



# **EL TIPO DE CAMBIO EN LA FRONTERA Tulcán - Ipiales**

**Periodo de estudio 2017-2018**



El comercio del lado ecuatoriano es un fenómeno de subsistencia y no de expansión, el efecto cambiario es más fuerte en zona de frontera

**Autor: Luis Viveros Almeida**



# **EL TIPO DE CAMBIO EN LA FRONTERA Tulcán - Ipiales**

**Periodo de estudio 2017-2018**

El comercio del lado ecuatoriano es un fenómeno de subsistencia y no de expansión, el efecto cambiario es más fuerte en zona de frontera

**Autor: Luis Viveros Almeida**

## **EL TIPO DE CAMBIO EN LA FRONTERA TULCÁN - IPIALES**

La investigación de la problemática cambiaria es parte de la dimensión económica del proyecto desarrollo fronterizo Ecuador – Colombia, este proyecto se encuentra a cargo de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial (FCIAEE) de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

La edición y publicación fueron financiadas por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, UPEC, a través de la Comisión de Publicaciones y del Centro de Investigación y Transferencia Tecnológica CITT.

---

### **UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**

Dr. Hugo Ruiz Enríquez

#### **RECTOR**

#### **Autor**

Luis Viveros Almeida

(Docente Carrera de Administración de Empresas)

#### **Equipo de apoyo:**

Fernando Salazar

Liliana García

Andrés Reina

Gema Guerrero

#### **Coordinación de edición**

Luis Viveros Almeida

*Este libro fue validado por revisores, bajo la modalidad doble - ciego.*

ISBN: 978-9942-914-55-2

DOI: 10.32645/9789942914552

#### **Primera edición**

Diciembre 2018

Comisión de Publicaciones

Tiraje: 300

Disponible en: [repositorio.upec.edu.ec](http://repositorio.upec.edu.ec)

Sección Publicaciones

UPEC -CP-LIBXP-2018-011

#### **Diseño de portada**

MSc. Fredy Quinde

#### **Diseño y diagramación**

Lcdo. Felipe Martínez

Comisión de Publicaciones

#### **Editorial**

©Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Tulcán, Carchi, Ecuador

Los autores del texto e imágenes de esta obra mantienen sus derechos sobre las mismas.  
Prohibida la reproducción total o parcial sin la respectiva autorización.

## Contenido

|                                                           |           |
|-----------------------------------------------------------|-----------|
| Dedicatoria.....                                          | 9         |
| Resumen.....                                              | 10        |
| Prólogo.....                                              | 11        |
| Introducción.....                                         | 13        |
| <br><b>Capítulo I.....</b>                                | <b>14</b> |
| ¿Por qué la frontera se convirtió en neblina?.....        | 14        |
| Entender la neblina.....                                  | 16        |
| El Comercio.....                                          | 17        |
| Contexto histórico: comercio y tipo de cambio.....        | 19        |
| Comercio Internacional.....                               | 19        |
| Sistema Monetario Internacional.....                      | 21        |
| La política comercial.....                                | 23        |
| La política monetaria o cambiaria.....                    | 24        |
| Regímenes Cambiarios.....                                 | 25        |
| Tipo de cambio.....                                       | 26        |
| La tasa de interés.....                                   | 28        |
| ¿Tipo de Cambio Fijo o Flexible?.....                     | 29        |
| Composición del dólar.....                                | 30        |
| Comercio en Frontera.....                                 | 31        |
| Modelo de Gravedad.....                                   | 31        |
| <br><b>Capítulo II.....</b>                               | <b>34</b> |
| Contexto Ecuador – Colombia.....                          | 34        |
| ¿Cuándo comenzaron?.....                                  | 34        |
| ¿Cuándo cambiaron?.....                                   | 34        |
| La Balanza de pagos Ecuador – Colombia.....               | 35        |
| Política Comercial.....                                   | 35        |
| Un vistazo a la frontera Tulcán – Ipiales.....            | 38        |
| Efectos visibles del tipo de cambio en el flujo comercial |           |
| Tulcán - Ipiales.....                                     | 40        |

|                                                                                              |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Efecto de la devaluación sobre el nivel de comercialización<br>en la ciudad de Ipiiales..... | 42        |
| Tendencia de la actividad comercial en Carchi.....                                           | 45        |
| Tendencia del VAB comercial en Nariño.....                                                   | 48        |
| <br><b>Capítulo III.....</b>                                                                 | <b>51</b> |
| El tipo de cambio y el comercio en frontera.....                                             | 51        |
| Marco metodológico.....                                                                      | 51        |
| Los negocios de Tulcán.....                                                                  | 56        |
| ¿Tulcán es Comercio?.....                                                                    | 57        |
| El comportamiento del peso frente al dólar.....                                              | 58        |
| Las estrategias de los comerciantes.....                                                     | 59        |
| El histórico de las ventas.....                                                              | 61        |
| El tipo de cambio y el número de locales comerciales activos.....                            | 61        |
| El tipo de cambio y el volumen de ventas.....                                                | 62        |
| Los resultados del modelo de gravedad ampliado.....                                          | 63        |
| Los Lados de la Moneda.....                                                                  | 63        |
| A manera de conclusiones.....                                                                | 65        |
| La visibilidad a través de la neblina.....                                                   | 67        |
| <br><b>Capítulo IV.....</b>                                                                  | <b>69</b> |
| Percepciones del comercio y el tipo de cambio en Tulcán.....                                 | 69        |
| Características Generales.....                                                               | 69        |
| Percepción Sobre Ventas.....                                                                 | 76        |
| Comercio y Tipo de Cambio.....                                                               | 81        |
| Estrategias para mejorar la situación comercial por<br>Tipo de Cambio.....                   | 89        |
| <br><b>Capítulo V.....</b>                                                                   | <b>99</b> |
| Percepciones del comercio y el tipo de cambio en Ipiiales.....                               | 99        |

|                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Características Generales.....                                                | 99  |
| Percepción sobre Ventas.....                                                  | 106 |
| Comercio y Tipo de Cambio.....                                                | 108 |
| Estrategias para Mejorar la Situación Comercial<br>por el Tipo de Cambio..... | 117 |
| Bibliografía.....                                                             | 123 |

## Figuras

|                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura1 Resumen de las Principales teorías del<br>Comercio Internacional.....          | 20 |
| Figura 2. Reseña del Sistema Monetario Internacional.....                              | 21 |
| Figura 3. El Tipo de cambio y sus interacciones.....                                   | 28 |
| Figura 4. Diferencias entre el régimen cambiario fijo y flexible.....                  | 29 |
| Figura 5. Línea de tiempo comercio Tulcán - Ipiales.....                               | 39 |
| Figura 6. Actividades económicas - Carchi.....                                         | 45 |
| Figura 7. VAB actividad comercial Carchi.....                                          | 46 |
| Figura 8. Tasa de crecimiento actividad comercial Carchi.....                          | 46 |
| Figura 9. VAB actividad comercial cantón Tulcán.....                                   | 47 |
| Figura 10. Comparativo VAB Carchi – VAB Tulcán.....                                    | 48 |
| Figura 11. VAB actividad comercial Nariño.....                                         | 48 |
| Figura 12. VAB pronosticado actividad comercial Nariño.....                            | 49 |
| Figura 13. Tasa de crecimiento actividad comercial Nariño.....                         | 49 |
| Figura 14. Tendencia del Tipo de Cambio oficial.....                                   | 50 |
| Figura 15. Apertura y cierre de negocios.....                                          | 56 |
| Figura 16. El histórico del comercio.....                                              | 57 |
| Figura 17. Comportamiento volátil del tipo de<br>cambio peso vs. dólar americano.....  | 59 |
| Figura 18. Impacto de las estrategias frente a<br>la variación del tipo de cambio..... | 60 |
| Figura 19. El histórico de las ventas.....                                             | 61 |
| Figura 20. Evolución del PIB en Carchi.....                                            | 63 |

|                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 21. Evolución del PIB de Nariño.....                                                   | 65  |
| Figura 22. Tipo de negocio comercial.....                                                     | 69  |
| Figura 23. Tiempo de vida del negocio comercial.....                                          | 71  |
| Figura 24. Acciones en frontera.....                                                          | 72  |
| Figura 25. Edad de inicio de trabajo de los comerciantes.....                                 | 73  |
| Figura 26. Formas de financiar el negocio.....                                                | 75  |
| Figura 27. Proveedores de productos.....                                                      | 76  |
| Figura 28. Meses del año con mayores ventas.....                                              | 77  |
| Figura 29. Productos más vendidos.....                                                        | 78  |
| Figura 30. Actividades comerciales con mayor oportunidad.....                                 | 79  |
| Figura 31. Negocios comerciales cerrados<br>por efecto del tipo de cambio.....                | 80  |
| Figura 32. Negocios comerciales afectados en<br>sus ventas por efecto del tipo de cambio..... | 81  |
| Figura 33. Aspecto más representativo para los comerciantes.....                              | 82  |
| Figura 34. Beneficios para los clientes.....                                                  | 83  |
| Figura 35. Acciones para captar nuevos clientes.....                                          | 85  |
| Figura 36. Negocios con mejor imagen.....                                                     | 86  |
| Figura 37. Percepción de ingresos en los negocios.....                                        | 87  |
| Figura 38. Estrategia de asociación.....                                                      | 88  |
| Figura 39. Estrategia de canasta básica transfronteriza.....                                  | 89  |
| Figura 40. Estrategia de despido de personal.....                                             | 90  |
| Figura 41. Estrategia de cierre de negocios.....                                              | 91  |
| Figura 42. Estrategia de reducir inventarios.....                                             | 92  |
| Figura 43. Estrategia de cambio de actividad.....                                             | 93  |
| Figura 44. Estrategia de endeudamiento.....                                                   | 94  |
| Figura 45. Estrategia de ofertas.....                                                         | 95  |
| Figura 46. Negocios en 3 años a futuro.....                                                   | 96  |
| Figura 47. Tipo de Negocios en Ipiales.....                                                   | 98  |
| Figura 48. Tiempo del Negocio en Ipiales.....                                                 | 100 |
| Figura 49. Acciones a trabajar en la frontera                                                 |     |

|                                                                                                        |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| según comerciante de Ipiales.....                                                                      | 101 |
| Figura 50. Edad en que empieza a trabajar el<br>comerciante en Ipiales.....                            | 102 |
| Figura 51. Formas de financiamiento de<br>los negocios en Ipiales.....                                 | 103 |
| Figura 52. Origen de los productos de los negocios en Ipiales.....                                     | 104 |
| Figura 53. Meses de mayor venta de los negocios en Ipiales.....                                        | 106 |
| Figura 54. Productos de mayor venta de los negocios en Ipiales.....                                    | 106 |
| Figura 55. Actividades comerciales posibles de iniciar en Ipiales.....                                 | 107 |
| Figura 56. Negocios cerrados por efecto del tipo de<br>cambio en Ipiales.....                          | 108 |
| Figura 57. Negocios afectados en las ventas por<br>variaciones del tipo de cambio en Ipiales.....      | 109 |
| Figura 58. Características a cumplir por los negocios en Ipiales.....                                  | 110 |
| Figura 59. Beneficios que deberían recibir los<br>clientes en los negocios de Ipiales.....             | 111 |
| Figura 60. Acciones para captar nuevos clientes<br>en los negocios de Ipiales.....                     | 112 |
| Figura 61. Negocios con mejor imagen en Ipiales.....                                                   | 113 |
| Figura 62. Percepción del Ingreso en los negocios de Ipiales.....                                      | 114 |
| Figura 63. Afectación del ingreso debido al<br>tipo de cambio en los negocios de Ipiales.....          | 115 |
| Figura 64. Afectación del ingreso debido a<br>medidas tomadas por el gobierno en Ipiales.....          | 116 |
| Figura 65. Afectación del ingreso debido<br>a situación económica del país.....                        | 117 |
| Figura 66. Estrategias para mejorar el negocio:<br>Asociarse y canasta básica transfronteriza.....     | 118 |
| Figura 67. Estrategias para mejorar el negocio:<br>despido de empleados y cierre de locales.....       | 118 |
| Figura 68. Estrategias para mejorar el negocio:<br>reducir inventario y trabajar un solo producto..... | 119 |



|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 69. Estrategias para mejorar el negocio:<br>cambiar actividad y endeudarse..... | 119 |
| Figura 70. Estrategias para mejorar el negocio: ofertas.....                           | 120 |
| Figura 71. Futuro del negocio en los próximos tres años.....                           | 121 |

**Tablas**

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1. Participación de la actividad comercial<br>de Tulcán en Carchi..... | 47 |
| Tabla 2. La regresión entre el Tipo de cambio<br>y el número de locales..... | 62 |
| Tabla 3. El tipo de cambio y el volumen de ventas.....                       | 62 |
| Tabla 4. Correlación.....                                                    | 65 |

## *Dedicatoria*

A mis padres por su ejemplo de vida.

## *Resumen*

El comercio en frontera, es comercio internacional, el proceso es exactamente el mismo, existen dos localidades, pero el aditamento interesante propio de dichas localidades (al menos entre Tulcán e IpiALES) radica en la no especialización industrial, es decir, ambas superficies son netamente comerciales, ¿a qué localidad se debe atribuir la ventaja comparativa?, desde la teoría de los modelos de gravitación comercial aumentados, se puede revisar otros indicadores como la dotación de infraestructura, el volumen de importaciones y exportaciones, el tipo de cambio, la distancia y la densidad poblacional; de esta manera es posible evidenciar una ventaja.

Alrededor de los 20 años que han atravesado las relaciones comerciales entre Tulcán e IpiALES, desde la dolarización, éstas se asemeja al juego del “cara o sello”, pierde el que se encuentra en el lado invisible (el lado hacia abajo), en los años 90 Tulcán ganó, pero fue una época de bonanza fugaz, a partir del 2015 IpiALES gana y por esa razón hoy Tulcán es casi invisible.

La variación del tipo de cambio influye (en un 83,7%) en el flujo comercial entre Tulcán e IpiALES, a este comportamiento puede atribuirse la condición de un comercio de subsistencia, que además es afectado por el contrabando, que en este contexto es comúnmente aceptado por la población hasta el punto de constituirse en una práctica “laboral” defendida por los que la detentan. Este descuido es resultado de una política generalizada (o relativa) que no obedece a la realidad de frontera.

### *Acerca del autor*

Luis H. Viveros A.  
Licenciado en  
Administración de  
Empresas, Pontificia  
Universidad Católica  
del Ecuador. Ingeniero  
Comercial, Pontificia  
Universidad Católica  
del Ecuador. Diploma  
Superior en Educación  
Superior, Pontificia  
Universidad Católica del  
Ecuador. Diploma en  
Pensamiento Complejo,  
Multidiversidad Edgar  
Morín. Maestría en  
Administración de  
Empresas (MBA),  
Mención Negocios  
Internacionales.  
Actualmente es Docente  
Investigador de la  
Universidad Politécnica  
Estatel del Carchi.

## *Prólogo*

La presente obra corresponde a la presentación de los avances de la investigación en la Zona de Integración Fronteriza (ZIF) ecuatoriana – colombiana, específicamente en las ciudades de Tulcán e Ipiales en cuanto a lo que tiene que ver con la problemática cambiaria en la frontera. El avance investigativo se enmarca dentro del “Proyecto de Investigación Desarrollo Fronterizo Ecuador – Colombia” (PIDFEC), que lleva a cabo la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial (FCIAEE) de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC), como un aporte para entender la realidad fronteriza y definir posibles alternativas de solución a los problemas que en esta se presentan. Más allá de los estados de situación el objetivo principal del proyecto tiende a constituir una base de propuestas desde la perspectiva científica y técnica que favorezcan el accionar de los actores públicos y privados de la ZIF, de manera especial en la parte ecuatoriana. Un estudio de la problemática cambiaria en las dos ciudades fronterizas, se justifica debido al quehacer comercial diario que se vive entre estas, siendo éste el sector en que se puede evidenciar con mayor facilidad los efectos de las variaciones del tipo de cambio entre el peso colombiano (COP) y el dólar americano (USD), además de constituirse en una de las principales actividades económicas de la provincia del Carchi y del cantón Tulcán.

El capítulo I del texto muestra un título sugestivo en el que se trata de explicar las razones que llevaron al Tulcán a “perder” su condición privilegiada de plaza comercial de los colombianos y cómo Ipiales se convirtió en el nuevo punto de encuentro de los consumidores ecuatorianos para realizar compras, esto como un fenómeno interesante en el que se evidencia la afluencia masiva de compradores nacionales en la ciudad colombiana.

El capítulo II permite realizar una revisión de las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia en términos de acuerdos y ejecuciones de los mismos, para luego descender a la relación en frontera, de modo específico Tulcán – Ipiales.

El capítulo III se adentra en la relación entre el tipo de cambio y el comercio en frontera, desde una aproximación por actividad económica

y el aporte del comercio a la producción provincial y cantonal hasta la evolución del tipo de cambio y su comparación con los aportes del comercio, en los dos lados de la frontera.

Los capítulos IV y V, evidencian las percepciones de los comerciantes ecuatorianos en Tulcán y colombianos en Ipiates sobre sus situación actual, las perspectivas futuras y la relación de dicha situación actual con las variaciones del tipo de cambio y su efecto péndulo; también se muestran las preferencias de actuación y las estrategias posibles de aplicar en relación con la dinámica del mercado.

En contexto la obra evidencia la caracterización del sector comercial en estrecha relación con el tipo de cambio en la frontera de Tulcán e Ipiates, desde una perspectiva externa y tratado con imparcialidad, la exposición de los múltiples criterios tratan de enriquecer el discurso por medio de alcances y expresión de implicaciones de las formas de actuación de los comerciantes locales y extranjeros, también se valora la relación del tipo de cambio con las operaciones comerciales en cada ciudad y se llega a la conclusión que esta variable no es la única que define las decisiones ni los resultados del sector comercial.

## *Introducción*

Una aproximación a la realidad comercial fronteriza permite describir como se ven influenciadas la transacciones de bienes en cada lado de la frontera por los efectos de las variaciones del tipo de cambio entre el peso colombiano y el dólar norteamericano, estas condiciones definen el accionar de los comercios de las ciudades limítrofes, auspiciados por la corta distancia geográfica que las separa; los ecuatorianos de la frontera y del interior del país, conscientes del mayor poder adquisitivo de su moneda, concurren regularmente a la ciudad de Ipiales a realizar compras de prendas de vestir, en especial jeans y zapatos; pero también adquieren víveres, artículos de aseo, artefactos electrónicos, celulares y repuestos para vehículos; los colombianos del común observan como el mayor poder adquisitivo del ingreso de sus vecinos hace mella en su renta, por la subida de precios de los productos. Por otro lado, la afluencia de compradores ecuatorianos hacia Colombia deriva en la invisibilidad de la ciudad de Tulcán, que se convierte en lugar de paso de compradores del interior del Ecuador.

En este contexto la aproximación del análisis de la relación que tiene la variación del tipo de cambio -y su efecto péndulo- sobre los negocios comerciales de las dos ciudades es un aspecto interesante que permite entender de forma más profunda como los mismos comerciantes observan el fenómeno y cómo lo enfrentan. Las bonanzas de épocas anteriores se describen como simples “buenos” recuerdos para los ecuatorianos y como épocas de pesadilla para los colombianos. Esta dinámica de favorabilidad y des-favorabilidad, entendida como un efecto de las externalidades a las que están sujetas las fronteras son cuestiones significativas debido a varios aspectos: la integración (marco Comunidad Andina de Naciones), la herencia comercial histórica y el accionar social (propios del cordón fronterizo), y las relaciones económicas permanentes entre ciudades limítrofes. De allí la importancia de discutir y analizar las transacciones económicas y las problemáticas comunes que se derivan en el esquema comercial – cambiario; como base para el planteamiento de alternativas de aprovechamiento de potencialidades en frontera.

# Capítulo I

## ¿Por qué la frontera se convirtió en neblina?

Para efectos de entender la comparación, se puede partir del concepto de neblina que según la Real Academia de la Lengua Española se define como “La niebla poco espesa y baja”, esto es, nube tenue que dificulta la visión con una baja concentración de las gotas que la forman; detrás y dentro de la neblina esta Tulcán; turistas del interior del país viajan a la frontera y evitan la “neblina”, tal vez en unos años la neblina este del otro lado de la frontera. Al plantear la pregunta sobre ¿Por qué la frontera se convirtió en neblina? Se definen varias alternativas de respuesta, dichas respuestas pueden variar de acuerdo a la especialidad del investigador, pero existe el punto de convergencia (frontera), las principales diferencias a describir; en términos generales, yacen en el borde limítrofe y tal vez en el dialecto, también están los rasgos culturales (en este caso, no ejercen mayor trascendencia, ambos pueblos son originarios de “Los Pastos”). Pero ya en el ámbito económico los volúmenes comerciales son el distintivo más notable entre Tulcán e Ipiates.

A pesar de las posibles diferencias expuestas en el apartado anterior, ¿por qué se requiere hablar de neblina?, desde luego la respuesta es un poco más complicada, el precio del petróleo, la existencia y aplicación de una política monetaria en un lado y no en el otro, y por supuesto; las corrientes políticas y las relaciones entre los gobiernos distan de ser claras, todos los países tienen límites y estos constituyen a entradas y salidas de divisas, de mercancías, de personas, y demás;

también son alternativas para iniciar y hacer prosperar actividades ilegales (o como algunos estudiosos dirían: “todo por el beneficio de unos pocos”), el problema entonces está en la generalización.

“La teoría de la relatividad de Einstein” expone un principio general que se puede entender como absoluto - pero que al mismo tiempo es relativo -, un ejemplo sencillo que permite ilustrar el concepto consiste en explicar “el punto de ebullición del agua”, de primera fuente conocemos que el punto de ebullición de agua se da cuando la temperatura de ésta llega a los 100°C, esta afirmación se acepta como verdadera cuando se trata de agua pura y destilada, aunque el clima también influye; el consumo del líquido en la mayoría de los hogares no cumple dicha condiciones, por eso el punto de ebullición del agua varía y responde a las leyes de la física dadas por los expertos del campo. Esta pequeña ilustración lleva a pensar que las fronteras no pueden ser gobernadas de la misma manera que al resto del territorio, es fácil; las condiciones del territorio, la cultura y la economía exigen una atención especializada y “legando al límite de lo ideal”, personalizada.

La atención que las personas de un mismo país o sus gobiernos den a estos territorios “es la neblina”, mientras no se comprendan las características distintivas de las fronteras, y se continúe gobernando de forma homogénea todo el territorio (esto se constituye en un conflicto, porque los programas y proyectos políticos no llegan a los bordes, ni siquiera los miran; por lo tanto, podría estarse hablando de política de gobierno relativa) las zonas limítrofes seguirán padeciendo efectos asimétricos generados en cierta medida por factores macro económicos, desigualdades económicas y sociales; y oportunidades, como se mencionó antes, de actividades paralelas o fuera de la ley; revítese los escritos sobre como la delincuencia organizada opera en el cordón fronterizo a propósito de los últimos eventos en Esmeraldas, específicamente en San Lorenzo y Mataje.



Dispersar la neblina, involucra el discurso típico de la política latina “voluntad” y trabajo, este último es relevante, las pocas plazas de empleo, son una consecuencia del poco desarrollo industrial, y la reducida actividad comercial (que es afectada, en mayor parte, por el contrabando con una utilidad de hasta el 70% en algunos casos).

### Entender la neblina<sup>1</sup>

Los datos más relevantes vienen reflejándose desde el 2014, lo más interesante es la caída del precio del barril del petróleo, el producto de mayor exportación y el eje central que soporta y ha soportado los modelos económicos de los distintos gobiernos, con mayor énfasis entre los 90 y 2010, este último periodo, podría considerarse como el periodo de bonanza más significativo con respecto a otros mandatos.

La economía ecuatoriana es un modelo concéntrico (el petróleo lo sustenta); era obvio, que durante el periodo de declive de sus ventas se dé un crecimiento en las exportaciones de los productos no petroleros, los ingresos por venta de productos no tradicionales (con un precio más competitivo que el del crudo) superaron ciertas expectativas, este enfoque funcionó para el interior; pero la naturaleza dependiente de la economía del país origina efectos concretos en la frontera; estos efectos se muestran como un patrón, que se observa con mayor énfasis en ciertos bordes – aquellos con mayor dinámica –, claro los componentes y participantes varían según la realidad de intercambio, estas realidades comerciales pueden distar significativamente, a pesar de las cortas distancias entre los territorios.

Pero ¿Qué genera la neblina?, al principio de este apartado se explicó el detonante principal, el precio del petróleo, pero este hecho también está relacionado a dos factores específicos, la apreciación del dólar que dio inicio a una pérdida de poder adquisitivo del peso

---

<sup>1</sup> Desde el punto de vista de los comerciantes de Tulcán.

colombiano con respecto al dólar americano; y la otra puede entenderse como el manejo de herramientas para generar competitividad, la política monetaria propia de Colombia que favorece sus exportaciones de la mano de una política comercial aperturista que abre las puertas a norteamericanos y europeos versus una política comercial proteccionista que restringe el comercio bilateral y está condicionada al ingreso de dólares desde el exterior, esta dinámica ha generado estragos en la economía nacional pero más aún en la frontera.

El comercio en frontera, es comercio internacional, el proceso no necesariamente es el mismo, pero existen relaciones comerciales entre estas dos localidades vecinas desde hace mucho tiempo; solamente que esta condición presenta un factor interesante, propio de dichas localidades (al menos entre Tulcán e IpiALES), la baja o inexistente especialización industrial; es decir, ambas superficies son netamente comerciales, ¿a qué localidad se debe atribuir la ventaja comparativa?, la respuesta a esta pregunta puede darse desde la teoría de los modelos de gravitación comercial aumentados, se puede revisar otros indicadores como la dotación de infraestructura, el volumen de importaciones y exportaciones, **el tipo de cambio**, la distancia y la densidad poblacional; de esta manera es posible evidenciar una ventaja.

