

# El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán

The border dilemma: effect of the exchange differential and strategies of the commercial sector of Tulcán

(Recibido 15/12/2018) – (Aceptado 11/12/2019)



<sup>1</sup> MSc. Luis Homero Viveros Almeida  
Universidad Politécnica Estatal del Carchi  
luis.viveros@upec.edu.ec

DOI <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

## Resumen

*Este artículo es parte de los resultados del proyecto “Desarrollo fronterizo Ecuador – Colombia: Provincia del Carchi – Departamento de Nariño; periodo de análisis 2017- 2019”, el propósito del estudio es responder las siguientes interrogantes ¿Cuál ha sido el efecto directo del diferencial cambiario en la apertura y cierre de negocios comerciales en la ciudad de Tulcán?, y ¿Cuáles son las estrategias clave que permitan reducir el impacto del diferencial cambiario en las operaciones comerciales locales?. La investigación tiene un enfoque cuantitativo y es de tipo descriptivo correlacional, de modalidad no experimental, en la que se trabajó con muestreo aleatorio simple con una muestra de 218 comerciantes de Tulcán. Los principales resultados indican que el tipo de cambio como variable independiente explica en un 58% el cierre de negocios de la ciudad; en complemento los comerciantes descartan a la asociatividad como mecanismo de mitigación del efecto cambiario.*

**Palabras clave:** Tulcán, Comercio, Tipo de cambio, Estrategia.

## Abstract

*This paper is part of the project's results “Border Development Ecuador - Colombia: Province of Carchi - Department of Nariño; period of analysis 2017-2019 “. The purpose of the study is to answer the following questions: What has been the direct effect of the exchange differential in the opening and closing of commercial businesses in Tulcán city? and what are the key strategies that allow reducing the impact of the exchange differential in local business operations ?. The research*

<sup>1</sup> Magister en Administración de empresas con mención en negocios internacionales por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador

<https://orcid.org/0000-0003-3612-1798>

*has a quantitative approach and is descriptive correlational type, non-experimental mode, which worked with simple random sampling with a sample of 218 merchants of Tulcán. The main results indicate that the exchange rate as an independent variable accounts for 77% of the business closure of the city; In addition, traders rule out associativity as a mechanism for mitigating the exchange effect.*

**Keywords:** *Tulcán, Commerce, Type of change, Strategy*

## 1. Introducción

Como parte del proyecto de investigación “Desarrollo fronterizo Ecuador – Colombia: Provincia del Carchi – Departamento de Nariño; periodo de análisis 2017- 2019”; este trabajo muestra la continuación de una serie de publicaciones que tiene que ver con la problemática cambiaria de la zona de frontera (Tulcán – Ipiales); tal como se muestra en su alcance y dando respuesta a las respectivas preguntas de investigación sobre el efecto del diferencial cambiario y las estrategias del sector comercial; las realidades, se hablan en plural por la ubicación en el espacio geográfico nacional, del centro del país y la frontera norte, éstas son concebidas completamente diferentes, aunque se rigen bajo el mismo principio de gobernanza, en principio la ciudad de Tulcán no concentra una gran masa poblacional respecto a la capital ecuatoriana, o cualquier otra ciudad del centro del país, pero es el nexo que conecta a dos naciones hermanas, también es objeto de múltiples cambios macroeconómicos, uno de ellos el tipo de cambio, este presenta un comportamiento similar a los péndulos, que en términos generales depende exclusivamente de las políticas monetarias y los mercados internacionales.

