmente aprender de los proyectos exitosos y también de los no exitosos, para utilizando este aprendizaje mejorar las competencias actuales y desarrollar nuevas.

Figura 3. El ciclo de competencias



Fuente: Montoya y León, (2004) . Elaborado por Ramiro Fernando Urresta Yépez

En una Mipyme basada en competencias centrales la generación de ventajas competitivas no residirá en sus productos sino en sus competencias centrales, en la capacidad de gerenciar las tecnologías y habilidades productivas dentro de los saberes individuales de todas las unidades de negocio. (Tidd, 2000)

3.4. Implementación de un modelo adaptativo mediante el ciclo de competencias

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Para el presente estudio tomamos la propuesta de Montoya y León (2004) en la que se plantean el siguiente proceso:

3.4.1. Identificación y generación de competencias centrales

El manejo de competencias según Prahalad (1998) requiere al menos de cinco actividades distintas:

- Acceder a nuevo conocimiento y absorberlo: Contratando gente que posea ese conocimiento, es complicado pero no imposible, que una organización asimile nuevos conocimientos y habilidades. La experticia evidencia que, para una pequeña empresa es más fácil adaptarse y asimilar nuevo conocimiento que para la gran empresa, por que requiere del compromiso de la alta gerencia, en comunicar el nuevo rumbo estratégico y verificar la implementación en los distintos niveles.
- Integrar las múltiples corrientes de conocimiento: Es fundamental para la gerencia el emprendimiento de nuevos proyectos que logren la asimilación del nuevo conocimiento y contrastarlo con el antiguo; todo esto, con la conformación y participación de equipos multidisciplinarios que garanticen al aprendizaje y el éxito de los proyectos.
- Compartir más allá de la distancia y las diferencias culturales: La gerencia necesita conocer los patrones de socialización con los grupos involucrados ya que, al ser multidisciplinarios y frecuentemente multiculturales, se generan conflictos por las diferencias culturales, diversidad intelectual y modos de aprendizaje.
- Aprender a olvidar: Tal vez resulte fácil para un individuo dentro de una organización el aprender algo nuevo, que el olvidar algo que ya sabe. El desarrollar la capacidad de olvidar, “desaprender”, aprender y reaprender, es muy importante en el entorno organizacional competitivo actual.
- Expandir las competencias más allá de los límites de la unidad de negocio (UN): Todas las UN deben tener una comprensión común de la evolución de los patrones de mercado y la tecnología. Es

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

decir, evitar la orientación de las estrategias centradas en las UN, impediría el compartir competencias entre la UE. Pero se requiere también un sistema de soporte organizacional adecuado.

Este proceso para desarrollar nuevas competencias según Hamel y Prahalad (1998), suele darse en tres niveles:

- Desarrollar una arquitectura estratégica que permita visualizar cómo será el futuro
- Pasar al interrogante clave: ¿Qué nuevas competencias necesita la organización?
- Preguntarse: ¿Cómo adquirir esas nuevas competencias?

3.4.2. Gerencia de la innovación

Las empresas son creadas para resolver problemas y satisfacer necesidades de los clientes, mediante la transformación de productos y servicios. Para esto debe utilizar nuevos modelos de negocio en los que la innovación sea radical y constante. (Montoya y León, 2004). Es necesario entonces adaptarse, cambiar la estrategia, revisar la misión y visión organizacional con la finalidad de construir verdaderas ventajas competitivas.

Aparece el concepto de Gerencia de las innovaciones, encargada de detectar necesidades de innovación organizacional y tecnológica, conocimientos sistematizados para la producción de nuevos bienes y servicios. Formas de ejecución que permitan integrar todas las áreas y UN, transformando el sistema organizacional y su entorno.

Tienden a desaparecer las estructuras jerárquicas verticales, porque impiden el ser competitivo, las empresas se vuelven más flexibles y simples en su estructura basándose en el conocimiento y la generación de valor. Tienen una visión más sistémica en la organización de sus procesos y la gestión de sus insumos y productos. Se clarifica el papel de cada subsistema en la organización, su dimensión y su aporte a las innovaciones.

De acuerdo con Beltrán (1999), los elementos del sistema organizacional

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

que hay que modificar son:

1. Usuario o cliente, a quien conocemos e investigamos para detectar sus necesidades y descubrir qué es lo que le genera valor en nuestros productos y servicios.
2. Producto basado en el conocimiento del cliente, con especificaciones que buscan darle valor.
3. Proceso, sistémico y transformador de insumos en productos y servicios que incluyen procesos de apoyo gerencial y operativo.
4. Recursos, de calidad y oportunidad que garanticen la generación de valor.

Estos elementos interactúan y son interdependientes, pero en su conjunto logran el éxito de la organización como sistema. Para generar innovaciones en la organización, basándose en la cadena de valor, se recomienda trabajar en tres dimensiones posibles:

- Organizacional (procesos gerenciales)
- Instrumental (procesos clave)
- Actitudinal (procesos clave).

Estas dimensiones corresponden a los sistemas gerenciales y de valores, habilidades y conocimientos, y los sistemas físicos, respectivamente, los cuales buscan establecer las bases para el aprendizaje organizacional a través de la incorporación de conocimiento, la distribución de la información y la memoria organizacional.

Una vez que se realice el primer ciclo de competencias, este reiniciará con la evaluación de las competencias existentes y el establecimiento de nuevas competencias centrales. Será necesario analizar nuevamente el estado deseado y actual de la organización; debiendo definir las alternativas de variación de procesos actuales críticos o generación de nuevos procesos (innovaciones), con miras al aprendizaje organizacional y al fortalecimiento de las competencias, como la ruta para la creación de un círculo virtuoso de innovación organizacional permanente. (Leonard-Barton, 1995; León, 2000)

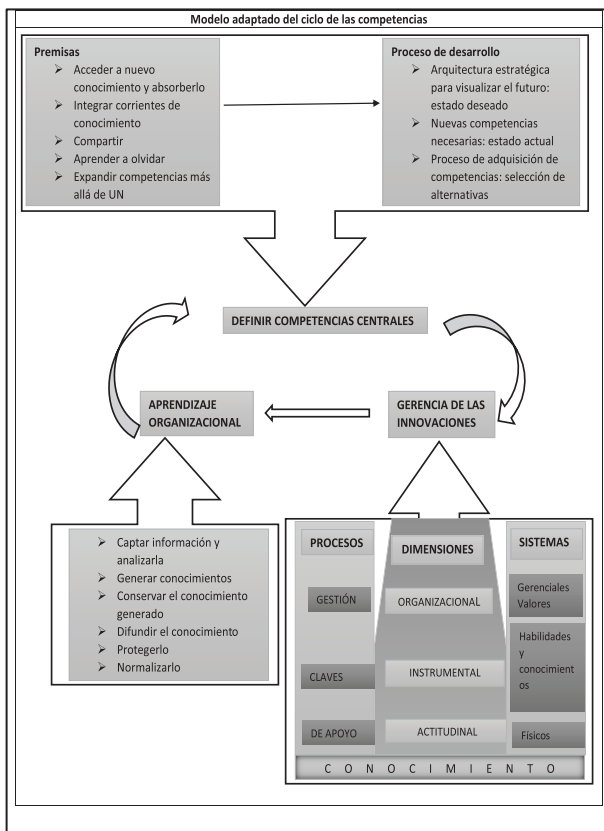
EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

3.4.3. Aprendizaje organizacional

La interrelación entre cada una de las dimensiones (procesos) representados por los sistemas descritos, forjará la creación, mantenimiento y evolución de un núcleo de capacidades de gestión del conocimiento. Estas capacidades permitirán monitorear la información y crear nuevos conocimientos producidos en la organización y su entorno. Podrán apropiarse, acumular y creando conocimientos que generen procesos de aprendizaje organizacional, fortalezcan las competencias centrales e identifique nuevas competencias, definiendo los perfiles competitivos organizacionales.

Figura 4. Modelo adaptado del ciclo de competencias



Fuente: Montoya y León, (2004).

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Conclusiones

Una competencia es la combinación de distintos recursos en capacidades y posteriormente en competencias; es aquello que la empresa realmente sabe hacer bien. (Hollensen y Arteaga, 2010).

Álvarez (2003), advierte que la base de competencias puede ser destruida por el adelgazamiento de la empresa, pues ésta no reconoce a la gente como la reserva básica del conocimiento, la experiencia, la cultura y la visión.

Es necesario analizar, comprender e identificar constantemente el valor del cliente para cultivar competencias corporativas básicas basadas en los clientes; el artículo define el valor del cliente y el núcleo corporativo utilizando el método de inducción y describe las características de estos dos conceptos. El autor analizó la relación intrínseca del valor del cliente y la competencia central corporativa a través de la encuesta y métodos de análisis de casos, determinado que el valor del cliente es el punto básico para cultivar la competencia corporativa básica. La competencia corporativa es la plataforma de una empresa para crear clientes valor y desarrollarse continuamente.

Cuando la organización sea consciente de la necesidad de realizar modificaciones en la manera de hacer las cosas, de cambiar para mejorar, entonces podrá no solo innovar en el concepto de negocio, configuración, procesos y estructura interna, sino que también le dará las herramientas para innovar en sus productos y servicios.

Las competencias centrales identificadas y desarrolladas en la organización se traducirán en un mejor desempeño, en la medida en que las innovaciones sean exitosas, la empresa aprenda de los proyectos desarrollados y se utilice esta experiencia para fortalecer las competencias existentes o para crear nuevas. (Montoya y León, 2004)

El concepto de ventaja competitiva es en esencia la capacidad que tiene la empresa para ganar en una situación competitiva de manera constante y a largo plazo. La ventaja competitiva se crea mediante el logro de cinco cualidades: superioridad, inimitabilidad, durabilidad, insustituibilidad y apropiabilidad, todo esto bajo el supuesto de que el producto o servicio ofrecido tiene un valor

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

percibido por el cliente. (Hit, M. 2005)

Si bien, el modelo de la cadena de valor propuesto por Porter (2010) ayuda a los administradores a analizar las actividades y a distinguir las actividades de la empresa que generan mayor valor, el concepto de competencia central se enfoca en una serie de actividades relacionadas que pueden brindar una ventaja competitiva no solo a corto sino también a largo plazo.

Es importante recalcar que, para entender la posición y la ventaja competitiva de la empresa, no sólo es necesario analizar su cadena de valor, sino también la forma en que proveedores, distribuidores y socios comerciales se ajustan a una “red de valor”. Cada vez se estrechan las conexiones entre la empresa y sus proveedores, distribuidores y socios comerciales; mientras que las debilidades y fortalezas globales a lo largo de la red de valor, sí influyen en la posición y la ventaja competitivas de una empresa determinada. (Hit, Black y Porter, 2006)

Resumen

Este capítulo analiza la importancia de las competencias centrales en las Mipymes, para generar ventajas competitivas. Empieza con la revisión de las necesidades visibles y no visibles de los clientes y las organizaciones; analiza el concepto de Valor para el cliente como una base fundamental sobre la cual se construyen las competencias centrales. Luego se define, según varios autores, el concepto de lo que es una Competencia Central “Core Competence”, sus características, actividades y dimensiones. Se analiza el ciclo de competencias como un proceso dinámico de generación de competencias que pasa por la definición, gerencia de la innovación y el aprendizaje organizacional.

Finalmente se revisa y propone un modelo adaptado del ciclo de competencias para una organización siguiendo este proceso.

Bibliografía

Álvarez Medina, M d L; (2003). *Competencias centrales y ventaja competitiva: el concepto, su evolución y su aplicabilidad*. Contaduría

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

- y Administración, () 5-22. Recuperado de <http://artificialwww.redalyc.org/articulo.oa?id=39520902>
- Best, R. (2007). *Marketing Estratégico*. 4ta edición. Madrid. Pearson Educación, S.A.
- Cantú Mata, J. L., Palomo González, M. Á., Segoviano Hernández, J., & González Duéñez, V. P. (2012). *Variables que influyen en el desarrollo de las competencias centrales, al requerir software en la empresa* (Variables that influence the core competencies development, by requiring software in the company). *Innovaciones de negocios*, 9(17), 41-55.
- C. K. Prahalad and G. Hamel, “The Core Competence of the Corporation,” *Harvard Business Review*, pp.79-91, May-June 1990.
- Chiung-Ju Liang, Ying-Li Lin, Hsiu-Feng Huang, (2013) *Effect of core competence on organizational performance in an airport shopping center; Journal of Air Transport Management*, Volume 31, Pages 23-26, ISSN 0969-6997, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jairtraman.2012.11.005>.
- Edgar, W.B. (2000). *Corporate library resource selection and corporate core competencies: Exploring the connections*. Doctoral Dissertation. The School of Library and Information Studies. The University of Alabama: Tuscaloosa, Alabama.
- Edgar, W. B. & Lockwood, C.A. (2008) *Developing Core Competence Related Theory. Working Paper Series*. Northern Arizona University. (http://openknowledge.nau.edu/1529/1/Edgar_WB_Etal_2008_FrankeWPS_08-06.pdf)
- Guoping Ji (2012) , *Research on the Intrinsic Relationship of Customer Value and Corporate Core Competence*, *Physics Procedia*, Volume 33, 2012, Pages 1894-1898, ISSN 1875-3892, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1875389212016124>
- Hit, M., Black, J., y Porter, L. (2006) *Administración*. México: Pearson Educación.
- Leonard-Barton, Dorothy, (1992) “*Core capabilities and core rigidities: A paradox in managing new product development*”, en *Strategic Management Journal*, Vol. 13, no. 5, julio, pp. 111-115.
- Max-Neef, M. (1993). *Desarrollo a Escala Humana*, Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones. Montevideo. Editorial Nordan-Comunidad.
- Montoya Restrepo, I; León Medina, E C; (2004). *Los ciclos de generación*

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

- de competencias y su aplicación en las organizaciones.* INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, () 9-27. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81802402>
- Palmarudi Mappigau, Hastan, (2012) *Core Competence And Sustainable Competitive Advantage Of Small Silk Weaving Industries (SIs) In Wajo District, South Sulawesi, Procedia Economics and Finance*, Volume 4, Pages 160-167, ISSN 2212-5671, [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00331-0](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00331-0).
- Porter, M. (2010) *Ventaja Competitiva, Creación y sostenimiento de un desempeño superior. Edición revisada.* Mexico: Grupo editorial Patria S.A.
- Prahalad, K y Gary Hamel, “*The core competence of the corporation*”, en Harvard Business Review, mayo-junio 1990.
- Tampoe, M, (1994), *Exploiting the core competencies of your organization, Long Range Planning*, Volume 28, Issue 1, 1995, Page 136, ISSN 0024-6301, [http://dx.doi.org/10.1016/0024-6301\(95\)92165-6](http://dx.doi.org/10.1016/0024-6301(95)92165-6). (<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0024630195921656>)
- Tidd, J. (2000). *The competence cycle: Translating Knowledge into new processes, products and services. In from Knowledge Management to Strategic Competence.* London: Imperial College Press.

CAPÍTULO 3.

3. Comercio exterior en la Zona de Integración Fronteriza Ecuador – Colombia.

Por: Caza Guevara Édison José
Mera Rodríguez Willington Gerardo

Como parte del Proyecto de Investigación Desarrollo Fronterizo Ecuador – Colombia: provincia del Carchi – departamento de Nariño 2017-2019; se planteó un eje importante en el desarrollo de integración que se focaliza en la problemática del Comercio Exterior en la zona de integración fronteriza Ecuador – Colombia, tomando como punto de partida la zona fronteriza Tulcán – Ipiales.

Integración fronteriza en el contexto de la Comunidad Andina

Según Bela Balassa (1980) La Integración Económica Internacional: “es el proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional”.

La integración económica se inicia con el bilateralismo para ir hacia el multilateralismo, se constituye en un medio y no en un fin, ya que con su implementación se pretende alcanzar un mayor desarrollo económico, satisfacer mayores necesidades de consumo, y contribuir, por este mecanismo, al bienestar de la población en general. (Barriga, 2001, p.20).

Los expertos en Integración Económica Internacional tienen varios criterios para determinar sus diferentes etapas, como la clasificación que citamos a continuación: Integración Fronteriza, Sistema de Preferencias Aduaneras, Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común y Unión Económica.

Según Barriga, (2001) La Integración Fronteriza está constituida por regulaciones especiales para facilitar el tráfico internacional en estas zonas,

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

en asuntos atinentes a comercio, libre tránsito de personas y vehículos, y proyectos de infraestructura común, entre otras modalidades.

