



Nuestra visión esta encaminada  
al progreso internacional  
de su empresa

IMPORTACIONES  
EXPORTACIONES  
COMERCIO EXTERIOR

**IECO**



Avenida Coral entre Brasil y Paraguay  
Teléfonos: 2981546 / 2960348 / 2984038  
wilsongoyes@andinanet.net  
wilsongoyes@yahoo.es

# OPINIÒN

## Puente de Rumichaca

### La necesidad de estar abierto las 24 horas del día

Dr. Luis Sanipatin Ponce

Con la fecha de agosto del 2002, bajo la gobernación del Ledo. Edgar Moscoso, por presión de las cooperativas de taxis y supuestas situaciones de inseguridad se resuelve cerrar el Puente Internacional de Rumichaca, desde las 22:00 hasta las 06:00 trayendo consigo una serie de inquietudes ciudadanas, como: ¿En que ha beneficiado el cierre del puente internacional? ¿y En qué ha perjudicado?

Esas inquietudes se generalizan si tomamos en cuenta, que la carga internacional cada día aumenta por vía marítima entre los puertos de Buenaventura (Colombia) y Manta, Guayaquil en Ecuador. Y el puente internacional San Miguel en el oriente ecuatoriano, Que, según los entendidos, se puede constituir en un icono de progreso y desarrollo para ese sector, una vez que la vía Bogotá-Quito se ha mejorará notablemente todos estos problemas podrían dejar como principal consecuencia la disminución de flujo comercial y de transportación de nuestro puente internacional de Rumichaca.

Por todos estos antecedentes debemos proponer acciones que mejoren la integración y desarrollo de nuestro sector Carchi-Nariño para poder mejorar el comercio internacional, toda vez que si no actuamos la situación económica de nuestra región y sus pobladores se verían seriamente perjudicados y sobre todo, con la espera de un futuro nefasto.

Son nueve años de cierre parcial del puente internacional que retrasa el progreso y desarrollo de dos países, por una cadena y un patrullero cruzado en ducto internacional que no cumple ninguna función, solo el entorpecer el futuro de dos naciones.

Es fundamental proponer acciones de desarrollo como la apertura de frontera para que los funcionarios de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia, y su Policía Aduanera, al igual que la Secretaria Nacional de Aduanas Ecuatorianas (SENAE) con su Unidad de Vigilancia Aduanera, trabajen las 24 horas.

La seguridad tendrá mejor valor agregado si permitimos el paso de vehículos previo un control individual de parte de las policías Antinarcóticos, Judicial Migración y Tránsito, de los dos países las 24 horas.

Con esta acción de paso y control, los comercios, restaurantes y operadores económicos autorizados, también deberían cumplir igual horario así como las almaceneras y sus funcionarios, es decir, la economía de la frontera se reactivaría en un ciento por ciento. porque habría mayores fuentes de trabajo.

Deberán los taxistas, de igual forma trabajar y así no seguir perjudicando a los propietarios de camiones, que en muchas ocasiones no pueden pagar las letras de las deudas adquiridas para financiar sus automotores, al tener que guardar 24. 48. 72 y más horas sus vehículos, por festivos largos y una burocracia sin futuro progresista.

Si a esto le sumamos el cierre del aeropuerto Luis A Mantilla y la ampliación del aeropuerto de Ipiales, podemos ver que cada vez estamos con mayores ventajas competitivas con el vecino país del norte. Y más aún, si se habla de apertura a 4 carriles de la vía Ibarra-Rumichaca nos preguntamos la incongruencia de acciones con un puente cerrado, congestionado e intentando generar mayores vías de integración.

Lo ideal sería cuatro carriles de acceso a Rumichaca desde Ipiales, un puente de Rumichaca de igual manera funcionando, la DIAN y SENA trabajando las 24 horas, un solo control de todas las instituciones de seguridad y una vía desde Rumichaca a Quito en cuatro carriles, eso es desarrollo y progreso para motivar mejores días para toda la zona de frontera.