En el mes de septiembre del 2015 el peso colombiano alcanzó una devaluación histórica 3.200 pesos por un dólar americano, (Díaz, 2016) dicha devaluación resultó atractiva incluso para los ecuatorianos del centro del país, de acuerdo a las estimaciones de la Cámara de Comercio de Ipiales cada fin de semana, un millón de dólares se fugaba al vecino país cafetero. (Cámara de Comercio de Ipiales, 2016)

Los factores que ocasionaron diferenciales cambiarios considerables entre la ciudad de Tulcán e Ipiales, obligan a citar la caída del precio del petróleo, y la apreciación del dólar frente a otras divisas del mundo, en ese contexto al menos 2050 comerciantes fueron afectados en el período 2014-2017 (Salazar, 2018), algunos optaron por el cierre de negocios y otros intentaron sobrevivir a este sacudón económico. Desde el gobierno las medidas para mitigar ese efecto negativo se decretaron medidas como las salvaguardias (tasas arancelarias a las importaciones), en el caso particular del Carchi, la devolución del IVA a los gobiernos autónomos descentralizados y la poco efectiva canasta transfronteriza.

Ante lo descrito anteriormente el propósito de esta investigación es responder las siguientes interrogantes ¿Cuál ha sido el efecto directo del diferencial cambiario en la apertura y cierre de negocios comerciales a nivel de la ciudad de Tulcán?, Y ¿Cuáles son las estrategias clave que permitan reducir el impacto del diferencial cambiario en las operaciones comerciales de las empresas de la frontera en estudio?, de ahí la naturaleza descriptiva de este trabajo investigativo.

La hipótesis a verificar sugiere que el tipo de cambio tiene un efecto directo sobre la apertura y cierre de negocios. Las posibles soluciones que se plantean mantienen un espíritu estratégico respecto a la configuración de los procesos internos, un desglose de la cadena de valor, con especial énfasis en el área comercial. La investigación cobra relevancia, porque permite identificar las posibles herramientas estratégicas para enfrentar el efecto péndulo ocasionado por el tipo de cambio, y que permita establecer horizontes estratégicos a mediano plazo, en función de los procesos internos de los distintos locales comerciales.

El presente trabajo está constituido por un marco de referencia, que contextualiza el fenómeno cambiario respecto de la frontera, posteriormente se encuentra el marco metodológico, este describe aspectos relevantes del análisis factorial exploratorio para determinar los elementos que poseen un efecto directo; finalmente se exponen los principales resultados, conclusiones y recomendaciones.

En términos de desplazamiento solo veinte minutos de viaje separan a Tulcán de Ipiales, aunque la brecha en términos de desarrollo económico sugiere una ventaja de 5 años aproximadamente, a favor del vecino país de Colombia.



Figura 1. Distancia de Tulcán a Ipiales  
Fuente: Googlemaps

## 1. Algunas consideraciones teóricas para comprender el fenómeno cambiario (Tulcán e Ipiales)

Para facilitar la comprensión de esta parte del documento, se propone exponer algunas conceptualizaciones del Tipo de Cambio, además se ofrece algunas concepciones respecto a la cadena de valor con especial atención a los locales comerciales.

### 1.1 El tipo de cambio y sus implicaciones

El fenómeno cambiario responde a decisiones del Banco Central de cada país y también a las

Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiri: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

condiciones dinámicas de los mercados internacionales, por ejemplo años anteriores al 2010, Alarco Tosoni (2011) manifestaba lo siguiente,

La mayor parte de las monedas de los países latinoamericanos se encuentra en un proceso de apreciación respecto del dólar americano, su referente tradicional. Este fenómeno sólo se interrumpió brevemente entre septiembre de 2008 y el primer cuatrimestre de 2009, como consecuencia del agravamiento de la reciente crisis financiera internacional. La depreciación de la divisa norteamericana es un fenómeno resultado de los desequilibrios en la balanza en cuenta corriente, fiscal y monetaria de esa economía, pero que viene de tiempo atrás con raíces más profundas. (p.115)

Años después la situación internacional llega a un punto de quiebre y es la apreciación de la divisa norteamericana, orquestada por las políticas proteccionistas y la baja en el precio del petróleo, que obliga a las divisas latinoamericanas a tomar medidas respecto a sus monedas, en el caso que ocupa esta investigación, Colombia adopta medidas devaluatorias para devolver la confianza a los inversionistas extranjeros, que en términos simples significó exportaciones baratas, e importaciones caras (Cámara de Comercio de Ipiales, 2016); ventaja comparativa frente a Ecuador con una moneda extranjera en proceso de apreciación, al menos en términos de exportaciones.