Los intentos de integración en América Latina no se han consolidado en su totalidad, por falta de decisión política y económica de los gobiernos de los países integrantes, los principales modelos de integración económica en América del Sur, se describen a continuación:

- El primer acercamiento se hizo con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC, que fue creada por el Tratado de Montevideo de 1960 y entró en Vigor el 2 de junio de 1961, estuvo integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Con el paso de los años no se logró consolidar este modelo de integración; sin embargo, para muchos los resultados de la ALALC fueron positivos, entre ellos Argentina, Brasil y México, países poseedores de mayores recursos, no así con las naciones de menor desarrollo económico.
- La ALALC fue reemplazada por la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI; el tratado fue aprobado el 1 de agosto de 1980 en Montevideo, con la asistencia de los ministros de Relaciones Exteriores de los países signatarios, creándose con su vigencia una zona de preferencias aduaneras. Las naciones participantes fueron: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, con sede en Montevideo.
- La Comunidad Andina, con la finalidad de “promover el desarrollo andino equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la cooperación, económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano”, se creó el Grupo Andino en 1969, cuyo acuerdo fue suscrito por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, con la posterior adhesión de Venezuela en 1973 y las salidas de Chile en 1976 y Venezuela en 2006.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

- Mercado Común del Sur (MERCOSUR), se constituyó el 26 de marzo de 1991 con la participación de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Su conformación como mercado común tuvo la finalidad de establecer la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, eliminando los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias, entre las principales.
- En la VIII Reunión celebrada en Trujillo, el 10 de marzo de 1996, se aprobó el Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena, instrumento jurídico que crea la Comunidad Andina y el Sistema Andino de Integración.

En la última década, a pesar de que el proceso de integración de la Comunidad Andina ha encontrado algunas dificultades como la salida de Venezuela en 2006, la Normativa Andina se ha mantenido vigente especialmente en lo referente a temas de desarrollo fronterizo, aunque la concentración del desarrollo económico e industrial de las naciones se focaliza principalmente en las grandes ciudades, poniendo en situación de desventaja a las zonas fronterizas, que para el caso de Ecuador el Gobierno del ex – Presidente Rafael Correa declaró como zonas deprimidas a algunos cantones de las provincias fronterizas de la Zona 1, como son: Carchi, Esmeraldas, Imbabura y Sucumbios.

Los instrumentos jurídicos más importantes que incluyen el desarrollo de las zonas fronterizas, el movimiento de personas, el transporte y el comercio exterior, se encuentran en las siguientes decisiones de la Comunidad Andina:

- Decisión 271:** Sistema Andino de Carreteras
- Decisión 397:** Tarjeta Andina de Migración (TAM)
- Decisión 399:** Transporte Internacional de Mercancías por Carretera
- Decisión 459:** Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo
- Decisión 467:** Norma Comunitaria que establece las infracciones y el régimen de sanciones para los transportistas autorizados del transporte internacional de mercancías por carretera.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

- f. **Decisión 491:** Reglamento Técnico Andino sobre Límites de Pesos y Dimensiones de los Vehículos destinados al Transporte Internacional de Pasajeros y Mercancías por carretera.
- g. **Decisión 501:** Zonas de Integración Fronteriza
- h. **Decisión 502:** Centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAF)
- i. **Decisión 617:** Tránsito Aduanero Comunitario
- j. **Decisión 778:** Régimen Andino sobre Control Aduanero

Indicadores y factores socio - económicos de Ecuador y Colombia

Para conseguir ventajas comparativas o ventajas competitivas en el intercambio comercial entre países, además de considerar factores como los componentes de la oferta y la demanda de bienes y/o servicios, se deben tomar en cuenta algunos de los indicadores y factores socio-económicos que permitan tener una visión más clara al momento de realizar negociaciones internacionales de importación o exportación. En la siguiente Tabla N° 1 se especifican los criterios relevantes con base en el tratado de varios autores.

Tabla N° 1

PRINCIPALES INDICADORES Y FACTORES SOCIO - ECONÓMICOS	ECUADOR		COLOMBIA	
	2010	2016	2010	2016
Población total (millones)	14,93	16,39	45,92	48,65
Crecimiento de la población % anual	1,6	1,5	1,1	0,9
PIB (US \$ actuales) (miles de millones)	69,56	97,8	287,02	282,46
Crecimiento del PIB (% anual)	3,5	-1,5	4	2
Agricultura, valor añadido (% del PIB)	10	10	7	7
Industria, valor añadido (% del PIB)	36	33	35	33
Servicios, etc. Valor añadido (% del PIB)	53	56	58	60
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	28	19	16	14
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)	32	20	18	21
Tiempo necesario para iniciar un negocio (días)	56	49	10	9
Personas que utilizan el Internet (% de la población)	29	48,9	36,5	55,9
Exportaciones de alta tecnología (% de las exportaciones de manufactura)	8	7	5	9
Comercio de mercancías (% del PIB)	55	34	28	27
Fuente: Indicadores Banco Mundial				
Elaborado por: Caza. E & Mera. G				

En la Tabla N° 1 se evidencia que la población de Colombia supera en 3 veces a los habitantes del Ecuador y el índice de crecimiento de la población

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

ecuatoriana versus la colombiana supera en 0,6 % para el año 2016, lo cual se podría considerar como una ventaja, en el intercambio comercial, pues para el caso de las exportaciones el Ecuador tiene un mercado potencial de aproximadamente 48 millones de consumidores.

En el caso del PIB per cápita, la diferencia entre los dos países es mínima: para el caso del Ecuador es de USD 5.967,05; mientras que para Colombia es de USD 5.805,96; pudiéndose interpretar que el poder adquisitivo de los habitantes de estos dos países fronterizos es similar, considerándose una ventaja para los habitantes de Colombia el diferencial cambiario. En este caso los productos colombianos tienen un valor inferior a los productos ecuatorianos, lo que otorgaría a la producción colombiana una ventaja comparativa y una ventaja competitiva, sobre la producción ecuatoriana.

Al analizar la producción (primaria, secundaria y terciaria), se detectó que la brecha entre los dos países es mínima, en el comercio internacional Ecuador tiene un valor porcentual de 5% mayor en el rubro de las exportaciones colombianas, mientras que Colombia tiene un valor porcentual del 1% mayor en el rubro de las importaciones. En los dos países el rubro de las importaciones es mayor al de las exportaciones.

Finalmente, para el caso del comercio de mercancías el Ecuador tiene un porcentaje mayor en 7% en relación a Colombia.

Un importante indicador de competitividad, altamente valorado por el Foro Económico Mundial (World Economic Forum - WEF) para los años 2016 – 2017, ubica al Ecuador en el puesto 91, con una puntuación de 3,96; mientras que a Colombia lo sitúa en el puesto 61, con una puntuación de 4,30.

Los países de Latinoamérica que se encuentran en mejor posición que el Ecuador en este ranking son: Chile, Panamá, México, Costa Rica, Colombia, Perú, Uruguay, Jamaica, Guatemala, Brasil y Honduras. Bajo la posición del Ecuador se encuentran República Dominicana, Trinidad y Tobago, Nicaragua, Argentina, El Salvador, Paraguay, Bolivia y Venezuela.

En Colombia el tiempo necesario para iniciar un negocio es de 9 días, mientras que en Ecuador son 49 días, lo que implica mayor burocracia y dificultad en el caso del ecuatoriano.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Principales datos estadísticos de Comercio Exterior de Ecuador y Colombia

En relación a la estructura de las mercancías de exportación en el año 2016 se puede evidenciar en la Tabla N° 2 que el valor más representativo en el Ecuador es del sector de alimentos y materias primas o productos primarios “commodities”; es decir, los productos sin valor agregado que representan aproximadamente el 55% de las exportaciones totales, equivalentes aproximadamente a US \$ 9.171,708 millones; mientras que en Colombia se encuentra el sector de combustibles con un valor de 16.888,48 millones.

Tabla N° 2

ESTRUCTURA DE LAS MERCANCÍAS DE EXPORTACIÓN						
Año 2016	Mercancías de Exportación (US \$ millones)	Alimentos (% del Total)	Materias Primas y Agricultura (% del Total)	Combustibles (% del Total)	Metales y minerales (% del Total)	Manufacturas (% del Total)
ECUADOR	16.798	47,8	5,8	37,7	1	7,7
COLOMBIA	31.045	15,9	4,2	54,4	1,3	24,2

Fuente: Indicadores Banco Mundial
Elaborado por: Caza. E & Mera. G

Para el caso manufacturero incluido productos transformados o con Valor Agregado, Colombia exporta el valor de US \$ 7.512,89 millones, que comparado con el Ecuador representa aproximadamente el 82% de las exportaciones de productos primarios. Se podría decir entonces que la industria manufacturera en el caso de Colombia tiene mayor desarrollo que la del Ecuador.

Tabla N° 3

ESTRUCTURA DE LAS MERCANCÍAS DE IMPORTACIÓN						
Año 2016	Mercancías de Importación (US \$ millones)	Alimentos (% del Total)	Materias Primas y Agricultura (% del Total)	Combustibles (% del Total)	Metales y minerales (% del Total)	Manufacturas (% del Total)
ECUADOR	16.324	8,8	0,9	12,2	1,4	76,3
COLOMBIA	44.890	10,3	0,8	9,5	1,6	76,5

Fuente: Indicadores Banco Mundial
Elaborado por: Caza. E & Mera. G

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

En el análisis de la Tabla N° 3. Estructura de las mercancías de importación, se evidencia que el valor más representativo tanto de Ecuador como de Colombia es del sector de manufacturas, el cual asciende a US \$ 12.455,212 millones y 34.340,850 millones respectivamente, por tanto los productos industrializados y/o manufacturados son los de mayor consumo en estos países. Es decir, si se toma como referencia para el caso del Ecuador, el Objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir: “Impulsar la Transformación de la Matriz Productiva”, no se ha aplicado el desarrollo endógeno de industrialización o industrialización por sustitución de importaciones.

Tabla N° 4

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS					
Año 2016	Exportación de Servicios (US \$ millones)	Transporte (% del Total)	Viajes (% del Total)	Seguros y Servicios Financieros (% del Total)	Información, comunicaciones y otros servicios comerciales (% del Total)
ECUADOR	2.011	20	72	2	6
COLOMBIA	7.701	20	61	1	18
Fuente: Indicadores Banco Mundial Elaborado por: Caza, E & Mera, G					

En el análisis de la Tabla N° 4. Estructura de las exportaciones de servicios, se evidencia que el valor más representativo en Ecuador y Colombia se encuentra en el sector Viajes, el cual asciende a US \$ 1.447,92 millones y US \$ 4.697,61 millones respectivamente. Para el caso de Transporte el porcentaje es similar, el sector Seguros y Servicios Financieros de los dos países son los menos exportados, mientras que para el Sector de Información, comunicaciones y otros servicios comerciales Colombia supera al Ecuador en tres veces el valor. Si se toman como referencia los valores totales de exportaciones de servicios, Colombia supera en aproximadamente 400 % el valor de las exportaciones de servicios del Ecuador.

Tabla N° 5

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE SERVICIOS					
Año 2016	Importación de Servicios (US \$ millones)	Transporte (% del Total)	Viajes (% del Total)	Seguros y Servicios Financieros (% del Total)	Información, comunicaciones y otros servicios comerciales (% del Total)
ECUADOR	3.079	40	21	23	16
COLOMBIA	10.659	24	39	11	26
Fuente: Indicadores Banco Mundial Elaborado por: Caza, E & Mera, G					

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

En el análisis de la Tabla N° 5. Estructura de las importaciones de servicios, se evidencia que el valor más representativo en Ecuador se encuentra en Transporte el cual asciende a US \$ 1.231,6 millones. Por lado de Colombia se evidencia que el valor más alto está en Viajes con un total de US \$ 4.157,01 millones.

Se verifica que los valores más bajos de Ecuador y Colombia son los de información, comunicaciones y otros servicios comerciales, y seguros y servicios financieros con un valor de 492,64 y 1172,49 millones de dólares respectivamente.

Esta visión de las importaciones de servicios con mayor rubro en el Transporte, incluye todos los modos de Transporte Internacional de Mercancías, es decir, marítimo, aéreo y terrestre; siendo según datos de Cobus Ecuador el modo de transporte marítimo, con un porcentaje superior al 55%, el más utilizado en el Comercio Internacional, seguido del aéreo y finalmente el Terrestre.

Tabla N° 6

TIEMPOS Y COSTOS ASOCIADOS CON EL PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN Año 2016		
	ECUADOR	COLOMBIA
Clasificación de Comercio Transfronterizo	97	121
Tiempo para exportar Cumplimiento fronterizo (horas)	96	112
Costo para exportar Cumplimiento fronterizo (USD)	560	545
Tiempo para exportar Cumplimiento documental (horas)	24	60
Costo para exportar Cumplimiento documental (USD)	140	90
Tiempo para importar Cumplimiento fronterizo (horas)	24	112
Costo para importar Cumplimiento fronterizo (USD)	250	545
Tiempo para importar Cumplimiento documental (horas)	120	64
Costo para importar Cumplimiento documental (USD)	75	50
Fuente: Banco Mundial/ Doing Business		
Elaborado por: Caza. E & Mera. G		

En la Tabla N° 6. Tiempos y Costos asociados con el Proceso Logístico de Exportación / Importación se ha obtenido de la fuente Doing Business – Banco Mundial, los registros de tiempo y costo asociados con el proceso Logístico de Exportación e Importación de Mercancías. Además, mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados con tres conjuntos de procedimientos del proceso de exportación e importación: documentación,

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

controles transfronterizos y transporte doméstico.

Doing Business toma en cuenta las mercancías para el caso de Ecuador y Colombia, en el que se cuenta con ventaja comparativa para medir el proceso de exportación. Para la importación, el producto considerado para todas las economías es las autopartes. Los modos de transporte y puertos de ingreso (marítimo, aéreo o terrestre), considerados en el análisis son aquellos utilizados con mayor frecuencia para el comercio del producto elegido para cada economía con sus principales socios comerciales.

Los datos demuestran que Ecuador posee una ventaja comparativa en los tiempos para exportar, mientras que Colombia tiene ventajas en los tiempos de importación. En los costos para exportar Colombia los tiene más bajos, mientras que en los costos para importar Colombia, duplica a los costos de Ecuador.

En los tiempos para exportar en cuanto al cumplimiento documental en horas, Colombia casi triplica los tiempos en relación al Ecuador; mientras que para el cumplimiento documental en las importaciones Ecuador duplica los tiempos establecidos en Colombia.

Tabla N° 7

Balanza Comercial del Ecuador – Mundo

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – MUNDO (Millones de Dólares - FOB)					
	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	23.764,80	24.750,93	25.724,40	18.330,60	16.797,70
Importaciones	24.181,70	25.763,80	26.421,50	20.446,80	15.545,20
Saldo	(416,90)	(1.012,87)	(697,10)	(2.116,20)	1.252,50
Total Intercambio Comercial	47.946,50	50.514,73	52.145,90	38.777,40	32.342,90
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por: Caza, E & Mera, G					

En el análisis de la Balanza Comercial Ecuador – Mundo se evidencia que el rubro de las exportaciones en el año 2013 tiene un crecimiento del 4,2 % en relación al 2012; mientras que para el 2014 existe un incremento del 3,93 % en relación al 2013. Para el año 2015, en su relación con el 2014 existe una

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

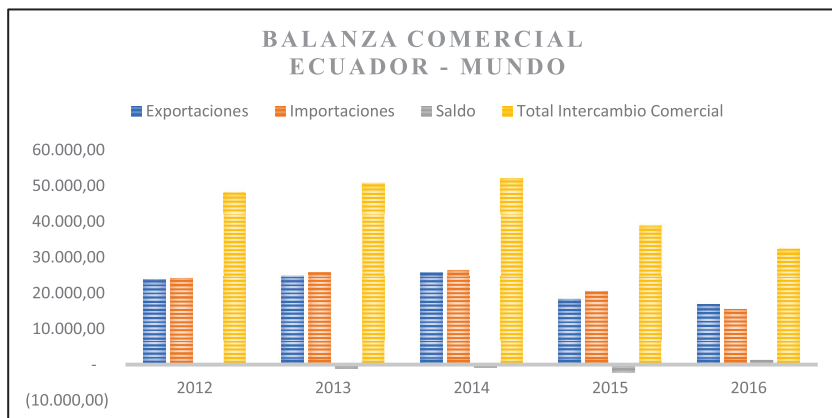
disminución en las exportaciones de aproximadamente el 29%, concluyendo en el siguiente año 2016 con un déficit de aproximadamente el 8%.