El propósito de esta obra es explicar el grado de influencia que ocasiona el Tipo de cambio sobre los flujos comerciales entre Tulcán e IpiALES, para efectos de una mejor comprensión del lector, es necesario comenzar con una descripción general de las variables de estudio.

## El Comercio

El comercio es tan antiguo como el hombre, ambos han evolucionado, el hombre hasta desarrollar ingentes adelantos tecnológicos y trabajos intelectuales que han rezagado el trabajo artesanal y manual y el comercio de un trueque (intercambio de productos) hasta convertirse en una transacción (busca el beneficio utilitario). Aunque los

hombres mantengan diferencias idiomáticas, culturales, políticas y otras – tonos de piel, regiones geográficas etc. – el comercio es un fenómeno universal, o el denominador común global. Sin embargo, existen ciertas particularidades que hacen del comercio un aspecto relevante para el estudio de las facultades de economía y administración de las diferentes universidades, el enfoque de esta investigación considera a dos, entre ellas están la variación del tipo de cambio entre las diferentes monedas o divisas, afectado por externalidades<sup>2</sup> que obligan a los gobiernos a ejecutar planes de contingencia o a tomar medidas de apertura o proteccionismo; la segunda viene a ser la integración entre países; de esto se desprende el común de la geografía o aspectos de región, es decir la zona de frontera, para este caso Tulcán – Ipiales en términos de flujo comercial.

Planteado este antecedente, surge la pregunta a contestar ¿Cómo afecta el tipo de cambio en el flujo comercial entre Tulcán – Ipiales? Partiendo de este cuestionamiento, es conveniente exponer brevemente las realidades de los países Ecuador y Colombia. En primera instancia, Ecuador es un país que depende del petróleo, todo el modelo económico tiene como eje central a la exportación petrolera; este modelo tiene un ingrediente adicional denominado dolarización<sup>3</sup>, no cuenta con política monetaria, cambiaria o fiscal propia y en la última década optó por una política comercial proteccionista. Por otra parte, Colombia no difiere mucho de su vecino, pero se destaca un importante desarrollo del sector industrial (en su mayoría multinacionales) con la consecuente

---

<sup>2</sup> “...nos referimos a todos los acontecimientos no predecibles (o poco predecibles) que afectan a un entorno, en este caso al económico. Las externalidades llevan a los gobiernos a realizar inversiones no planificadas en el país, además producen efectos indirectos que repercuten en las oportunidades de consumo y producción”. (Ochoa, 2017)

<sup>3</sup> En el año 2000, Ecuador adoptó como moneda el dólar luego de una severa crisis económica ocurrida a finales de los 90. Esta medida terminó el problema de devaluación de la moneda que en 1999 llegó a 25.000 sucres por dólar. (Ochoa & Carrión, 2017; Banco Central del Ecuador, 2001; Banco Central del Ecuador, 2010; Dávila Castillo, Carrino, White, & Paredes, 2017)

libertad para devaluar o revaluar de acuerdo a las externalidades que se presenten, aunque no parece una diferencia significativa esta capacidad de ejercer su propia política fiscal, las tasas de interés establecidas por la reserva federal y la variación del precio del petróleo – principales factores que pueden producir una depreciación o apreciación del dólar – pueden ocasionar ventajas y/o desventajas entre las partes.

La situación en frontera, es un tanto más compleja, este fenómeno es conocido como “comercio fronterizo”<sup>4</sup> y tiene algunas implicaciones como los actos de contrabando que perjudican a los sectores comerciales de ambas partes, de acuerdo a la variación del tipo de cambio. Este fenómeno no deja de ser comercio internacional.

### **Contexto histórico: comercio y tipo de cambio.**

### **Comercio Internacional**

Sin duda uno de los exponentes más importantes sobre el comercio internacional es David Ricardo<sup>5</sup>, la teoría propuesta habla sobre la ventaja comparativa y el supuesto involucra a dos naciones con productos similares (A y B), donde el país debería especializarse en el producto (A o B) que se evidencie un coste de oportunidad mayor que el otro país.

Otro de los planteamientos de David Ricardo es que, con la presencia de ventajas mutuas en el comercio de dos países

---

<sup>4</sup> (Montalvo, 2016)

<sup>5</sup> “...es uno de los economistas de la corriente clásica, quien desarrollo el modelo de comercio internacional y origino el concepto de ventaja comparativa en economía a inicios del siglo XIX, descrita en su publicación denominada The Principles of Political Economy and Taxation”. (Guzmán, 2017)

y, aún cuando un país sea más eficiente en la producción de un bien que el otro país, el país menos eficiente compensa esa desventaja al pagar salarios más bajos en función de no perder competitividad. (Guzmán, 2017)

Hablar de la ventaja comparativa trae al contexto a otros pensadores y sus propuestas respecto al comercio internacional entre dos países. (Vea la ilustración 1 Resumen de las principales teorías del comercio internacional)

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Teoría de la ventaja absoluta<br>(Adam Smith)               | <ul style="list-style-type: none"><li>• "Un país debe especializarse en aquellos bienes que produce más eficientemente, es decir que "le resulta menos costoso fabricarlo que en otros países"</li></ul>                                                                                                      |
| Teoría de la ventaja comparativa<br>(David Ricardo)         | <ul style="list-style-type: none"><li>• "Un país A tiene ventaja comparativa en la producción de un bien, si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en A de lo que es en otros países."</li></ul>                                                      |
| Teoría de las proporciones factoriales<br>(Heckscher-Ohlin) | <ul style="list-style-type: none"><li>• "Un país tiene abundante recurso de trabajo, y además es barato, exportará aquel bien cuya producción requiere un uso intensivo de dicho factor, mientras que importará la mercancía cuya producción hizo un uso intensivo del factor capital; y viceversa"</li></ul> |

Figura 1 Resumen de las Principales teorías del Comercio Internacional  
Fuente: (Ortiz, 2012)  
Elaborador por: Autor

La especialización de un país sobre la producción de un producto, va a depender de las condiciones económicas tradicionales tierra, capital y trabajo, en la actualidad se agrega la tecnología derivada de las anteriores. Sin embargo, la variable que ha predominado ha sido el capital que financia la especialización del trabajo y aprovecha eficientemente el resto de recursos, y sobre todo el que distingue a países desarrollados de los países en vías de desarrollo.

De lo expuesto anteriormente, se entiende que la teoría Heckscher – Ohlin, probablemente la regidora del sistema comercial

actual, donde los países desarrollados importan materias primas desde los países en vías de desarrollo, hace referencia a la posición del capital sobre el trabajo.

## Sistema Monetario Internacional

La transformación del Sistema Monetario Internacional<sup>6</sup> hasta nuestros días, ha generado diversas condiciones en el mercado de divisas, específicamente en el tipo de cambio. Desde el Patrón Oro (1875-1914) hasta el Sistema de Bretton Woods (1944-1971) tenían el propósito de fomentar la estabilidad externa e interna de las diferentes naciones del mundo (Vea Ilustración 2), sin embargo, las diferentes externalidades pudieron averiar los modelos anteriores al Sistema Actual.

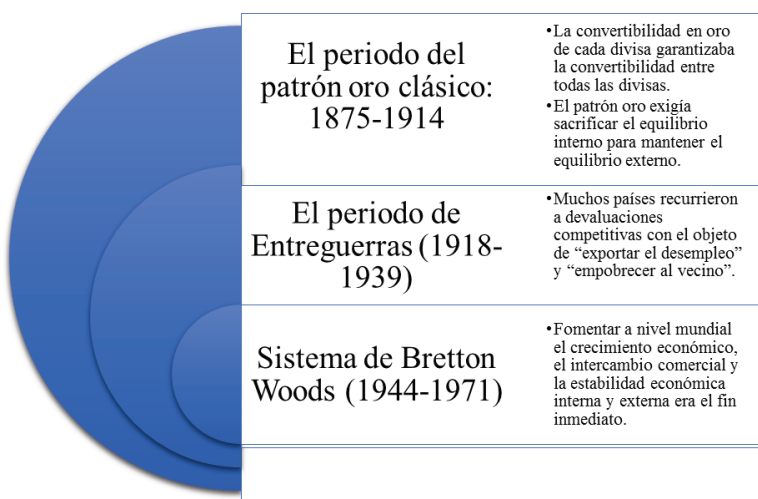


Figura 2. Reseña del Sistema Monetario Internacional  
Fuente: (Kozikowski, 2013)

<sup>6</sup> El sistema monetario internacional es el marco institucional establecido para efectuar pagos internacionales, acomodar los flujos internacionales de capital y determinar los tipos de cambio entre las diferentes maneras. Es un conjunto de acuerdos internacionales, instituciones, mecanismos, reglas y políticas necesarios para que funcione la economía global. (Kozikowski, 2013, pag.20)

## Esquema Conceptual

Para empezar a descubrir las diferentes interacciones entre el comercio fronterizo y el tipo de cambio, se necesita comprender que la mayoría de las transacciones a nivel mundial, están en función de documentos financieros (bonos, títulos valores, acciones, etc.) y otro tipo de activos financieros que pueden impactar positiva o negativamente a economías de países avanzados y países en vías de desarrollo. Generalmente estos impactos se ven reflejados en índices macroeconómicos como el empleo, el ahorro, los desequilibrios comerciales, el Producto Interno Bruto (PIB), el dinero y el nivel de precios. (Krugman & Obstfeld, 2006). Estos índices brindan una información general respecto del perfil económico de una nación.

Otro aspecto importante, en el estudio de la macroeconomía<sup>7</sup> de la economía abierta, es la balanza de pagos y los procesos de ajuste a los desequilibrios en dicha balanza. La variable fundamental es el tipo de cambio. (Kozikowski, 2013)

Una balanza de pagos está constituida por tres cuentas, la cuenta corriente que registra el volumen de las exportaciones e importaciones. La cuenta financiera registra todas las compras o ventas internacionales de activos financieros. Y la cuenta de capital registra activos que surgen de actividades que no se realizan en el mercado o representan la adquisición o disposición de activos no producidos, no financieros y, posiblemente, intangibles (como los copyrights y las marcas registradas). (Krugman & Obstfeld, 2006)

Muchas de las estrategias para incrementar el nivel competitivo de las empresas grandes y las Mipymes, parten del análisis de los

índices macroeconómicos descritos anteriormente. Además, agregue que las diferentes políticas comerciales, generalmente están ancladas a las estrategias de los diferentes países vecinos; y comprenda que cada una de esas decisiones afectan al sistema y flujo comercial regional y mundial.

## La política comercial

La política comercial está compuesta por una serie de instrumentos, con el propósito específico: “no ceder ventaja a las importaciones sobre la producción nacional”, entre estos están los aranceles<sup>8</sup>, subsidio a la exportación<sup>9</sup>, las cuotas de importación, la exigencia de contenido nacional<sup>10</sup> y las compras estatales, por exponer algunas.

Aunque, a simple vista los únicos beneficiarios sean los productores, si analizamos el papel del arancel sobre las importaciones (más allá de encarecer los productos), que busca apoyar al desarrollo de diferentes proyectos de bienestar común, vías, escuelas, entre otros; sin embargo, la sobre imposición de aranceles (una política comercial proteccionista) puede perjudicar las relaciones comerciales entre países vecinos y seguramente genera incumplimientos con los organismos internacionales de regulación comercial como la Comunidad Andina o la OMC<sup>11</sup>.

En el otro extremo se encuentra el libre comercio, expresado por medio de una política comercial abierta, esta condición se presenta

---

<sup>7</sup> Derivada de la economía internacional (Krugman & Obstfeld, 2006)

<sup>8</sup> Un arancel, la más simple de las políticas comerciales, es un impuesto aplicado cuando se importa un bien, (...), y han sido utilizados tradicionalmente como una fuente de ingresos para el Estado. (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 190)

<sup>9</sup> ..., pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero. (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 200)

<sup>10</sup> Un ejemplo es la ensambladora de automóviles, en este caso solo el motor debe ser importado y el 60% debe ser producción nacional.

<sup>11</sup> Organización mundial del comercio.



bajo firmas de acuerdos comerciales o la negociación y puesta en marcha de los conocidos Tratados de Libre Comercio; mecanismos que a propósito se encuentran vigentes en el vecino país. Existen dos escenarios, no necesariamente equitativos, el primero es “cero aranceles” con un comercio de ida y vuelta sin normativas recaudatorias, cuyo efecto en la industria nacional que aún no ha madurado en términos de competitividad respecto a su contraparte, reflejaría un escenario de crisis, afectando la situación económica, social y productiva; y un segundo derivado de la protección excesiva en la cual las sanciones de los organismos en los que Ecuador es signatario podría ser contraproducente y generaría un aislamiento comercial y económico de nuestro país. En tales condiciones el tira y afloja es continuo, las decisiones sobre política comercial en términos de nación menos favorecida deberían corresponder a acciones estratégicas de mediano y largo plazo que procuren el mejoramiento de la competitividad de la producción interna.

### **La política monetaria o cambiaria**

Constituye uno de los instrumentos de intervención del Estado (a través del Banco Central), optando por las medidas que proporcionen mayor estabilidad al valor del dinero y evitar desequilibrio en la balanza de pagos (Basto & Bejarano, 2009, pág. 35).

La política monetaria se refiere básicamente a las decisiones que toma la autoridad monetaria para influir sobre la oferta de la demanda de dinero, es decir, el uso de los instrumentos más adecuados para regular la cantidad de dinero, de acuerdo a la Política Económica. Cuamatzin (2002) citado por (Basto & Bejarano, 2009)

Las diferentes medidas derivadas de la política monetaria o

cambiaría se darán en función de la cantidad de dinero en circulación, el mecanismo funciona como si se tratase de bienes; entre más bienes ofertados hay en el mercado, la demanda baja al igual que su precio, considerando el estado de *Ceteris Paribus*<sup>12</sup>. En condiciones de competencia de mercado estas medidas son plausibles de aplicar en lado colombiano; para el caso ecuatoriano la divergencia es evidente, no contamos con moneda propia, la política monetaria es inaplicable, dependemos de flujos de dinero externos (ingreso de divisas).

### Regímenes Cambiarios

De acuerdo a (Kozikowski, 2013) un régimen cambiario es un conjunto de reglas que describen el papel que desempeña el Banco Central en la determinación del tipo de cambio. El Fondo Monetario Internacional clasifica los regímenes cambiarios en ocho categorías:

1. No existe moneda nacional legal. El país utiliza como medio de pago la moneda de otro país como el dólar (Ecuador, Panamá), o el euro (los 23 países de la Zona Euro). En total, 40 países tienen ese tipo de arreglo monetario.
2. Consejo monetario (currency board). Por ley, la moneda nacional es convertible, a una tasa fija, a una moneda fuerte. Desde que Argentina adoptó la libre flotación, el caso más conocido es el de Hong Kong. El Consejo Monetario recuerda el patrón oro, con la diferencia de que el papel del oro lo desempeña actualmente una moneda dura. Ejemplos del consejo monetario contra el euro: Bulgaria, Bosnia y Herzegovina, Lituania. Ejemplos del consejo monetario contra el dólar: Hong Kong, Bermuda, Islas Caimán.
3. Moneda nacional pegada a una moneda o una canasta de

---

<sup>12</sup> Principio económico, que considera a ciertas variables como la oferta, la demanda “mientras todo los demás permanece constante”

monedas. Las monedas de 30 países están pegadas a una sola moneda. Diez países tienen sus monedas pegadas a una canasta de monedas.

4. Moneda nacional pegada, pero dentro de bandas horizontales (cinco países): Dinamarca, Chipre, Egipto, Hungría y Tonga.
5. Tipo de cambio de ajuste gradual (crawling peg) (cuatro países): Bolivia, Costa Rica, Nicaragua e Islas Salomón.
6. Tipo de cambio ajustable dentro de una banda (exchange rates withing crawling bands) (seis países): Bielorrusia, Honduras, Israel, Rumania, Uruguay y Venezuela.
7. Flotación administrada sin una ruta anunciada (41 países).
8. Flotación libre (independent float). Este grupo ya incluye más de 41 países (entre ellos Australia, Brasil, Canadá, Estados Unidos, Japón, México, Reino Unido) y sigue creciendo.

*Ningún régimen cambiario funciona adecuadamente si no está acompañado de políticas fiscales y monetarias, responsables y prudentes. (Kozikowski, 2013) (Krugman & Obstfeld, 2006)*

En condiciones de desigualdad en cuanto a la posibilidad de aplicar medidas derivadas de la independencia monetaria, los bandos se desequilibran, por este motivo, ciertas acciones proteccionistas pueden entenderse como válidas por los promotores pero serán censuradas por los afectados. En cualquier caso, la desventaja del no uso de los regímenes cambiarios se muestra en el deterioro de los flujos comerciales.

## **Tipo de cambio**

Las políticas monetaria y comercial, así como otras variables económicas inmiscuidas en el comercio internacional deben considerar

otro ingrediente, el tipo de cambio.

(...) el tipo de cambio, entendido como el precio de la moneda de un país en función de la moneda de otro, resulta ser también el precio de un activo financiero, los principios aplicables al comportamiento de los precios de estos activos pueden ser considerados, igualmente, en el estudio del comportamiento de los tipos de cambio. (Krugman & Obstfeld, 2006)

Un ejemplo ilustrativo es el fenómeno comercial entre las ciudades fronterizas Tulcán – Ipiates, que comercializa frecuentemente ropa, calzado y en algunos casos productos agroquímicos. La pregunta que usted debe hacerse es ¿por qué un agricultor local va a Ipiates a comprar agroquímicos como fertilizantes y fungicidas, si tiene que recorrer una distancia significativa?, la respuesta radica en la información que proporcionan los “cambistas” situados en el parque Isidro Ayora de Tulcán y en el Puente internacional de Rumichaca, hace un año un cambista entregaba 2870,00 pesos por un dólar, el cambio oficial estaba en 3100,00 pesos por dólar, si usted tiene dólares y va a comprar fertilizantes a Ipiates, usted va a tener mayor poder de adquisición que un ciudadano de esa localidad.

Probablemente tiene más dudas, se dilucidarán más adelante. Para empezar, se recomienda ver la figura 3.

(...) en las economías abiertas la política cambiaria está en el centro de la política macroeconómica su conducción depende de las prioridades en variables como: la inflación, el desempleo, las tasas de interés, la balanza comercial y el crecimiento económico. (Kozikowski, 2013) (Krugman & Obstfeld, 2006)

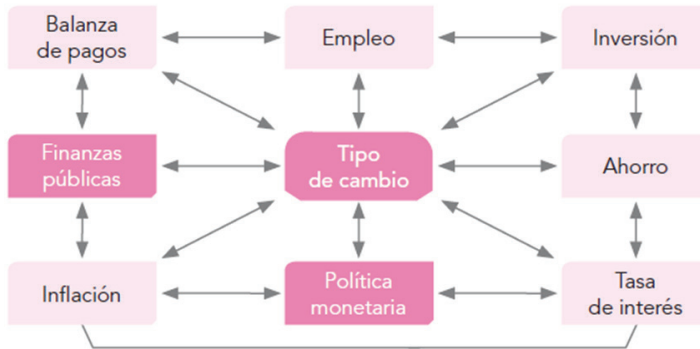


Figura 3. El Tipo de cambio y sus interacciones  
Fuente: (Kozikowski, 2013)

En apartados anteriores se explicó brevemente algunas de las variables que se observan en la ilustración antepuesta. A partir de este esquema se describirán las implicaciones que ocasionan variaciones en el tipo de cambio en una economía abierta.

### La tasa de interés

Es el precio que se paga por el dinero prestado durante un tiempo (Samuelson & Nordhaus, 1986); es importante comprender que los tipos de interés son un mecanismo mediante el cual, la política monetaria ejerce su poderoso efecto en la economía (Basto & Bejarano, 2009). De modo que los tipos de interés son centrales en la economía porque afectan al costo de la inversión, convirtiéndose en un determinante de inversión y de la demanda agregada. (Samuelson & Nordhaus, 1986)

Fácilmente se denota una relación inversamente proporcional entre los tipos de interés y la producción, un aumento de los tipos de interés genera naturalmente un efecto de reducción en esta última y

viceversa; conforme a la dinámica económica el costo de los capitales se encarece y provoca un mayor riesgo que los inversionistas tratan de evadir. Desde una perspectiva más simple la demanda en aumento de un bien provoca su aumento de precio, si consideramos una reacción similar ante la demanda de una moneda su costo necesariamente aumentará en detrimento de la otra, en consecuencia el tipo de cambio muestra la apreciación de una moneda en términos de la depreciación de la otra con que se la compara, claro, en condiciones de variaciones de dicho tipo de cambio; los procesos devaluatorios de una moneda conllevan la pérdida de su poder adquisitivo y el consecuente aumento de precios de los bienes y servicios de una economía, de modo que la inflación se presenta y aumenta el tipo de interés.

### ¿Tipo de Cambio Fijo o Flexible?

El tipo de cambio es fijo si el banco central establece su valor y después interviene en el mercado cambiario para mantenerlo. El tipo de cambio es flexible (de libre flotación) si el banco central no interviene en el mercado cambiario, permitiendo que el nivel del tipo de cambio se establezca a consecuencia del libre juego entre la oferta y la demanda de divisas. (Basto & Bejarano, 2009) (Díaz Muñoz, 2009) (Guzmán, 2017) (Krugman & Obstfeld, 2006) (Manrique, 2016) (Montalvo, 2016)



Figura 4. Diferencias entre el régimen cambiario fijo y flexible  
Fuente: (Kozikowski, 2013)

*La depreciación/apreciación se produce por las fuerzas de mercado, la devaluación/revaluación es una decisión política. (Kozikowski, 2013)*

En relación a la afirmación anterior, existe la posibilidad que los gobiernos apliquen medidas que permitan frenar los efectos devaluatorios o de revalorización de sus monedas, siempre y cuando no existan externalidades que presionen tal situación, así mismo, una economía que no cuenta con la posibilidad de desplegar política monetaria (caso Ecuador) prácticamente no puede hacer nada en contra de la devaluación o revaluación; estas herramientas están restringidas y más bien las exigencias se trasladan al aparato productivo (economía real); donde el mejoramiento de la competitividad y el crecimiento sostenido de la producción reducen el impacto, propiciando una entrada de divisas respaldadas por el aumento de las reservas; la oferta monetaria se restringe entonces a las operaciones comerciales, las remesas y el crédito, como principales.

### **Composición del dólar**

El dólar al igual que otras monedas, se encuentra sujeta a fluctuaciones debidas a diferentes factores entre ellos la tasa de interés y los cambios en el precio del petróleo, resumiendo el tema a estas dos cuestiones, el proceso de apreciación/depreciación del dólar se debe a:

...un incremento de la oferta monetaria reduce el tipo de interés, mientras que una caída de la oferta monetaria eleva el tipo de interés, dados el nivel de precios y el nivel de producción, (...), un incremento de la oferta monetaria de un país se traduce en una depreciación de su moneda en el mercado de divisas y se aprecia cuando existe una reducción de la oferta monetaria de un país en el mercado de divisas (Krugman & Obstfeld, 2006).

Algo sobre este tema lo habíamos discutido en párrafos anteriores, en todo caso una ampliación de dicha discusión lleva a la

misma comparación entre la demanda y oferta de bienes y servicios; la cuestión deriva de la demanda de dinero, si en una economía aumenta la demanda de dinero, ésta podría subir su costo (tipo de interés) si es escaso; para contrarrestar el efecto se aumenta la oferta monetaria, el aumento de la oferta de dinero permite reducir la escasez y mantener su costo o inclusive reducirlo. Como se expuso, la dificultad de contar con la posibilidad de “fabricar” dólares, reduce el campo de acción del gobierno, si no se alimenta las reservas y aumenta la demanda de dinero habrá que recurrir a endeudamiento o al uso de las reservas existentes causando su detrimento; en cualquiera de los casos, los efectos son negativos.

### **Comercio en Frontera**

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 monopolístico, 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. (Flacso Sede Ecuador, 2011)

El proceso de comercialización en frontera, difiere con respecto a las diferentes transacciones al interior de la nación, es natural la ilegalidad y la especulación. Es complicada la naturaleza comercial en frontera por las implicaciones sociales y culturales que conlleva. También, es común encontrar a “grupos” de un lado u otro de la frontera beneficiándose de estas condiciones, aunque en ocasiones el beneficio es compartido.



## Modelo de Gravedad

Hace referencia al modelo propuesto por Newton, pero fue Tinbergen (1962) quien le da uso para explicar “que el comercio internacional bilateral entre países es directamente proporcional a sus masas económicas e inversamente proporcional a la distancia entre ellos”. (Sangucho, 2010)

Un modelo de gravedad ampliado es un instrumento que puede cuantificar el efecto de distintas variables macroeconómicas, entre ellas el tipo de cambio, la correcta aplicación del modelo involucra un elevado grado de experticia con modelado econométrico, en vista de aquello, se omiten explicaciones de procedimientos y se realiza un ejercicio con las realidades de Ecuador y Colombia (Tulcán e Ipiales); basándose en algunas consideraciones metodológicas expuestas por Sangucho (2010), entre ellas:

En principio, usa una metodología de análisis con datos de panel, permite solucionar los problemas de sesgo. Las exportaciones y el PIB pueden estar correlacionados, ocasionando problemas de endogeneidad; para evitar estos inconvenientes se aplica el método generalizado de momentos (GMM) de Arrellano y Bond (1991).

Se recurre a los estimadores IV, el más utilizado es el estimador 2SLS (first-differenced Two Stage Least Squares) para modelos de datos de panel AR(1).

$$FC_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 (PIB_{it} * PIB_{jt}) + \beta_2 (dist_{ijt}) + \beta_3 (tcrb_{ijt}) + n_1 + u_{ijt}$$

Donde,  $FC_{ijt}$ .- flujo comercial es la variable dependiente y denota el valor medio del producto de la suma entre exportaciones (fob) más importaciones (cif) de los países hermanos.  $PIB_{it} * PIB_{jt}$ .- denotan

el producto de los PIB de ambos países  $i$  y  $j$  en el tiempo  $t$ ,  $dist_{ijt}$ - es la distancia entre ambas localidades;  $tcrb_{ijt}$ - es el tipo de cambio real bilateral.  $\beta_i$ - son los coeficientes que indican el efecto de cada variable independientemente sobre el comercio,  $\beta_0$  es el intercepto.  $n_i$ - son los efectos individuales de cada país que son constantes en el tiempo.  $u_{jt}$ - es la serie de errores o perturbaciones en las estimaciones resultados de los factores no observables que cambian en el tiempo y que afectan al comercio bilateral. (Sangucho, 2010, pág. 30).