# Emprendimiento

## Las sandalias que fabrican EN Tulcán

Ing. Lucy Cuaspa

Hace 12 años llegaron a Tulcán, los esposos Juan José Flores y Elena Medina, procedentes de Totoras, parroquia ubicada en la vía a Baños, provincia de Tungurahua, con el fin de buscar mejores condiciones de vida para ellos y sus cuatro hijos.

Esta humilde familia campesina pensó en la capital carchense para emprender una nueva actividad. A él, lo de chofer y vendedor de camisetas, no le alcanzaba para cubrir las más elementales necesidades de su hogar, es por eso que buscó una mejor oportunidad de salir adelante, pensó en todas las fortalezas que le brindaba la vida y recordó lo que su tío Mentor Flores le había enseñado, elaborar sandalias para damas y niñas. Sabía del oficio porque aprendió desde la primaria, gracias a su tío. La esposa de Juan José (Elena) había seguido un curso en él. Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (Secap), el cual le sirvió para continuar en su labor como artesanía Juan José Flores, quien lleva los mismos.



Juan José flores y  
Elena Medina llegaron  
A Tulcán, hace 12 años  
Procedentes de la provincia  
De Tungurahua. Hoy son  
Emprendedores en nuestra  
Ciudad de Tulcán

Nombres y apellidos del primer Presidente del Ecuador, empezó con un mínimo capital, en ese entonces en sures, que gracias a su esfuerzo de trabajo ha ido aumentando y hoy en día cuenta con USD 3.000 en maquinaria y materia prima.

En el patio de su casa, el número 8, ubicada en las calles isla Baltra Miarchena en el barrio Tajamar Regalado Marchena Tajamar Regalado norte de Tulcán, tiene como taller un pequeño galpón que lo adecuó poco poco, no con tanta tecnología, pero si con maquinarias que le son de mucha utilidad, en donde trabaja mañana, tarde y noche.

De las utilidades que le genera este trabajo alimenta y educa a sus hijos, a de más de cubrir otros gastos de la familia, Allí en el seno de su hogar, convive con dos máquinas eléctricas y una manual, una remachadora, un martillo, pinzas, mercados, cuchillas y demás herramientas de trabajo que le sirven para cortar el material y dar forma a fas sandalias. En el taller tiene como materia prima: sintéticos, remaches, hebillas, laminas Eva, suela. pegantes, elásticos y demás adornos que los traen de Guayaquil e Ipiales (Colombia).

La diseñadora de los modelos es su esposa, doña Elena, que después de haber recibido capacitación en esta rama artesanal se esfuerza y esmera en hacer lucir bien los pies de la mujer carchense, sin dejar a un lado las nuevas tendencias de moda actual.

La familia Flores-Medina confecciona 50 pares de sandalias en nueve horas y media de trabajo. La jornada empieza a las 07:30 y termina a las 18:00, con un receso de una hora al medio día para el almuerzo.

El producto lo vende en un pequeño puesto en el Centro Comercial Popular, contando con una gama de variedad y color, para satisfacer las necesidades del consumidor tanto colombiano y ecuatoriano.

### **El objetivo**

El artesano espera ampliar el negocio, no tiene tecnología avanzada, para diversificar sus modelos y poder competir no solo a nivel local sino fuera de las fronteras de la patria.

### **La visión**

Juan José Flores y toda la familia, espera poder llegar con sus productos a otros mercados, no solo del Ecuador si no también de Colombia, Perú Venezuela.

### **El emprender**

Se siente orgulloso de su trabajo porque lo dignifica. A sus hijos les agrada lo que hacen sus padres y por eso ayudan. La familia ejerce la actividad con mucha constancia y amor, palabras clave para siempre seguir adelante.

Comenta que la perseverancia y la dedicación lo han llevado a crecer. "El negocio florece donde se lucha", dice. Y escogió Tulcán para luchar y crecer junto a su familia, ejemplo de unidad y emprendimiento aquí y donde sea.