Para el caso de las importaciones se evidencia un crecimiento del 6,5 % en el año 2013 con relación al año 2012, mientras que para el 2014 existe un incremento del 2,6 % en relación al 2013. En 2015, comparado con el 2014, existe una disminución en importaciones del 23%; evidenciando un decrecimiento de aproximadamente el 24% en el año 2016.

En el período de análisis estudiado se puede notar que en cuanto a las exportaciones y las importaciones existe un incremento del año 2012 al 2014, y una disminución de los dos rubros del año 2014 al año 2016.

En el periodo 2012 al 2015, la Balanza Comercial Ecuador con los países del mundo es deficitaria, mientras que en el año 2016 se da un superávit. Esta realidad de la Balanza Comercial mayoritariamente deficitaria es el resultado de un intercambio comercial desigual, como lo sostienen algunos autores entre ellos Raúl Prebisch y Hans Singer, quienes manifiestan que los países en desarrollo o de la “periferia” al exportar productos primarios a los países desarrollados o del “centro” e importar productos con Valor Agregado o industrializados, los segundos tendrán un valor monetario mayor que el de los productos primarios, como sucede en el caso de la mayor parte de las exportaciones ecuatorianas al mundo.

Figura N° 1



Fuente: Banco Central del Ecuador

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Tabla N° 8
Balanza Comercial del Ecuador - Colombia

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – COLOMBIA (Millones de Dólares - FOB)					
	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	1.055,90	912,10	951,30	784,00	810,15
Importaciones	2.121,75	2.088,60	2.133,30	1.708,10	1.377,60
Saldo	(1.065,85)	(1.176,50)	(1.182,00)	(924,10)	(567,45)
Total Intercambio Comercial	3.177,65	3.000,70	3.084,60	2.492,10	2.187,75
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por: Caza. E & Mera. G					

De acuerdo con los datos estadísticos del Banco Central del Ecuador, en el año 2012 se exportaron mercancías al mundo por un valor de US \$ 23.764,80 millones, de los cuales, se exportó a Colombia un valor de US \$ 1.055,90 millones, lo que representó aproximadamente el 4,44% del volumen total de las exportaciones.

En el año 2013 se exportaron mercancías al mundo por un valor de US \$ 24.750,93 millones, de los cuales a Colombia representó un valor de US \$ 912,10 millones, equivalentes al 3,68% del volumen total de las exportaciones. En 2014, Ecuador exportó el total de US \$ 25.724,4 millones, de cuyo monto a Colombia se envió el valor de US \$ 951,3 millones que representa aproximadamente el 3,7% del volumen total de las exportaciones.

En el año 2015, se exportaron bienes al mundo por un valor de US \$ 18.330,6 millones, remitiendo a Colombia US \$ 784 millones, que representaron el 4,2 % de las exportaciones. Estos datos demuestran que las exportaciones tuvieron una reducción significativa de aproximadamente el 29 %, con relación al año 2014.

Para el año 2016 las exportaciones de bienes al mundo fue de US \$ 16.797,70 millones. A Colombia se exportó el valor de US \$ 810,15 millones

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

equivalentes al 4,82 % del total de las exportaciones. Estos datos demuestran que las exportaciones tuvieron un incremento de aproximadamente el 3,3 %, con relación al año 2015.

Para el caso de las importaciones, en 2012 el Ecuador compró a los países del mundo US \$ 24.181,70 millones, de ese monto se adquirió a Colombia un valor de US \$ 2.121,75 lo que representó aproximadamente el 8,77 % de las importaciones totales.

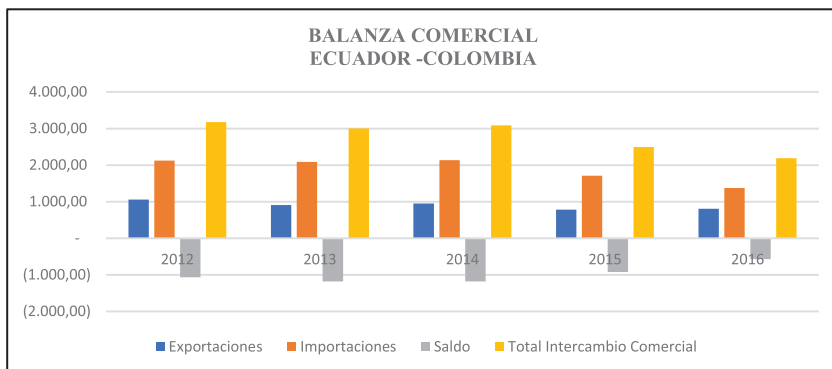
En el año 2013, el país compró al mundo un monto de US \$ 25.763,80 millones, de ese monto se compró a Colombia un valor de US \$ 2.088,60 lo que representó aproximadamente el 8,10% de las importaciones totales.

Para el 2014, Ecuador compró al mundo US \$ 26.421,5 millones, de cuyo monto a Colombia se le adquirió un valor de US \$ 2.133,3 que representa el 8,1%. En 2015, el total de importaciones ascendió a US \$ 20.446,8 millones, comprando a Colombia US \$ 1.708,1 millones, que representa el 8,35 % de ese total.

El país en 2016 importó un monto de US \$ 15.545,20 millones, de cuyo monto se compró a Colombia el valor de US \$ 1.377,60 que equivale al 8,90% de las importaciones totales.

La Balanza Comercial Ecuador – Colombia en el periodo 2012 – 2016 es deficitaria, lo que significa que el país compra más bienes a Colombia de lo que vende. Es importante mencionar que por ser países vecinos, en su gran mayoría producimos y exportamos los mismos bienes, considerándose a Colombia como nuestra competencia directa.

Figura N° 2



Fuente: Banco Central del Ecuador

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

Zona de Integración Fronteriza Ecuador - Colombia

La Zona de Integración Fronteriza Ecuador-Colombia (ZIFEC) está conformada, en el caso ecuatoriano por las provincias de Carchi, Esmeraldas, Imbabura y Sucumbíos que integran la Zona 1 de planificación ecuatoriana, con 42.065 km² de extensión, y en el caso colombiano, por los departamentos de Nariño y Putumayo, con una superficie de 57.990 km²; englobando una superficie total de 100.055 km². Limita al norte con los departamentos colombianos del Cauca y del Caquetá; al este con el departamento colombiano de Amazonas y la región Loreto de la República del Perú; al sur con las provincias ecuatorianas de Orellana, Napo, Pichincha, Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, y con la región Loreto de la República del Perú; y al oeste con el Océano Pacífico. Sus coordenadas geográficas abarcan desde los 00° 35' latitud sur hasta los 02° 40' latitud norte y los 73° 49' hasta 80° 03' longitud oeste. La oscilación altitudinal de la Zona de Integración Fronteriza Ecuador-Colombia se presenta desde el nivel del mar hasta los 4.800 msnm. (SENPLADES, 2014, pág. 24)

Con estos antecedentes, los presidentes Rafael Correa y Juan Manuel Santos en el marco del Primer Gabinete Binacional celebrado en Tulcán (2012), realizaron una declaración conjunta para construir la paz verdadera, a través de la superación de la pobreza y la desigualdad, mandato presidencial que se reforzó en el segundo gabinete celebrado en Ipiales (2013), y que en Esmeraldas se da como fruto el Plan de Integración Fronteriza 2014 – 2022 por el Buen Vivir y la prosperidad de la zonas en frontera como el producto de un acumulado histórico-político que traduce la experiencia y sabiduría de los pueblos fronterizos, así como su anhelo de trabajar conjuntamente en la construcción de un futuro compartido y promisorio.

Colombia y Ecuador mantienen ejes y mesas de trabajos conjuntos, que se verán controlados por una planificación integral, cuyo el Plan define cinco ejes problemáticos y catorce metas de desarrollo, los mismos que permitirán orientar la inversión en las zonas fronterizas, para impulsar el presente y el futuro de estos territorios.

En este plan se estructura alrededor de 5 ejes fundamentales:

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

- a. Equidad, cohesión social y cultural;
- b. Seguridad integral y movilidad humana;
- c. Conectividad e infraestructura;
- d. Complementariedad productiva y comercial;
- e. Sostenibilidad ambiental.

Apoyando la convergencia de la Planificación Binacional Ecuador – Colombia se ha formulado un Plan Binacional para la Zona de Integración Fronteriza Ecuador -Colombia, en un contexto de voluntad política binacional, articulación de iniciativas existentes e identificación de intervenciones prioritarias y estratégicas; lo que genera las condiciones adecuadas para la elaboración conjunta de una propuesta de desarrollo transfronterizo.

En este entorno, la planificación nacional tanto de Ecuador como de Colombia, a través de sus Planes Nacionales de Desarrollo, delinean el ámbito de acción de los dos Estados dentro de sus territorios. En consecuencia, marcan los ejes programáticos/acción a ser desarrollados, en el marco de la planificación binacional, dentro de la Zona de integración fronteriza ecuatoriana-colombiana de manera complementaria y desde el ámbito de sus competencias.

En este enfoque los gobiernos han planteado indicadores y metas al 2017 como: la complementariedad productiva y comercial binacional que contempla líneas de acción que fomenten la producción sostenible y la producción de bienes y servicios con alto componente de valor agregado, aprovechando al máximo la innovación y la transferencia de tecnología para el crecimiento de la economía y la generación de empleo. Por otra parte, una dinamización productiva local efectiva requiere de la implementación de mecanismos de acceso sostenible y oportuno a los servicios financieros y transaccionales desde el sistema financiero público, privado y del sistema financiero popular y solidario.

Las principales problemáticas del eje se ven reflejadas en que se presenta insuficiente generación de valor agregado, débil mercado financiero para la formación del ahorro y concesión de créditos. Existe un crecimiento del número de depositantes explicado por el crecimiento poblacional y no necesariamente correlacionado con la dinámica de la economía fronteriza.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

La presencia de procesos de deforestación entorno al desarrollo de algunos cultivos, la predominancia del empleo informal y la existencia de un comercio ilegal son las principales características de la zona de frontera.

Las principales actividades económicas de la población en la Zona de integración fronteriza ecuatoriana son las actividades agrícolas y pecuarias, que representan el 27,02%; las actividades de comercio al por mayor y menor con el 13,76%, especialmente en la provincia del Carchi, donde existe mayor movimiento comercial con Colombia. Le siguen la industria manufacturera y la construcción con el 8,54% y 5,43%, respectivamente.

Figura N° 3



Fuente: SENPLADES, 2014

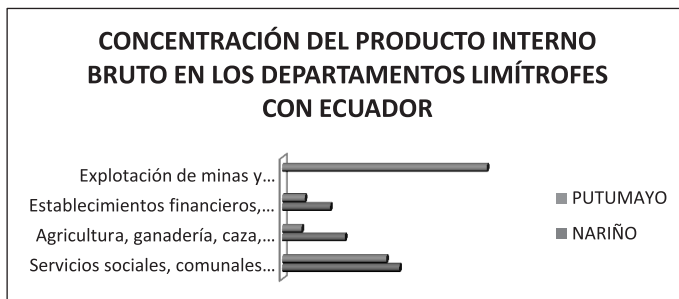
En los departamentos limítrofes con Ecuador el Producto Interno Bruto se concentra en los sectores: actividades de servicios sociales, comunales y personales (Nariño: 25,8%; Putumayo 22,9%); agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (Nariño: 13,8%; Putumayo 4,3%); establecimientos financieros, seguros y actividades inmobiliarias (Nariño: 10,6%; Putumayo 5%); explotación de minas y canteras (Putumayo 45%). Se debe tener en cuenta que la participación de Nariño y Putumayo en el PIB nacional es de 1,54% y 0,43% respectivamente, y presentan en el periodo 2000-2012 un crecimiento superior al promedio nacional (4,3%), Nariño con 4,65% y Putumayo con

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

5,05%. (SENPLADES, 2014, pág. 25)

Figura N° 4



Fuente: SENPLADES, 2014

Análisis del Intercambio Comercial Ecuador – Colombia

Las provincias de la frontera norte se incluyen en las distintas regiones geográficas del país, así: Esmeraldas en la Costa, Carchi en la Sierra y Sucumbíos en el oriente ecuatoriano. Ello le confiere a cada una, características que las diferencian, a pesar que comparten la condición de tráfico obligado de personas, mercancías y medios de transporte entre Ecuador y Colombia. Los límites fronterizos naturales son accidentes geográficos (ríos, quebradas, etc.), que permiten el fácil acceso a cualquiera de los países.

En la frontera norte ecuatoriana se ha instalado con fuerza una paradoja: existe un auge de la economía fronteriza que está produciendo un desarrollo de la región sobre la base de fuertes inequidades, alta emigración poblacional y crecimiento de violencia. Por consiguiente hay una atracción poblacional que minimiza el riesgo para la vida, gracias al crecimiento económico. (Carrión, 2014, pág. 1)

En la frontera Ecuador-Colombia se suman las transformaciones de los dos países y el fortalecimiento de la economía de frontera, sustentada en la asimetría complementaria de los Estados colindantes; es decir, se forman en el cordón fronterizo lo que muchos economistas llaman “economías complementarias” e interdependientes, sustentadas principalmente por el tipo de cambio del dólar en relación con el peso colombiano.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Según Carrión, la economía de frontera es parecida a una “economía de enclave”, pero muy especial, porque no explota un solo producto o servicio de un capital monopólico, sino que es un complejo diversificado de intercambios comerciales, legales e ilegales, que tienen enlaces superiores a los territorios transfronterizos. Se trata de una economía invasiva que hace metástasis en el sistema penal, en la economía, en la sociedad y en la política, así como también desarrolla prácticas delictivas encaradas por nuevos actores.

La economía de frontera integra dos o más economías asimétricas por ser funcionales entre sí gracias a que: lo que es legal en un lado de la frontera es ilegal al otro lado de la frontera, lo que existe en un país no existe en el otro país o lo que tiene precio mayor en el Ecuador es menor que en Colombia o viceversa; por ello, hay un flujo mercantil que genera un sistema de ilegalidades donde la economía de un lado se riega sobre la otra, a la manera de vasos comunicantes. Por eso, mientras más factores diferenciadores se imponen (muros, fosas, aranceles, salvaguardias, etc.) mayores asimetrías se crean.

El Estado debe regular y controlar esta economía y no recurrir a lo más fácil: acciones policiales y militares. La economía de frontera debe ser enfrentada desde la óptica de la integración, el mercado, el desarrollo económico de los pequeños y medianos productores, porque la asimetría no se resuelve con represión o con el incremento de los organismos de control fronterizo, sino según (SENPLADES, 2014, pág. 48) mediante la consolidación del Plan Binacional de Integración Fronteriza enmarcado en las siguientes Políticas Binacionales:

- Promover la complementariedad productiva y comercial binacional, potenciando a los sectores no tradicionales, para el desarrollo y la inclusión social fronteriza.
- Disminuir la incidencia de la informalidad en territorios de frontera.
- Impulsar y dinamizar la economía popular y solidaria a través del fomento productivo y comercialización directo desde productores a consumidores.
- Fortalecer las capacidades y potencialidades fronterizas para el desarrollo de un turismo ético, responsable, sostenible e incluyente con énfasis en estrategias de turismo binacional.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

- Generar y consolidar mecanismos para la transferencia de tecnologías y la innovación a lo largo de los procesos productivos.
- Impulsar el financiamiento del desarrollo de nuevas industrias y/o sectores priorizados.