Las formas de calcular se exponen con más detalle en la parte metodológica.

## Capítulo II

### Contexto Ecuador – Colombia

### ¿Cuándo comenzaron?

La realidad geográfica y la poca distancia entre los dos países definen un intercambio natural de bienes y servicios, pero en procura de entender la formalización de las relaciones comerciales se puede reducirlo a que inician con el acuerdo de Cartagena en 1970, y a partir de ese momento Ecuador y Colombia han comercializado mutuamente una variedad de productos. (Osorio, 2010)

Con realidades muy similares, en esa época ambos contaban con una moneda propia, las dos economías dependen del petróleo, mantienen los mismos mercados en iguales condiciones, excepto en EEUU, porque Colombia mantiene vigente un Tratado de Libre Comercio. Para Ecuador el país norteamericano representa el 50% de sus exportaciones, sin embargo, en la década anterior ha pasado desapercibido.

### ¿Cuándo cambiaron?

A partir del año 2000, Ecuador optó por una dolarización integral, renunciando a su política monetaria y rescatando la economía ecuatoriana azotada por un efecto hiperinflacionario del sucre y la pérdida de confianza en la moneda nacional; ocasionó un tipo de cambio terrorífico ¡25000 sucres/dólar! (Banco Central del Ecuador, 2001) (Banco Central del Ecuador, 2010) (Albán & De la Torre, 2017)

Esta acción tuvo un efecto directo sobre los términos de competencia de la producción nacional en el mercado colombiano,

una dependencia de la moneda extranjera y su misma inserción en la economía nacional obligó a un sinceramiento o ajuste de precios conforme a la realidad internacional y también a la eliminación de las políticas monetaria y cambiaria. Las primeras dificultades para los exportadores se expusieron ante la apreciación del dólar y claro, las importaciones se dinamizaron.

### **La Balanza de pagos Ecuador – Colombia**

En 41 años de integración andina (1970-2011), el comercio bilateral es crecientemente favorable a Colombia y el saldo de la balanza comercial total es negativo para el Ecuador por cerca de 10 mil millones de dólares en ese periodo. Ese valor asciende seguramente a más de 13 mil millones, si se considera el contrabando, también favorable a Colombia, que ha estado siempre presente, pero que se agudiza en la medida que los gobiernos intentan cobrar el IVA, el ICE y otros impuestos y formalizar a los contrabandistas, poniendo además trabas a la libre circulación, legalmente vigente en la Zona Andina de Libre Comercio y en la Resolución 10 de la ALALC. (Osorio, 2010)

Considerando que Colombia es más grande que Ecuador en extensión geográfica y número de habitantes, Ecuador ha sido incapaz de aprovechar el mercado vecino en un periodo de (12 años) cuando se obtuvo grandes volúmenes de exportación con el vecino del Norte y el manejo de una política monetaria propia.

### **Política Comercial**

Una década de proteccionismo

La Política Comercial de Ecuador en los últimos diez años

ha estado encaminada a proteger a la producción nacional y desde entonces las diferentes imposiciones arancelarias sobre importaciones, redujo el volumen de compras de productos extranjeros; sin embargo, las exportaciones también se redujeron abruptamente en el periodo 2014 – 2017. Medidas como las salvaguardias, el impuesto a la salida de divisas y otras imposiciones al sector importador, para saltar el “bache” ocasionado por desastres naturales (16 de abril del 2016), la caída del precio de petróleo y la apreciación del dólar; propiciaron una pérdida de competitividad frente a los vecinos países de Perú y Colombia, principales socios comerciales dentro de la CAN.

#### El liberalismo colombiano

Desde los años 80 aplica una política de puertas abiertas a la inversión extranjera, razón por la cual sus ingresos anuales de inversión, son notables. En otro sentido, mantiene relaciones cordiales con los organismos internacionales de crédito y se mueve tan bien en ese medio, que el Presidente Ejecutivo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), desde hace varios años es un experto colombiano que, aparte de sus méritos personales, contó con un fuerte respaldo de su gobierno como candidato al cargo. Además, Colombia registra una deuda externa considerable, que la ha sabido cumplir de manera cuidadosa, al punto que desde hace varios años no ha fallado en el pago de las cuotas. (Osorio, 2010)

Sin duda, Ecuador se encuentra en una desventaja, en términos cambiarios y desde luego, se mantiene siempre a la expectativa de las acciones económicas que ejecute EEUU. Por otra parte, Colombia ha crecido bastante en los últimos 40 años, especialmente en el sector industrial manufacturero, aunque algunas de las industrias sean

multinacionales, éstas han aportado de forma directa a la economía colombiana.

¿Qué se puede hacer?: las acciones de la década pasada.

A manera de ilustración, se recuerda las salvaguardias impuestas por Ecuador a las importaciones de sus vecinos más cercanos (Colombia y Perú) y desde luego a las importaciones de los otros países a nivel mundial. El efecto inmediato era reducir las compras al extranjero, y se logró, sin embargo en regiones de frontera, se produjo un efecto inesperado por algunos y advertido por otros. Alrededor de 1 millón de dólares diarios en manos de 20 000 ecuatorianos se dirigían a Ipiiales, desde las distintas ciudades del norte del Ecuador. (Cámara de comercio de Ipiiales, 2016)

Si se ajusta la lupa, se encuentra claramente definida la raíz del problema, es una externalidad por supuesto, proveniente de la recuperación de la economía norteamericana, es decir, las medidas adoptadas por el gobierno estadounidense se encaminaron a reducir la oferta de su moneda en el mercado de divisas y de este modo a apreciarla. Por otra parte, Colombia había establecido ciertas políticas de atracción de inversión extranjera, lo que conjuntamente con la influencia de otras variables económicas; produjo una devaluación desmedida del peso.

El otro factor relevante a considerar es el comportamiento del precio del petróleo, ¡cuándo no!, es una verdad innegable para los ecuatorianos y en menor medida para los colombianos, encontrarse a merced del precio del petróleo. Por este motivo, en Ecuador, en los años 2016 y 2017, se han dado ciertos cambios y reformas al presupuesto general del Estado, la primera por considerar un precio optimista del barril del petróleo (40USD) y la segunda por presiones externas, representadas en mayor grado por el endeudamiento y el compromiso

político; que provocaron cambios en la política comercial con los países hermanos. Por el lado colombiano, los ajustes tributarios hicieron pasar de un 16% al 19% el IVA, para contrarrestar el efecto inflacionario que se presentaba en el país cafetero.

Los grupos beneficiados por las diversas presiones económicas se encuentran en el cordón fronterizo, representados en mayor grado por los comerciantes colombianos, concentrados en la frontera sur (IpiALES y Pasto),

IpiALES se ha convertido en la principal ciudad fronteriza de Colombia, por allí transitan la mayoría de los US\$ 1.400 millones que Colombia exporta al Ecuador. La ciudad ha visto florecer en el último año y medio dulcerías especializadas en postres personalizados, nuevos restaurantes típicos y de cadena, almacenes de ropa y calzado, modernos pub para conversar y nuevos desarrollos inmobiliarios. (Díaz, 2016)

### **Un vistazo a la frontera Tulcán – IpiALES**

(Se recomienda ver la siguiente figura: Línea de tiempo Tulcán – IpiALES). La frontera ha sido objeto de trato especial en cuanto al tema comercial, por efecto de los acuerdos bilaterales y la normativa interna vigente, controles estrictos al comercio que se han intensificado en los últimos 20 años, condiciones geográficas que desfavorecen dichos controles, evasión tributaria y otros males derivados de la misma condición de frontera.

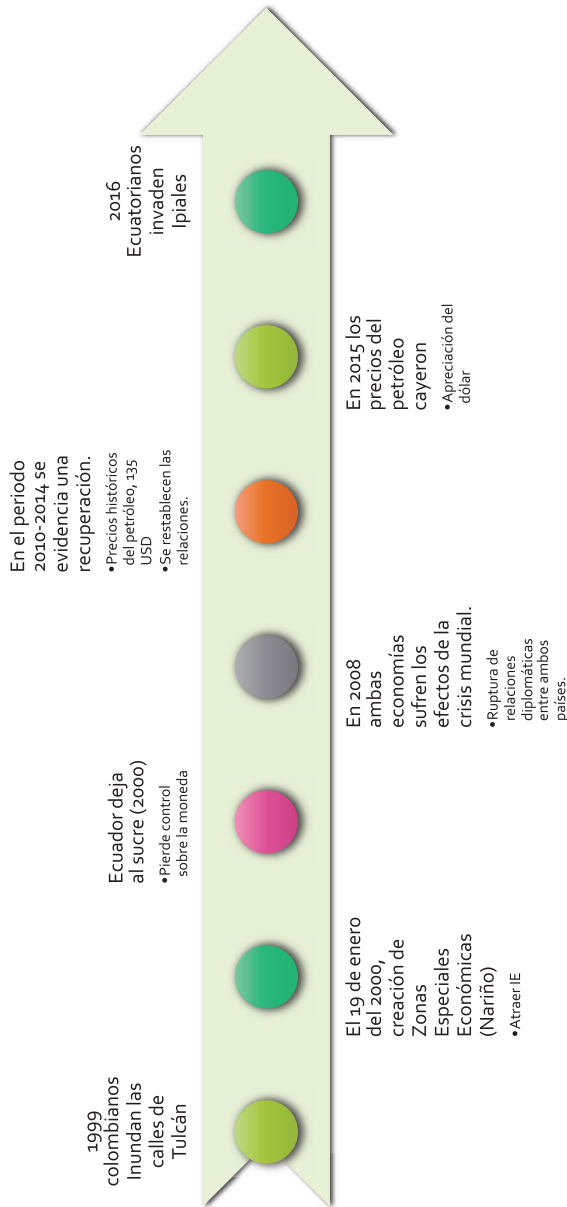


Figura 5. Línea de tiempo comercio Tulcán - Ipiates  
Elaborado por: Autor



El primer hito que nos presenta la historia, es la cantidad exorbitante de colombianos en Tulcán, condición comercial ocasionada por los **tipos de cambio**; en ese momento el sucre pasaba por un proceso de hiperdevaluación, efecto ocasionado por la falta de confianza en la moneda ecuatoriana entre otros detonantes, que favorecía a los colombianos con mayor poder adquisitivo, en comparación con el devaluado ingreso del ciudadano local.

A partir del 2000, Ecuador y Colombia atraviesan un proceso de transformación, Colombia ejerce un mejor control de su política monetaria. Mientras tanto, Ecuador había frenado el proceso inflacionario al interior del país.

Los efectos en frontera eran típicos de esa condición geográfica, comercio ilegal de bienes en proliferación y contrabando de combustibles y gas se convirtieron en actividades muy apetecibles para los ciudadanos ecuatorianos a quienes el Estado subsidia estos últimos.

Las similitudes entre Tulcán – Ipiates, empezaron a convertirse en diferencias del lado colombiano, por las políticas y el contexto comercial que Colombia mantiene con EEUU; los productos que Colombia importa de EEUU están libres de aranceles y con los últimos acontecimientos económicos han conseguido ser un atractivo para los ecuatorianos en todo el territorio continental; entonces, se intercambiaron roles, los ecuatorianos abarrotaban la ciudad de Ipiates.

### **Efectos visibles del tipo de cambio en el flujo comercial Tulcán - Ipiates**

La dirección que toma el comercio exterior entre países vecinos depende básicamente de los costos internos y la productividad laboral. El primero muestra el costo unitario en el que incurren los productores

para exportar, en tanto que el segundo determina si esos costes internos tenderán a reducir o incrementar el precio unitario de las exportaciones. (Flacso Sede Ecuador, 2011)

Partiendo del análisis anterior, en el periodo del 2002 hasta 2005, Tulcán aún era atractivo para los colombianos, por el proceso de apreciación del peso, es decir, los productos ecuatorianos ganaron competitividad, a pesar del dólar y la escasa educación respecto al buen comercio, sobre los productos del vecino país. Dicha ventaja se vio reducida (con un efecto mínimo) en el periodo 2007 – 2008, cuando el peso sufrió una devaluación.

En el contexto histórico es importante realizar una observación a las autoridades de la ciudad de Tulcán y del gobierno nacional - principalmente a los gobiernos autónomos descentralizados (GAD's) -, por la poca inversión para el desarrollo de la actividad comercial y las pocas (también tardías) políticas de acompañamiento<sup>13</sup> que permitan generar bases sólidas para mitigar, en parte, el efecto cambiario. Además del poco interés de la academia y otros actores importantes (los mismos comerciantes) encargados de generar propuestas y acciones que pudieran generar impactos positivos en el lado ecuatoriano.

Las principales debilidades que se han evidenciado a lo largo de esta descripción histórica, yacen en la poca formación sobre buenas prácticas comerciales por parte de los minoristas y mayoristas, sustentadas principalmente en la atención al cliente. Otra debilidad se presenta en la subjetividad de los controles aduaneros. Por último, la abundante informalidad e ilegalidad en el comercio, han sido determinantes en el proceso de cambio de roles entre Tulcán e Ipiales.

## Efecto de la devaluación sobre el nivel de comercialización en la ciudad de Ipiales<sup>14</sup>

En Ipiales la dependencia del sector comercio simplemente lo obliga a tener inventarios de productos que les permita ser sostenibles en el mercado (administrar), por esto la devaluación acelerada no ha sido un factor de riesgo para esta economía, por el contrario se ha convertido en una oportunidad para los empresarios. Así, cerca del 90% comerciantes en Ipiales señalan que el nivel de comercialización ha aumentado. (Cámara de comercio de Ipiales, 2016). Además, del lado colombiano se han aplicado medidas que apoyan el fortalecimiento de la estructura comercial de Ipiales, hay que recordar que fue declarada como zona económica especial; y por lo tanto, esta ley otorga un sin número de beneficios a los inversionistas. Aspecto que en el lado de Ecuador se analizó, cuando ya era demasiado tarde.

### ¿El empleo?

El nivel de empleo en los pequeños negocios se redujo en un 67%, por la crisis económica actual en la zona, siendo el sector comercial, el que más ha recortado su personal, en un 84%. En promedio cada pequeño negocio emplea a 1 persona, de las 4 que anteriormente trabajaban, por lo que el desempleo en Tulcán es evidente y creciente. (Manrique, 2016)

Sin duda después del proceso de devaluación del peso colombiano, Tulcán ha visto la extinción de locales comerciales y por tanto el crecimiento del índice de desempleo. Efecto contrario en el lado colombiano, donde alrededor de 2000 plazas de trabajo se crearon,

<sup>13</sup>La canasta fronteriza, las promociones y la apuesta por el turismo.

<sup>14</sup> (Cámara de comercio de Ipiales, 2016)

aprovechando la condición favorable. (Osorio, 2010). Claro está que esta variable debe ser analizada como parte de su contexto y en condiciones de empleabilidad equitativas y justas, de allí la importancia de analizar la informalidad laboral y el subempleo, e inclusive la misma explotación laboral.

Una dinámica permanente de cierre de negocios deriva en la pérdida de trabajo de sus empleados, en términos concretos, la actividad comercial absorbe buena parte de la mano de obra disponible en la ciudad de Tulcán, especialmente jóvenes, en épocas específicas de bonanza, esto implica que las temporalidades del aumento de las ventas benefician el aumento del índice de empleo a nivel de ciudad. En el caso de cierre de negocios la oferta de puestos se complica y reduce drásticamente el acceso de jóvenes a fuentes de trabajo, así mismo, la estacionalidad se desvanece y provoca que los locales comerciales existentes trabajen únicamente con lo básico, un vendedor o máximo dos, siendo éstos los propietarios del negocio, también se reducen los días y el horario de trabajo diario, concentrándose especialmente en aquellos que son reconocidos como “días de feria”. En estas condiciones, la realidad laboral local depende del comercio y su evolución, con la consecuente necesidad de reducir esa dependencia,

¿El ahorro?, ¿La inversión?

El ahorro y la consecuente generación de capital para sustentar la inversión se pueden entender como realidades que probablemente Ipiates posee, mientras que Tulcán, a pesar de la apertura de líneas de crédito, no las cuenta; debido probablemente a una reducida capacidad de generación de ingresos, que va acompañada por el escaso desarrollo industrial del cantón, e inclusive de la misma provincia. En todo caso, estos temas deberían ser objeto de una investigación adicional que permita entender cómo se estructura el capital requerido para el fomento

de la inversión local; pero que en términos simples podría afirmarse que una reducción de los niveles de venta perjudica el ingreso y la renta de los habitantes, hecho que involucra una disminuida capacidad de consumo y más grave de ahorro; el mismo hecho de cierre de negocios y contracción de operaciones comerciales involucra el deterioro del capital de trabajo de los comerciantes afectándose directamente el poder adquisitivo y la formación de capital; por otra parte, la falta de oportunidades y el alto riesgo de pérdida de capital provoca la salida de los mismos hacia otras plazas al interior del país donde las condiciones pueden ser más favorables.

### ¿El futuro?

Es incierto, probablemente mejoren (suban) los precios del petróleo y el dólar deje de apreciarse respecto al peso, pero el enfoque debe estar dirigido a desarrollar lineamientos diferentes al comercio, como el turismo y apostar por el desarrollo industrial del cantón Tulcán. Los respectivos planes de ordenamiento territorial y política económica, deben estar encaminados a fortalecer un ecosistema de emprendimiento constante y acelerado que permita independizarse del comercio (reduciendo a menos del 50% su participación en la conformación del PIB cantonal) y evitar los reveses que ocasionan las externalidades como el tipo de cambio. Al final se puede entender que en frontera la realidad de intercambio es permanente de ida y vuelta y viceversa, según las condiciones dadas por efecto de las variaciones del tipo de cambio; pero esta dinámica provoca especulación y serias dificultades en la construcción de una infraestructura productiva local que se mantenga en el mediano y largo plazos; es posible mantenerse al ritmo de la fluctuación, pero esto no garantiza un crecimiento económico sostenido del cantón, aún más si se suma la restricción de importación de productos desde el lado colombiano; más bien el contrabando aumenta y las redes informales crecen.

## Tendencia de la actividad comercial en Carchi:

Al analizar la tendencia de la actividad comercial en Carchi se puede apreciar altos y bajos en la generación de valor agregado, no se muestra un crecimiento constante sino más bien un vaivén en el tiempo, la composición del PIB provincial liderado por el aporte de actividades primarias en términos de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca es seguida por el Comercio.

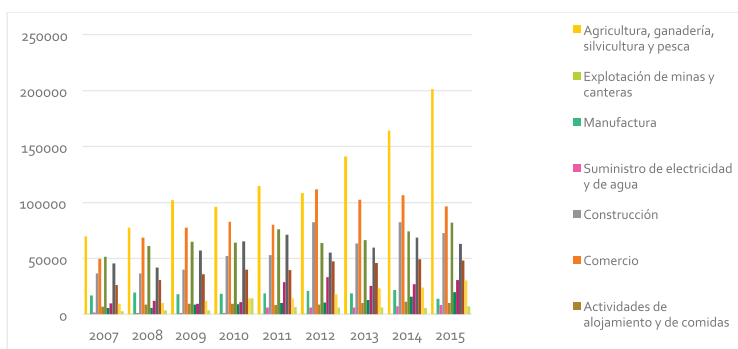


Figura 6. Actividades económicas - Carchi  
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)  
Elaborador por: Autor

Como se puede observar en la gráfica anterior, entre los años 2007 a 2015 priman la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca como las principales aportantes en la producción provincial, pero el comercio es la segunda con mayor aporte; sobre todo, como se verá más adelante, en el cantón Tulcán. La dinámica comercial de la provincia se vuelve importante cuando se analiza la situación de frontera, esta dinámica permite entender el comportamiento de la economía en términos precisos desde su dependencia del comercio local y transfronterizo Tulcán – Ipias. A continuación se muestra el comportamiento del VAB provincial en lo que tiene que ver con actividad comercial:

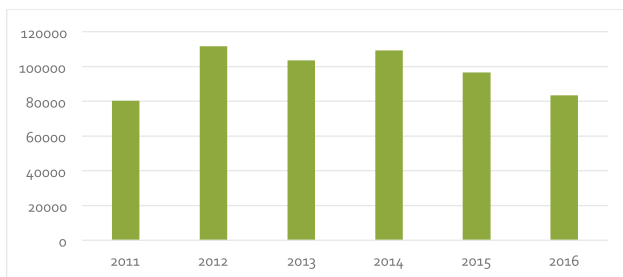


Figura 7. VAB actividad comercial Carchi  
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)  
Elaborado por: Autor

Es evidente que el contexto económico y la misma dinámica del sector comercial en provincial exponen una tendencia de reducción de sus actividades. Ante la apreciable mejora del comercio entre el 2011 al 2014 se presenta la reducción paulatina de valor agregado en esta actividad desde el año 2015, haciéndose más indiscutible dicha reducción para el 2016; las externalidades que derivan en un tipo de cambio favorable para los comerciantes colombianos reflejan una débil posición para los comerciantes ecuatorianos como también se observará luego.

Tasa de crecimiento de la actividad comercial

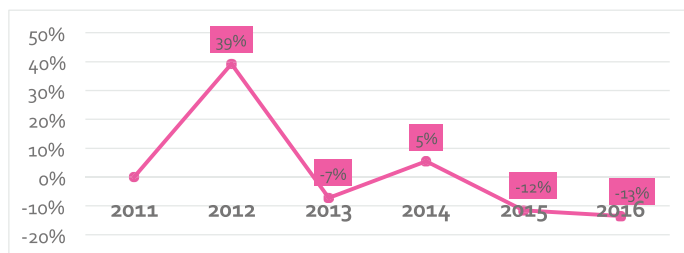


Figura 8. Tasa de crecimiento actividad comercial Carchi  
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)  
Elaborado por: Autor

El decrecimiento de la actividad comercial en la provincia del Carchi es alto, para el 2016 se estima en un 13%; las épocas de bonanza

comercial desaparecen con mucha facilidad, debido a la influencia directa de las externalidades y la volatilidad de las mismas en la frontera. En tal sentido hay que aclarar el protagonismo del cantón Tulcán en el comercio con respecto a la provincia del Carchi, así:

Tabla 1. Participación de la actividad comercial de Tulcán en Carchi

| Año  | % Participación |
|------|-----------------|
| 2011 | 79%             |
| 2012 | 84%             |
| 2013 | 80%             |
| 2014 | 79%             |
| 2015 | 76%             |
| 2016 | 76%             |

Elaborado por: Autor

Si comparamos la producción en términos de VAB por actividad comercial del cantón Tulcán con el VAB total provincial generado por el mismo rubro, encontramos que entre el año 2012 y el 2013 se muestra el mayor aporte del cantón a dicho valor provincial, con alrededor del 80%; luego en el 2015 y el 2016 se observa una reducción de dicha participación en concordancia con la tendencia a la baja del indicador. Pero en el análisis se identifica una influencia clara de nivel cantonal sobre los resultados provinciales.

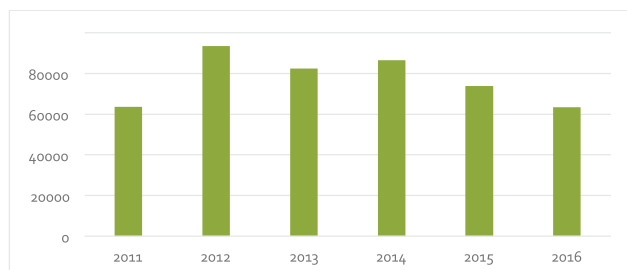


Figura 9. VAB actividad comercial cantón Tulcán

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Autor

Al ser el cantón Tulcán el que aporta en mayor grado a la conformación del VAB provincial en la actividad comercial la gráfica



permite precisar un comportamiento similar al provincial en la reducción del valor agregado, la tendencia decreciente se acentúa en el año 2016 a partir de su caída en el 2015.

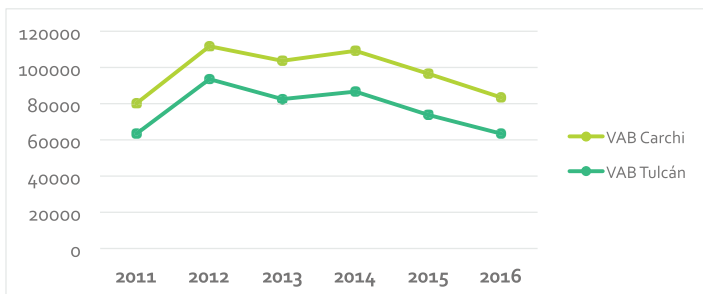


Figura 10. Comparativo VAB Carchi – VAB Tulcán

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Autor

Esta concordancia en la gráfica refleja la dependencia de la provincia de la actividad comercial del cantón, en consecuencia, las dificultades del cantón influyen en el deterioro de la realidad comercial del Carchi.

### Tendencia del VAB comercial en Nariño:

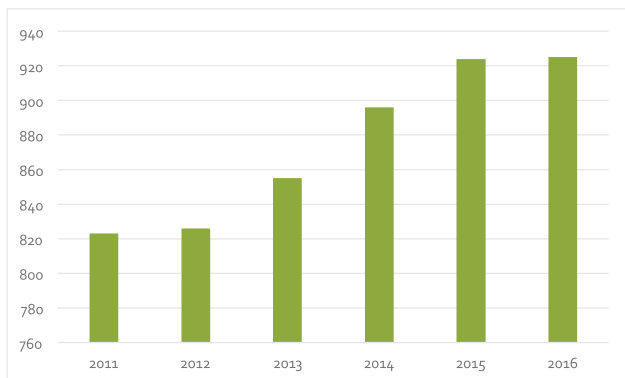


Figura 11. VAB actividad comercial Nariño

Fuente: (Banco de la República, 2018)

Elaborado por: Autor

Al analizar la tendencia del VAB en el departamento de Nariño de advierte un crecimiento constante a partir del 2011 con un aporte menor en el año 2016; si incluimos el criterio de aumento del flujo de turistas ecuatorianos a Ipiales y Pasto por objetivo de compra, entendemos que se ha dado un impacto gradual que beneficia a los comerciantes de las dos ciudades colombianas más visitadas.