## Emprendimiento electrónico

Desde los laboratorios de Escuela de Comercio de la UPEC

Msc. Freddy Quinde

El uso del comercio electrónico en nuestro país no ha sido vertiginoso sino más bien discreto, de acuerdo a los reportes estadísticos del censo 2010.

A pesar de que existen muchos casos exitosos a nivel mundial que utilizan esta herramienta para mejorar sus ventas, no se detecta un ambiente de confianza en utilizar este tipo de servicio en Ecuador, muy pocas empresas no financieras han visto como oportunidad de mercado el uso de medios electrónicos, se pueden mencionar que fybeca o Supermaxi, con crédito quienes se puede realizar una compra electrónica.

El comercio electrónico entendiéndose como un medio a través del cual se puede tanto realizar la compra o venta de productos o servicios, enfrenta hoy en día un gran dilema, es que a pesar de existir mayor cobertura el servicio de internet, los consumidores aún no se ven atraídos por este tipo de transacciones.

Según la página web google trends, el mayor uso que se le da actualmente al comercio electrónico es la compra y venta de tecnología. Las tendencias en Ecuador son hacia los celulares, GPS computadores, equipos de audio y video, entre otros. Esto está relacionado principalmente porque la gente, en la mayoría de los casos, son amantes de la tecnología. Entonces, en primera instancia, existe una relación directa entre los amantes de la tecnología, los usuarios de internet y el comercio electrónico.

Basándome en lo anteriormente expuesto Y en el conocimiento empírico del problema, me atrevo a exponer lo siguiente: en la mayoría de los casos son los jóvenes nativos tecnológicos entre los 8 y 20 años los que presionan a sus familias, migrantes tecnológicos, para que exista una conexión de internet de banda ancha en sus hogares, por lo tanto, son estos mismos usuarios los que serían el mercado objetivo del comercio electrónico. Pero. la mayoría de las compras a través del comercio electrónico deben ser pagadas con tarjetas de débito o crédito, esto hace que no las puedan realizar, ya que los nativos tecnológicos de los que hablamos, en muchos casos aún no han iniciado una vida laboral, y, por lo tanto, es casi probable que no posean ninguno de estos medios de pago electrónico.

La otra cara de la moneda son los usuarios que tienen una vida laboral activa, poseen tarjetas de débito crédito, en su mayoría son los migrantes tecnológicos, pero son apáticos a la tecnología y, por el desconocimiento de la misma, se abstienen de realizar compras electrónicas.

Es importante, en este punto, anotar que existe un factor mucho más poderoso que no les permite interesarse, que es: el miedo a perder lo que se paga por la

garantía del producto ofrecido, el &NEGGO producto, el miedo a que no se cumpla con miedo a su ministrar los datos personales en una página web porque pueden ser víctimas del tráfico de información personal, la cual está muy en auge actualmente con los sistemas de correos cadenas.

Estudiantes de la UPEC  
Ya realizan compras virtuales  
Y así ponen en práctica los  
conocimientos adquiridos en  
las aulas universitarias



Pero qué sucede en Carchi y Tulcán. En cuanto al uso del internet, la realidad no es distinta a la de Ecuador, según datos del INEC, 3 de cada 10 han ingresado al internet en el 2010, accede principalmente desde el hogar o centros de accesos público, y más de la mitad de los usuarios lo hace de manera diaria. Carchi en el 2008 ocupaba el onceavo puesto de uso del internet, en el 2010 se mantiene en ese puesto, pero se incrementa el uso del internet del 2 % en el 2008 al 5.70 % en el 2010. En relación al comercio electrónico en Tulcán, la pregunta es ¿Por qué siendo un punto de comercio exterior, las empresas de este negocio no cuentan con soluciones de comercio electrónico? La mayoría de los negocios relacionados están en la obligación de realizar trámites a través de la web, lo que implica que los recursos humanos de estas empresas estén conectados con la internet.