Principales productos de intercambio comercial entre Ecuador – Colombia

Tabla N° 9

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN ECUADOR -COLOMBIA 2016 TOP TEN MILES DE USD			
ORD.	SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	MONTO
1	4410190000	Tableros de partículas -de madera -- los demás	46.427,09
2	1511100000	Aceite de palma y sus fracciones - aceite en bruto	34.415,20
3	1511900000	Aceite de palma y sus fracciones - los demás	25.969,26
4	1604131000	Preparaciones y conservas de pescado --sardinas, sardinelas y espadines ---en salsa de tomate	22.766,17
5	1604141000	Atunes	16.269,12
6	8704211099	Vehículos automóviles para transporte de mercancías ---de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t ----los demás	15.259,62
7	1604141013	Atunes - en aceite	12.487,69
8	6305332000	Sacos para envasar - de materiales textiles sintéticas ---de polipropileno	11.639,00

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

9	2301201100	Harina, polvo y pellets - de pescado ---con un contenido de grasa superior a 2% en peso	11.321,86
10	2207100000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80 % volumen	10.210,87

Fuente: Banco Central del Ecuador, CobusEcuador, Arancel PUDELECO

En el análisis de la Tabla N° 9 donde se realiza un Top Ten de las subpartidas más relevantes de las exportaciones de Ecuador – Colombia en el año 2016, se evidencia que las más representativas son: tableros de partículas –de madera-- los demás ocupa el primer lugar con un valor de US \$ 46.427,09 que representa el 24% en relación al total de las partidas clasificadas en este Top Ten, aceite de palma y sus fracciones - aceite en bruto ocupa el segundo lugar con un valor de US \$ 34.415,20 que representa el 18%, aceite de palma y sus fracciones - los demás ocupa el tercer lugar con un valor de US \$ 25.969,26 que representa el 13% mientras que las más bajas son: sacos para envasar - de materiales textiles sintéticas---de polipropileno ocupa el octavo lugar con un valor de US \$ 11.639,00 que representa el 6% en relación al total de las partidas clasificadas en este Top Ten harina, polvo y pellets - de pescado--- con un contenido de grasa superior a 2% en peso ocupa el noveno lugar con un valor de US \$ 11.321,86 que representa el 6%, alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80 % ocupa el décimo lugar con un valor de US \$ 10210,87 que representa el 5%.

Tabla N° 10

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN ECUADOR -COLOMBIA 2016 TOP TEN MILES DE USD			
ORD.	SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	MONTO
1	8702109090	Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas --los demás	33.047,22
2	8703239090	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles ---los demás	27.276,71

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

3	3004902900	Medicamentos --los demás medicamentos para uso humano ---los demás	20.262,86
4	4802569000	Papel y cartón sin estucar ni recubrir -los demás papeles --- los demás	16.592,37
5	8703210099	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas ----los demás ---los demás	15.979,29
6	6004100000	Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm - con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho	15.763,64
7	8704229090	Vehículos automóviles para transporte de mercancías ----los demás --los demás	13.584,42
8	9619001010	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia -pañales para bebés	8.924,37
9	3402200000	Preparaciones acondicionadas para la venta al por menor	8.572,11
10	2101110000	---Extractos, esencias y concentrados	8.355,17

Fuente: Banco Central del Ecuador, CobusEcuador, Arancel PUDELECO

En el análisis de la Tabla N° 10 donde se realiza un Top Ten de las subpartidas más relevantes de las importaciones de Ecuador – Colombia en el año 2016, se evidencia que las más representativas son: vehículos automóviles para transporte de diez o más personas--los demás ocupa el primer lugar con un valor de US \$ 33.047,22 que representa el 23% en relación al total de las partidas clasificadas en este Top Ten, automóviles de turismo y demás vehículos automóviles ---los demás ocupa el segundo lugar con un valor de US \$ 27.276,71 que representa el 19%, medicamentos --los demás

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

medicamentos para uso humano ---los demás ocupa el tercer lugar con un valor de US \$ 20.262,86 que representa el 14% mientras que las más bajas son: compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia-pañales para bebés ocupa el octavo lugar con un valor de US \$ 8.924,37 que representa el 6,2 % en relación al total de las partidas clasificadas en este Top Ten preparaciones acondicionadas para la venta al por menor ocupa el noveno lugar con un valor de US \$ 8.572,11 que representa el 5,9%, ---extractos, esencias y concentrados ocupa el décimo lugar con un valor de US \$ 8.355,17 que representa el 5,8%.

Tabla N° 11

PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS DE COLOMBIA 2016 TOP TEN			
ORD.	EMPRESA	RUC	MONTO US \$
01	Municipio del distrito metropolitano de quito	1760003410001	32.558.475,00
02	Autodelta cia. ltda.	1790171892001	8.282.547,60
03	Automotores antonio larrea cia. ltda	0691741613001	7.880.775,82
04	Tecnoquimicas del ecuador s.a.	1791359372001	7.277.212,06
05	merck c.a.	1790001024001	4.941.591,96
06	Empaques ecuatorianos ecuaempaques s.a.	1791350529001	7.090.674,04
07	Xerox del ecuador s.a.	1790007863001	6.764.384,40
08	Omnibus bb transportes s.a.	1790233979001	5.852.612,59
09	General motors del ecuador s.a.	1790598012001	4.774.389,31
10	Pat primo ecuador comercializadora s.a.	1791253787001	12.806.048,79

Fuente: CobusEcuador

En el análisis de la Tabla N° 11 donde se realiza un Top Ten de las principales empresas importadoras Colombia en el año 2016, se evidencia que son de provincias diferentes a la zona de integración y las más representativas son: MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ocupa el primer lugar con un valor de US \$ 32.558.475,00 que representa el 33,15% en relación al total de las empresas importadoras clasificadas en este Top Ten, PAT PRIMO ECUADOR COMERCIALIZADORAS.A. ocupa el segundo lugar con

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

un valor de US \$ 12.806.048,79 que representa el 13,04%, AUTODELTA CIA. LTDA. ocupa el tercer lugar con un valor de US \$ 8.282.547,60 que representa el 8,43% mientras que las más bajas son: OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A. ocupa el octavo lugar con un valor de US \$ 5.852.612,59 que representa el 5,96 % en relación al total de las empresas importadoras clasificadas en este Top Ten. MERCK C.A. ocupa el noveno lugar con un valor de US \$ 4.941.591,96 que representa el 5,03%, GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A. ocupa el décimo lugar con un valor de US \$ 4.774.389,31 que representa el 4,86%.

Tabla N° 11

PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS DE COLOMBIA 2016 TOP TEN			
ORD.	EMPRESA	RUC	MONTO US \$
01	Municipio del Distrito Metropolitano de Quito	1760003410001	32.558.475,00
02	Autodelta Cía. Ltda.	1790171892001	8.282.547,60
03	Automotores Antonio Larrea Cía. Ltda.	0691741613001	7.880.775,82
04	Tecnoquímicas del Ecuador S.aA	1791359372001	7.277.212,06
05	Merck C.A.	1790001024001	4.941.591,96
06	Empaques Ecuatorianos Ecuempaques S.A.	1791350529001	7.090.674,04
07	Xerox del Ecuador S.A.	1790007863001	6.764.384,40
08	Omnibus BB Transportes S.A.	1790233979001	5.852.612,59
09	General Motors del Ecuador S.A.	1790598012001	4.774.389,31
10	Pat Primo Ecuador Comercializadora S.A.	1791253787001	12.806.048,79

Fuente: CobusEcuador

En el análisis de la Tabla N° 11 donde se realiza un Top Ten de las principales empresas importadoras Colombia en el año 2016, se evidencia que son de provincias diferentes a la zona de integración y las más representativas son: MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ocupa el primer lugar con un valor de US \$ 32.558.475,00 que representa el 33,15% en relación al total de las empresas importadoras clasificadas en este Top Ten, PAT PRIMO ECUADOR COMERCIALIZADORA S.A. ocupa el segundo lugar con un valor de US \$ 12.806.048,79 que representa el 13,04%, AUTODELTA CIA. LTDA. ocupa el tercer lugar con un valor de US \$ 8.282.547,60 que representa

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAE – UPEC

el 8,43% mientras que las más bajas son: OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A. ocupa el octavo lugar con un valor de US \$ 5.852.612,59 que representa el 5,96 % en relación al total de las empresas importadoras clasificadas en este Top Ten. MERCK C.A. ocupa el noveno lugar con un valor de US \$ 4.941.591,96 que representa el 5,03%, GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A. ocupa el décimo lugar con un valor de US \$ 4.774.389,31 que representa el 4,86%.

Tabla N° 12

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS A COLOMBIA 2016 TOP TEN			
ORD.	EMPRESA	RUC	MONTO US \$
01	Novopan del Ecuador S. A.	1790374343001	44.703.260,01
02	Exportadora Comercializadora Bejarexportar Cia. Ltda.	1091746634001	17.307.449,62
03	La fabril S.A.	1390012949001	9.096.431,03
04	Envasur Envases Suramericanos	0992741171001	18.813.933,85
05	Usafish S.A.	1391734271001	3.743.712,98
06	Omnibus BB Transportes S.A	1790233979001	14.668.641,22
07	Getafe S.A	0992616229001	2.389.110,50
08	Plasticsacks Cia. Ltda.	1791931750001	13.269.369,46
09	Soderal Sociedad d e Destilacion de Alcoholes S.A	0991252142001	5.268.782,20
10	Producargo S.A Productora de Alcoholes	0991323058001	3.772.971,14

Fuente: CobusEcuador

En el análisis de la Tabla N° 12 donde se realiza un Top Ten de las principales empresas exportadoras de productos a Colombia en el año 2016, se evidencia que las más representativas son: NOVOPAN DEL ECUADOR S.A. ocupa el primer lugar con un valor de US \$ 44.703.260,01 que representa el 33,6% en relación al total de las empresas exportadoras clasificadas en este Top Ten; ENVASUR (Envases Suramericanos) ocupa el segundo lugar con un valor de US \$ 18.813.933,85 que representa el 14,10%, Exportadora Comercializadora BEJAREXPOTAR CIA. LTDA., ocupa el tercer lugar con un valor de 17.307.449,62 que representa el 13% mientras que las más bajas son: PRODUCARGO S.A. PRODUCTORA DE ALCOHOLES ocupa el octavo lugar con un valor de US \$ 3.772.971,14 que representa el 2,8 % en relación al total de las empresas importadoras clasificadas en este top ten USAFISH S.A. ocupa el noveno lugar con un valor de 3.743.712,98 que representa el 2,8%, GETAFE S.A. ocupa el décimo lugar con un valor de US \$ 2.389.110,50 que representa el 1,8%.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Referencias Bibliográficas:

- Barriga, L. (2001), Compendio integración y mercados, Casa de la Cultura Ecuatoriana – Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano.
- Carrión, F. (10 de 10 de 2014). *Economía de Frontera*. Obtenido de <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/pc8gkeis7pqz6z53zvbae8tgayt2if.pdf>
- CAN. (2001). <http://www.sice.oas.org>. Obtenido de <http://www.sice.oas.org>: <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec501s.asp>
- Cevallos, M. (2010), Planex 2010-2020, *Ministerio de Relaciones Exteriores, Ecuador*.
- Dashboard. (2017). www.dashboard.cobusgroup.com. Obtenido de www.dashboard.cobusgroup.com: <http://dashboard.cobusgroup.com/cobusgroup/cpu/buscador.php#>
- DNP. (2015). www.planificacion.gob.ec. Obtenido de www.planificacion.gob.ec: <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/PLAN-BINACIONAL-28-11-2014baja.pdf>.
- FEDEXPORT (2010), Compilación de Normativa Andina en Transporte Terrestre, Aduanas e Integración Fronteriza, Proyecto de Cooperación UE - CAN
- <http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>
- <http://www.trademap.org>
- Povea, K. (12 de 11 de 2015). *Análisis del sector externo y el impacto del acuerdo comercial*, obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10552/DISERTACION%20FINAL%20ESPA%20C3%91OL%20KAREN%20POVEA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SENPLADES. (28 de 11 de 2014). *Plan Binacional de Integración Fronteriza*. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/PLAN BINACIONAL-28-11-2014baja.pdf>.
- www.bce.fin.ec
- www.comunidadandina.org

CAPÍTULO 4.

4. Caracterización del flujo de transporte internacional de carga desde Ecuador hacia Colombia por la frontera Tulcán – Ipiales en el período 2012 – 2016

Por: Iván Realpe
Jonathan Mora

Introducción

Este capítulo contiene la caracterización del sector de transporte de carga por carretera que opera en la frontera norte del Ecuador, con un flujo de mercancías con destino a varias localidades del vecino país de Colombia, comprendido desde varias aristas de análisis que incluyen el ámbito legal, económico, operativo y de control de las empresas transportistas.

Dentro del ámbito legal se desarrolla el marco legal que regula a las operaciones del transporte en la frontera desde el territorio ecuatoriano con base en las resoluciones emitidas por la Agencia Nacional de Tránsito (ANT) y de la Normativa Andina de Transporte con lo estipulado en la decisión 399 del año 1999 vigente hasta la actualidad.

En lo relativo a lo económico se muestra la realidad de los fletes generados en el mercado de transporte por las empresas y su evolución conforme las tendencias de oferta y demanda en un período de tiempo de cuatro años; es decir, desde el año 2012 hasta el año 2016.

El ámbito operativo incluye las cifras de las flotas y capacidades de carga de las empresas ecuatorianas de transporte que movilizan carga hasta Colombia y su evolución en el período de análisis.

Finalmente se presenta el detalle de los organismos de control de la actividad del transporte de carga en la frontera y sus diferentes alcances y competencias en el quehacer diario del sector.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

1. Ámbito legal

Normativa Andina de Transporte de Carga por Carretera.

En el ámbito de las normas comunitarias se creó a través de la decisión 434 de 1998 el Comité Andino de Autoridades de Transporte Terrestre (CAATT) que es el órgano técnico que se encargará de asesorar y apoyar a la Secretaría General de la Comunidad Andina en materias relativas a la política comunitaria sobre transporte terrestre, así como en el seguimiento, aplicación y cumplimiento integral de las Decisiones y normas complementarias sobre la materia; este órgano de apoyo se encargará también de la evaluación del cumplimiento de las normas subregionales y sus reglamentos, así como los acuerdos o convenios bilaterales o multilaterales relacionados al transporte de mercancías por carretera.

El desarrollo de las actividades del transporte terrestre internacional de carga en el Ecuador se rige principalmente por dos marcos jurídicos que son la Normativa Andina y la Normativa Nacional; la primera se aplica en los países integrantes de la Comunidad Andina y la segunda como es lógico, tiene validez únicamente en el territorio ecuatoriano.

A continuación, se describe brevemente el accionar y alcance de cada una de ellas con la finalidad de conocer su injerencia en el desarrollo de la transportación fronteriza.

Decisión 399

La decisión 399, Transporte Internacional de Mercancías por Carretera fue aprobada en el año 1997 y es la sustitutoria de la decisión 257 firmada en 1989, la misma que dictaba los orígenes de las regulaciones del transporte internacional de mercancías por carretera en la Comunidad Andina y que ayudó al desarrollo y especialización del sector transportador, que resultado de su propia evolución en los patrones organizativos y de funcionamiento dio origen a la creación de la decisión 399.

La 399 está vigente y en plena aplicación de su articulado a favor del

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

control de las operaciones de transporte en los países que pertenecen a este bloque económico. Está estructurada en 215 artículos distribuidos en dieciocho capítulos que incluyen todos los aspectos organizacionales y operativos para el desarrollo y control de las empresas que brindan este servicio en el territorio comunitario (Decisión 399, 1997).

Se presenta a continuación una tabla con la estructura básica de esta normativa relacionada con las decisiones complementarias.

Tabla 1
Estructura de la Decisión 399

ESTRUCTURA DE LA DECISIÓN 399	DECISIONES COMPLEMENTARIAS PARA EL TRANSPORTE
Capítulo I Definiciones	(Decisión 271 / 277 Sistema Andino de Carreteras) (Decisión 491 Límites de pesos y dimensiones) Decisión 290 (Póliza Andina) (Resolución 272 criterios para calificar idoneidad) (Decisión 467 Infracciones y Sanciones) (Decisión 574 control aduanero) (Resolución 720 Actualización de datos para registro)
Capítulo II Principios Fundamentales	
Capítulo III Del Ámbito de Aplicación	
Capítulo IV De las Condiciones para el Transporte	
Capítulo V De las Autorizaciones para el Transporte	
Capítulo VI De la Tripulación	
Capítulo VII De la Habilitación y del Registro de los Vehículos y Unidades de Carga	
Capítulo VIII Del Contrato de Transporte	
Capítulo IX De los Derechos y Obligaciones, y de la Responsabilidad	
Capítulo X Jurisdicción y Competencia	
Capítulo XI De los Aspectos Aduaneros	
Capítulo XII De los Aspectos sobre Migración	
Capítulo XIII De los Organismos Nacionales Competentes	
Capítulo XIV De los Centros Nacionales o Binacionales de Atención en Frontera	
Capítulo XV Del Registro Andino de Transportistas Autorizados y de Vehículos Habilitados	
Capítulo XVI Disposiciones Generales	
Capítulo XVII Disposiciones Complementarias	
Capítulo XVIII Disposiciones Finales	

Fuente: Decisión 399, Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, CAN

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Esta normativa se complementa con la Resolución 300 que fue modificada con la resolución 721, que es el reglamento para la aplicación de la decisión 399.