Para este caso, el nivel de ajuste de la forma lineal:  $Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$ ; es alto, ya que el coeficiente de determinación  $R^2 = 0,94$ ; es decir, el modelo explica en un 94% la variabilidad de Y ante cambios de X. Al hacer el pronóstico se observa una tendencia creciente que favorece el comercio y la generación de VAB entre 2017 y 2019.

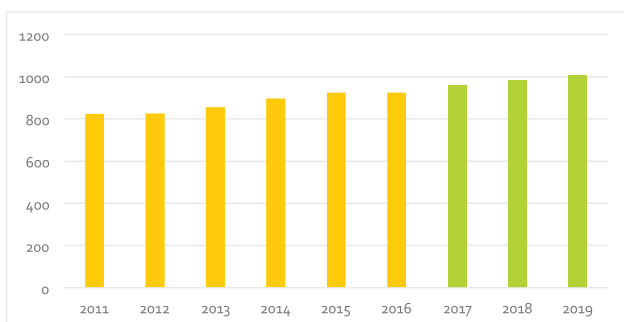


Figura 12. VAB pronosticado actividad comercial Nariño  
Fuente: (Banco de la República, 2018)  
Elaborado por: Autor

### Tasa de crecimiento actividad comercial

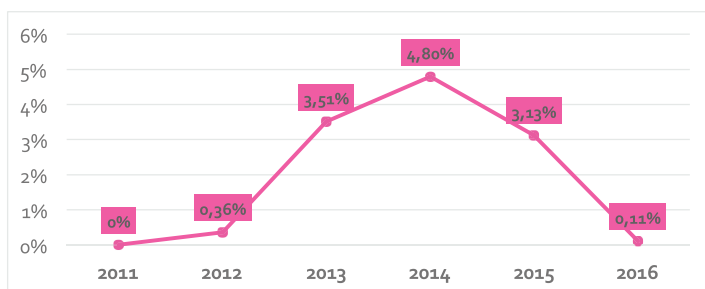


Figura 13. Tasa de crecimiento actividad comercial Nariño  
Fuente: (Banco de la República, 2018)  
Elaborado por: Autor

A pesar que la tasa de crecimiento de la actividad comercial del departamento tuvo su máximo en el año 2014, aún sigue siendo positiva al 2016; los niveles de crecimiento se han mantenido por debajo del 5% anual pero siempre muestran crecimiento positivo.

Comportamiento trimestral del tipo de cambio oficial:

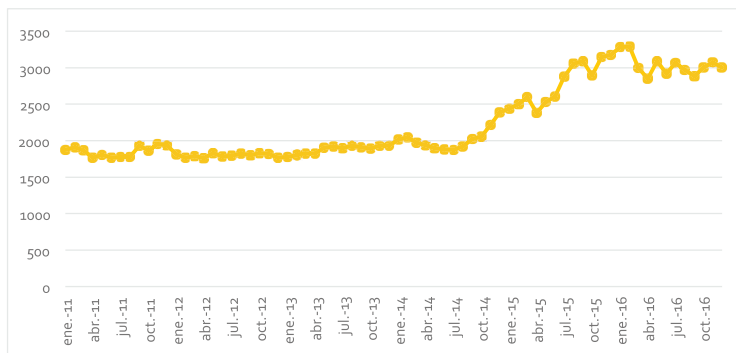


Figura 14. Tendencia del Tipo de Cambio oficial

Fuente: (Banco de la República, 2018)

Elaborado por: Autor

El comportamiento del tipo de cambio oficial revela la paulatina pérdida de poder adquisitivo del peso colombiano (COP) frente al dólar americano (USD) a partir del segundo semestre del 2015, esta apreciación del dólar deriva en el incremento gradual de la competitividad del comercio colombiano por la depreciación de su moneda, en cierto sentido la comparación de las gráficas del VAB en Nariño y la evolución del tipo de cambio oficial reflejarían tendencia creciente en los plazos analizados; por el otro lado, el aumento del tipo de cambio peso colombiano versus dólar americano contrasta con la reducción de la actividad comercial en el cantón Tulcán; para el efecto será necesario realizar una comparación más profunda en otro apartado.

# Capítulo III

## El tipo de cambio y el comercio en frontera

### Marco metodológico

La investigación mantiene dos enfoques, un primero que parte de la investigación de las percepciones de los comerciantes de las ciudades del Tulcán e Ipiales, en este primer aspecto se considera un enfoque cualitativo sobre sus realidades; en el segundo la investigación mantiene un enfoque cuantitativo, los estadísticos que facilitaron el análisis de los datos de la investigación de campo, permite proporcionar un coeficiente de correlación entre las variables de estudio.

El texto expone una investigación no experimental que consta de cinco momentos, en la primera etapa del proceso el desarrollo de un marco referencial que permitió dimensionar desde un punto de vista científico el comportamiento de las variables tipo de cambio y el flujo comercial en frontera, en este caso entre las ciudades fronterizas Tulcán – Ipiales.

La segunda etapa de la investigación presenta un análisis del comportamiento de cambio del peso colombiano y el dólar, el lector puede evidenciar el comportamiento de la variable durante el periodo histórico 2001-2017.

Posteriormente se proporciona un análisis del flujo comercial entre las ciudades fronterizas y comportamiento en la apertura de nuevos negocios en la ciudad de Tulcán en retrospectiva durante el periodo 2001-2017.

Luego, se expone una explicación correlacional entre las variables de estudio y algunas recomendaciones acompañadas de una prospectiva de los comerciantes en frontera, basándose, también, en los resultados del modelo de gravitación ampliado. Por último se muestra las percepciones de los comerciantes de Tulcán e IpiALES en el último año hasta febrero de 2018.

La información fue recolectada por una batería de preguntas dirigida a los representantes de locales comerciales de Tulcán, entre ellos, viveres, calzado, repuestos, ferreterías y papelerías. La población la componen 500 locales comerciales que están en funcionamiento desde hace tres años. Este criterio para determinar a los participantes es el resultado de una entrevista con el principal representante de la Cámara de Comercio de Tulcán.

El método de muestreo que se utilizó fue el MAS<sup>15</sup>, el tamaño de la muestra es de 218 instrumentos que se obtuvo al aplicar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{No^2 z^2}{(N - 1)E^2 + o^2 z^2}$$

En dónde; N= Total de la población a investigar,

$o^2$  = Varianza de la población, cuyo valor es constante y equivale a 0.5.

Z= Para este estudio se adoptará el 95% de nivel de confianza que es 1.96.

E= Error estándar de la muestra, es el grado de desviación que tiene los datos en relación a la media de la población. Para este caso se ha tomado en cuenta un error estándar de 0.05

El procesamiento de los datos se hizo mediante la distribución de frecuencias y análisis de los respectivos casos, luego se procedió a

realizar una recodificación de variables, para observar la tendencia respecto de las estrategias adoptadas para enfrentar las variaciones cambiarias, por último, “la idea básica del análisis de correlación es reportar la asociación entre dos variables. Por lo general, el primer paso es trazar los datos en un diagrama de dispersión”. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

El coeficiente de correlación se calcula a partir de la siguiente expresión propuesta por Lind, Marchal & Wathen:

$$r = \frac{\sum(X - X_m)(Y - Y_m)}{(n - 1)S_x S_y}$$

Donde X= es la observación de la variable eje de las abscisas, X<sub>m</sub>= es la media de las observaciones de la variable. Y= es la observación de la variable eje ordenadas; Y<sub>m</sub>= es la media de las observaciones de la variable. (n) es el tamaño de la muestra y finalmente S<sub>x</sub> y S<sub>y</sub> son las respectivas desviaciones estándar.

También puede calcularse el complemento de análisis para poder afirmar, en términos de porcentajes, el grado de explicación de una variable con respecto de la otra. Dicho coeficiente es el resultado de elevar r al cuadrado o; a partir de los principios propuestos por (Levin & Rubin, 2010) El coeficiente de determinación muestral se deriva de la relación entre dos tipos de variación: la variación de los valores Y en un conjunto de datos alrededor de

1. La recta de regresión ajustada; (Y-Ŷ)<sup>2</sup>
2. Su propia media. (Y-Y<sub>m</sub>)<sup>2</sup>

Como se explicaba en apartados anteriores el modelo de

<sup>15</sup> Muestreo aleatorio simple.

$$r^2 = 1 - \frac{\sum(Y - \hat{Y})}{\sum(Y - Y_m)^2}$$

gravedad comercial ampliado, debe contener algunos cálculos, gracias a la existencia de softwares especializados, las operaciones son rápidas, a modo de ilustración se presentan las ecuaciones usadas para este fin.

De acuerdo a (Sangucho, 2010) las variables a describir son:

El **flujo comercial**, construido a partir de la especificación de Rose (2000).

$$Flujo\ Comercial = \frac{(X_i + M_i)(X_j + M_j)}{2}$$

X, M.- representan las exportaciones e importaciones de los países de estudio.

El **Producto Interno Bruto** (PIB), expresado en dólares constantes del 2001 y de acuerdo a los expertos, se espera una relación directa con el comercio exterior y un signo positivo en la estimación de esta variable.

La **distancia**, calculada a partir de la distribución geográfica de la población dentro de cada país; se espera una relación inversa y un signo negativo en esta variable.

El **tipo de cambio**, se considera el tipo de cambio real, a partir del tipo de cambio nominal y el deflactor del PIB (2001=100) para cada país, bajo la siguiente formula:

$$TCRBdp_{ij} = \left( \frac{TC_i * d_{pj}}{d_{pi}} \right)$$

$TC_i$ .- es el tipo de cambio del país i; y  $d_{pj}$ ,  $d_{pi}$  es el deflactor del PIB del país j e i, respectivamente.

El tipo de cambio a utilizar, es el tipo de cambio nominal de dólares por moneda nacional (US/NC), promedio del periodo. Se espera una relación negativa, es decir; un aumento en el tipo de cambio (depreciación) provoca una caída en el comercio exterior. (Sangucho, 2010, pág. 45)

## Los resultados indican...

### Aspectos generales...

La edad promedio de los comerciantes es de 45,73 años.

El 72,2% de los negocios comerciales tiene una trayectoria de más de 7 años, el 34,1% de los locales comerciales iniciaron el negocio por necesidad.

#### LOS COMERCIANTES

**50%** TERMINARON SECUNDARIA  
APENAS UN 27%  
CON ESTUDIOS SUPERIORES

EL 55,6% DE LOS COMERCIANTES SON MUJERES

TIEMPO

**54%** DURANTE 2014-2017, QUE SU NEGOCIO ¡DECRECE!

#### DECLARACIONES



LOS PRODUCTOS DE MAYOR EXPENDIO SON ARROZ Y CALZADO.

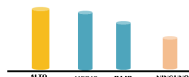
#### LOS INGRESOS



EL 41,3% TIENEN INGRESOS MENSUALES DE 301 A 700 DÓLARES, MIENTRAS UN 13,5% GENERA MÁS DE \$1100

APENAS **33%** INICIO POR OPORTUNIDAD, MIENTRAS EL 32,4% INICIO SUS OPERACIONES POR UNA MOTIVACIÓN MIXTA

EL TIPO DE CAMBIO EN LAS VENTAS DE LOCALES TIENE UN IMPACTO...



Y EN EL CAPITAL DE TRABAJO, EL COMPORTAMIENTO ES SIMILAR



**38,9%**

MANTIENE UN NIVEL DE UTILIDAD DEL 6% AL 10%





Para complementar dichos datos, en cuestiones de gasto evadido y atraído<sup>16</sup>, los tulcanesños gastan el entre el 25% a 32% de su renta en la vecina ciudad de Ipiates, otro dato interesante y que puede entenderse como un efecto de las distintas externalidades, son los eventos como desfiles y pregones, que obligan a los distintos locales comerciales a cerrar sus puntos de venta, es decir, pierden ventas.

Las causas son fáciles de describir (son obvias) la ausencia de políticas que pretendan incentivar la reactivación en los distintos locales comerciales; por ejemplo en los eventos, quizá algo parecido a devolución del impuesto a los artesanos que compran material a los locales comerciales para participar en los desfiles y pregones.

“Las políticas del gobierno central de Ecuador, no difieren entre las zonas fronterizas y las zonas en el interior del país, cuando el tratamiento en frontera debe ser único por las condiciones socioeconómicas”

## Los negocios de Tulcán

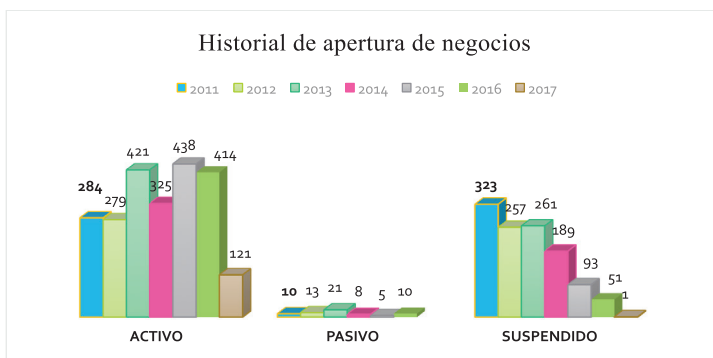


Figura 15. Apertura y cierre de negocios  
Fuente: Base de datos SRI  
Elaborado por: Autor

<sup>16</sup> Se entiende por gasto evadido a la renta que sirve para comprar bienes en una localidad distinta al origen de esa renta. El lector puede profundizar en la investigación denominada “Desarrollo Fronterizo Ecuador-Colombia periodo de análisis 2017-2019 (PIDFEC)”

Una revisión en retrospectiva respecto del comportamiento en aperturas y cierres de negocios en Tulcán, evidencia una tendencia a la baja en cuanto a cerrar temporalmente un negocio y suspender definitivamente las actividades de los mismos.

Algo similar ocurre con la apertura de nuevos negocios, al tomar como año base al 2011, la apertura de negocios en 2017 se redujo en 57,7%, cifra bastante alarmante en términos de reactivación económica de la ciudad. La condición fronteriza es, quizá, responsable de los últimos acontecimientos, los datos expuestos en la figura 1 indican las condiciones, en este caso, poco favorables respecto al crecimiento de negocios y empresas en la ciudad.

### ¿Tulcán es Comercio?

En cuanto a los negocios dedicados al comercio, el comportamiento mantiene una tendencia a la baja indistintamente del estado del negocio. En un acercamiento a la problemática descrita en apartados anteriores, invita a preguntarse qué relación existe entre el diferencial cambiario y este hecho, una reducción de negocios activos 40,7% en 2018 con respecto 2011; observable en la figura 16.

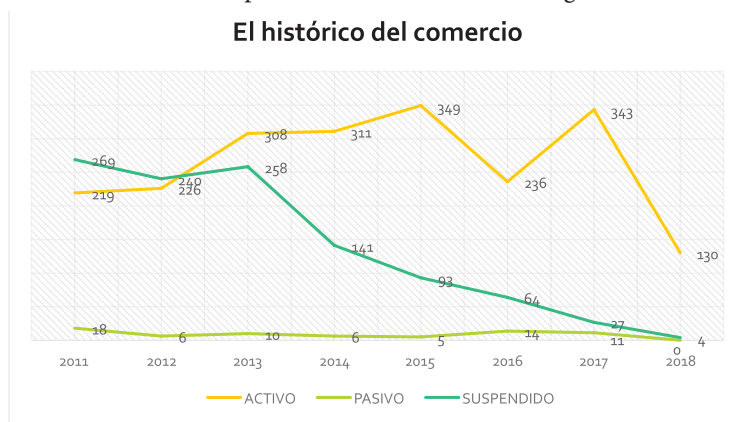


Figura 16. El histórico del comercio  
Fuente: Estadísticas multidimensionales – SRI  
Elaborado por: Autor

La convergencia entre los negocios comerciales en estado pasivo y suspendido, hacen hincapié en una reducción relacionada con los pocos negocios activos. El dato interesante surge cuando se considera que la mayoría de comerciantes que han cerrado o suspendido el negocio, no son tulcanéños (pero son comerciantes que ubicaron sus negocios en la ciudad).

En promedio la tasa de cierre y suspensión de negocios asciende a 10,73%, es decir, de cada 10 negocios activos, al menos durante el periodo 2011 a 2018; 2 negocios cierran o se suspenden.

### **El comportamiento del peso frente al dólar**

Aunque se había expuesto los valores del tipo de cambio entre 2011 y 2018, en términos de valores oficiales, se expone enseguida la evolución del peso versus el dólar en un periodo más amplio con fines explicativos; dicha evolución presenta una especie de constante en el periodo 2005 al 2014, luego el incremento es exponencial, coincide con el periodo de la “caída del precio del petróleo, y una vez comparada con los negocios existentes, el comportamiento es volátil.

Como ya se dijo, el comportamiento del peso es volátil, eso ha ocasionado, en el lado ecuatoriano, al menos desde el 2015 un discreto cierre de locales comerciales. Las principales razones de la volatilidad, como ya se ha expuesto, responden a externalidades ocasionadas por la reducción del precio del petróleo y la política monetaria que posee Colombia.

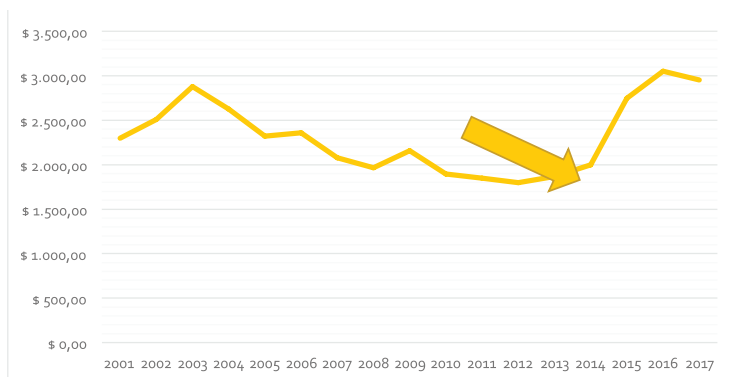


Figura 17. Comportamiento volátil del tipo de cambio peso vs. dólar americano.

Fuente: Banco de la República

Elaborado por: Autor

Un análisis más profundo acerca del comportamiento del peso frente al dólar, destaca tres puntos importantes (2001=100), en 2010 el peso se aprecia en un 17%, ya para el 2015, el peso se deprecia en un 19% y el último año indica una depreciación de 28%, cinco puntos porcentuales menos que en 2016.

### Las estrategias de los comerciantes

El grado de eficiencia de las estrategias realizadas para afrontar la depreciación del peso colombiano fue, al menos durante el periodo 2014-2017, regular; destacando las estrategias de supervivencia, es decir; las que empujan al comerciante a reducir inventario, personal y solicitar créditos financieros, esto cuando la depreciación del peso deja vacías las calles de la ciudad de Tulcán.

Otro aspecto a destacar es el ahorro, la práctica no es común y eso impide que los comerciantes cuenten con un respaldo monetario cuando las temporadas son bajas. Las estrategias de sostenibilidad tampoco tienen un desempeño favorable, en otras palabras; las estrategias aplicadas para aprovechar las temporadas donde se aprecie

el peso, son regulares y no permiten a los negocios establecer fondos, quizá esto tenga relación con la brevedad de las temporadas de bonanza, lo que obliga a pensar que el comercio en Tulcán es de sostenibilidad y sobrevivencia, y no de expansión como se espera.

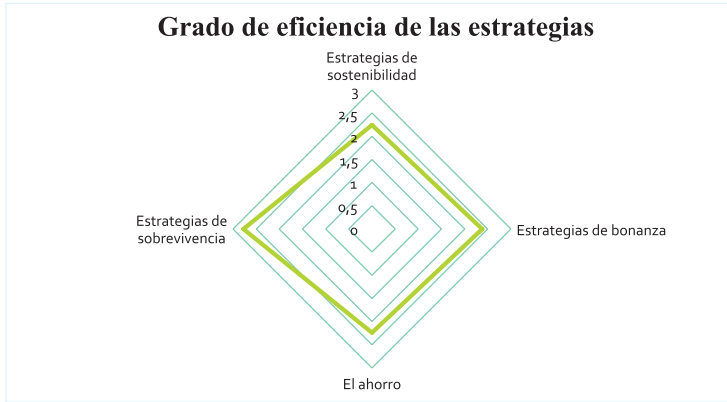


Figura 18. Impacto de las estrategias frente a la variación del tipo de cambio

Fuente: Grupo objetivo de investigación

Elaborado por: Autor

Estas cifras indican una debilidad en cuanto al desarrollo de estrategias que mantienen a los negocios en el mercado, las posibles soluciones deben enmarcar una especie de cooperación entre los distintos sectores, que si estuviese normada por algún proyecto de desarrollo, los resultados arrojarían cifras que fuesen diferentes, y el comercio sería de expansión como ocurre en Ipiates, al menos durante los últimos cuatro años.

## El histórico de las ventas

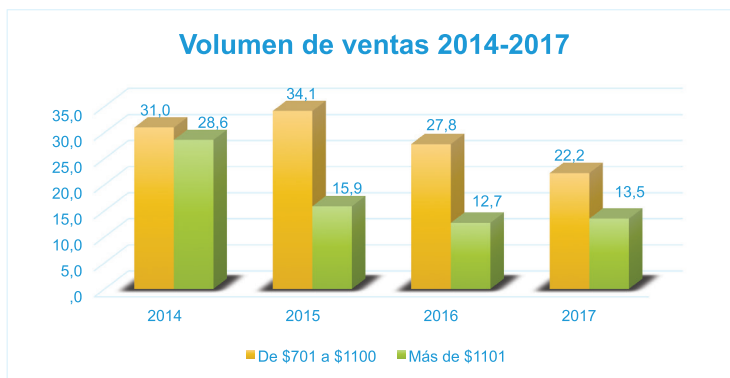


Figura 19. El histórico de las ventas  
Fuente: Grupo objetivo de investigación  
Elaborado por: Autor

La figura muestra cómo se comportaron las ventas durante este periodo, la reducción de ventas de \$701 a \$1100 es de 8,9% en 2017 con respecto a 2014, la variación de las ventas de más de \$1100 alcanza una reducción de 15,1 puntos porcentuales con respecto al 2014. Si bien los datos representan al casi 40% de los negocios consolidados (o con trayectoria mayor a los 7 años), estos datos confirman la premisa de un comercio de subsistencia y no de expansión. El 60% restante consideran una constante en los volúmenes de ventas.

## El tipo de cambio y el número de locales comerciales activos

Una primera evaluación del efecto del tipo de cambio sobre el flujo comercial, lleva a escoger el comportamiento del peso y el número de locales comerciales que se encuentran activos, durante el periodo 2001-2017, la tabla 1 expone el grado de relación que existe entre este par de variables, el coeficiente de correlación es débil apenas es 0,31; para complementar este análisis el coeficiente de determinación evidencia la capacidad de explicación del tipo de cambio de apenas el 10% sobre el número de locales activos.

Tabla 2. La regresión entre el Tipo de cambio y el número de locales.

| <i>Estadísticas de la regresión</i>  |            |
|--------------------------------------|------------|
| Coefficiente de correlación múltiple | 0,31712944 |
| Coefficiente de determinación $R^2$  | 0,10057108 |
| $R^2$ ajustado                       | 0,04060915 |
| Error típico                         | 15,6068064 |

A partir de estos resultados, se descarta la hipótesis de relación entre las variables propuestas en este primer análisis. Como conclusión, la afectación del tipo de cambio es leve hacia el número de locales abiertos.

### El tipo de cambio y el volumen de ventas

Una vez descartado una relación entre las variables tipo de cambio y número de locales abiertos; se considera una nueva hipótesis de relación entre el tipo de cambio y el volumen de ventas, en esta ocasión el coeficiente de correlación es fuerte (0,91), ya que el comportamiento del volumen de ventas durante el periodo de estudio es explicado en 83,7% por la variación del tipo de cambio.

Tabla 3. El tipo de cambio y el volumen de ventas

| <i>Estadísticas de la regresión</i>  |            |
|--------------------------------------|------------|
| Coefficiente de correlación múltiple | 0,91509109 |
| Coefficiente de determinación $R^2$  | 0,8373917  |
| $R^2$ ajustado                       | 0,75608756 |
| Error típico                         | 5,21474488 |

La variación del tipo de cambio influye en el flujo comercial entre Tulcán e Ipiates, a este comportamiento pueden atribuirse la condición de un comercio de subsistencia, que además es afectado por el contrabando, que en este contexto es común al punto de querer legalizarlo como parte de una cultura vigente en la frontera a través del tiempo, por lo cual es aceptado como una actividad normal.

## Los resultados del modelo de gravedad ampliado

### Los lados de la moneda

#### Evolución del PIB de Carchi

La aportación de Carchi al PIB nacional es apenas del 0,1%; en base a esta cifra se determina el PIB de Carchi, donde se evidencia un crecimiento sostenido durante los últimos 13 años (a partir del año 2000), para los años siguientes se observa un decrecimiento y el más radical fue 2016 (-1,6%) con respecto al 2015, sin duda el decrecimiento económico fue general, pero el efecto en Carchi, obligó al gobierno de esa temporada a declararla como zona deprimida.

El decrecimiento del PIB se notaba ya en 2012, decreció en 2,3 puntos porcentuales con respecto al 2011 (época de bonanza), los años posteriores se suscita un decrecimiento gradual hasta el tope en 2015 (0,1%) con respecto a 2014. Como se mencionaba en aparatos anteriores, el hecho atribuible a estos acontecimientos es la apreciación del dólar (por la caída del precio del crudo).