(...) La tasa de cambio pasó del año 2014 a 2015 de un valor promedio anual de COP 2.000,68 a COP 2.746,47 por dólar registrando así una depreciación del peso colombiano del 37,27%. Esta depreciación se disparó significativamente llegando a un valor promedio anual de COP 3.053,42 por dólar en el año 2016. (Gaméz, 2018, pág. 5)

La desventaja ocasionada por la medida cambiaria obliga a Ecuador a adoptar medidas proteccionistas extremas a la producción nacional, fijando sobretasas arancelarias a las importaciones, que en frontera no presentaron un efecto considerable, porque los ecuatorianos abarrotaban las plazas comerciales de Ipiales y ocasionaban un caos vehicular (Cámara de Comercio de Ipiales, 2016)

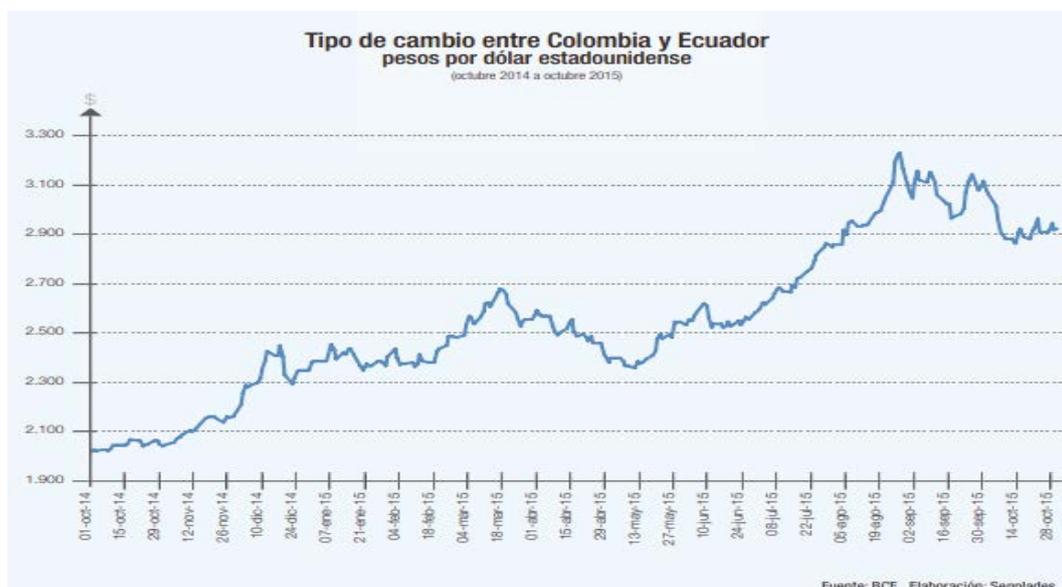


Figura No 2: Tendencia del Tipos de Cambio.  
Fuente:BCE

#### Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiti: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

El termino tipo de cambio, se entiende como la relación entre el valor de una divisa y otra, es decir, indica cuantas monedas de una divisa se necesitan para obtener una unidad de otra. (Economipedia, s/f)

### Algunos datos de interés

“Durante el año 2014 el valor de las exportaciones a Colombia sumó 940 millones de dólares, equivalentes al 32% del total exportado para América Latina, y el 8% de lo exportado al mundo”, (Manrique, 2016), de acuerdo al censo del 2010 realizado por INEC, el 84.94% de ingreso de la provincia del Carchi proviene del cantón Tulcán.