Es importante resaltar que en los últimos años se ha venido discutiendo la posibilidad de hacer una modificación o actualización a esta decisión por cuanto los aspectos operativos en la actualidad han cambiado y los transportistas requieren que el marco regulatorio se modernice tomando en cuenta los adelantos tecnológicos y la integración comercial que cada vez más se apodera de los mercados internacionales y que hacen necesarias las mejoras a los procesos de control y de otorgamiento de los permisos o títulos habilitantes.

Decisión 467

Norma comunitaria que establece las infracciones y el régimen de sanciones para los transportistas autorizados del transporte internacional de mercancías por carretera.- El alcance de este instrumento legal se dirige hacia las infracciones y sus respectivas sanciones aplicables a las operaciones de transporte en la CAN. Se establecen tres clases de infracciones que son: Leves, Graves y Gravísimas con sus respectivas sanciones que establecen con acciones como la amonestación escrita, suspensión de las autorizaciones y cancelación de las autorizaciones. (Decisión 467, 1999)

Se establece que la reincidencia en cualesquiera de las la infracciones en el plazo de doce meses genera la imposición de la sanción del grado superior a la más grave aplicada, lo que hace que las empresas deban tener mucho cuidado en volver a cometer actos no permitidos que lleven a la suspensión o cancelación, en el peor de los casos, de las autorizaciones para prestar el servicio. Esta decisión implanta un procedimiento de cargos y descargos para la imposición de las sanciones que busca generar un ambiente de imparcialidad donde se brinde las oportunidades de defensa a las empresas que haya o se sospeche que infringieron en una acción no permitida en el transporte internacional.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Decisión 491

Reglamento técnico andino sobre límites de pesos y dimensiones de los vehículos destinados al transporte internacional de pasajeros y mercancías por carretera.- Esta norma legal andina tiene la finalidad de establecer los límites máximos de pesos y dimensiones que los vehículos de carga deben mantener en el territorio comunitario, sosteniendo una relación directa con la decisión 467 para sancionar a las empresas que sobrepasen estos límites permitidos a fin de dar máxima seguridad y eficiencia en la prestación del servicio y preservar el patrimonio vial de los países miembros.

El Reglamento Técnico Andino consta de dieciséis (16) artículos agrupados en cinco (5) capítulos y tres (3) apéndices que figuran en el Anexo de la Decisión. (Decisión 491, 2001)

Se identifica varios tipos de configuraciones vehiculares que deben someterse a control con las siguientes codificaciones, respecto a su número de ejes:

- S Semiremolque
- R Remolque
- B Remolque Balanceado

En el reglamento se regula las condiciones de la carga y su unitarización para ser transportada en los vehículos habilitados, los mismos que no deben sobrepasar los pesos y dimensiones establecidos en el apéndice 3, que se muestra a continuación:

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Tabla N° 2
Límite de peso bruto vehicular en la CAN

Vehículos	Designación del vehículo	Valores de PBV Max. (kg)	Excepciones (kg)
Camiones	2 ejes	17 000	16 000 (Co) (Ve)
	3 ejes (2 direccional y 1 simple)	23 000	
	3 ejes (1 direccional y 1 tándem)	26 000	24 000 (Bo)
	4 ejes (1 direccional y 1 tridem)	30 000	
	4 ejes (2 direccional y 1 tándem)	32 000	
Tracto - camión con semi-remolque	2S1	28 000	
	2S2	37 000	35 000 (Bo)
	2S3	41 000	
	3S1	37 000	35 000 (Bo)
	3S2	46 000	42 000 (Bo) 43 000 (Pe)
	3S3	48 000	45 000 (Bo)
Camiones con remolque	2R2	39 000	
	2R3	48 000	45 000 (Bo)
	3R2	48 000	45 000 (Bo)
	3R3	48 000	45 000 (Bo)
	3R4	48 000	45 000 (Bo)
	4R2	48 000	45 000 (Bo)
	4R3	48 000	45 000 (Bo)
	4R4	48 000	45 000 (Bo)
Camiones con remolque balanceado (*)	2B1	25 000	
	2B2	32 000	
	2B3	32 000	
	3B1	34 000	
	3B2	41 000	
	3B3	41 000	
	4B1	40 000	
	4B2	47 000	45 000 (Bo)
	4B3	47 000	45 000 (Bo)
(*) Remolque balanceado	B1	8 000	
	B2	15 000	
	B3	15 000	

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Se hace excepciones en los pesos permitidos para ser movilizados por las carreteras de varios países miembros, que presentan una restricción de dos toneladas en relación a los demás países, por considerar que la infraestructura vial requería de mayor inversión para que los vehículos pudieran transitar sin generar daños a la misma, situación que en el caso de Ecuador ha sido superada en los últimos años.

Decisión 271

Sistema Andino de Carreteras. - Esta decisión establece el compromiso de todos los países miembros de la CAN, para la creación de un sistema multinacional de carreteras para la ejecución de transporte internacional de mercancías, enfocada en los siguientes objetivos:

- a) Vincular a los países miembros lo más directamente posible, por medio de una red de carreteras continuas que permitan un acceso expedito, seguro y económico entre los principales centros y regiones del área andina.
- b) Atender el intercambio comercial andino de forma tal que los costos de transporte permitan incentivar la producción subregional y posibiliten la consolidación de los estímulos logrados por efecto de la desgravación arancelaria.
- c) Permitir el transporte turístico y regular de pasajeros entre y a través de los países miembros, por carreteras, como una contribución definitiva para el mayor conocimiento de su geografía y bellezas naturales, además de contribuir a la diversificación de las fuentes de divisas de cada uno de ellos.
- d) Vincular la Subregión Andina con los demás países de América Latina, con miras a expandir el mercado subregional y a lograr una total integración física continental. (Decisión 271, 1990)

Este instrumento define tres tipos de ejes viales que son:

I) Ejes Troncales.- Los que permiten la interconexión continua, directa, económica y segura entre los países miembros, en condiciones de transitabilidad durante todo el año, para facilitar el transporte de personas y el

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

intercambio comercial andino.

- II) Ejes Interregionales.- Los que sirven de enlace de los ejes troncales con las redes viales de los demás países de América Latina.
- III) Ejes Complementarios.- Los que permiten la conexión de otras áreas internas de desarrollo con los ejes troncales. (Decisión 271, 1990)

Así también se identifica las rutas consideradas como ejes troncales dentro de los países miembros definiéndose las siguientes:

i) En Bolivia:

- a) Desaguadero – El Alto – La Paz – Oruro – Potosí – Tarija – Bermejo.
- b) Tambo Quemado – Patacamaya – Caihuasi – Cochabamba – Villa Tunari – Yapacaní – Guabirá – Santa Cruz.

ii) En Colombia:

- a) Cúcuta – Bucaramanga – Socorro – Tunja – La Caro – Bogotá – Armenia – Almirante – La Paila – Cali – Popayán – Pasto – Puente Rumichaca.
- b) Paraguachón-Maicao-Riohacha-Barranquilla- Cartagena- El Viso- San Onofre- Toluviejo- Sincelejo- La Ye-Medellín- La Pintada- Cerritos- Cartago-Zarzal-Cali- Popayán-Pasto-Puente Rumichaca.
- c) Medellín – Pto.Triunfo – La Lizama-Bucaramanga – Cúcuta.
- d) Puente Terrestre Interoceánico.

iii) En Ecuador:

- a) Rumichaca - Tulcán - Ibarra – Quito – Aloag - Santo Domingo – Quevedo – Babahoyo – Guayaquil – Machala - Huaquillas.
- b) Aloag - Ambato – Riobamba – Azogues – Cuenca - Loja – Velacruz - Catacocha - Macará. (Este eje coincide con la carretera Panamericana en su paso por el Ecuador)

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

iv) En Perú:

- a) Aguas Verdes - Tumbes - Sullana - Piura - Chiclayo - Trujillo
- Chimbote - Pativilca - Lima - Pisco - Camaná - Repartición -
Moquegua - Tacna.
- b) La Tina - Sullana.
- c) Matarani-Arequipa-Juliaca-Puno-Desaguadero.
- d) Ilo-Moquegua-Humalzo-Mazocruz-Ilave-Desaguadero.
- e) Mazocruz-Pichupichuni-Desaguadero..

Decisión 290

Póliza Andina de seguro de responsabilidad civil para el transportador internacional por carretera. – Esta decisión establece la obligatoriedad de la adquisición de una póliza de responsabilidad civil para responder contra daños o siniestros contra terceras personas o bienes que puedan resultar afectados por operaciones de transporte internacional en el territorio comunitario. La cobertura de esta póliza es exclusivamente para gastos contra terceros y la tripulación de los vehículos, se excluyen de la cobertura los daños a la mercancía transportada y al vehículo, para lo cual se deberá contratar otro tipo de seguros específicamente para estos bienes. (Decisión 290, 1991)

Decisión 617

Esta norma comunitaria se establece considerando que resulta necesario adoptar una norma comunitaria sobre Tránsito Aduanero Comunitario para consolidar la libre circulación de mercancías entre los países miembros (Decisión 617, 2005) y que es necesario introducir nuevas definiciones y mecanismos de carácter comunitario, de tal forma que el régimen de Tránsito Aduanero Comunitario sea aplicado de manera uniforme en todos los países integrantes.

Asimismo, resulta conveniente unificar en un solo instrumento jurídico las normas relativas al tránsito aduanero comunitario, actualmente dispersas en Decisiones de la Comisión y Resoluciones de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Se incorpora una serie de procedimientos para ser ejecutados en la aduana de partida, aduana de paso y en la aduana de destino en el país miembro que reciba la mercancía, en donde toma importancia los procedimientos de control aduanero que se aplica al transporte de mercancías, así como los documentos y permisos necesarios para la realización de este tipo de operaciones de comercio exterior.

Para la realización de un tránsito aduanero comunitario será imprescindible la presentación de una garantía aduanera que cubra la totalidad de los posibles tributos que se generen por la mercancía que esté circulando y será responsabilidad del Obligado Principal, pero con responsabilidad solidaria por parte del transportista autorizado; este último pone sus vehículos como parte de la garantía aduanera y la aduana del país miembro puede retener hasta que se efectivice el pago de las obligaciones aduaneras que se adeuden.

2.Marco legal del transporte de carga pesada en el Ecuador

Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.

Esta ley tiene por objeto la organización, planificación, fomento, regulación, modernización y control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, con el fin de proteger a las personas y bienes que se trasladan de un lugar a otro por la red vial del territorio ecuatoriano, y a las personas y lugares expuestos a las contingencias de dicho desplazamiento, contribuyendo al desarrollo socio-económico del país en aras de lograr el bienestar general de los ciudadanos fundamentada en los siguientes principios generales: el derecho a la vida, al libre tránsito y la movilidad, la formalización del sector, lucha contra la corrupción, mejorar la calidad de vida del ciudadano, preservación del ambiente, desconcentración y descentralización, interculturalidad e inclusión a personas con discapacidad.

En cuanto al transporte terrestre, tránsito y seguridad vial, se fundamenta en: la equidad y solidaridad social, derecho a la movilidad de personas y bienes, respeto y obediencia a las normas y regulaciones de circulación, atención al colectivo de personas vulnerables, recuperación del espacio público en beneficio de los peatones y transportes no motorizados y la concepción de

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

áreas urbanas o ciudades amigables. (LOTTTSV, 2008)

En lo relacionado al transporte terrestre de mercancías, esta Ley proporciona el marco general de actuación, sin ser específica sino más bien dejando en manos de la Agencia Nacional de Tránsito y de los Gobiernos Autónomos Descentralizados la regulación, emisión y control de los permisos habilitantes, así como también de las condiciones de operación de las cooperativas y compañías de transporte tanto de pasajeros como de cargas.

Compete a la Agencia Nacional de Regulación y Control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial otorgar los permisos de operación de servicios de transporte comercial bajo la modalidad de carga pesada y turismo, en todos los ámbitos. En el ámbito internacional, los títulos habilitantes serán otorgados de conformidad a los convenios y normas internacionales vigentes. (p. 22)

Resoluciones de la ANT

La Agencia Nacional de Tránsito en uso de sus facultades y competencias ha emitido cada año sus resoluciones en materia de control y gestión del transporte pesado de carga según la siguiente cronología:

Tabla 3
Resoluciones de la ANT en el periodo 2012 - 2016

AÑO	RESOLUCIÓN	TÍTULO
2012	003-dir-2012-ANT	Instructivo para la matriculación de unidades de carga a nivel nacional
2012	046-dir-2012-ANT	Reglamento relativo a los procesos de revisión técnica de vehículos a motor.
2012	059-dir-2012-ANT	Delegación de facultades a los responsables de las unidades administrativas provinciales de regulación y control de transporte terrestre, tránsito y seguridad vial
2013	057-dir-2013-ANT	Regulación de unidades del servicio de transporte comercial de carga pesada
2013	065-dir-2013-ANT	Reforma a la Resolución N° 057-DIR-2013-ANT
2013	084-dir-2013-ANT	Delegación que faculta a las unidades administrativas provinciales y a la Comisión de Tránsito del Ecuador a realizar reformas de estatutos de transporte terrestre de carga pesada
2013	097-dir-2013-ANT	Obligatoriedad de la adquisición, instalación y uso del sistema de posicionamiento global GPS, en las unidades que prestan el servicio de transporte comercial de carga pesada
2013	101-dir-2013-ANT	Reforma a la Resolución N° 065-DIR-2013-ANT

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

2013	138-dir-2013-ANT	Reforma a la Resolución N° 057-DIR-2013-ANT
2014	058-dir-2014-ANT	Delegación que faculta a las unidades administrativas provinciales y a la comisión de tránsito del Ecuador a realizar reformas de estatutos de transporte terrestre de carga pesada
2014	074-dir-2014-ANT	Reforma a la Resolución N° 057-DIR-2013-ANT del proceso de carga pesada
2014	125-dir-2014-ANT	Delegación que faculta a las unidades administrativas provinciales en títulos habilitantes de transporte terrestre de carga pesada
2015	009-dir-2015-ANT	Proceso de regularización de unidades del servicio de transporte comercial de carga pesada
2015	072-dir-2015-ANT	Titularidad de las unidades vehiculares de carga pesada a nombre de la operadora
2015	111-dir-2015-ANT	Aclaración a la Resolución N° 072-DIR-2015-ANT respecto de la titularidad de las unidades vehiculares de carga pesada a nombre de la operadora
2015	117-dir-2015-ANT	Reglamento de procedimientos y requisitos para la emisión de títulos habilitantes
2016	037-dir-2016-ANT	Normativa de homologación técnica de sistemas de posicionamiento global de equipos gps híbrido (satelital y gps) para maquinaria y equipo pesado, integrados a la plataforma tecnológica transporte seguro.
2016	039-dir-2016-ANT	Reforma al reglamento de procedimientos y requisitos para la emisión de títulos habilitantes contenido en la Resolución N° 117-DIR-2015-ANT.
2017	012-dir-2017-ANT	Reforma al reglamento de procedimientos y requisitos para la emisión de títulos habilitantes contenido en la Resolución N° 117-DIR-2015-ANT.

Fuente: www.ant.gob.ec

3.Ámbito económico

Demanda del transporte de carga en las operaciones desde Ecuador hacia Colombia.

Es parte de la definición de demanda de transporte que para este estudio será la cantidad de viajes de un bien o persona desde un punto de origen a un punto de destino, con la capacidad económica para pagar por el servicio.

La demanda del transporte en la frontera se ve reflejada directamente por la necesidad de movilización de carga, que se genera desde el Ecuador para trasladar las mercancías hacia Colombia; es decir, los requerimientos de transporte que tienen los exportadores o importadores con su respectiva capacidad de pago desde diferentes posiciones geográficas del país.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

En el caso de la frontera se puede entender la necesidad del transporte desde los dos puntos de vista, sea como exportador o como importador ya que los dos requieren del transporte para efectivizar las transacciones comerciales; en ese sentido, adquiere mucha importancia el INCOTERM que se utiliza en estas operaciones, pues es en donde se identifica la responsabilidad del pago del flete en una operación de comercio internacional, siendo uno de los más utilizado el FCA – Ipiales; sin embargo para efectos de análisis se toma el punto de vista del exportador por cuando se trata del flujo de cargas Ecuador – Colombia.