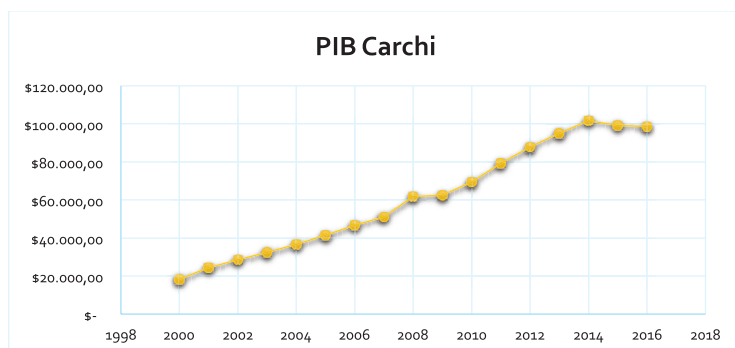


Figura 20. Evolución del PIB en Carchi  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Autor.



Durante el periodo 2014-2017 se perdió competitividad por las medidas de depreciación de los países vecinos y la única solución fue poner impuestos a las importaciones para reducir el impacto sobre la producción nacional.

#### Evolución del PIB en Nariño

Los resultados indican un escenario distinto para el lado colombiano, de hecho es uno de los departamentos que presentan un crecimiento sostenido, durante el periodo 2014-2016, la política monetaria que posee Colombia, produce estos resultados, frente a economías dolarizadas como la ecuatoriana, el departamento de Nariño, específicamente Ipiales adoptan una ventaja comparativa (precios muy competitivos).

El crecimiento en 2011 para ambas economías es un punto de convergencia, las distinciones toman mayor fuerza cuando los efectos de la depreciación del peso frente al dólar atraen a una gran cantidad de consumidores ecuatorianos.

La tasa de crecimiento del PIB del departamento de Nariño, empieza de una caída en 2010 (lógico por la crisis financiera mundial); Colombia mantiene estrechas relaciones comerciales con Estados Unidos, ese crecimiento sostenido del PIB que no tiene decrecimiento mayor a 2 puntos porcentuales con respecto a años anteriores.

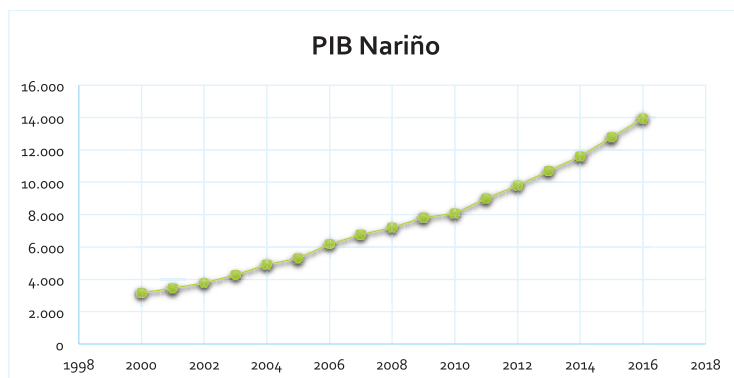


Figura 21. Evolución del PIB de Nariño  
Fuente: DANE  
Elaborado por: Autor.

El modelo de gravitación ampliado sugiere un impacto negativo de  $-0,085$ , es decir; presenta un impacto bajo al esperado como sugiere (Sangucho, 2010), pueden existir otras condiciones o factores influyentes, entre ellas el contrabando.

Tabla 4. Correlación

|                   | <i>Tipo de Cambio 1</i> | <i>Flujo comercial 2</i> |
|-------------------|-------------------------|--------------------------|
| Tipo de cambio 1  | 1                       |                          |
| Flujo comercial 2 | $-0.08550329$           | 1                        |

Por otra parte, la distancia no surte un mayor efecto, en congruencia con el crecimiento sostenido de la economía colombiana que se mantiene en el tiempo, las políticas y medidas también son eficientes, por esa razón Tulcán pierde entre un 25% a un 32% de su renta por la compra de bienes y servicios en IpiALES.

## A manera de conclusiones

En primera el comercio fronterizo es internacional, sin embargo; alrededor de los 20 años que han atravesado las relaciones comerciales entre Tulcán e IpiALES, desde la dolarización, estas se asemejan al juego del “cara o sello”, pierde el que tiene una lado no visible, en los 90 Tulcán ganó, pero fue fugaz, en 2015 IpiALES gana y por esa razón hoy Tulcán es casi invisible.

El tratamiento de las fronteras debe ser diferenciado, no es nueva esta última sugerencia; de hecho la Constitución de la República del Ecuador garantiza un tratamiento especial, pero no es suficiente; las distintas medidas para contrarrestar la depreciación del peso y otras monedas de la región llevaron al gobierno anterior y al de turno a salvaguardar la producción del país, pero la realidad de los bordes exceptúan la regla. Debería considerarse declarar como zona logística a la “centinela norteña”, ya que esto generaría un beneficio directo a la población de la frontera, al menos del lado ecuatoriano (una medida de equilibrio).

Las actividades de comercio realizadas en la localidad, mantienen estrategias (con una eficiencia regular) de supervivencia, es decir; el fenómeno comercial en Tulcán no es expansivo. O puede concluirse también que las medidas durante los últimos años no fueron adecuadas, no contenían acciones de expansión o al menos de sostenibilidad.

Las correlaciones entre la variación del tipo de cambio y el flujo comercial, entendiéndose a este último como el volumen de ventas, son fuertes  $r=0,91$ , el coeficiente de determinación indica que la capacidad de explicación que proporciona la variación del tipo de cambio es del 83,7% sobre el flujo comercial, al menos desde Tulcán.

El método de gravedad ampliado explica que existen efectos negativos; que son originarios de la volatilidad del tipo de cambio, sobre el comercio entre los países, (Sangucho, 2010); se expone un cambio interesante: antes del 90 los impactos del tipo de cambio fue de -6%, mientras que, a partir del 2000 el efecto del tipo de cambio es de -18% , estos coeficientes con signos negativos son los esperados, además resalta que los resultados pueden variar de acuerdo a los shocks económicos de los gigantes económicos del mundo.

#### La visibilidad a través de la neblina

Este apartado, es un pasaje sobre la relatividad de los eventos, en consecuencia, hoy el comercio en Tulcán ha pasado de moda, pero el crecimiento económico es necesario; las alternativas para expandirse (aunque se necesitan fuertes cantidades de inversión y un trabajo extremadamente riguroso para cambiar la cultura de la gente) yacen en diversificar la actividad económica, los servicios están creciendo a paso veloz; la ciudad tiene el potencial para crecer, solo por mencionar dos en especial; primero,

Diseñar alternativas de emprendimientos en manufactura y turismo para aprovechar las potencialidades de producción de la ZIF como mecanismos de diversificación. (Viveros, El valor agregado en la economía de la zona de Integración Fronteriza a nivel de la provincia y del departamento de Nariño, 2016, pág. 19)

El acompañamiento a las políticas de gobierno debe estar empecinada en el tratamiento diferenciado y dejar de lado la política generalizada (que no surte efecto por las condiciones del territorio) al menos en frontera.

Ahora bien, un detalle importante es el programa de gobierno de la Economía popular y solidaria, por supuesto la asociatividad es una respuesta para el estancamiento del comercio. Al respecto,

...la consolidación de este proceso obliga a analizar (y se debe aprovechar) el impacto del esfuerzo comunitario, el fortalecimiento del cooperativismo y la asociatividad, la inclusión económica, el mejoramiento de los niveles de vida de las localidades, entre otros aspectos. (Viveros, 2016)

La pregunta que nace de esta investigación es

**¿La ley de desarrollo fronterizo, fue pensada para desarrollar la actividad económica o simplemente es una estrategia política frente a la delincuencia organizada y sus acciones en el cordón fronterizo?**

Desde luego todo es relativo...

# Capítulo IV

## Percepciones del comercio y el tipo de cambio en Tulcán

La dinámica comercial de la frontera se abordará de aquí en adelante desde la perspectiva de los comerciantes, desde la realización de un entrevista al presidente de la Cámara de Comercio de Tulcán se estableció el tipo de negocios comerciales más representativos del sector, lo mismo se hizo en la ciudad de Ipiates. Se trabajará con información al primer trimestre del 2018, para el efecto se muestran las percepciones en cuanto al comercio en la ciudad de Tulcán que permiten mostrar sus características principales, la influencia del tipo de cambio en la actividad, las acciones desplegadas y una posible visión de futuro de sus negocios ante las variaciones del tipo de cambio.

### Características Generales

#### Tipo de negocio comercial

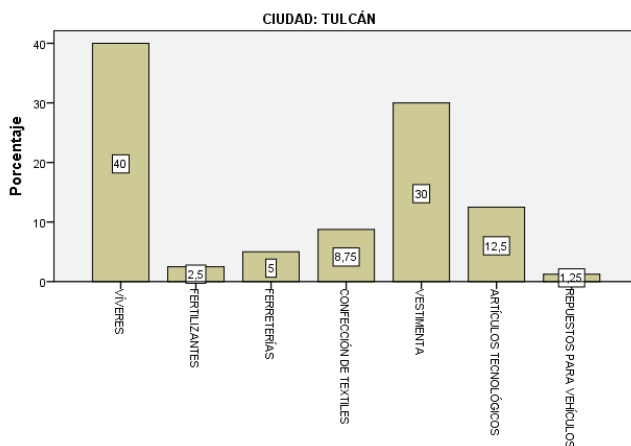


Figura 22. Tipo de negocio comercial  
Fuente: PIDFEC<sup>17</sup>.- Investigación de campo  
Elaborado por: Autor.

Siguiendo el resultado de la entrevista al representante de la Cámara de Comercio de Tulcán, como ya se mencionó, se analizaron 7 actividades comerciales principales; de las cuales, según se observa, son 3 las más representativas de la ciudad, éstas son los negocios de víveres, seguido por los de vestimenta y por último los artículos tecnológicos. La encuesta muestra un alto índice de actividad en la comercialización de víveres, aquí se incluye bodegas comerciales, tiendas y abarrotes; que prácticamente cubren las principales calles en las partes norte, centro y sur de la localidad. Los puntos de venta de vestimenta también reflejan un importante sector de actividad económica de los habitantes de Tulcán, es común observar puntos de venta de vestimenta en toda la ciudad, especialmente en las principales calles de la urbe. Estas formas de hacer negocio comercial presentan, según la encuesta realizada, una competencia directa con los locales de comercio de la ciudad de Ipiates, de allí que los ecuatorianos cruzan la frontera a comprar víveres, vestimenta y artículos tecnológicos, esto presenta un interesante campo de investigación sobre los perfiles de consumidores, destacando su poder adquisitivo y los gustos y preferencias que los motivan a comprar en Tulcán o comprar en Ipiates.

Los negocios encuestados tienen una vida entre los 3 y 10 años, esto refleja cierto nivel de permanencia en el mediano y largo plazo, por tanto, las respuestas que nos den serán válidas para entender como ellos han asimilado los procesos derivados de la dinámica del flujo comercial entre Tulcán e Ipiates, así mismo, estas experiencias serán posibles de comparar con el lado colombiano.

Más allá del análisis de los locales cerrados y los abiertos, que ya se hizo en páginas anteriores, el argumento consiste en verificar las apreciaciones de los dueños de negocios con más tiempo en el mercado

---

<sup>17</sup> Proyecto de Investigación Desarrollo Fronterizo Ecuador – Colombia 2017 – 2019.

### Tiempo de vida del negocio.

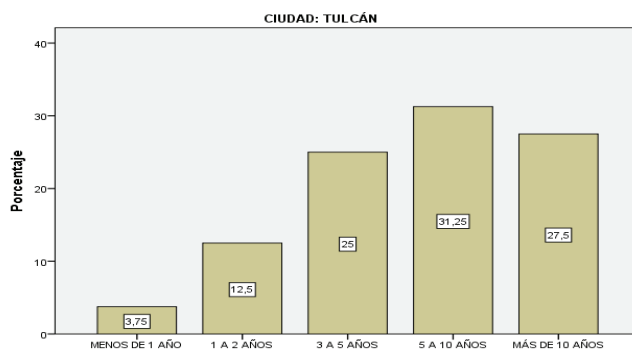


Figura 23. Tiempo de vida del negocio comercial

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

sobre sus situación actual y los posibles efectos futuros del tipo de cambio sobre su accionar, la presencia de los negocios en el tiempo permite verificar como se mantienen en el mercado local, según sus propios dueños o propietarios, hay que entender también que no todos los comercios se encuentran afiliados a la cámara de comercio, pero en cierta medida responden a intereses comunes y compiten en las mismas condiciones. A pesar de la cierta influencia de las variaciones del peso colombiano con respecto al dólar norteamericano se puede evidenciar que existe demanda local que favorece la sobrevivencia de algunos comercios, lo que sí es discutible es el nivel de crecimiento que éstos tienen, para este efecto anteriormente ya se explicó que son negocios de subsistencia.

Por otro lado, si incluimos el concepto de ciclo de vida de los negocios se podría concluir que existe una alta volatilidad en la apertura de RUCs y cierre de un año a otro<sup>18</sup> en lo que tiene que ver con el sector comercial, el problema o dificultad de realizar seguimiento a emprendimientos radica en su práctica informal, ya que es muy fácil abrir un local y luego cerrarlo, por las mismas condiciones de mercado en las cuales las barreras de entrada y las de salida son muy limitadas, el



acceso a bajos financiamientos permite aperturar almacenes de vestimenta y artículos electrónicos y bodegas de víveres con mucha facilidad, así mismo, esto determina un cierre rápido de aquellos cuyos niveles de operaciones han sido bajos. El alto nivel de competencia de los micros y pequeños negocios facilita su alta variabilidad, el recorrido en busca de información por las calles de la ciudad evidencia la presencia de una importante aglomeración de sitios de venta de todo tipo y con mucha variedad de productos, desde pequeños bazares hasta bodegas y micro-mercados.

### Acciones en las que se debería trabajar para mejorar la situación de frontera.

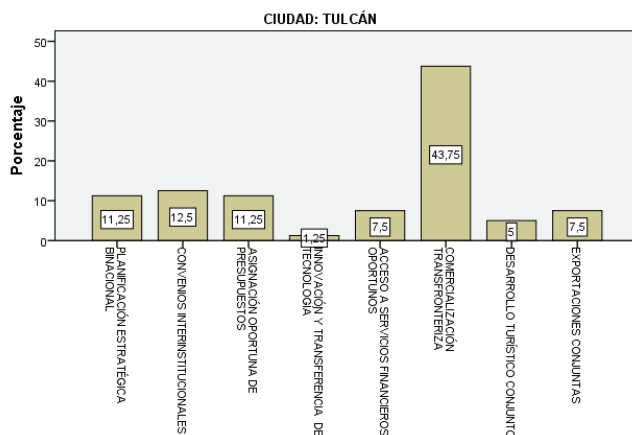


Figura 24. Acciones en frontera

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Los comerciantes enuncian que debería priorizarse el tema de comercialización transfronteriza, esto es, permitir la libre circulación de bienes entre Tulcán e Ipiales, no se trata de liberalizar el comercio a nivel bilateral sino más bien dejar que entre las dos ciudades se pueda comprar y vender productos sin restricción, la propuesta consiste en que los ecuatorianos vendan productos colombianos y viceversa en uno y otro lado de la frontera; con esta propuesta sostienen que se

<sup>18</sup> Base de datos SRI 2017. Apertura y cierre de RUCs.

puede sostener el comercio local atendiendo inclusive la demanda de los nacionales que pasan a Colombia, sin tener que ir a IpiALES. Otros aspectos vagamente considerados se encuentran descritos en el gráfico, de ellos se destaca el apoyo a los gobiernos autónomos municipales en el tema de asignación oportuna de recursos para la ejecución de obras y la planificación estratégica binacional; a pesar que existe un plan de desarrollo de la zona de integración fronteriza firmado entre Ecuador y Colombia, mismo que aún no evidencia su aplicación.

Es obvio observar que el sector comercial sigue mirando la posibilidad de extender sus operaciones según las variaciones del comercio bilateral y las condiciones del efecto péndulo del tipo de cambio, esto puede interpretarse como un proceso de abastecimiento y venta de productos en doble vía según la favorabilidad del cambio de moneda; así, lo importante es comprar y vender, sea productos nacionales o productos extranjeros a los públicos que lo requieran, independientemente de las regulaciones comerciales vigentes en Ecuador o en Colombia.

### Edad en la que empezó a trabajar:

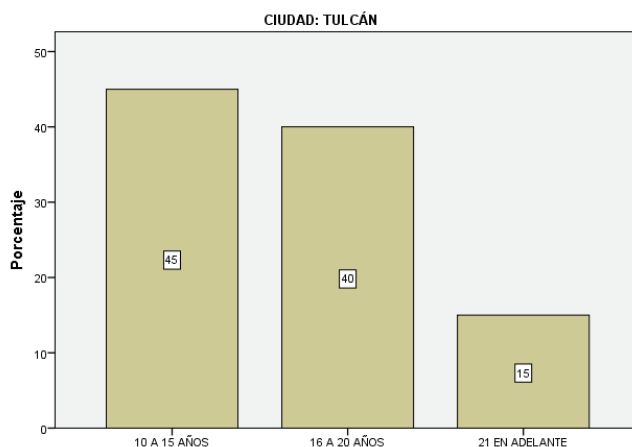


Figura 25. Edad de inicio de trabajo de los comerciantes

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

La mayor parte de los comerciantes han iniciado su trabajo a edad temprana, es decir en su niñez y juventud; el medio posible de iniciar brevemente en una actividad laboral se constituye el comercio, la misma esencia de la ciudad posibilita que los habitantes de Tulcán puedan comercializar cualquier tipo de producto según la demanda existente, así también se podía colocar como vendedor o dependiente en estos negocios, ganando experiencia para luego emprender en uno propio, en el que pueda dedicarse a la misma línea de productos o también diversificarlos, todo obedece al contexto y las oportunidades que este genera.

La dedicación laboral en el ámbito del comercio en frontera incluye formas o maneras de realizarlo, no es lo mismo iniciar un negocio en ciudades del interior del país que hacerlo en el borde. Las externalidades son mayores y más impactantes en el cordón fronterizo, la inestabilidad es continua y la volatilidad de los mercados “permanente”. Si entendemos que la presencia del comerciante y su actividad inicia en edades tempranas, estamos induciendo también que la formación educativa de nivel medio y peor aún de nivel superior es casi inexistente, en estas condiciones, es difícil que un comerciante cuente con la posibilidad de manejar y aplicar las herramientas técnicas y los instrumentos adecuados para visualizar su negocio en el largo plazo, en consecuencia la escasa formación profesional en el sector agudiza los efectos de las externalidades, claro que existen otros factores adicionales derivados del ambiente, pero existen potencialidades que pueden mejorarse por medio de la formación profesional.

## Financiamiento del negocio

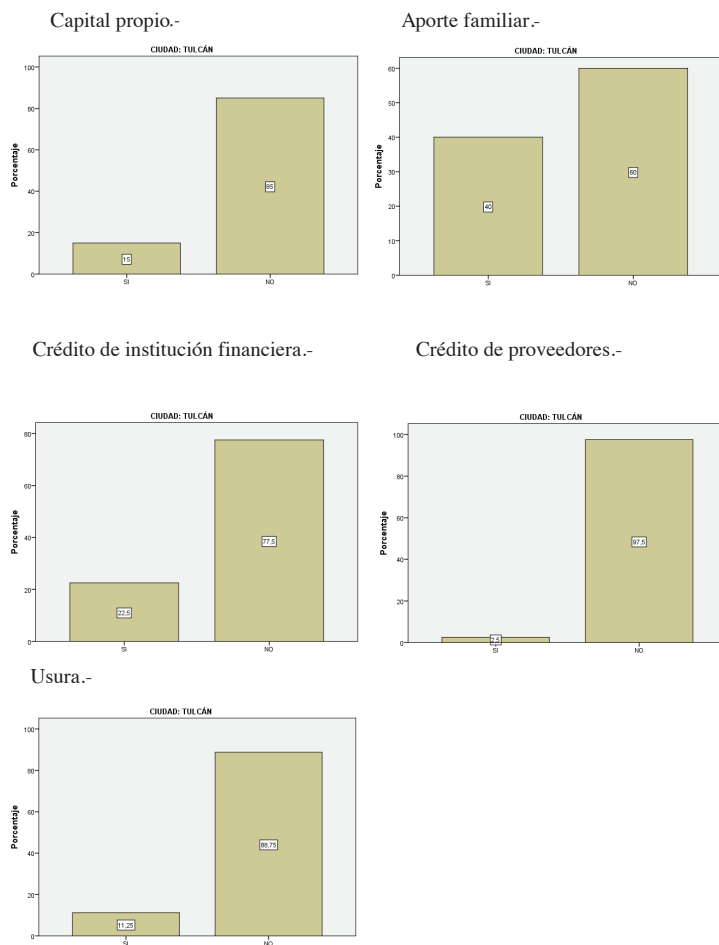


Figura 26. Formas de financiar el negocio  
Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo  
Elaborado por: Autor.

Es difuso entender, según las respuestas de los comerciantes, de donde provienen los recursos para emprender el negocio, el mayor aporte se encontraría en el capital de los familiares y en cierta medida en los créditos de las instituciones financieras locales. No se evidencia

mayor aporte de capital propio, pero la evidencia refleja que pueden existir otras fuentes de recursos aparte de las descritas en las gráficas. La estructura de financiamiento de las empresas se encuentra articulada por la presencia de capitales propios y externos, una combinación que aporta al apalancamiento financiero y facilita la ampliación de las actividades comerciales; en estas condiciones las entidades financieras ofertan productos para favorecer la inversión en el sector, por medio de créditos<sup>19</sup> a mediano y corto plazo, los montos dependerán de las garantías y solvencia del solicitante, y en casos de rechazo existen oportunidades de acceder a los mismos, a través del microcrédito.

### Proveedores de productos:

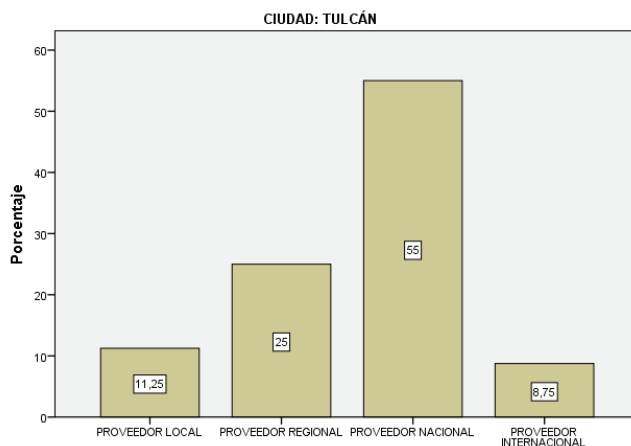


Figura 27. Proveedores de productos.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

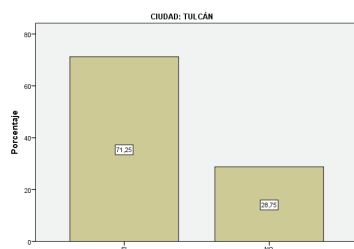
Alrededor del 80% de los bienes que se comercializan en estos negocios corresponde a compras a proveedores del interior del país, existiendo una demanda muy baja a proveedores extranjeros y locales, en consecuencia, se reafirma la condición del bajo desarrollo de la manufactura en la provincia. Si se compara la fuente de provisión de bienes con los productos más vendidos por los comerciantes, así como los más demandados por los clientes; podría llegarse a la conclusión

que existe un alto potencial de inversión en este sector, pudiendo aprovecharse los productos agrícolas y pecuarios<sup>20</sup>.

Existen locales para su procesamiento y comercialización; por el otro lado, en cuanto a la vestimenta, habría que analizar la factibilidad de manufactura de posibles productos en relación con los costos asociados por dificultades de obtención de materias primas e insumos. En cualquier caso, la existencia y permanencia de este tipo de comercios en la ciudad constituyen un primer paso en el estudio de la diversificación productiva cantonal y provincial.

### Percepción sobre ventas

Noviembre:



Diciembre:

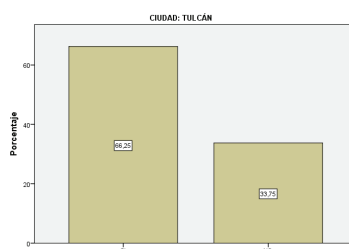


Figura 28. Meses del año con mayores ventas.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

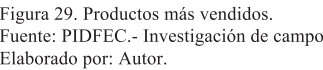
Elaborado por: Autor.

Según los encuestados el mes con mayor volumen de ventas en Tulcán es noviembre, seguido de diciembre, el resto de meses según los comerciantes no son tan importantes, por esto dejan de considerarlos en sus expectativas, y más bien se toman como meses con actividades normales de venta. Los esfuerzos de provisión de mercadería se concentran para los meses mencionados como de mayores ventas. Existe en este caso un

<sup>19</sup> Revisión de oferta de productos en banca y cooperativas de ahorro y crédito en páginas web.

<sup>20</sup> Aspectos Socioeconómicos y Demografía de Carchi. Gobierno Provincial del Carchi 2018.

### Productos más vendidos.



Un aspecto interesante a destacar es la no presencia de calzado en las ventas de los comercios, su participación es muy reducida, a pesar

que se identifica visualmente en la ciudad un número importante de locales que se especializan en su venta. Este suceso explicaría la presencia de muchos compradores locales y nacionales en las tiendas de calzado de Ipiates, en su momento se hará la comparación que permita concluir si esta aseveración es lógica; es decir, en Ipiates deberían responder los comerciantes que la venta de calzado es importante y se ve influenciada por las variaciones del tipo de cambio.