El GAD de Tulcán (2015) en la actualización de su Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015 – 2019 citado en (Salazar, 2018),

(...) reconoce como una falencia el bajo desarrollo industrial en el Cantón, “...existen 26 empresas que pueden calificarse como pequeñas y medianas empresas, (...), de estas seis son medianas y 20 son pequeñas, en el caso de las medianas cuatro se dedican al comercio, una a la industria de alimentos y una a la agricultura, (...) las pequeñas empresas son en mayor parte de transporte” (pág. 100). De ahí la pequeña aportación al PIB (1%), la causa radica en “sectores económicos no articulados, escasa infraestructura de apoyo a la producción, los recursos por impuestos de importaciones y exportaciones en la frontera no generan beneficios para la localidad” (p. 60)

Estos síntomas sugieren un mal estructural que se agrava con los efectos macroeconómicos directos como la apreciación o depreciación de las divisas, en este caso de Colombia y Ecuador.

### 1.2 La cadena de valor

“El instrumento más utilizado para realizar un análisis que permita extraer implicaciones estratégicas para el mejoramiento de las actividades es la Cadena de Valor, la cual identifica el valor para los clientes, fuente confiable de la ventaja competitiva”. (Quintero & Sánchez, 2006, pág. 377). Este instrumento es una radiografía a los procesos internos de la organización y que procuran determinar una forma más eficiente de competir, “permite también identificar los distintos costos en que incurre una organización a través de las distintas actividades que conforman su proceso productivo, por lo que constituye un elemento indispensable para determinar la estructura de costos de una compañía” (Quintero & Sánchez, 2006)

Las actividades que constituyen una cadena de valor pueden estar contenidas dentro de una sola empresa o divididas entre diferentes empresas, dentro de una única ubicación geográfica, o distribuidas en áreas geográficas más amplias. (Oficina Internacional del Trabajo, 2016, pág. 2)

Precio	25 rupias/l	40 rupias/l	45 rupias/l	75 rupias/l	80 rupias/l	95 rupias/l
Suministro de Insumos	Granja	Colecta refrigeración	Transporte	Fábrica	Minorista	Consumidor
COSTOS	Mano de obra Tierra Alimentación Maquinaria Establo Cuidado de los animales	Pruebas Tanque de refrigeración Edificios Electricidad Mano de obra	Vehículo Gasolina Reparaciones Conductor	Máquinas Edificios Electricidad Envasado Comercialización Admin.	Alquiler de la tienda Almacenamiento Mano de obra Publicidad Admin. IVA	El consumidor paga todos los costos añadidos

Figura 3. Una cadena de valor para la producción de leche

Fuente: Tomado de (Oficina Internacional del Trabajo, 2016)

#### Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiti: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

Las cadenas de valor compite con otras en el mercado y el sector, este mismo entorno puede definir ciertos elementos que impulsen el cambio o la creación de una cadena de valor, estos elementos para el desarrollo de una cadena de valor se resumen en la siguiente figura.

<b>Eficiencia del sistema</b>	Hay oportunidades de reducción costos y de aumento de la eficiencia en el mercado si los actores -grandes y pequeños- de la cadena de valor trabajan juntos.
<b>Calidad del producto</b>	Los mercados de hoy en día cambian rápidamente y la competencia se vuelve cada vez más intensa. Si los sistemas de producción quieren lograr que sus productos permanezcan en el mercado o incluso aumenten su cuota de mercado, necesitan asegurarse de que sus productos y servicios cumplan con los requisitos cambiantes del mercado y de las condiciones de la demanda.
<b>Diferenciación del producto</b>	Cuanto más cooperen los actores a lo largo de la cadena de valor y coordinen sus actividades, tanto más difícil será para los competidores copiar el producto y el proceso de producción –porque no es sólo el producto lo que necesitan copiar, sino todo el sistema. La diferenciación del producto puede ayudar a lograr una ventaja competitiva por sobre los competidores.
<b>Normas sociales y ambientales</b>	Los consumidores son cada vez más conscientes de las normas sociales y ambientales y exigen cada vez más productos que cumplan con estos requisitos. Es más que una cuestión de hacer negocios de manera socialmente responsable: conviene a los intereses comerciales de las empresas reaccionar a las exigencias de estos consumidores. Garantizar buenas normas sociales y ambientales también puede contribuir a mejorar las condiciones de trabajo en toda la cadena de valor.
<b>Entorno empresarial favorable</b>	Las cadenas de valor no existen en forma aislada, sino que están integradas en un entorno de alta complejidad social, económica, política y cultural, lo que determina la naturaleza y el éxito de las transacciones comerciales al interior de la cadena. El mercado a su vez está influenciado por los reglamentos, las instituciones y las intervenciones que afectan directamente a un sector en particular. Los cambios en el entorno empresarial (por ej., en los reglamentos comerciales) pueden abrir nuevas oportunidades de mercado.