En los últimos años se ha podido identificar algunos puntos representativos a nivel nacional donde se genera la demanda de transporte para la frontera, que son las provincias de Pichincha, Guayas, Azuay, Santa Elena, Carchi, Tungurahua y Manabí, conforme la siguiente relación de participación en los viajes.

Tabla N° 4
Demanda de Transporte de la Frontera con destino a Colombia

PROVINCIA	PARTICIPACIÓN 2016
Pichincha	37%
Guayas	27%
Manabí	8%
Azuay	8%
Santa Elena	8%
Tungurahua	6%
Carchi	6%
Total	100%

Fuente: Análisis de las salvaguardias en las operaciones de cruce de frontera, dirección distrital Tulcán, periodo 2015.

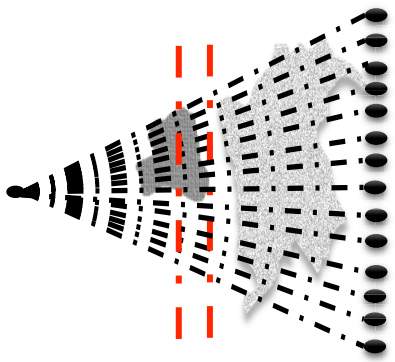
Se evidencia la supremacía de las dos ciudades más grandes del Ecuador como generadoras de la carga acumulando entre ellas el 64% del total de operaciones de transporte a nivel nacional, dejando para las demás ciudades el 36% que se encuentra repartido conforme la tabla anterior.

A continuación, se describen los puntos de origen con sus puntos de destino más frecuentes.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Tabla N° 5
Demanda de transporte - Pichincha

ORIGEN: PICHINCHA		ZONA DE FRONTERA	DESTINO	
Aporte relación - provincias	37%		%	DEPARTAMENTO
NODOS:			30,64%	Santafé de Bogotá
			21,20%	Valle del Cauca
			20,20%	Antioquia
			13,76%	Nariño
			7,82%	Cundinamarca
			2,56%	Norte de Santander
			1,81%	Risaralda
			0,81%	Caldas
			0,56%	Meta
			0,25%	Atlántico
			0,13%	Huila
			0,13%	Tolima
			0,06%	Vaupés
			0,06%	Quindío
Quito	99,00%			
Machachi	0,69%			
Tabacundo	0,13%			
Rumiñahui	0,19%			

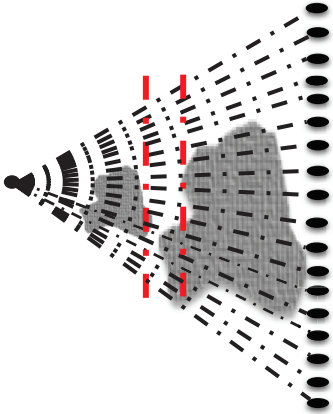
Fuente: Cobus Group – Servicio de Rentas Internas del Ecuador – Senae – Dian

La provincia de Pichincha registra el 37% del total de viajes realizados en el año 2016 y sus mayores destinos son cuatro de los catorce departamentos a los que llega con un 71,84% de sus cargas. Aquí se destacan grandes empresas como son Novopan del Ecuador S.A., Industrial Danec S.A., F.V. Area Andina S.A., Edesa S.A., Vicunha Ecuador S.A., Amcor Rigid Plastics Ecuador S.A., Sigmaplast S.A., Rafiatex Cia Ltda., Ideal Alambrec s.A., Corporacion Ecuatoriana de Aluminio S.A., Ferrero del Ecuador S.A, Industria de Dulces y Alimentos, Delltex Industrial S.A, Pinturas Condor S.A., Baker Hughes Services International, Conduit del Ecuador S.A., Boop del Ecuador S.A., Confites Ecuatorianos C.A. Confiteca C.A., Papeleria y Cartonera Nacional Pacanal S.A., Yanbal Ecuador S.A., Zaimella del Ecuador S.A., Industrias Ales C.A., Jabonería Wilson S.A, Farmacéuticos Ecuatorianos Life, Halliburton Latin América, Schlumberger del Ecuador S.A., Textiles el Rayo S.A., Textiles Texsa S.A., entre otros.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Tabla N° 6
Demanda de transporte – Gayas

ORIGEN: GUAYAS		ZONA DE FRONTERA	DESTINO	
Aporte Provincias	Relación -		%	DEPARTAMENTO
NODOS:			47,46%	Santafé de Bogotá
			14,15%	Valle del Cauca
			11,27%	Cundinamarca
			9,83%	Antioquia
			7,63%	Nariño
			2,12%	Santander
			1,53%	Risaralda
			1,36%	Caldas
			1,19%	Magdalena
			0,68%	Atlántico
			0,51%	Quindío
			0,42%	Cesar
			0,42%	Tolima
			0,34%	Bolívar
			0,34%	Córdoba
			0,34%	Meta
			0,25%	Huila
			0,20%	Boyacá
Guayaquil	93,73%			
Daule	2,54%			
Duran	1,69%			
Milagro	1,44%			
San Jacinto de Yaguachi	0,59%			

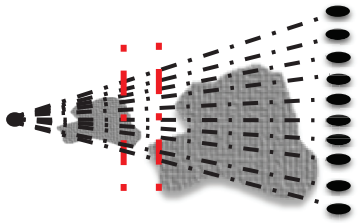
Fuente: Cobus Group – Servicio de Rentas Internas del Ecuador – Senae – Dian
Elaboración: Realpe I.

Guayas se ubica en el segundo lugar como punto de generación de viajes en el transporte de carga hacia Colombia por la frontera Tulcán – Ipiales, con un 27% de participación y sus principales destinos son los departamentos de Santa Fe de Bogotá, Valle del Cauca y Cundinamarca. Aquí sobresalen empresas exportadoras como Ipac S.A., Papelera Nacional S.A., Amcor Rigid Plastics Ecuador S.A., Getafe S.A., Lubrival S.A., Pica-Plásticos Industriales C.A., Interoc S.A., Soderal S.A., Codana S.A., Productos Tissue del Ecuador S.A., Agrícola Comercial Industrial S.A. Agricominsa, Ecuacotton S.A., Papelesa Cia Ltda., Fabrica de Envases S.A., Fadesa, Industrial Pesquera Santa Priscila S.A, Zambritisa S.A., Imcofi S.A., Tecnova S.A., Plásticos Ecuatorianos S.A., Producargo S.A., Siquality S.A., Industria Pesquera Oceanos S.A., Ecuapossible S.A, Industria Conservera de la Pesca Incopes Cia Ltda., Plásticos del Litoral Plastlit S.A., Borsea S.A., Ecuarrocera S.A., Sociedad Civil Itamarex, Torplas S.A, Productora Cartonera S.A., Proteínas del Ecuador Ecuaprotein S.A, Industria Ecuatoriana de Cables Incable S.A., Corporación Azucarera Ecuatoriana S.A., entre otros. En el tercer lugar de la

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

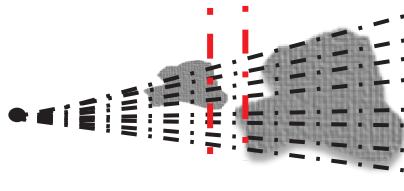
Tabla N° 7
Demanda de transporte - Manabí

ORIGEN: MANABÍ		ZONA DE FRONTERA	DESTINO	
APORTE RELACIÓN PROVINCIAS	- 8%		%	DEPARTAMENTO
NODOS:			35,9 %	Nariño
			32,00%	Valle del cauca
			12,60%	Antioquia
			12,10%	Santafé de bogotá
			2,40%	Meta
			1,90%	Caldas
			1,50%	Risaralda
			0,50%	Córdoba
			0,50%	Atlántico
			0,50%	Santander
Mata	89,8%			
Jaramillo	3,9%			
Montecristi	6,3%			

Fuente: Cobus Group – Servicio de Rentas Internas del Ecuador – Senae - Dian
Elaboración: Realpe I

demanda del transporte de la frontera se ubica la provincia de Manabí con un 8% de los viajes generados. Los principales destinos son los departamentos de Nariño, Valle del Cauca y Antioquia con un acumulado de 81,5% del total de fletes. En esta provincia se destacan las siguientes empresas: La Fabril S.A., Usafish S.A., Coverosa S.A., Tadel S.A., Monmfish S.A., Comercializadora del Mar Pez&Pez S.A., Procopromar Cia. Ltda., Consorcio Hada Ecuador, Persemar Cia Ltda, Productos Pesqueros S.A. (Produpes), Fishcorp S.A. Empacadora Alkristo del Mar S.A. Empalmar, Asiservy S.A., Galdecun S.A., Empacadora de Mariscos Ecuamarise Cia Ltda. Madepacif S.A. Gondi S.A. Mareroce Export -Import Cia. Ltda., Entre Otros. Azuay cuenta con el 8% del

Tabla N° 8
Demanda del transporte - Azuay

ORIGEN: AZUAY		ZONA DE FRONTERA	DESTINO	
APORTE RELACIÓN PROVINCIAS	- 8%		%	DEPARTAMENTO
NODOS:			90,75%	SANTAFÉ DE BOGOTÁ
			3,28%	CUNDINAMARCA
			1,79%	VALLE DEL CAUCA
			1,49%	NARIÑO
			1,19%	ANTIOQUIA
			0,90%	SANTANDER
			0,30%	ATLÁNTICO
			0,30%	RISARALDA
Cuenca	100%			

Fuente: Cobus Group – Servicio de Rentas Internas del Ecuador – Senae - Dian
elaboración: realpe I.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

total de la demanda de transporte hacia Colombia, con la particularidad que su carga se concentra en el departamento de Santa Fe de Bogotá con un 90,75% de los viajes generados, se identifica que el total de los viajes se generan en el cantón Cuenca.

Tabla N° 9
Demanda de transporte – Santa Elena

ORIGEN: SANTA ELENA		ZONA DE FRONTERA	DESTINO		
APORTE RELACIÓN PROVINCIAS	8%		%	DEPARTAMENTO	
NODOS:				96,14%	Antioquia
Santa Elena	0,978			3,58%	Nariño
Salinas	0,022	0,28%		Valle del Cauca	
Fuente: Cobus Group – Servicio de Rentas Internas del Ecuador – Senae – Dian		Elaboración: REALPE I.			

Santa Elena es la novedad en la demanda de transporte hacia Colombia por la frontera Tulcán – Ipiales con un 8%, al igual que Manabí y Azuay pero colocándose en quinto lugar, por su concentración de destinatarios, ya que se han identificado muy pocas empresas que envían sus productos, registrándose las siguientes: Envasur Envases Suramericanos S.A., Comercializadora Unipersonal Juan Alejandro Restrepo Mesa, Agrícola Pura Vida S.A., Agrupvida y el departamento que recibe la mayoría de la carga es Antioquia.

Tabla 10
Demanda de transporte - Tungurahua

ORIGEN: TUNGURAHUA		ZONA DE FRONTERA	DESTINO	
APORTE RELACIÓN PROVINCIAS	6%		%	DEPARTAMENTO
NODOS:			89,00 %	Valle del Ccauca
			4,00%	Antioquia
			3,70 %	Caldas
Ambato	100%		2,30%	Nariño
			0,39%	Cundinamarca
Fuente: Cobus Group – Servicio de Rentas Internas del Ecuador – Senae – Dian				
Elaboración: Realpe I.				

Tungurahua se sitúa en sexto lugar en la demanda de transporte de Ecuador a Colombia con un 6% del total de viajes en la frontera; su principal destino es el departamento del Valle del Cauca con un 89% de la carga, las empresas que destacan son las siguientes: Fairis C.A., Productora de Gelatina

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Ecuatoriana S.A., Textiles Industriales Ambatenos S.A., Industrial y Comercial Tecnirizo S.A., Mil Repuestos Milrep Cia Ltda., Tex Codi Cia. Ltda.

Tabla N°11
Demanda del transporte -Carchi

ORIGEN: CARCHI		ZONA DE FRONTERA	DESTINO	
APORTE RELACIÓN PROVINCIAS	6%		%	DEPARTAMENTO
NODOS:		94,19%	Nariño	
		3,10%	Quindío	
		1,55%	Cundinamarca	
Tulcán		100%	0,78%	Santafé de Bogotá
			0,39%	Risaralda
Fuente: Cobus Group – Servicio de Rentas Internas del Ecuador – Senae – Dian				
Elaboración: Realpe I.				

Finalmente Carchi se ubica en séptimo lugar en la demanda de transporte con un 6% del total de viajes hacia Colombia; esta provincia presenta una característica que le diferencia de las demás del país y es que la mayoría de los exportadores son personas naturales, en lugar de empresas, así mismo el principal destino de los viajes es el departamento de Nariño con el 94,19%, se destacan los siguientes exportadores: Castro Jorge Hernando, Comercializadora Logistica del Amazonas Amazonlogistics, Usafish S.A., Paspuel Castillo Santiago Xavier, Cando Cruceira Valeria Lorena, Velasco Romo Rosa María De Jesús, Export Import Milevyn Cia Ltda, Goyes Burbano Ana María, Henry Marcelo Almeida Iglesias, Ayala Tapia Ana del Rosario, Itamarex, Enriquez Velasco Luis German, Narvaez Moreno Cristina Lisbeth, Nelson Leonel Narvaez Moreno, Cristina Lisbeth Narvaez Moreno, Martinez Guerrero Luis Oswaldo, Benavides Revelo Silvia Patricia y/o Comercial Carchi, Hurtado Delgado Fabián Ermel, Importadora Exportadora Sin Fronteras S.A./Sinfroimex S.A. Manay Calderón Ana Isabel - Richard Sport, Pozo Ordoñez William Hernán.

Generación de viajes por provincia hacia Colombia

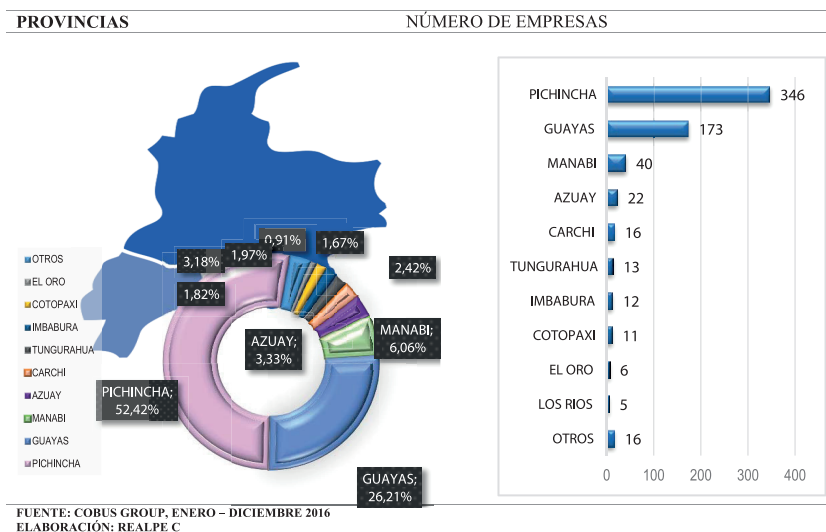
Es necesario dentro del análisis de la demanda del transporte definir el número de empresas que tienen la necesidad de movilizar sus mercancías por la frontera, que es directamente proporcional a la generación de viajes por cada una de las provincias del país, para lo cual se muestra el siguiente Figura con la distribución de los generadores de carga.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura 1 - Empresas generadoras de viajes a Colombia

Distribución provincial de las empresas que generan viajes a Colombia



Se puede constatar que la provincia con mayor número es Pichincha con 346 empresas, lo que genera que sea la primera localización de generación de viajes hacia Colombia, seguida por Guayas con 173 empresas que envían sus productos a través de la frontera y en tercer lugar la provincia de Manabí con 40 empresas conforme lo describe el Figura anterior.