### Actividades comerciales posibles de realizar.

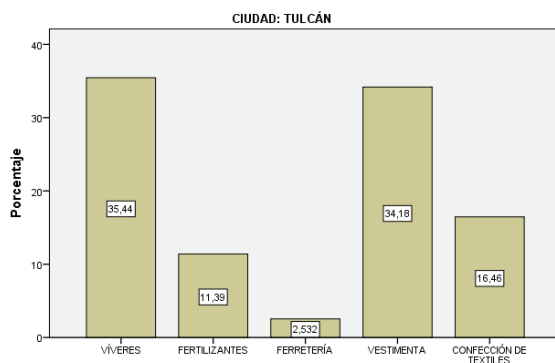


Figura 30. Actividades comerciales con mayor oportunidad.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

A pesar de los inconvenientes que reflejan los análisis anteriores en cuanto al comercio local, los comerciantes expresan que es posible continuar realizando negocio en la ciudad; las principales actividades que denotan mayor interés para trabajar son la venta de víveres, la venta de vestimenta, la confección y venta de textiles y la venta de fertilizantes; esta última tiene relación con la actividad agrícola que siempre se muestra

<sup>21</sup> Viveros, L. (2017). Valor agregado bruto y crecimiento económico en la zona de integración fronteriza ecuatoriana – colombiana. UPEC.



presente en el Cantón y que además constituye la vocación productiva provincial, ya que es la que más aporta al VAB de Carchi<sup>21</sup>. Consigue suponerse que en la experiencia de los comerciantes, estas actividades tienen mayores posibilidades de éxito, queda sustentada la idea que el comercio es una actividad de subsistencia y no de crecimiento.

## Comercio y Tipo de Cambio

### Negocios cerrados por el tipo de cambio

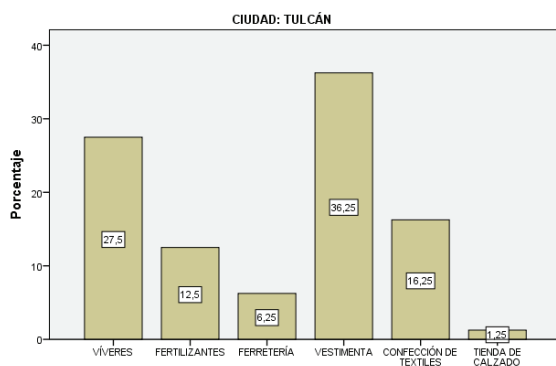


Figura 31. Negocios comerciales cerrados por efecto del tipo de cambio.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Los negocios que más se han visto influidos por las variaciones del tipo de cambio son varios, según los mismos comerciantes; el primer negocio afectado es el de vestimenta, como situación palpable se muestra el número de locales cerrados<sup>22</sup> de forma permanente en el centro comercial popular; y algunos otros de las calles principales; también se expone que el negocio de víveres se ha visto comprometido; los criterios, que en su mayoría son congruentes entre las aseveraciones de los propietarios de negocios comerciales de Tulcán, parten del hecho

<sup>22</sup> Criterio del Presidente de la Cámara de Comercio de Tulcán. Entrevista PIDFEC.

<sup>23</sup> Versión recogida en puntos de venta de Tulcán a compradores de fertilizantes, como forma de conversación por coyuntura.

que algunos pobladores de la ciudad prefieren ir a Ipiales a realizar sus compras.

En complemento, se encuentra la venta de fertilizantes, que a decir de los agricultores<sup>23</sup>, en el lado colombiano son más baratos, lo que favorece la reducción de los costos de producción. La confección de textiles también se encuentra incluida en este grupo de negocios, porque se expone que los volúmenes de ventas de estos bienes, han ido disminuyendo paulatinamente ante al alza del dólar con respecto al peso colombiano; esta realidad se analiza a continuación.

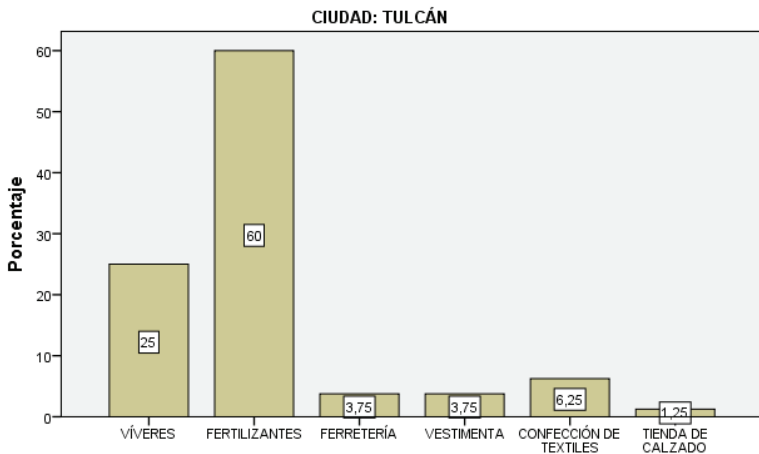


Figura 32. Negocios comerciales afectados en sus ventas por efecto del tipo de cambio.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Si se considera que algunos de los locales de víveres y vestimenta han tenido que cerrar sus negocios, los que han quedado también han sido afectados en sus ventas, aunque parezca tautológico, el objetivo es más bien reforzar las percepciones y su coherencia con los hechos, es decir, más allá del cierre de negocios debe evidenciarse también la baja de ventas; en tales condiciones se observa que los mismos tipos de negocios que han tenido que cerrar locales muestran reducciones de ventas. En

cuanto a los almacenes de agroquímicos igualmente observan una baja importante especialmente para los fertilizantes, ante esto se explicaba antes que un mayor poder adquisitivo de los agricultores debido a la devaluación del peso por el tipo de cambio, necesariamente les llevaba a realizar compras de abonos químicos en el otro lado de la frontera, esta es una situación diaria para los comercios de este tipo en Tulcán.

Las principales actividades comerciales de la ciudad enfrentan retos y presiones fuertes por factores externos, adicionales al efecto péndulo del tipo de cambio; desde allí la lógica explicaría porque persisten los negocios en Tulcán, ya que no todas las familias cruzan la frontera a realizar compras, por diferentes motivos, que pueden ser: el nivel de ingresos, los gustos y preferencias, la disponibilidad de vehículo propio e inclusive el apego a los productos nacionales, entre los que se pueden esgrimir; existirán muchos más y que den mejores explicaciones pero el hecho de descubrirlos y estudiarlos se convierten en temas interesantes a ser investigados.

**La confiabilidad como característica principal que hay que trabajar en el negocio.**

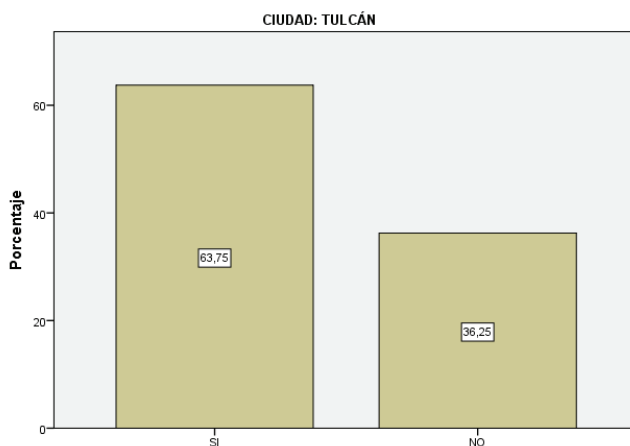


Figura 33. Aspecto más representativo para los comerciantes

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

La principal característica que los comerciantes investigados consideran debe trabajarse es la confiabilidad; entienden que un mayor nivel de confianza brindado al cliente es sumamente importante para que este regrese al punto de venta y para que siga comprando. En complemento, la atención no es valorada como algo importante ya que apenas un 20% la cataloga como característica principal. Quizá a esto se deba, en parte, la dificultad de vender de los comerciantes; más allá de la confianza que se pueda brindar en términos del producto comercializado y del vendedor proyectado hacia el cliente, se encuentra la capacidad de hacerlo sentir importante y brindarle un servicio de calidad; muchas veces los grupos o los mismos individuos no regresan o ni siquiera entran al local comercial por temor a la mala atención.

Una relación sólida entre vendedores (propietarios o trabajadores) y los clientes mejora el ambiente y viabiliza de mejor manera una transacción; la apertura al dialogo y los esquemas de servicio al cliente en la venta y la postventa son claves al momento de generar fidelidad.

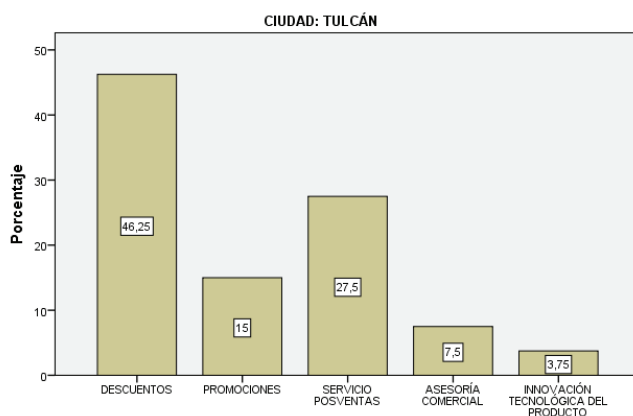


Figura 34. Beneficios para los clientes

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

## Beneficios que deberían recibir los clientes

De la mano de las características que pueden diferenciar a un negocio de otro se derivan los beneficios que podrían recibir los clientes como parte de la venta; aquí se detalla que los descuentos son el principal beneficio dentro de la mente de los comerciantes, con estos lograrían reducir el efecto de los precios más baratos en Ipiates, conduciendo hacia una mayor demanda del producto, es posible que se haga un análisis de los beneficios que puede generar esta medida considerando el efecto adverso que puede tener sobre los niveles de utilidades, así como también la sostenibilidad de la estrategia en el tiempo versus los costos asociados, en todo caso, es difícil mantener precios bajos sacrificando los márgenes de beneficio, por lo que se requiere planificar acciones sostenibles de mediano y largo plazo.

En otra perspectiva, no todos los productos (por su condición) cuentan con servicio postventa, por lo cual esta sería una medida enfocada únicamente en los que cumplan el requisito. Si complementamos el análisis anterior, en que los descuentos reducen el efecto de precios más baratos, pero en un tiempo limitado, el servicio post venta se relaciona con la compra de aparatos electrónicos en particular; una apertura de locales para la venta de estos productos tendría un buen respaldo con este servicio, aspecto que es muy difícil conseguir para los compradores ecuatorianos en el vecino país, más aún cuando las distancias son largas y los recorridos requieren de recursos adicionales.

Resulta complicado eventualmente aplicar estas acciones por el efecto directo de las medidas proteccionistas adoptadas por nuestro gobierno; la vía de importaciones se observa prácticamente reducida y se

dificulta poder negociar con los productores extranjeros en condiciones de restricción, tampoco la asociatividad funciona.

### Acciones para captar nuevos clientes

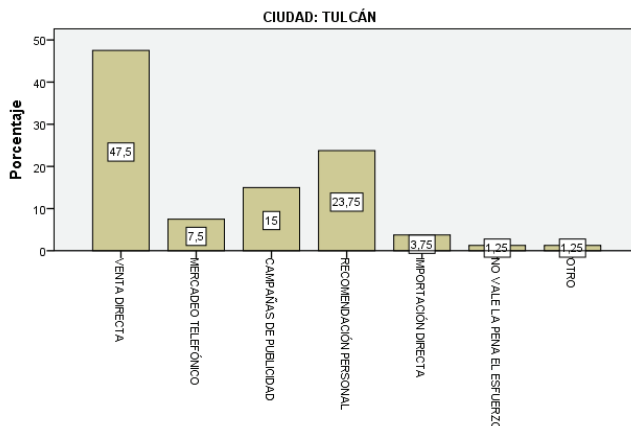


Figura 35. Acciones para captar nuevos clientes

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

La intermediación puede complicar el tema del precio, entre más largo es una canal de distribución, mayor tiende a ser el precio del producto; en cierta medida la propuesta de venta directa podría reducir costos y bajar el precio de venta; pero para esto se necesita capacidad de negociación y de compra. Los altos volúmenes de compra pueden ayudar a reducir los precios. En otra situación se encuentra la recomendación personal, aunque suele ser efectiva no permite llegar a un buen número de clientes, el tiempo entre el voz a voz y la llegada de los compradores puede dilatarse mucho, es posible que un manejo adecuado de las redes sociales facilite el proceso (una buena opción puede ser el uso de BTL). Las campañas publicitarias benefician al vendedor en otras condiciones de mercado, debido a que el tema central de discusión surge por los precios y su diferencial en frontera, habría que iniciar acciones con un enfoque directo sobre los mismos para abaratar el producto y luego poder comunicar efectivamente los resultados a los clientes.

En ciertas condiciones, las acciones para captar nuevo clientes pueden tener efectos positivos, pero hace falta el despliegue de otras gestiones de mayor duración en el mediano y largo plazo, desde la compra y venta directa que facilitaría la reducción de costos, hasta la asociación de los comerciantes para que generen mayor poder de negociación y puedan diversificar los productos en función de los gustos y preferencias de los consumidores, es posible que haga falta un estudio de mercado que permita definir el perfil del consumidor local y nacional, sus gustos y preferencias y desde estos resultados establecer estrategias y luego ejecutarlas.

### Negocios con mejor imagen

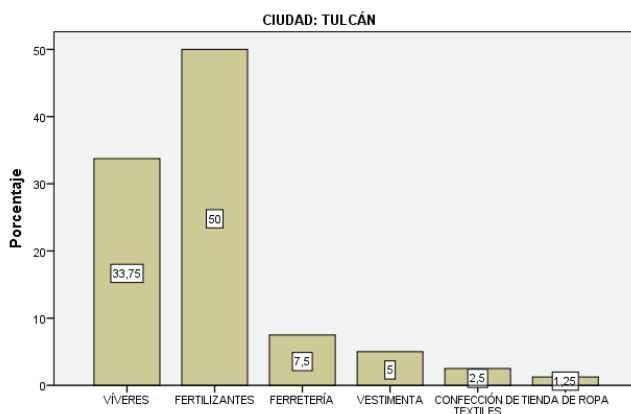


Figura 36. Negocios con mejor imagen.  
Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo  
Elaborado por: Autor.

A pesar de las condiciones de reducción de ventas, los comerciantes consideran que los negocios de venta de fertilizantes son los que tienen una mejor imagen, seguido de los comercios de víveres; por este motivo se entendería que siguen vigentes en el mercado local. Una condición ya expuesta en párrafos anteriores definía que también estas actividades comerciales se vieron presionadas por el tipo de cambio

y sus variaciones, en cuanto al cierre de negocios y a la reducción de sus ventas; pero muchos de los almacenes dedicados a estas actividades se mantienen en el tiempo (tiempo en el mercado), por lo que se confirmaría que a pesar de los resultados siguen siendo importantes para los consumidores; distinguiéndose éstas consideraciones, como oportunidades adecuadas para potenciar sus ventas.

### Situación del nivel de ingresos

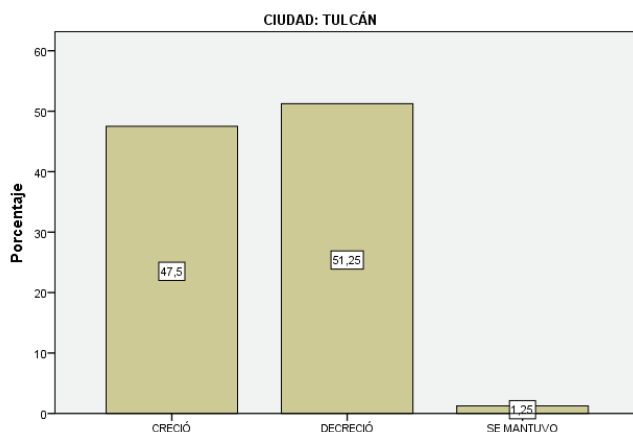


Figura 37. Percepción de ingresos en los negocios.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Se observa una apreciación dividida en cuanto a la situación de los ingresos en los comercios de Tulcán, un poco más del 50% considera que éstos decrecieron, como efecto específico de las variaciones del tipo de cambio peso vs. dólar. Aunque el motivo también se encuentra en discusión, el 55% lo considera así. Por otra parte, las medidas que adoptó el gobierno para restringir las importaciones y la subida del IVA se considera que influyen en alrededor del 24%, la situación económica del país lo haría en un 32%. En cualquier caso, el efecto del tipo de cambio y sus variaciones son considerados como un factor de afectación del ingreso de los negocios comerciales, pero no es el único.



Una reflexión adicional nos llevaría al hecho que existen factores adicionales que no se han analizado, por lo cual es interesante empezar a cuestionarlos, como por ejemplo los efectos del contrabando en el comercio formal de Tulcán, pero esto sería tema de otra investigación.

### Estrategias para mejorar la situación comercial por Tipo de Cambio.

A continuación se exponen las estrategias que han sido valoradas como posibles para mejorar la situación comercial de Tulcán, de modo que se pueda justificar con claridad la necesidad de su aplicación o no, siempre partiendo desde la perspectiva de los comerciantes, aunque algunos análisis consiguen ir más allá.

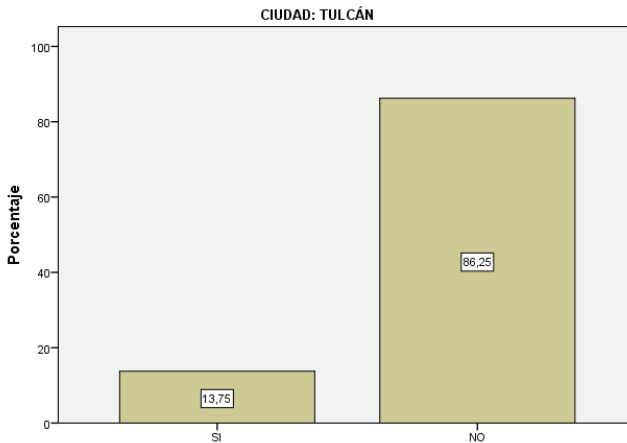


Figura 38. Estrategia de asociación.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Las asociatividad como una estrategia para el cambio es valorada como una alternativa de baja aplicabilidad, apenas el 14% de los investigados la considera como una estrategia factible. Se debería procurar una investigación profunda de los condicionantes sociales, culturales y económicos, entre los principales, que dificultan la ejecución

de dicha estrategia. Si se considera otros entornos como el de las organizaciones de la economía popular y solidaria, y los resultados que éstas han tenido es posible que se llegue a definir modelos asociativos en el sector comercial que beneficien a sus protagonistas. Sin el posible poder de negociación que genera la asociatividad las capacidades individuales de los comerciantes se ven reducidas, y lo que primaria es la capacidad financiera del inversionista, aspecto de alto riesgo en un mercado volátil.

- Canasta básica transfronteriza.-

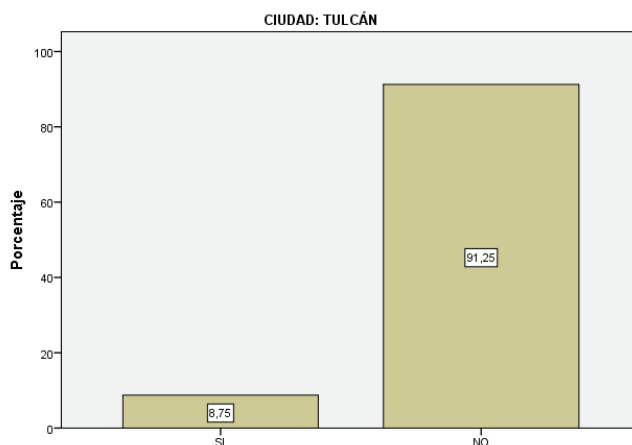


Figura 39. Estrategia de canasta básica transfronteriza.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

El mantenimiento de la canasta básica transfronteriza tampoco se constituye en una alternativa viable, según los comerciantes, tal vez porque fueron pocos los establecimientos beneficiados, en hojas anteriores se explicaba que hace falta poder de negociación, suficiente capital y posibilidad de asociación (como principales), para generar crecimiento de los negocios comerciales, por este causal la mayor parte de los comerciantes, se entendería, rechazan la mantención de

la canasta básica transfronteriza. Además no existe apoyo en el largo plazo por parte de los organismos de gobierno que regulan el comercio internacional, y esta medida es transitoria, por este motivo sus baja aceptación.

- Despido de personal.-

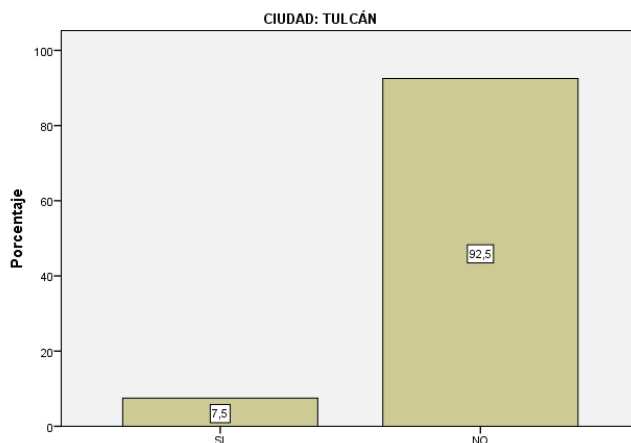


Figura 40. Estrategia de despido de personal.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

El despido de personal es viable, aunque no tan bien aceptado, porque agrava el problema; la mayor parte de comerciantes encuestados considera que no es una buena alternativa, ojala la misma se mantenga en el tiempo y facilite la inserción de nuevos trabajadores, a pesar de la situación expuesta por los propietarios de negocios comerciales. Una adecuada gestión del comercio puede generar importantes fuentes de trabajo no solo en el área misma de la comercialización sino también en la cadena de suministro y las actividades económicas satélites, sin hablar del mejoramiento de los volúmenes de producción de los fabricantes (siempre y cuando sean nacionales). De allí la idea de creación de una zona logística que viabilice el comercio en doble vía.

Cerrar locales:

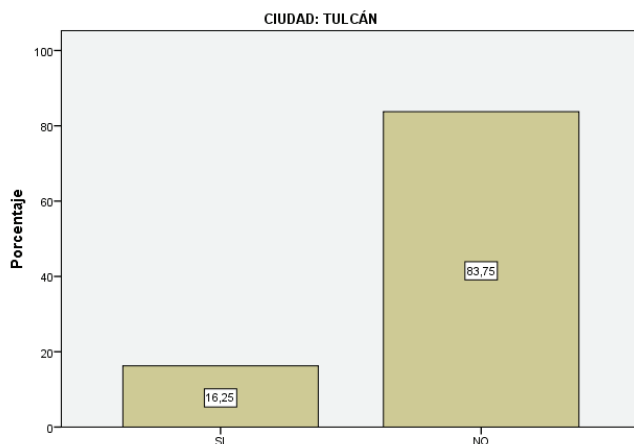


Figura 41. Estrategia de cierre de negocios.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

El cierre de locales tampoco se observa como alternativa viable, apenas un 17% estaría dispuesto a hacerlo. Las experiencias pasadas derivan en la ejecución de maneras o formas de proteger los negocios, lo que no se muestra claro es la propuesta de estrategias que sean viables, hayan sido analizadas y aplicadas por los comerciantes. Resulta interesante como a pesar de los conflictos de mercado que enfrentan los comerciantes logran mantener sus negocios con los clientes locales; en capítulos anteriores se explicaba que el comercio es de subsistencia y no necesariamente de crecimiento y expansión, al final se logra mantener mediante la atención de segmentos de mercado.

- Reducir inventario.-

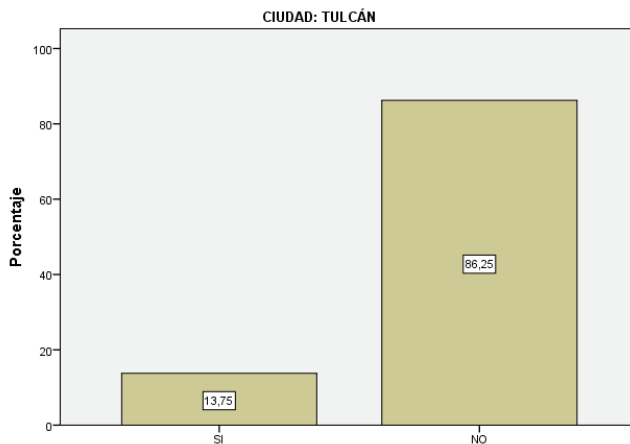


Figura 42. Estrategia de reducir inventarios.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

La reducción del inventario tampoco es posible, a pesar de que se establece que en las actividades de vestimenta, víveres y fertilizantes las mismas se han reducido, no se considera apropiado reducir las operaciones y concentrarse en ventas menores; se pensaría que no se ha caracterizado el mercado objetivo y por tanto no es común a los negocios centrarse donde les sea más fácil defenderse. En este mismo aspecto hay que aclarar que la diversificación se mantiene, ninguno de los comercios ha trabajado con un solo producto, predomina la oferta variada como alternativa de venta.

- Cambio de actividad.-

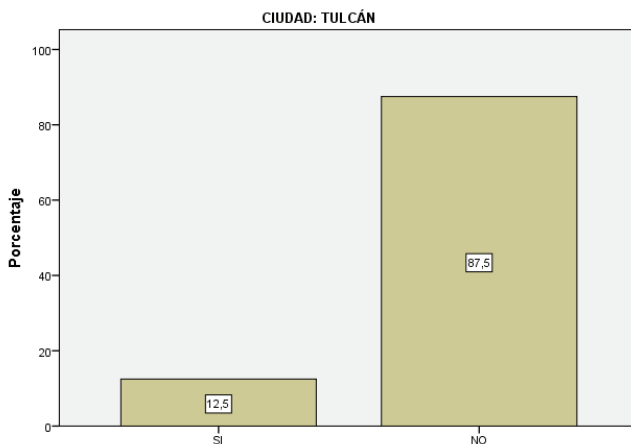


Figura 43. Estrategia de cambio de actividad.  
Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo  
Elaborado por: Autor.

El recurrente accionar en una misma actividad comercial podría pensarse problemático, por las dificultades que se exponen, pero ante la perspectiva de los comerciantes no es atractivo cambiar de actividad, apenas un 13% estaría dispuesto a aplicarlo o lo ha aplicado. La experiencia derivada de cada día de trabajo puede inducir a un conocimiento del mercado, en el cual los comerciantes cuentan con apreciaciones y criterios favorables para mantener sus ventas a pesar de la dinámica y volatilidad, en ciertos casos las condiciones favorables pueden generar altos beneficios.