Figura 4. Elementos que impulsan el cambio de la cadena de valor  
Fuente: Tomado de (Oficina Internacional del Trabajo, 2016)

“La cadena empieza con el suministro de materia prima y continua a lo largo de la producción de partes y componentes, la fabricación y el ensamble, la distribución al mayor y detalle hasta llegar al usuario final del producto o servicio”. (Quintero & Sánchez, 2006, pág. 381)

<b>Actividades Primarias</b>	<b>Actividades de soporte</b>	<b>Margen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tienen que ver con el desarrollo del producto, su producción, las de logística y comercialización y los servicios de post-venta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se componen por la administración de los recursos humanos, compras de bienes y servicios, desarrollo tecnológico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.</li> </ul>

Figura 5. Elementos básicos de la cadena de valor  
Fuente: (Quintero & Sánchez, 2006)

Dentro de los sectores comerciales, la cadena de valor depende exclusivamente de los servicios postventa y su distribución logística, además, deben observarse la estructura de costos y gastos que permitan desarrollar tácticas en función de las debilidades o fortalezas dentro de las cadenas productivas, también resaltan aspectos de marketing relacional que permitan a la organización tener

un nivel de fidelización, esta última depende del personal, de la reputación de la organización de la estructura comunicacional.

## 2. Materiales y métodos

Este trabajo es resultado del proyecto de investigación denominado: “Desarrollo fronterizo Ecuador–Colombia: Provincia del Carchi– Departamento de Nariño; periodo de análisis 2017- 2019”. La investigación tiene un enfoque cuantitativo y es de tipo descriptivo correlacional, de modalidad no experimental, basada en un proceso de recolección de información empírica. El estadístico principal que facilitó el análisis de correlación de los datos de la investigación de campo fue el coeficiente de determinación (R<sup>2</sup>) mediante el análisis del tipo de cambio y el cierre o apertura de negocios comerciales en la ciudad de Tulcán; adicionalmente también se bosquejan algunas estrategias de común aplicación para afrontar al efecto péndulo mediante un análisis factorial exploratorio, para determinar qué acciones tuvieron un efecto directo en las ventas.

La información fue recolectada por una encuesta, mediante un cuestionario dirigido a los propietarios de locales comerciales de Tulcán, entre los principales de venta de víveres, calzado, repuestos, ferreterías y papelerías; en este contexto, el universo de estudio lo componen 500 locales comerciales que están en funcionamiento desde hace tres años y que según la información dada, mediante una entrevista, por el presidente de la Cámara de Comercio de Tulcán constituyen los actores principales del comercio de la ciudad. El método de muestreo que se utilizó fue el aleatorio simple, el tamaño de la muestra es de 218 locales que se obtuvo al aplicar la siguiente fórmula:

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

$p*q$  = Varianza de la población, cuyo valor es constante y equivale a 0.5.

Z= Para este estudio se adoptó 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 5%.

El procesamiento de los datos se realizó 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)

### 2.1 El análisis factorial exploratorio

El Análisis Factorial exploratorio (AFE) de ítems es una de las técnicas más frecuentemente aplicadas en estudios relacionados con el desarrollo y validación de tests, porque es la técnica por excelencia que se utiliza para explorar el conjunto de variables latentes o factores comunes que explican las respuestas a los ítems de un test. (Lloret-Segura, Ferreres-Traver, Hernández-Baeza, & Tomás-Marco, 2014, pág. 1151)