En relación al número de viajes que se generan al año se ha registrado que el 2016 se realizaron un total de 12.451 viajes, ejecutados por las diferentes empresas de transporte tanto ecuatorianas como colombianas. A continuación, se presenta un desglose de los viajes por provincia para el año de estudio.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

Tabla 8

Viajes generados por provincia - Año 2016

Provincia	TERRESTRE	%
Pichincha	4808	38,62%
Guayas	3590	28,83%
Manabí	904	7,26%
Azuay	559	4,49%
Carchi	701	5,63%
Tungurahua	486	3,90%
Imbabura	517	4,15%
Cotopaxi	144	1,16%
Otros	742	5,96%
Total	12451	100,00%

Fuente: Cobus Group, Enero – Diciembre 2016
Elaboración: Realpe c

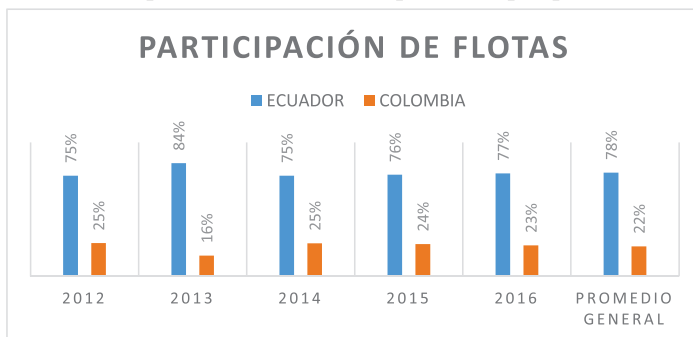
Comparación histórica de la oferta y demanda del transporte.

Ámbito operativo

Estructura de la flota vehicular en las operaciones de transporte Ecuador – Colombia. En el análisis de la participación de los países en la flota, se puede evidenciar que los dos países realizan movilización de carga en ese flujo comercial hacia Colombia teniendo una mayor participación las empresas ecuatorianas con un porcentaje muy representativo como se muestra en el siguiente Figura.

Figura N° 2

Participación de la flota de exportación por países



Fuente: Cobus Group Ecuador
Elaboración: Realpe I.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Esto se da porque los viajes inician en el centro del país desde los puntos de embarque analizados anteriormente lo que implica que los vehículos en su mayoría descargan en la ciudad de Ipiates para dar lugar al transbordo en unidades colombianas para llegar hasta su destino final.

La flota vehicular de las empresas de transporte que operan en la frontera Tulcán – Ipiates se componen de básicamente de dos clases de vehículo que son camiones de 2 y 3 ejes y tracto camiones de 2 y 3 ejes, es decir que participan de las operaciones los camiones sencillos (2 ejes) con capacidad desde 5 hasta 10 toneladas métricas, Mulas (3 ejes), Patinetas (2 ejes) y los cabezales (3 ejes); para mostrar esta relación se ha identificado las naves que han realizado los despachos de exportación en el periodo 2012 – 2016 identificando 2078 placas de vehículos habilitados que son de procedencia tanto de Ecuador como de Colombia, más adelante se analizara la participación en la flota por cada uno de los países.

Tabla N° 13
Estructura de la flota vehicular 2012 -2016

	PATINETAS	CABEZALES	CAMIÓN	MULA
EJES	2	3	2	3
ECUADOR	82	697	390	12
COLOMBIA	72	528	260	30
TOTALES	154	1225	650	42

Fuente: Cobus Group Ecuador
Elaboración: Realpe I.

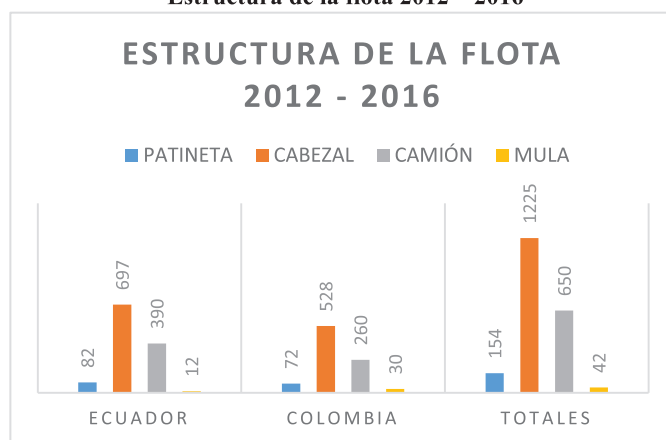
Es muy importante aclarar que los datos que se muestran en la tabla anterior solo exponen la cantidad de vehículos que registraron sus placas en los manifiestos de carga de exportación y que cruzaron la frontera, mas no representa el número de viajes o las veces que éstas naves hicieron durante el periodo de análisis.

Como se aprecia en la tabla, las exportaciones desde el territorio ecuatoriano sobresalen los tracto-camiones de tres ejes o como se los conoce en la localidad los cabezales registrando un total de 1225 unidades que fueron utilizadas en movilizaciones de carga hacia Colombia siendo los más representativos, seguidos por la flota de camiones sencillos con un número de 650 unidades y luego por los otros medios como se muestra en el siguiente figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura N° 3
Estructura de la flota 2012 – 2016



Fuente: Cobus Group Ecuador

Evolución de la flota vehículos habilitados en las exportaciones desde Ecuador a Colombia.

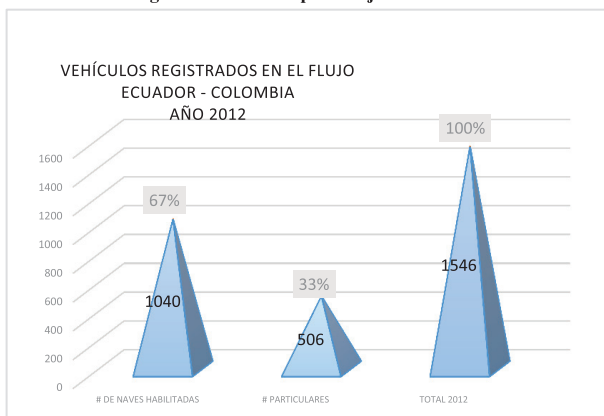
El transporte terrestre en la frontera ha tenido una evolución en la operatividad en las actividades de comercio exterior desde Ecuador hasta Colombia, uno de los indicadores de esta evolución es el número de vehículos habilitados para el transporte internacional que cuentan con todos los permisos para hacer el cruce a territorio colombiano, que para el año 2012 constituía un 67% de las naves que realizaban los cruces de frontera, dado que para esa época era frecuente que las empresas de transporte utilicen sus documentos como son la Carta de Porte Internacional y los Manifiestos Internacionales de Carga en camiones particulares que transportaban los productos pero que no tenían ninguna relación de vinculación y mucho menos de propiedad de estas organizaciones, lo que constituía en 33%, como se muestra en el siguiente figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura N° 4

Vehículos registrados en 2012 para flujo Ecuador - Colombia

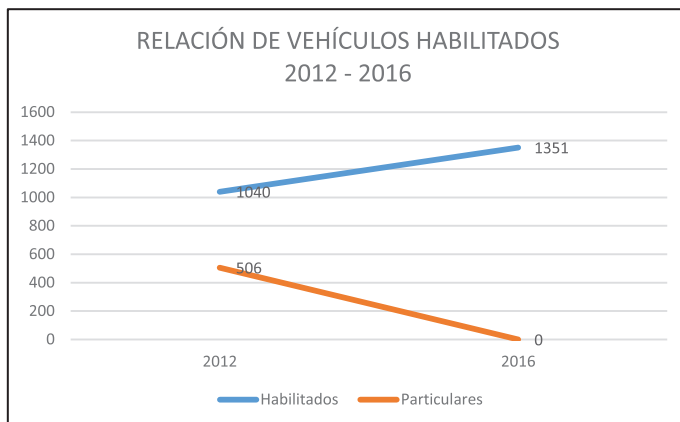


Fuente: Cobus Group Ecuador

En este sentido se muestra a continuación la relación de vehículos particulares que realizaban cruces de frontera en el año 2012 frente al año 2016. Ya en el año 2016 se redujo a cero en número de vehículos particulares

Figura N° 5

Relación de vehículos habilitados 2012 - 2016



Fuente: Cobus Group Ecuador

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

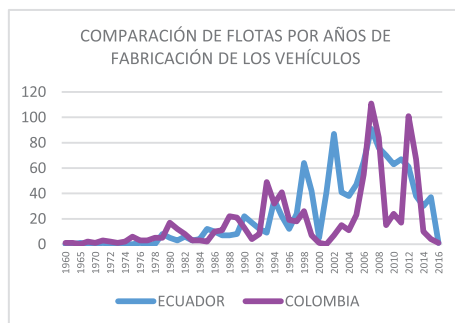
Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

en el transporte de carga hacia Colombia, esto ha sido posible por la aplicación de la Normativa Andina que desde el año 1999 indicaba que todas las operaciones debían ser realizadas solo por vehículos y empresas habilitadas, pero que lamentablemente no se cumplía por acuerdos no formales entre los transportistas de los dos países; sin embargo, ya para el 2015 se comienza a exigir por parte de la Aduana del Ecuador y la DIAN de Colombia que todos los vehículos sean debidamente habilitados.

Distribución de la flota vehicular por año y por país.

Se parte de entendido que la vida útil promedio de los vehículos de carga en el Ecuador es de 32 años, conforme lo establecido en la resolución N° 082-DIR-2015-ANT, en donde se manifiesta lo siguiente “Las unidades vehiculares que presten el servicio de transporte terrestre comercial de carga pesada que se encuentre dentro del último años de vida operativa conforme al Cuadro Orientativo, de la Vida Operativa Promedio (32 años) para la Obligatoriedad de Aprobar Revisión Técnica, que se detalla a continuación y en adelante deberán obligatoriamente aprobar la revisión técnica vehicular previo la obtención del título habilitante” (ANT, 2015). La flota vehicular de la frontera tomando en cuenta los dos países presenta una realidad alentadora en lo relacionado al criterio de modernidad por cuando se evidencia que la mayor cantidad camiones y tracto-camiones se encuentran en el rango del de 2000 al 2010, lo que indica que ese parque automotor tendrá su finalización de equipos en los periodos del 2030 al 2040, se muestra la distribución en el siguiente Figura.

Figura N° 6
Flotas por años y países



Fuente: Cobus Group Ecuador

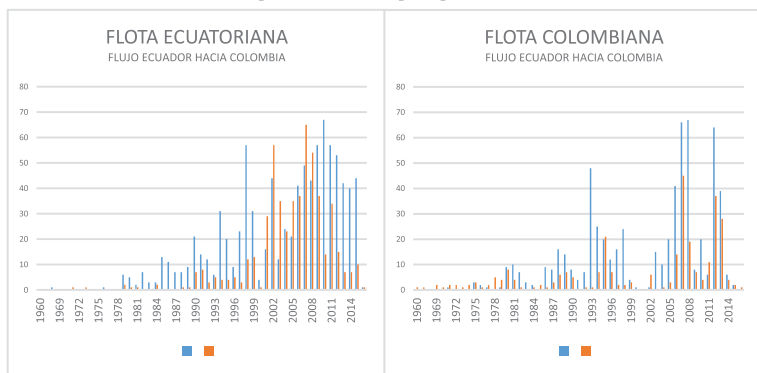
EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Se puede mirar que el comportamiento de las empresas en el ámbito de inversión en la compra de camiones fue parcialmente diferente en los dos países, por cuanto Ecuador refleja una cantidad de camiones adquiridos mayormente en el periodo comprendido en los años 1998 – 2007, en donde Colombia se mantenía con una flota antigua. Para el periodo 2003 – 2008 se realiza una reactivación de la inversión y se remonta en unidades nuevas colombianas frente a las ecuatorianas para luego entrar en un comportamiento de ralentización por parte de las dos flotas.

En cuanto a los tipos de camiones se presenta la siguiente realidad para los dos países:

Figura N° 7
Comparación de flotas por tipo de vehículo



Fuente: Cobus Group Ecuador

Las empresas ecuatorianas muestran una mayor inversión en tracto-camiones especialmente en los años 2009 – 2015, en los camiones el periodo mayor de inversión se registró en los años 2002 al 2011; mientras que las empresas colombianas presentan sus mayores periodos de inversión en camiones en los años 1993 a 1998 y posteriormente presenta dos momentos de crecimiento en los años 2006 a 2008 y en el 2012 a 2014.

Tipos principales de cargas transportados hacia Colombia

En cuanto a las cargas que se movilizan en la frontera se ha identificado

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

una amplia gama de productos que por facilidad de análisis se agruparon por secciones del arancel nacional de importaciones para luego empezar el análisis conforme el criterio de kilogramo cargado para tener una lógica general en el estudio, lo que se refleja en los porcentajes mostrados en la siguiente tabla:

Tabla N° 14
Productos movilizados hacia Colombia

Productos	Participación
Productos minerales	19,357%
Grasas y aceites animales o vegetales	18,975%
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	16,118%
Productos de las industrias alimentarias	10,733%
Reino vegetal	9,522%
Metales comunes y manufacturas de estos metales	6,916%
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas	5,518%
Plástico y sus manufacturas	3,941%
Materias textiles y sus manufacturas	2,358%
Industrias químicas	2,080%
Reino animal	1,574%
Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto, mica o materias análogas	1,174%
Calzado, sombrero y demás, tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes	0,880%
Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes	0,389%
Material de transporte	0,274%
Mercancías y productos diversos	0,182%
Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias	0,006%
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	0,002%
TOTAL	100,000%

Fuente: Cobus Group Ecuador

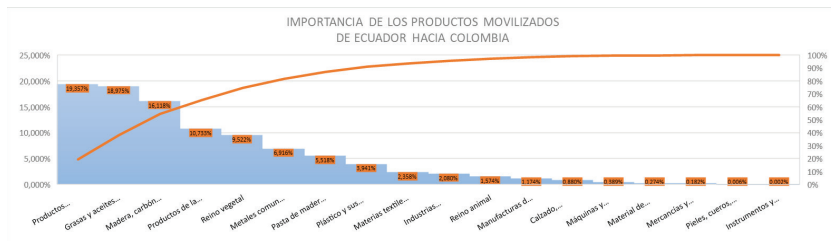
A pesar de la diversidad de productos que se movilizan por la frontera hacia Colombia, en el análisis de los segmentos entendidos estos últimos como los grupos de productos que cruzan por el corredor logístico Ecuador – Colombia, se evidencia que la mayor parte de la concentración se identifican en las secciones Sección V (productos minerales), Sección III (grasas y aceites animales o vegetales), Sección IX (madera, carbón vegetal y manufacturas de madera), Sección IV (productos de las industrias alimentarias), Sección II (Reino Vegetal) en donde la mayor importancia conforme el Figura de Pareto que se muestra a continuación, la tienen los productos minerales, grasas y aceites, y maderas y carbón por cuanto entre estos tres productos conforman

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

el 80% del total del peso que circula por la frontera; mientras que los demás corresponden al 20% restante.

Figura N° 8
Importancia de la oferta exportable para hacia Colombia



Fuente: Cobus Group Ecuador

Este criterio se aplica a todos los nodos de origen de las mercancías que circulan a Colombia y tienen características propias de sus territorios conforme la fortaleza de sus sistemas de producción, donde se logra identificar que las diferentes provincias ecuatorianas tienen comportamientos diferenciados, lo que supone la incorporación de estrategias diferentes para cada territorio.

A continuación, se presenta una descripción por provincia de las potencialidades de cada una, en referencia a los productos que moviliza hacia Colombia, se ha realizado para todas ellas un Figura de Pareto para facilitar la identificación de los 5 productos con mayor importancia, es decir aquellos que representan el 80% del peso en kilogramos frente a los demás que solo representan en 20%.

Producción de Pichincha.

La provincia de Pichincha presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel.

Tabla N° 9
Productos potenciales de la provincia de Pichincha

PICHINCHA	TM	%
Productos minerales	88020,12	36,24%
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	73728,32	30,36%
Grasas y aceites animales o vegetales	31240,85	12,86%
Materias textiles y sus manufacturas	11049,82	4,55%
Metales comunes y manufacturas de estos metales	9839,50	4,05%

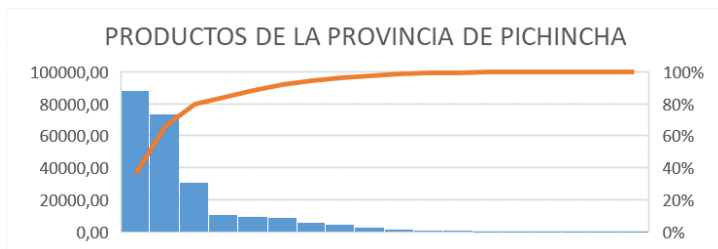
Fuente: Cobus Group Ecuador

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Con base en la Ley de Pareto se deduce, conforme los datos estadísticos, que el 80% del volumen de productos enviados se conforma por tres productos que son: minerales, madera y sus manufacturas, y grasas y aceites animales o vegetales conforme la siguiente Figura.