- Endeudamiento.-

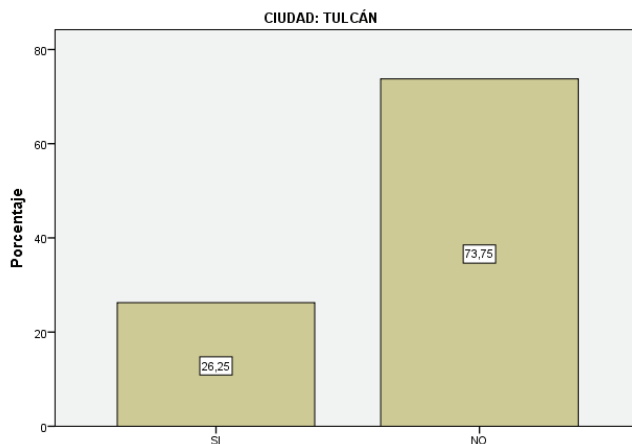


Figura 44. Estrategia de endeudamiento.  
Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo  
Elaborado por: Autor.

El endeudamiento como estrategia a seguir tiene mayor aceptación que las antes analizadas; alrededor del 25% se encuentra dispuesto a arriesgarse, es paradójica esta alternativa, ya que la reducción de ingresos, la disminución de las ventas y el cierre de negocios llevaría necesariamente a cambiar de actividad y a evitar las deudas, sin embargo es la opción más votada. Como se explicó, el alto nivel de ventas que pueden generar condiciones de favorabilidad de mercado puede resultar en utilidades elevadas, podría decirse que se trata de buscar la especulación ante externalidades.

- Ofertas.-

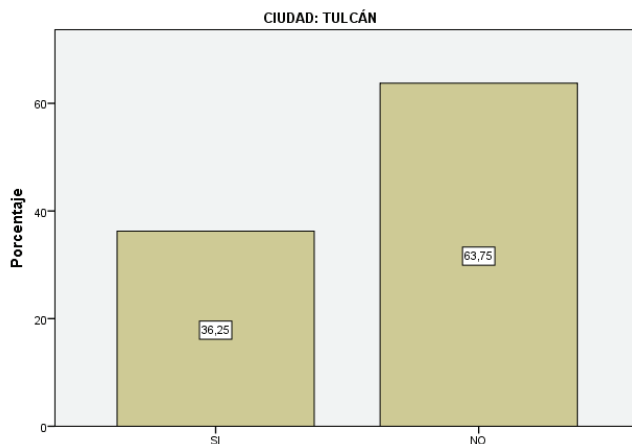


Figura 45. Estrategia de ofertas.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

En similares condiciones las ofertas son bien vistas por un 36% de investigadores, si el precio es el principal factor de decisión de los compradores las ofertas garantizarían cierto aumento en el volumen de las ventas; esta posición es discutible desde el razonamiento de largo plazo, debido a que estas acciones no pueden durar en el tiempo, son más bien condiciones especiales que llevan a tomar la decisión y a ejecutarla en plazos y condiciones limitadas. Un local comercial no puede estar siempre en oferta, sin engañar al consumidor; ya que los efectos sobre los flujos de efectivo pueden llegar a ser irreversibles; un deterioro del capital de trabajo extendido llevaría a la quiebra del negocio y su cierre inmediato. Sin embargo, puede ser tomada como una acción para atraer clientes locales y nacionales e inclusive extranjeros que demandarán productos mientras dure la promoción.



- Como ve su negocio en 3 años.-

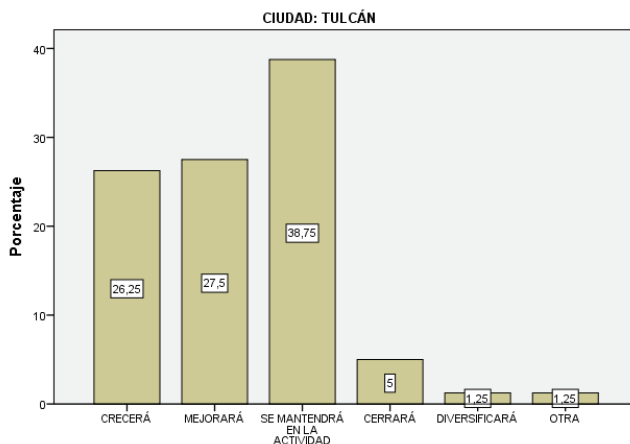


Figura 46. Negocios en 3 años a futuro.  
Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo  
Elaborado por: Autor.

El crecimiento se analiza desde el aumento de las ventas y la ampliación del mercado, es decir, el aumento de la cobertura; por lo cual los comerciantes son optimistas, más del 50% opina que les irá mejor, ya sea por el crecimiento o porque sus ingresos mejorarán; un 40% opina que se mantendrán igual que hasta hoy en la misma actividad. Puede relacionarse esta actitud con la baja de consumidores ecuatorianos en Ipiates, lo que conllevaría a un aumento o por lo menos el mantenimiento de los niveles de demanda actuales en la ciudad.

La realidad comercial de Tulcán vista y analizada a partir de las respuestas dadas por los comerciantes permiten contar con su visión particular y generalizada, visión que refleja las perspectivas y percepciones de los mismos en un mercado dinámico y cambiante, sujeto a influencias externas radicales que no están presentes en otras realidades del interior del país, pero que en cierta medida favorecen grados o niveles de adaptabilidad a pesar de las serias limitaciones del

comercio en la frontera, que a pesar de ser una actividad económica protagónica en el cantón Tulcán no ha sido estudiada en profundidad, ni tampoco ha sido considerada como área posible de profesionalización; a continuación se observará las perspectivas de los comerciantes colombianos, para luego poder hacer ciertas comparaciones, en aquello que se considere más relevante, según los resultados del estudio.

# Capítulo V

## Percepciones del comercio y el tipo de cambio en IpiALES

En correspondencia con la información levantada en la ciudad de Tulcán, se levantó información en las empresas comerciales previamente seleccionadas por actividad comercial, según el principal de la cámara de comercio de IpiALES; en el contexto de sus percepciones se trabajará en analizar las posibles implicaciones de las respuestas dadas por los comerciantes; este análisis es importante ya que destacará semejanzas y diferencias entre las percepciones ya mencionadas en la ciudad de Tulcán.

Para el efecto se empieza con destacar el tipo de negocio que tiene mayor representatividad en el mercado de la vecina ciudad y desde allí los posteriores cuestionamientos.

### Características Generales

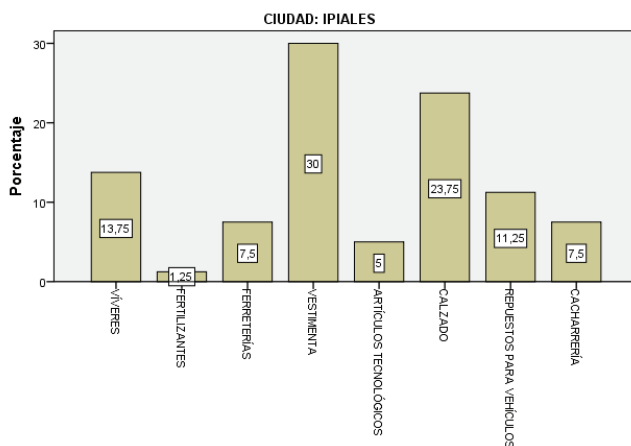


Figura 47. Tipo de Negocios en IpiALES.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

La principal actividad comercial de IpiALES se define como la de venta de vestimenta, seguida de los negocios de comercialización de calzado; en tercer lugar se encuentran los negocios de víveres y en cuarto lugar lo que corresponde a repuestos de vehículos; se muestra una marcada diferencia en cuanto a los negocios de Tulcán, donde la venta de víveres es considerada la principal actividad comercial. También hay que contemplar otro aspecto importante, que se refiere a la diferenciación que se da entre vestimenta y calzado; se entiende que tal diferenciación obedece a la importante infraestructura existente en la ciudad para la operación de un considerable número de locales dedicados a estas actividades. El asunto de dedicación a venta de víveres se desplaza al tercer lugar.

Estas actividades comerciales son las que más atraen, según se observa, a los compradores del interior del Ecuador. Claro, no se destaca la venta de aparatos electrónicos, pero consta el rubro de artículos tecnológicos, ya por el séptimo lugar de importancia. La venta de calzado se relaciona con los cierres de negocios en Tulcán, y la venta de víveres como tercera opción favorece la permanencia de negocios en la ciudad ecuatoriana; en lo que respecta a vestimenta en IpiALES también se compagina con el cierre de negocios en el lado ecuatoriano, podría concluirse una relación entre los negocios protagonistas de IpiALES versus los negocios más afectados en Tulcán.

## Tiempo del negocio:

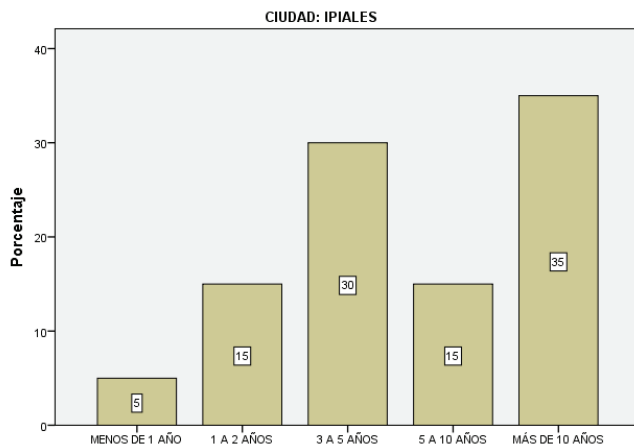


Figura 48. Tiempo del Negocio en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Los negocios con, mayor representatividad están sobre los 10 años de vida, seguidos de los que cuentan con 3 a 5 años; entre éstos se llevan el 60% de favorabilidad. Se podría afirmar que entre el 2012 y el 2015 se crearon un buen número de negocios; pero alrededor del 50% de los negocios tienen más de 5 años en el mercado. En los dos últimos años se presenta el 20% de los negocios. Como se puede evidenciar, la vida de los locales comerciales se da en mayor grado en el mediano y largo plazos.

La diferencia principal se encuentra en el tiempo de vida, ya que en Tulcán se presentan mayor número de locales con edad de 5 a 10 años (32%); mientras que en Ipiales solo el 15% tienen esta edad. Existiendo un buen número de locales abiertos en los últimos tres a cinco años. La bonanza comercial de Ipiales inició a mediados de 2015, prácticamente hace 3 años, desde entonces se observa un alto crecimiento del comercio en términos de nuevos locales y la

diversificación de productos, especialmente en lo que tiene que ver con vestimenta y calzado, actividades protagonistas del comercio en esa ciudad.

### Acciones en las que se debe trabajar:

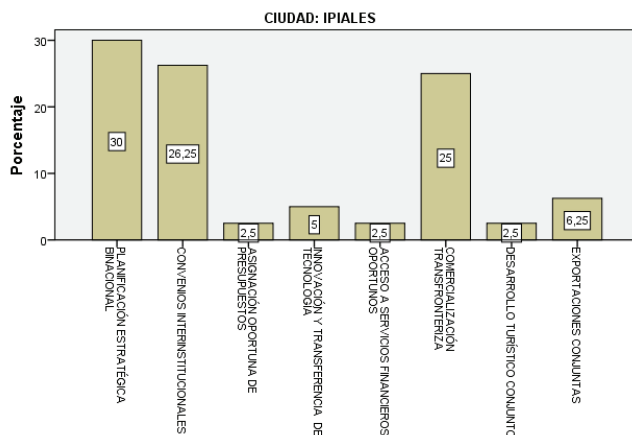


Figura 49. Acciones a trabajar en la frontera según comerciante de Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Ante la influencia de las externalidades en la frontera, los comerciantes de Ipiales destacan como acciones en las que se debería trabajar a: los temas de planificación estratégica binacional, los convenios interinstitucionales y la comercialización transfronteriza; se destaca la necesidad de trabajar de forma conjunta entre los lados de la frontera, desde una perspectiva colaborativa; al parecer la articulación de este tipo de trabajo se mira como una opción adecuada a las actividades de comercialización; por otra parte se constituyen en una buena opción para reducir los efectos de las influencias externas antes mencionadas y facilitaría la dinámica comercial entre las dos ciudades. A la luz de la vigencia del acuerdo de la Comunidad Andina, esta declaratoria de acciones posibles, constituyen adiciones a los procesos de integración

que oficialmente se están llevando a cabo. Es posible en futuros estudios profundizar los contenidos y aspectos específicos que según los comerciantes de la vecina ciudad deban incluirse en cada iniciativa.

### Edad en la que empezó a trabajar:

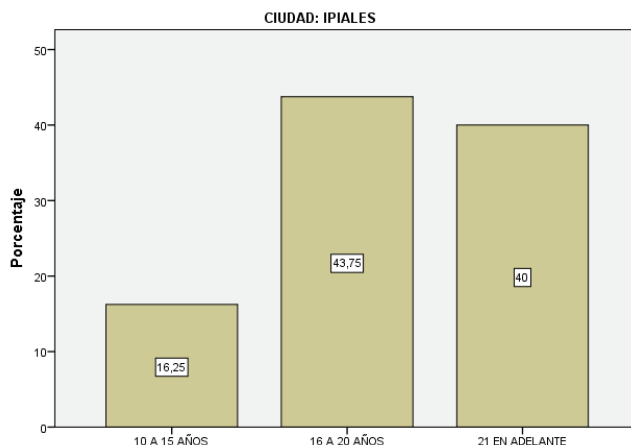


Figura 50. Edad en que empieza a trabajar el comerciante en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

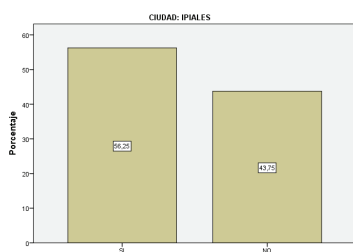
Elaborado por: Autor.

En comparación con las respuestas de los comerciantes de Tulcán, en la ciudad de Ipiales, éstos, han empezado su trabajo en edades un tanto más avanzada, a partir de los 16 años más del 40% de los investigados y luego de los 21 años un 40%. Podríamos inferir que existe una mayor formación educativa de los comerciantes en términos de nivel medio o bachillerato, ya que las edades indicadas facilitarían el acceso a educación escolar primaria y de bachillerato en mayor grado; pero también hay que considerar la formación de nivel superior o universitaria. Si contrastamos con la realidad de los comerciantes de Tulcán existe una diferencia interesante derivada de la edad en la que se empieza a trabajar, dándose mayores oportunidades de culminación de estudios en los actores comerciales colombianos ¿será posible una

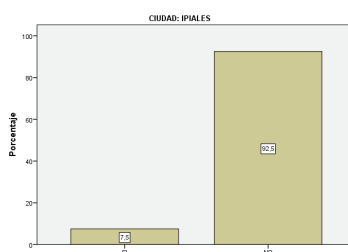
ventaja competitiva derivada del nivel de educación formal de los actores del comercio en cada ciudad?, se abren muchas posibilidades de investigación en cuanto a este tema, pero no hay que olvidar la influencia de las condiciones fronterizas.

## Financiamiento del negocio:

Capital propio.-



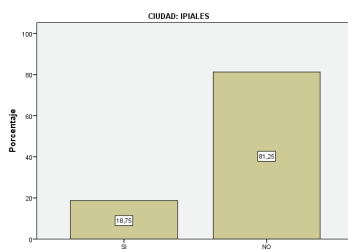
Aporte familiar.-



Crédito de institución financiera.-



Crédito de proveedores.-



Usura.-

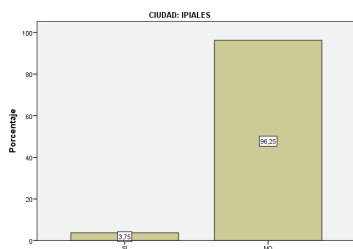


Figura 51. Formas de financiamiento de los negocios en Ipias.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.



Como se puede observar, el financiamiento de los negocios obedece al ahorro, es decir, al aporte de recursos propios del comerciante; el resto de fuentes de financiamiento no son tan consideradas, a pesar de esto se emplea en forma reducida los créditos de instituciones financieras y el crédito de los proveedores; esto no significa que no se recurra a estas opciones, en la realidad operativa de cualquier comercio, son buenas alternativas de financiamiento. Los aportes familiares y la usura no tienen representatividad en sí.

Sobre este aspecto cabe destacar que existe un horizonte divergente con respecto al financiamiento de los negocios de Tulcán, donde la mayor aportación era de familiares y el capital propio se muestra muy reducido. Esto permite inferir que existe un mayor poder de inversión individual en los comerciantes colombianos en Ipiates, y una mayor confianza en agentes externos como son los bancos. Los efectos netos de las operaciones de compra y venta derivarían en un mejor resultado del flujo de efectivo para los propios dueños de los negocios.

### Provisión de productos:

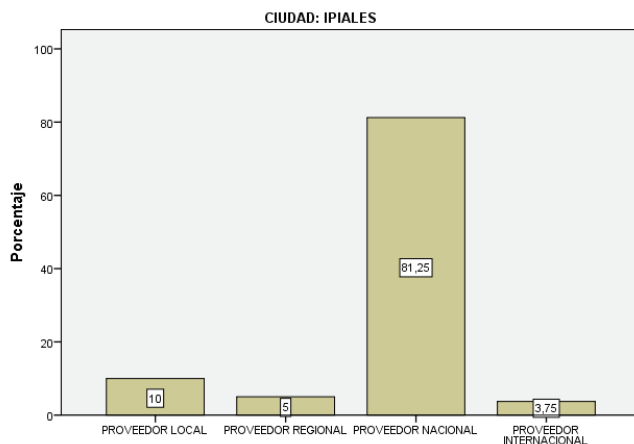


Figura 52. Origen de los productos de los negocios en Ipiates.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

En su mayoría el abastecimiento de bienes comercializados en Ipiates procede de proveedores nacionales, es decir, de la misma industria colombiana; esto se puede observar en el origen de la vestimenta y del calzado; existe entonces la consideración obvia de la ventaja en términos industriales de la economía colombiana sobre la ecuatoriana; claro que al comparar se expresa que en los dos lados la provisión nacional es importante; pero el aspecto a destacar es la cobertura de los productores en el territorio; un mayor campo de acción, al parecer, lo ejercen las industrias del interior de Colombia. Estos procesos también derivan en una ventaja generada por los costos de producción y distribución asociados a la cobertura de mercado; por un lado, la devaluación del peso genera ventaja competitiva por la reducción de dichos costos de manufactura y por otro el efecto de distribución masiva podría reducir el costo de transporte. Es importante acotar las alianzas y estrategias destinadas al abaratamiento de los precios de los productos vía reducción de costos, de la mano de la producción interna de las empresas colombianas también se encuentra la producción externa que se encarga a fábricas chinas de vestimenta o de aparatos electrónicos, pero esto es motivo de otro análisis.

En resumen, la posibilidad de encontrar mercadería en mayor abundancia y a menor costo se facilita por el campo de operaciones de las industrias y las empresas mayoristas, que facilitan el acceso a variedad de productos y permiten el trabajo de manufactura por medio de economías de escala; la deslocalización de las industrias, la maquila o la estrategia colaborativa de producción facilita el acceso al comercio exterior y la competitividad a escala global.

---

<sup>24</sup> Etiquetas de origen de productos que se comercializan en Ipiates.

## Percepción sobre ventas

Noviembre.-

Diciembre.-

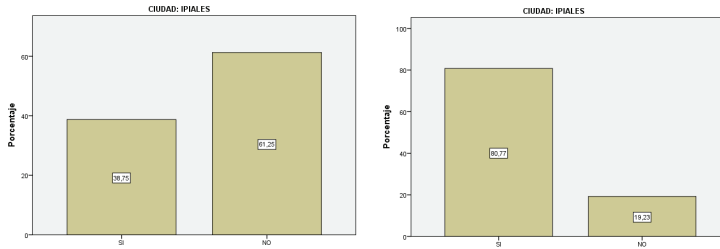


Figura 53. Meses de mayor venta de los negocios en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

A diferencia del lado ecuatoriano, en Ipiales, las ventas tienen mayor énfasis en el mes de diciembre, existe una apreciación diferente con respecto a noviembre; tampoco significa que no haya ventas, solo que el último mes del año es más representativo para los comerciantes colombianos. Los abastecimientos ocurren en los últimos meses del año pero son provisiones para diciembre, una gran cantidad de turistas ecuatorianos y clientes locales acuden a los almacenes por ofertas o novedades en las vitrinas, esto garantiza un alto volumen de ventas<sup>25</sup>.

### Productos más vendidos:

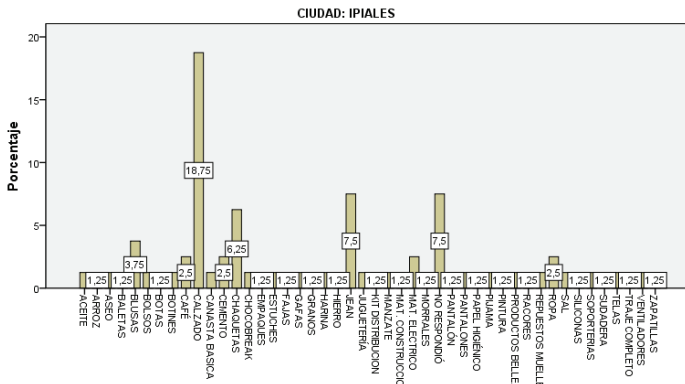


Figura 54. Productos de mayor venta de los negocios en Ipiiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

<sup>25</sup> A partir del segundo semestre de 2015 la prensa ecuatoriana destaca la afluencia de compradores nacionales en Ipiales, debido al alto poder adquisitivo derivado de la devaluación del peso colombiano y la apreciación del dólar.

Los principales productos comercializados, conforme a las actividades comerciales más representativas, se evidencia en la venta de calzado, como principal producto, seguido de la venta de jeans y chaquetas; también es representativa la venta de blusas y ropa en general. La congruencia de las respuestas se evidencia en algo que anteriormente ya se había mencionado, la presencia de una gran cantidad de locales de venta de vestimenta y de calzado; estos comportamientos en el mercado también muestran la alta demanda de estos productos por parte de los consumidores ecuatorianos.

### Actividad comercial posible de iniciar en Ipiales:

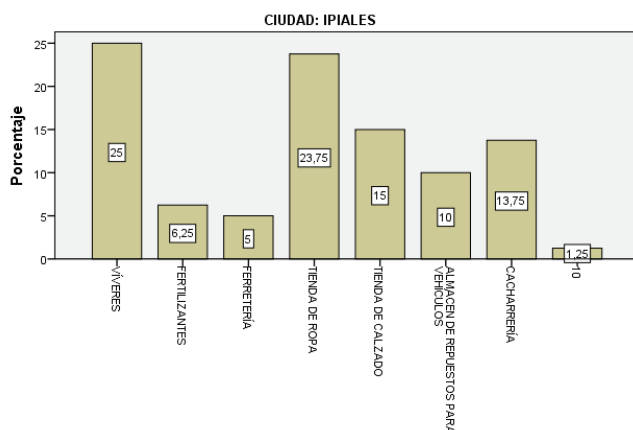


Figura 55. Actividades comerciales posibles de iniciar en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Debido al éxito de los locales comerciales antes expuesto; los comerciantes de Ipiales mantienen como elección acertada a las tiendas de ropa y de calzado, ya que evidencian oportunidades de negocio importantes por los volúmenes de venta generados<sup>26</sup>. Pero, la primera opción de negocio que eligen los comerciantes colombianos se da por la

<sup>26</sup> Parte de las apreciaciones del Presidente de la Cámara de Comercio de Ipiales. Entrevista PIDFEC.

venta de víveres; al parecer la alta demanda de estos productos por parte de los visitantes ecuatorianos motiva a la inversión en nuevos locales. También destacan los negocios de cacharrería y de venta de repuestos de vehículos; aunque en menor grado pero como iniciativas factibles. La observación de compradores ecuatorianos en almacenes de este tipo en la búsqueda de piezas, partes, repuestos e inclusive accesorios más baratos, lleva a su favorabilidad.

## Comercio y Tipo de Cambio

### Negocios cerrados por efecto del tipo de cambio:

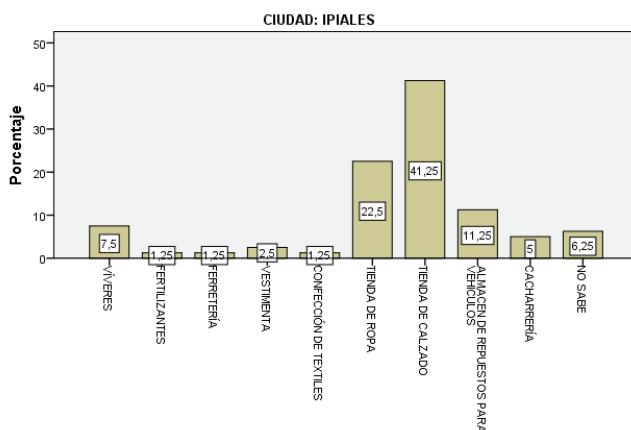


Figura 56. Negocios cerrados por efecto del tipo de cambio en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

El tipo de cambio afecta con sus variaciones a las tiendas o locales que representan la mayor parte del cuerpo comercial para los ipialeños, ropa o vestimenta y calzado; así como son los que mayor presencia física mantienen en la ciudad, también son los que se ven más afectados por el efecto de las variaciones del tipo de cambio. El efecto es recíproco; un resultado adverso provoca que se cierren con mayor rapidez, la competencia interna en la ciudad obliga a que se abran y

se cierran con mucha facilidad, peor aún si el tipo de cambio con sus variaciones “obliga” a los clientes a acudir al mercado de la ciudad de Tulcán.