Pero, lo paradójico es que en Carchi han incursionado en el comercio electrónico empresas que buscan ser productivas, tal es el caso de Consultora Villareal, de propiedad de un docente de la UPEC quien ha adquirido maquinaria en china para consolidar una empresa productora de acabados en madera En la misma línea se ubica también Alex Argot quien tiene en Facebook una empresa para la producción y comercialización d guitarras eléctricas. Pedro Rodríguez, fabrica china cuadros chasis aluminio para armar bicicletas de la marca Águila

La universidad dentro de la cátedra de comercio electrónico ya ha logrado pequeños emprendimientos con estudiantes: Martin Ceballos estudiante de octavo semestre de Escuela de Comercio, trae por pedido ropa, zapatos y artículos bajo pedidos, para ello ha desarrollado un catálogo de productos para un mercado que no tiene la posibilidad de contar con una tarjeta de crédito. Se puede decir que su empresa tiene como infraestructura un catálogo y una estrategia comercial de un modelo de

comercio electrónico B2B y B2C, es una empresa clic y no mortar, hablamos entonces de un e - em prendimiento, un neologismo vivencial en las aulas de la Escuela de Comercio Exterior de la UPEC.

**GRAFICA**

# **Giras Académicas**

Estudiantes de la Escuela de Comercio Exterior

Los estudiantes desde el primer nivel hasta el décimo nivel de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la UPEC realizan giras técnicas de observación a distintos lugares, tanto nacionales como internacionales, como parte de la educación que reciben para su formación profesional.

Han visitado las ciudades de Panamá y Colón en República de Panamá, Cali, Palmira, Buenaventura en Colombia y Manta, y se visitan las áreas que vinculan al comercio exterior como: Zona Libre de Colon, Puerto Internacional de Manzanillo, Centro de Visitantes Miraflores en el Canal de Panamá, Zona Franca del Pacifico en Cali, Puerto de Buenaventura, Grupo Corporativo Manuelita en Palmira; Puerto Nacional e Internacional de Manta, Distrito Aduanero de Manta entre otros.

Las últimas giras se realizaron en el mes de agosto de 2011 como parte complementaria a su formación profesional.



**Panamá. -**

Estudiantes de los últimos niveles de la Upec viajaron al país centroamericano a conocer cómo se maneja el comercio exterior en este país, que tiene el canal que une al Pacifico con el Atlántico.

**Panamá.**

Estudiantes en una jornada de trabajo en el auditorio del Puerto Internacional de Manzanito



**Panamá. -**

Zona de descargue del Puerto Internacional de Manzanillo Panamá. -  
Estudiantes en el museo de Miraflores



**Panamá. -**

Estudiantes arriban al Aeropuerto internacional Panamá



**Panamá. -**

Estudiantes arriban al Aeropuerto internacional Panamá

**Colombia.**

Estudiantes de noveno nivel, durante su visita a Puerto de Buenaventura puerto de descargue reciben una charla de la representante del puerto

# GRÁFICA



**Colombia**  
Estudiantes y  
Docentes de la  
UPEC en la  
Zona de  
Descargue del  
Puerto de  
Buenaventura  
Ubicado en el  
Pacífico



**Panamá**  
Estudiantes  
Reciben  
Orientaciones  
De funcionaria  
Del mirador de  
Miraflores,  
Donde se  
Levanta el  
Museo de lo que  
Fue el antiguo  
Canal de Panamá

**Panamá.** - la infraestructura del canal  
De Panamá abarca enormes zonas de  
Descarga donde se concentran  
Productos de todo el mundo

**Panamá.** - funcionario de canal explica  
el trabajo diario que se ejecuta  
en la zona de descarga del puerto

# GRÀFICA

## Manta. -

Estudiantes a la  
Llegada al distrito  
Aduanero del puerto  
Ecuatoriano.



Manta.- docente de la  
UPEC da  
Orientaciones del  
Trabajo a ejecutar  
Durante la visita a  
Este puerto



Manta. - en este puerto se realizan  
Principalmente actividades de carga  
y descarga de productos faenados  
en el mar.

Manta. - estudiantes y  
docentes de la UPEC durante una  
conferencia dictada por los  
Funcionarios del puerto manabita