Figura N° 9
Productos de la provincia de Pichincha



Fuente: Cobus Group Ecuador

Producción del Guayas

La provincia del Guayas presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel.

Tabla N° 16
Productos potenciales de la provincia de Guayas

GUAYAS	TM	%
Productos de las industrias alimentarias	43899,317	40,27%
Metales comunes y manufacturas de estos metales	23788,551	21,82%
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas	21183,208	19,43%
Productos minerales	7219,491	6,62%
Plástico y sus manufacturas	7087,470	6,50%

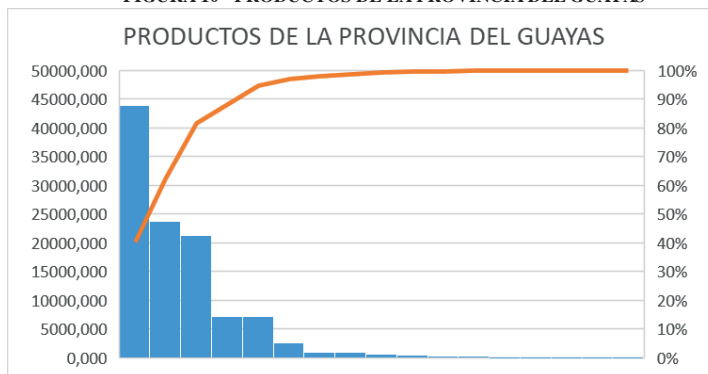
Fuente: Cobus Group Ecuador

Con base a la Ley de Pareto se deduce conforme los datos estadísticos que el 80% del volumen de productos enviados se conforma por tres productos que son: productos de las industrias alimentarias, metales comunes y sus manufacturas, y pasta de madera, conforme la siguiente Figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

FIGURA 10 - PRODUCTOS DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS



FUENTE: COBUS GROUP ECUADOR

ELABORACIÓN: MORA J.

Producción del Carchi

La provincia del Carchi presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel.

Tabla N° 11

Productos potenciales de la provincia del Carchi

CARCHI	TM
Reino Vegetal	28723,61
Grasas y aceites animales o vegetales	4669,08
Metales comunes y manufacturas de estos metales	1167,46
Productos minerales	821
Productos de las industrias alimentarias	100,02

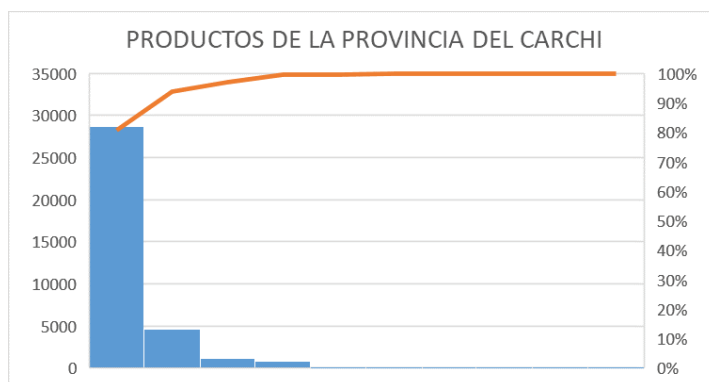
Fuente: Cobus Group Ecuador

Con base a la Ley de Pareto se deduce, conforme los datos estadísticos, que el 80% del volumen de productos enviados se conforma por tres productos que son productos del reino vegetal, grasas y aceites animales, y metales comunes conforme la siguiente Figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

Figura N° 11
Productos potenciales de la provincia del Carchi



Fuente: Cobus Group Ecuador

Producción de Manabí

La provincia de Manabí presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel.

Tabla N° 12
Productos potenciales de la provincia de Manabí

MANABÍ	TM	%
Grasas y aceites animales o vegetales	20934636,46	64,00%
Productos de las industrias alimentarias	9472308,61	28,96%
Reino Animal	1921780,45	5,87%
Industrias Químicas	284164,156	0,87%
Reino Vegetal	99000	0,30%

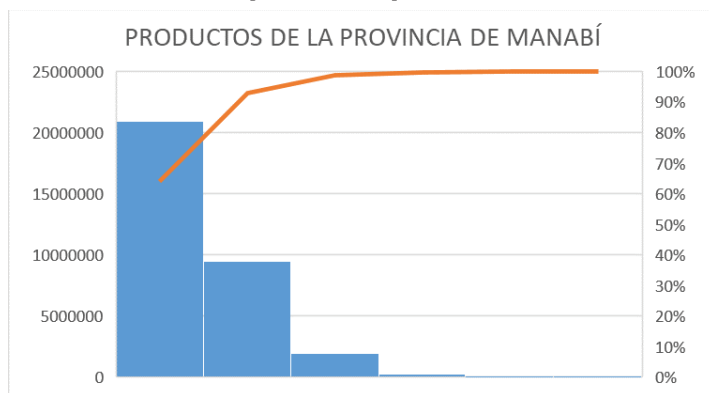
Fuente: Cobus Group Ecuador

Con base a la Ley de Pareto se deduce conforme los datos estadísticos que el 80% del volumen de productos enviados se conforma por tres productos que son: Grasas y aceites animales o vegetales, y productos de las industrias alimenticias conforme la siguiente figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura N° 12
Productos potenciales de la provincia de Manabí.



Fuente: Cobus Group Ecuador

Producción de Imbabura

La provincia de Imbabura presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel.

Tabla N° 13
Productos potenciales de la provincia de Imbabura*

IMBABURA	TM	%
Grasas y aceites animales o vegetales	31684930	98%
Reino Vegetal	434500	1%
Materias textiles y sus manufacturas	145271,66	0%
Plástico y sus manufacturas	132430	0%

Fuente: Cobus Group Ecuador

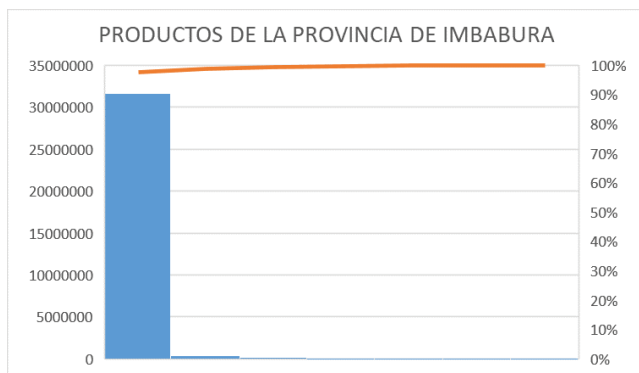
En el caso de Imbabura se presenta la particularidad de que el mayor producto de exportación conforme los datos proporcionados por COBUS GROUP son las grasas y aceites animales y vegetales con un 98% del total de los productos exportados, lo que se refleja en la siguiente figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

Figura N° 13

Productos potenciales de la provincia de Imbabura



Fuente: Cobus Group Ecuador

Producción de El Oro

La provincia del Oro presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel.

Tabla N° 14

Productos potenciales de la provincia del Oro

EL ORO	TM	
Productos minerales	88020118,5	36,24%
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	73728315,34	30,36%
Grasas y aceites animales o vegetales	31240848,4	12,86%
Materias textiles y sus manufacturas	11049821,11	4,55%
Metales comunes y manufacturas de estos metales	9839500,149	4,05%

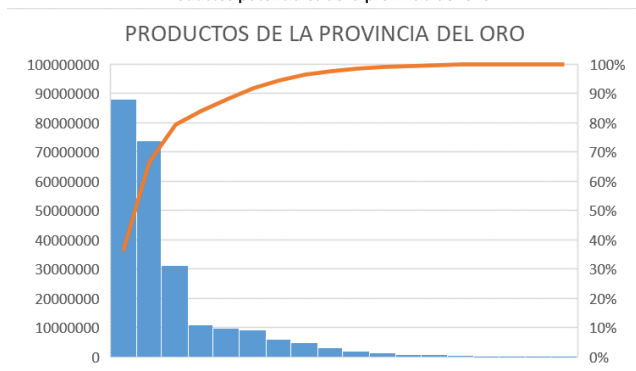
Fuente: Cobus Group Ecuador

Con base a la Ley de Pareto se deduce, conforme los datos estadísticos, que el 80% del volumen de productos enviados se conforma por tres productos que son: Grasas y aceites animales o vegetales, y productos de las industrias alimenticias conforme la siguiente figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

Figura N° 14
Productos potenciales de la provincia del Oro



Fuente: Cobus Group Ecuador

Producción de Azuay

La provincia del Azuay presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel.

Tabla N° 15
Productos potenciales de la provincia del Azuay

AZUAY	TM	
Plástico y sus manufacturas	5715337,44	62,59%
Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto, mica o materias análogas	1789256,57	19,59%
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas	734699,64	8,05%
Metales comunes y manufacturas de estos metales	445916,49	4,88%
Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes	282460,42	3,09%

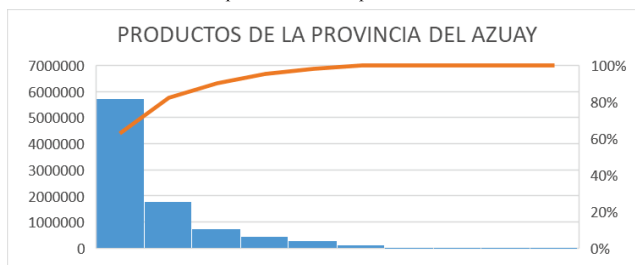
Fuente: Cobus Group Ecuador

Con base a la Ley de Pareto se deduce, conforme los datos estadísticos, que el 80% del volumen de productos enviados se conforma por tres productos que son: plástico y sus manufacturas, y manufacturas de piedra conforme la siguiente figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCI/AEE – UPEC

Figura N° 15
Productos potenciales de la provincia del Azuay



Fuente: Cobus Group Ecuador

Producción de Tungurahua

La provincia de Tungurahua presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la siguiente tabla estructurada por secciones del arancel

Tabla N° 16
Productos potenciales de la provincia de Tungurahua

TUNGURAHUA	TM	
Calzado, sombrero y demás, tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes	4289449,18	52,41%
Plástico y sus manufacturas	2193583,69	26,80%
Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto, mica o materias análogas	658975,81	8,05%
Materias textiles y sus manufacturas	575254,72	7,03%
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas	175191,299	2,14%

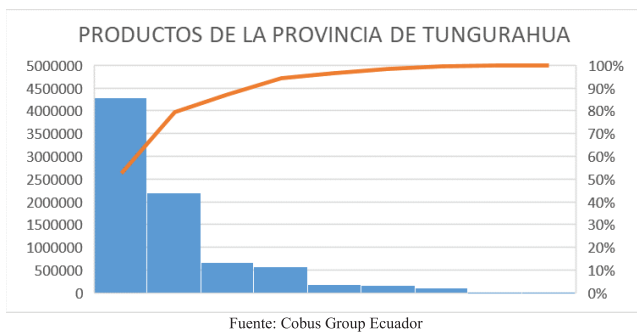
Fuente: Cobus Group Ecuador

Con base a la Ley de Pareto se deduce, conforme los datos estadísticos, que el 80% del volumen de productos enviados se conforma por tres productos que son: plástico y sus manufacturas, y manufacturas de piedra conforme la siguiente Figura.

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIAEE – UPEC

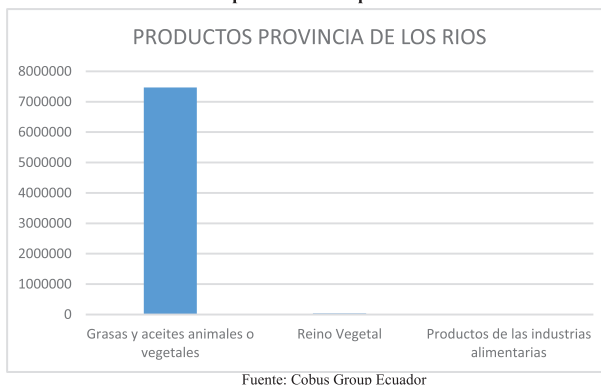
Figura N° 16
Productos potenciales de la provincia del Tungurahua



Producción de Los Ríos

La provincia de Los Ríos presenta una oferta potencial de exportación que se resume en la partida de grasas y aceites animales o vegetales conforme la siguiente Figura.

Figura N° 17
Potenciales productos de la provincia de Los Ríos



EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

4. Identificación de las empresas de transporte que operan en la frontera

Tabla N° 17

Empresas ecuatorianas y colombianas que transportan carga hacia Colombia

EMPRESAS DE TRANSPORTE	073	%
04904070-Empresa de Transporte de Carga, Combustibles y Encomiendas Transoriente Ltda.	1853	9,20%
04901110-Ríos Castillo Jorge Ramiro	1836	9,14%
04904620-Vásquez Obando Fabián Aníbal	1700	8,43%
04903601-Fuertes Montenegro Carlos Erasmo	1482	7,35%
04904618-Arcos Reina Silvio Eduardo	1026	6,13%
04906202-Transportes Sánchez Polo del Ecuador C.A.	1103	5,47%
04904034-Proveedor y Sercarga S.A.	1026	5,09%
04901108-Coordinadora Internacional de Cargas del Ecuador Cordicargas Ecuador S.A.	991	4,92%
04905953-Gonzalo E. Montenegro Rodríguez Servicios de Transporte de Carga S. A.	741	3,68%
04903257-Proveedora de Equipos y Comunicaciones Vizcaino Provizcaino S.A.	329	3,24%
04903037-Vinueza Córdova Blanca Alicia	547	2,71%
04901147-Cooperativa de Transporte Pesado Utranh	519	2,57%
04902034-Montalvo Terán Luis Alfonso	490	2,43%
04902022-Transportadora de Carga Semmovicar S. A.	439	2,18%
04904627-Jarrín Carrera Camilo Alberto	384	1,90%
04901150-Díaz Ríos Luis Hermel	352	1,75%
04904069-Recalde Oviedo Omar Eduardo	348	1,73%
04904035-N. T. A. Nuevo Transporte de America Cía. Ltda.	346	1,72%
04904615-Transporte Internacional Rocaloba Cía. Ltda	321	1,63%
04000006-Montenegro Revelo María Alexandra	301	1,56%
04902025-Compañía Internacional de Carga Yanca Cía.	295	1,46%
Otras (44)	3156	15,71%
		%
TOTAL	19585	100%

Fuente: Cobus Group Ecuador

EL DESAFÍO DEL DESARROLLO EN LAS FRONTERAS

Economía y comercio de la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana. FCIIAEE – UPEC

La tabla presenta la lista de empresas ecuatorianas y representantes legales de empresas colombianas que realizan viajes de transporte de carga pesada por la frontera en el flujo Tulcán – Ipiales con sus respectivos números de operaciones registradas para el año 2016 en el Sistema Cobus Group, teniendo en primer lugar a TRANSORIENTE con 1853 cruces de frontera y con una participación individual del 9,20%.

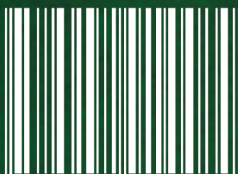
Bibliografía.

- ANT. (2015). Resolución N° 082-DIR-2015-ANT. Quito: Registro Oficial.
- Decisión 271. (1990). Sistema Andino de Carreteras. Lima: Comunidad Andina.
- Decisión 290. (1991). Póliza Andina de seguro de responsabilidad civil para el transportador internacional por carretera. Lima: Comunidad Andina.
- Decisión 399. (1997). Transporte internacional de mercancías por carretera. Lima: Comunidad Andina.
- Decisión 467. (1999). Norma comunitaria que establece las infracciones y el régimen de sanciones para los transportistas autorizados del transporte internacional de mercancías por carretera. Lima: Comunidad Andina.
- Decisión 491. (2001). Reglamento técnico andino sobre límites de pesos y dimensiones de los vehículos destinados al transporte internacional de pasajeros y mercancías por carretera. Lima: Comunidad Andina.
- Decisión 617. (2005). Tránsito Aduanero Comunitario. Lima: Comunidad Andina.
- LOTTTSV. (2008). Ley orgánica de transporte terrestre, tránsito y seguridad vial. Montecristi: Asamblea Nacional.



Educación para el Desarrollo y la Integración

ISBN 978-9942-914-48-4



9 789942 914484

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Calle Antisana y Av. Universitaria.

Tels.: 06 2 224 079 / 06 2 224 080 / 06 2 224 081

Tulcán Ecuador

Email: publicacionesupec@upec.edu.ec

www.upec.edu.ec