### Actividades afectadas por variación de ventas, debido al tipo de cambio:

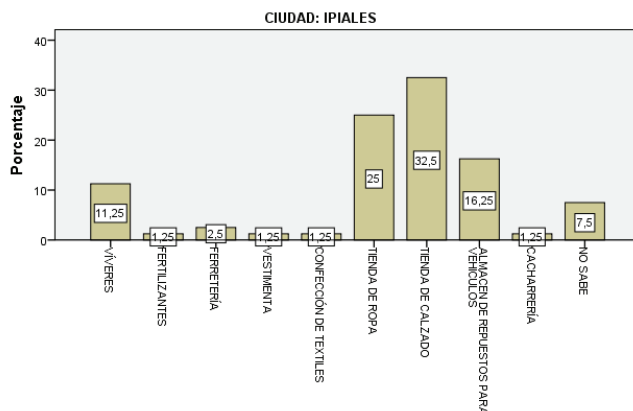


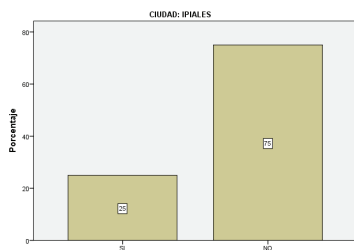
Figura 57. Negocios afectados en las ventas por variaciones del tipo de cambio en Ipiales.  
Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo  
Elaborado por: Autor.

En las mismas condiciones anteriores, una buena parte de lo que deja de venderse en Tulcán en términos de vestimenta y calzado, aumenta las ventas de Ipiales y viceversa, considerando que los locales de vestimenta son comunes en las dos ciudades. Prima el efecto de variaciones del tipo de cambio sobre las ventas en los negocios más representativos de cada ciudad, se encuentra ligada la reducción de ventas con el cierre de negocios en este tipo de actividades. Cuando los ecuatorianos observan que el tipo de cambio no es favorable en términos de mayor poder adquisitivo de pesos colombianos deciden no realizar el cambio de moneda y por tanto desisten de viajar para hacer compras, en todo caso, la pregunta frecuente es ¿a cómo está el cambio?; las decisiones de compra de un bien derivan de la condición

de favorabilidad del tipo de cambio.

### Características que deberían cumplir los negocios:

Confiabilidad.-



Buena atención.-

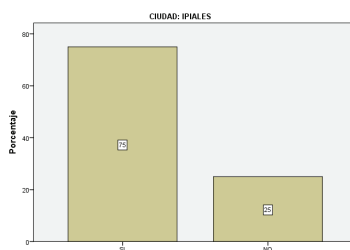


Figura 58. Características a cumplir por los negocios en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

A diferencia de las respuestas dadas por los comerciantes ecuatorianos, los comerciantes de Ipiales sostienen que los negocios deben hacer un mayor énfasis en la buena atención, la confiabilidad se define como algo de poca importancia. Desde aquí se observa un enfoque diferente, a pesar que la confiabilidad es considerada como válida, en cierta medida; la buena atención es clave en el proceso de comercialización de los locales colombianos. Esta forma de actuación se calificaría como uno de las acciones que permiten a los almacenes cautivar a los clientes para que ellos vuelvan a realizar más compras, más allá de la confiabilidad el buen trato permite un mayor acercamiento entre el cliente y el vendedor; entonces, no solamente la dinámica del tipo de cambio beneficia las ventas en Ipiales, también lo hace la atención.

## Beneficios que deberían recibir los clientes:

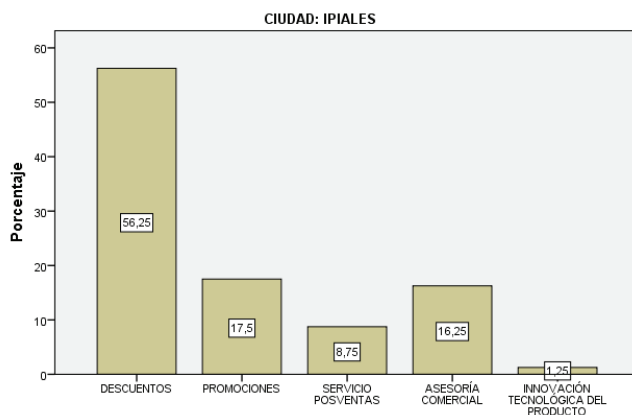


Figura 59. Beneficios que deberían recibir los clientes en los negocios de Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

En este apartado existe una coincidencia interesante entre los comerciantes sobre los beneficios que debería recibir los clientes; los descuentos son el aspecto que mayor calificación recibe en ambos lados de la frontera. La dinámica comercial en Ipiales muestra que la venta con descuento atrae muchos clientes que al final terminan llevando más de un producto, si sumamos al efecto del diferencial cambiario sobre el precio el descuento, la ventaja se amplía. Los clientes compran por bajo precio, un mayor descuento desemboca en un mayor poder adquisitivo por parte de los consumidores; esto conlleva mayor capacidad de compra y por tanto, mayores volúmenes de ventas para los negocios comerciales. A pesar que se trata de una medida de corto plazo, la atracción que genera permite la visita de nuevos clientes que se añaden a los ya existentes, esto favorece el crecimiento de los ingresos de los almacenes.



## Acciones para captar nuevos clientes:

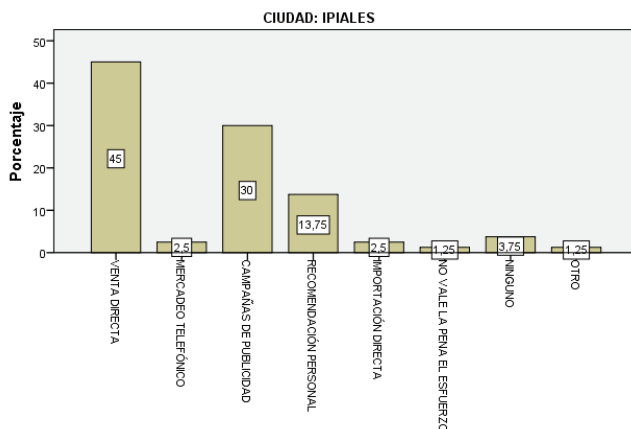


Figura 60. Acciones para captar nuevos clientes en los negocios de Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Los procesos de venta directa entre los almacenes y los clientes facilitan la rotación del inventario para los negocios colombianos, una reducción de la extensión del canal de distribución reduce los costos y en consecuencia permite que el precio sea más bajo. Una adecuada gestión de las relaciones comerciales bilaterales, según párrafos anteriores, permitiría un comercio directo entre las partes. Para el caso de Colombia (negocios comerciales de Ipiales) las campañas publicitarias también son importantes, por este motivo, es habitual escuchar publicidad en radios de la capital ecuatoriana, en relación con la finalidad de atraer compradores del interior del país; una ventaja adicional se llevan las cadenas de supermercados y las tiendas outlet que ofertan productos en promoción y de marcas reconocidas, esto se publicita y favorece el acceso de turistas por consumo.

## Negocios con mejor imagen:

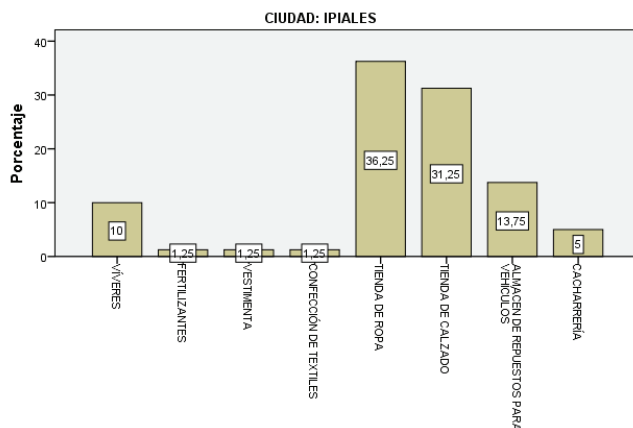


Figura 61. Negocios con mejor imagen en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Los negocios comerciales con mayor imagen corresponden a los mismos que tienen mayor representatividad en el sector, los que más crecen en Ipiales; es decir, vestimenta y calzado, también le siguen los de venta de repuestos de vehículos. Esta imagen comercial es evidente cuando se ingresa a la ciudad, llamativos anuncios, adecuada distribución de espacios y ambientes amigables permiten al cliente ecuatoriano elegir entre variedad de productos, modelos y precios. Los repuestos de vehículos son variados y si no se encuentra en el almacén se lo solicita al interior del país, según la complejidad del mismo. La buena atención se traduce en compromiso del vendedor por satisfacer el requerimiento del cliente, lo que repercute en la lealtad del último y la posibilidad de seguir comprando.

<sup>27</sup> Oferta directa de los vendedores y/o dueños del local comercial.

## Situación del ingreso:

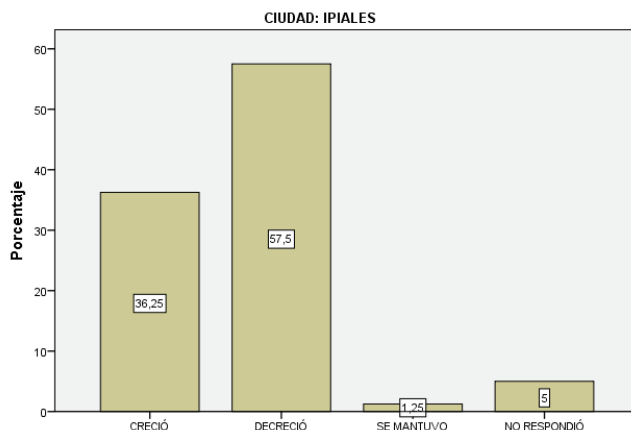


Figura 62. Percepción del Ingreso en los negocios de Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

A pesar del boom comercial que ha vivido Ipiales en los últimos años, la evidencia de las respuestas afirma que el ingreso por ventas ha disminuido, más del 55% de encuestados considera que sus ingresos han decrecido, mientras que un 36% dice que han crecido; esto confluye con el acceso de los clientes ecuatorianos al mercado colombiano, en cierta medida la reducción del tipo de cambio de \$3000 pesos por dólar a más o menos \$2650 pesos por dólar, al tipo de cambio en frontera, ha afectado las ventas; es decir, el tipo de cambio en favor de la apreciación del peso colombiano reduce el flujo de clientes ecuatorianos a la ciudad, esta apreciación confirma el efecto péndulo del tipo de cambio; pero hay que considerar que existen factores adicionales que se suman, como vemos a continuación:

- Reducción del ingreso por efecto del tipo de cambio



Figura 63. Afectación del ingreso debido al tipo de cambio en los negocios de Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Un 33% de los comerciantes piensa que el tipo de cambio ha influido sobre la baja del ingreso; esto equivale a la tercera parte del sector, si es así, el efecto existe pero no se toma como algo muy importante, en cierta medida los efectos del tipo de cambio y sus variaciones no son determinantes. Hay que analizar un compendio de otros aspectos que influyen sobre los ingresos de los comerciantes.

- Reducción de ingresos por medidas tomadas por el gobierno.-

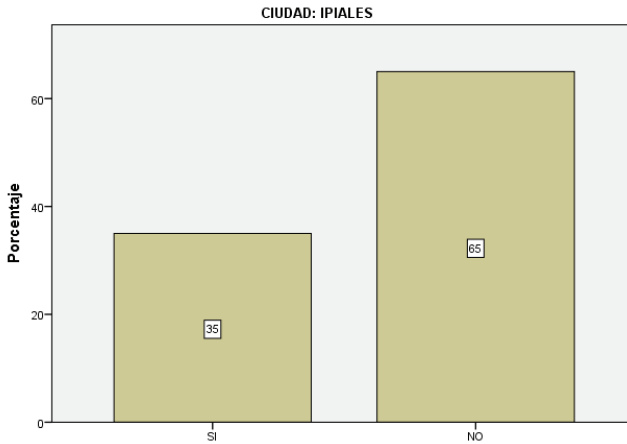


Figura 64. Afectación del ingreso debido a medidas tomadas por el gobierno en Ipiales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Las medidas tomadas por el gobierno, como por ejemplo el aumento del impuesto al valor agregado al 19% en Colombia, tendría mayor incidencia que el tipo de cambio, aunque la diferencia no es amplia. Pero el precio final de los productos ha subido afectando el poder adquisitivo de los demandantes y reduciendo su capacidad de compra.

- Reducción de ingresos por la situación económica del país.-



Figura 65. Afectación del ingreso debido a situación económica del país.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

La situación de la economía colombiana también se define como factor de influencia, en cierto sentido la suma de los factores analizados influyen sobre la baja de ingresos, no solamente, como ya se dijo, el tipo de cambio. La complejidad del entorno permite que múltiples factores se involucren y presionen la estabilidad del mercado.

### **Estrategias para Mejorar la Situación Comercial por el Tipo de Cambio**

A continuación se reflejan los resultados de la consulta sobre que estrategias podrían servir para mejorar las actividades del negocio, así:

Asociarse.-

Canasta básica transfronteriza.-

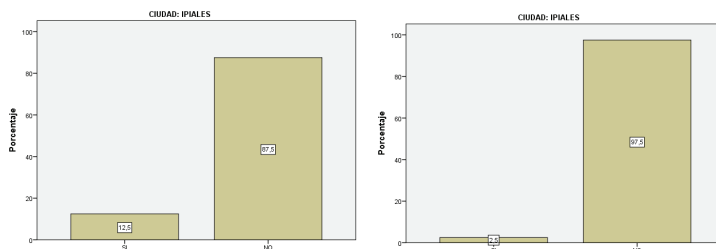


Figura 66. Estrategias para mejorar el negocio: Asociarse y canasta básica transfronteriza.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

La asociación entre comerciantes no es una alternativa válida para los comerciantes colombianos, el negocio individual es mejor valorado, ya que no se considera ningún beneficio de los procesos asociativos. El enfoque de la canasta básica transfronteriza tampoco es algo que impulse el accionar de los comerciantes de Ipiales. En cualquiera de los dos casos, ninguna de las acciones planteadas llama la atención de los comerciantes, tal vez el paso directo y la comercialización derivada de éste en frontera pueda ser una alternativa que los comerciantes acepten, esto coincide en cierta medida con lo que plantean los comerciantes ecuatorianos, en la zona fronteriza de Tulcán e Ipiales debería establecerse mecanismos legales que faciliten el intercambio de productos sin restricciones, claro, esta medida conlleva un análisis más profundo y más allá del ámbito legal.

Despido de personal.-

Cerrar locales.-

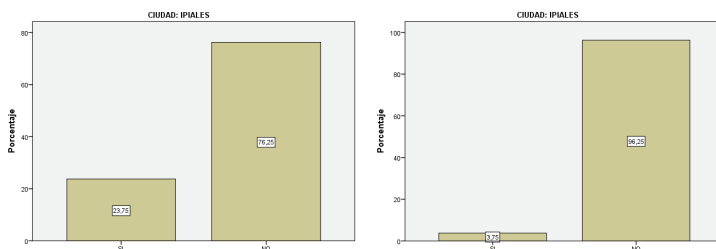


Figura 67. Estrategias para mejorar el negocio: despido de empleados y cierre de locales.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

El despido de personal tiene una aceptación cercana al 25% y se la toma como una medida adecuada para mejorar el negocio, pero a pesar de esto, el cierre de locales no es una elección a tomar en cuenta, la decisión de mantener negocios a pesar de la adversidad concuerda con la experiencia de “tiempos mejores”, en algún momento la volatilidad del mercado permitirá mejorara las ventas.

Reducir el inventario.-

Trabajar un solo producto.-

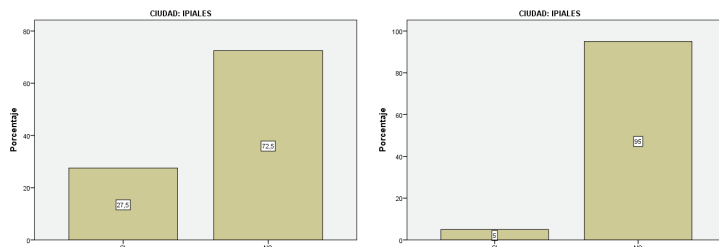


Figura 68. Estrategias para mejorar el negocio: reducir inventario y trabajar un solo producto.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

El 28% contesta que la reducción del inventario si es una buena estrategia, pero no trabajar con un solo producto. El hecho de reducir el nivel de operaciones puede facilitar la comercialización de los productos y por tanto la rotación de inventario, en situaciones de bajas ventas la reducción del inventario permitiría que se comercialice una menor cantidad de productos en plazos cortos. La diversificación es una mejor opción que facilita la atracción de clientes y en combinación con una asesoría de imagen o de complementarios se venden inclusive más de dos productos, adicionales a los que el cliente buscaba.

Cambiar actividad.-

Endeudarse.-

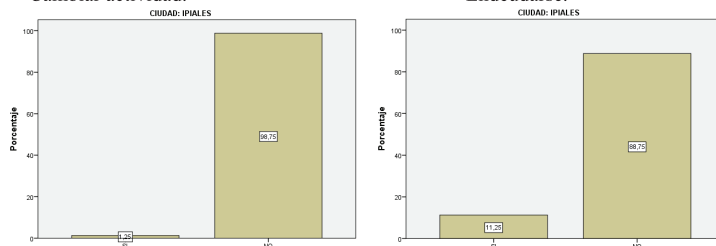


Figura 69. Estrategias para mejorar el negocio: cambiar actividad y endeudarse.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.



Las acciones de cambio de actividad y endeudamiento no son importantes para enfrentar las variaciones del tipo de cambio y mejorar los negocios; es decir, no se consideran como alternativas aplicables. Si esto se describe en términos de principales actividades comerciales de la ciudad de Ipiates resulta lógico pensar que un cambio de actividad no es posible, más allá de otras oportunidades existentes, que no se han identificado; la tendencia involucra que los comerciantes prefieren mantenerse en lo que actualmente reporta mejores ventas y ya conocen, juega mucho la experiencia. La posibilidad de endeudamiento tiene cierta aceptación, como aspecto que puede apoyar a la formación de capital de trabajo, pero que adicionalmente genera un riesgo para el comerciante, en relación con el comportamiento de las ventas y la obtención efectiva de ingresos. En consecuencia las dos opciones no son necesariamente consideradas por los comerciantes de Ipiates como válidas para reducir los efectos de la volatilidad del tipo de cambio.

#### Ofertas.-



Figura 70. Estrategias para mejorar el negocio: ofertas.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Las ofertas tienen un nivel de aceptación de alrededor del 30%, se muestra como una estrategia que puede ser utilizada de manera efectiva por una tercera parte de los comerciantes encuestados; esta elección tiene una duración de corto plazo y serviría para dinamizar las ventas, logrando una atracción de clientes que es posible fidelizar.

En cualquiera de los casos analizados las respuestas apuntan a estrategias de corto plazo, pero no se definen acciones importantes a

largo plazo; en cierta medida se observa una visión que obedece a las circunstancias coyunturales del comercio en la ciudad y que desde luego responden al momento y cómo éste se manifiesta.

### Negocio en los próximos 3 años:

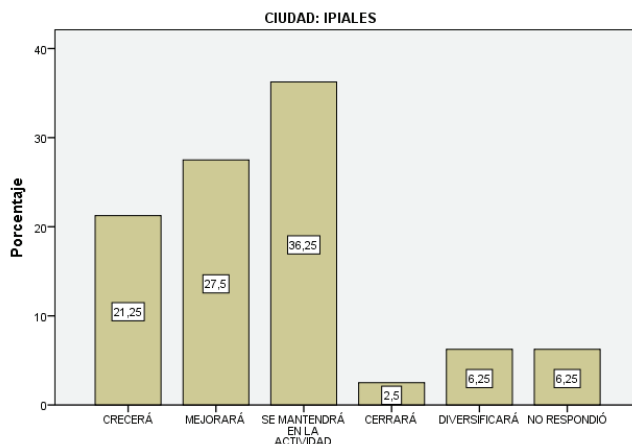


Figura 71. Futuro del negocio en los próximos tres años.

Fuente: PIDFEC.- Investigación de campo

Elaborado por: Autor.

Existe una visión optimista de la situación futura de los negocios, el 20% espera crecer en el mercado, el 28% espera que su negocio mejorará y un 36% que se mantendrá; en la sumatoria se habla del 83% de aceptación de favorabilidad para el negocio; inclusive una pequeña porción considera que podría diversificar sus actividades. La situación de los comercios de Ipiales, a pesar de que denotan reducción de ventas y de ingresos, se muestra favorable. Existen buenas condiciones de mercado que apoyan la inversión y el sostenimiento de los negocios actuales.

Al finalizar el comparativo de percepciones de los comerciantes en cada lado de la frontera y a pesar de compartir una realidad común derivada de este aspecto, es evidente que existen ciertas diferencias y

contradicciones, pero también algunas similitudes. El tipo de cambio y sus variaciones no es un aspecto determinante en el tema comercial, existen otros factores que intervienen en el mejoramiento o deterioro de la situación de ventas e ingresos en los comercios de cada ciudad. Es también evidente que el accionar de los comerciantes obedece a la favorabilidad de las externalidades y confluye en la búsqueda particular de beneficios; en cualquiera de los casos, la existencia de potencialidades comerciales es lógica y evidente, ante lo cual se deben formular alternativas que favorezcan los emprendimientos sostenibles en el tiempo, que aprovechen la dinámica del cordón de fronterizo, para buscar el crecimiento y dejar de lado la subsistencia.

## Bibliografía

- Albán, D., & De la Torre, C. (2017). *Análisis de la incertidumbre de inflación en una economía dolarizada: El caso ecuatoriano, período 2004-2013*. Quito: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR.
- Banco Central del Ecuador. (2001). *La Dolarización en el Ecuador: Un año después*. Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2010). *La economía ecuatoriana luego de 10 años de dolarización*. Dirección General de Estudios.
- Banco Central del Ecuador. (15 de Mayo de 2018). *Información Económica*. Obtenido de Cuentas Nacionales Regionales: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/CuentasProvinciales/Indicep.htm>
- Banco de la República. (17 de Abril de 2018). *Estadísticas*. Obtenido de Tasas de cambio: <http://www.banrep.gov.co/es/tasas-de-cambio>
- Banco de la República. (15 de 04 de 2018). *Estadísticas*. Obtenido de Cuentas Regionales: <http://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>
- Basto, P., & Bejarano, Y. (2009). *El impacto de de la revaluación del peso frente al dólar con relación a los términos de intercambio de las exportacions de petróleo de Colombia a Estados Unidos en el período 1986 - 2008*. Bogotá D. C. : Universidad de San Buenaventura: Facultad de Ciencias Empresariales Programa de Economía .
- Cámara de comercio de Ipiiales. (2016). *Análisis de los efectos de devaluación del peso en el comercio de la ciudad de Ipiiales*. Ipiiales: Cámara de comercio de Ipiiales.
- Díaz Muñoz, C. (2009). *Comportamiento del dólar en colombia en el periodo 1985 - 2007*. Bogotá: Universidad de la Salle.
- Díaz, C. (07 de Mayo de 2016). *La primavera económica de Ipiiales*

- Nariño. Obtenido de Dinero: <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/la-primavera-economica-de-ipiales-narino-por-camilo-diaz/223428>
- Flacso Sede Ecuador. (2011). *Fronteras*. Quito: Flacso Sede Ecuador.
- Guzmán, J. (2017). *La relación del tipo de cambio real en el sector exportador no petrolero del Ecuador, un análisis de la evolución del tipo de cambio real de Ecuador y Perú*. Durante el período 2002 - 2012. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Kozikowski, Z. (2013). *Finanzas Internacionales* (Tercea ed.). México: MCGRAW-HILL.
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional: Teoría y política* (Séptima ed.). Madrid: Pearson Educación.
- Levin, R. I., & Rubin, D. S. (2010). *Estadística para administración y economía*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Lind, Marchal, & Wathen. (2012). *Estadística aplicada a los negocios y la economía*. México: MCGRAW HILL Educación.
- Manrique, C. (2016). *Análisis de la devaluación del peso colombiano y el impacto en la rentabilidad de los pequeños negocios establecidos en la frontera norte, cantón Tulcán*. Sangolquí: ESPE, Universidad de las Fuerzas Armadas.
- Montalvo, C. (2016). *Variación del tipo de cambio del peso colombiano frente al dólar y su afectación en la economía del Cantón Tulcán, período 2008 - 2015*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Ochoa, S. &. (2017). *Estrategias Económicas en Contextos Económicos Cambiantes*. Ekos Negocios, 16-17.
- Ortiz, M. (2012). *Análisis económico regional del comercio fronterizo Colombo-Ecuatoriano en función de los indicadores macroeconómicos nacionales*. Tendencias, 9-35.
- Osorio, L. (2010). *Las relaciones Económicas del Ecuador y Colombia*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar: Sede Ecuador.

- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (1986). *Economía*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Sangucho, F. (2010). *Modelo de Gravedad para los flujos comerciales en América Latina*. Quito: FLACSO.
- Viveros, L. (2017). *Valor agregado bruto y crecimiento económico en la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana*. En Viveros, L. et al. *El Desafío del Desarrollo en las Fronteras. economía y comercio en la zona de integración fronteriza ecuatoriana - colombiana*. (págs. 9-30). Tulcán, Ecuador: Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- Viveros, L. (2016). *El valor agregado en la economía de la zona de Integración Fronteriza a nivel de la provincia y del departamento de Nariño*. Memorias: Seminario por inauguración del Observatorio Socioeconómico de Frontera OSEZIF-UPEC (págs. 6-20). Tulcán, Ecuador: Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- Viveros, L. (2016). *Tendencia de la economía popular y solidaria*. En F. Paguay, *Asambleas productivas y soluciones estructurales para la crisis en Ecuador* (págs. 45-68). Tulcán, Ecuador: Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Superintendencia de Control del Poder de Mercado.



## Educación para el Desarrollo y la Integración



Calle Antisana y Av. Universitaria.



06 2 224 079 / 06 2 224 080

06 2 224 081



[info@upec.edu.ec](mailto:info@upec.edu.ec)



[www.upec.edu.ec](http://www.upec.edu.ec)

ISBN: 978-9942-914-55-2



9789942914552