De acuerdo a Lloret-Segura et al (2014) es conveniente aplicar un análisis factorial exploratorio cuando se “pretende identificar el número y composición de los factores comunes (variables latentes) necesarios para explicar la varianza común del conjunto de ítems analizado, entonces lo apropiado es aplicar un AFE”. (p.1152)

El primer parámetro para realizar el análisis factorial debe cumplir con un KMO superior a 0.700, de lo contrario no procede su desarrollo, (Lloret-Segura et al 2014), como se describía en

apartados anteriores, el propósito es identificar qué factores pueden explicar un gran porcentaje de la varianza de los datos. En el caso particular de este trabajo de investigación, se desea identificar las estrategias que influyeron en el ingreso de los locales comerciales durante el periodo 2014-2018 del efecto cambiario; esto basado en el supuesto que se muestra en la siguiente figura.

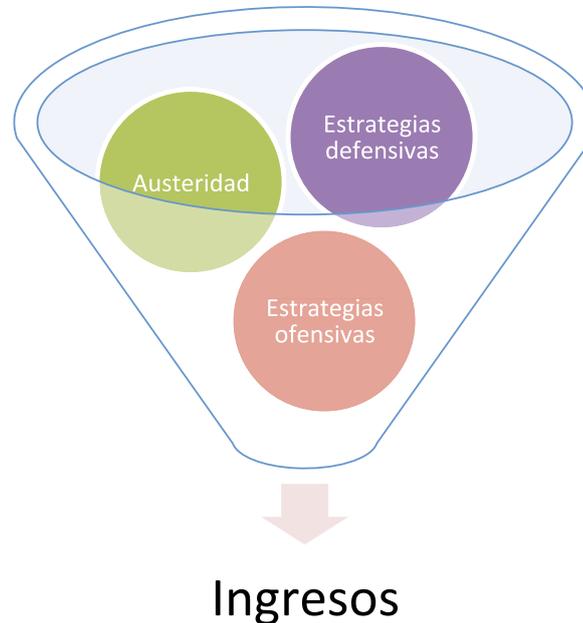


Figura 6. Posibles factores que influyen en el ingreso

### 3. Resultados y discusión

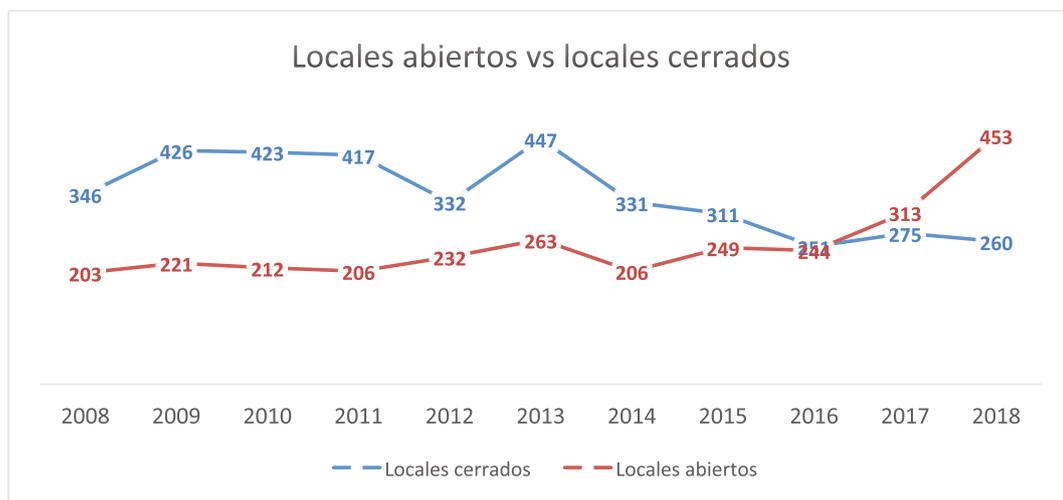


Figura 7. Apertura de negocio vs el cierre  
Fuente: Estadísticas multidimensionales SRI

La figura 7 se construyó a partir de los locales cerrados en las categorías del RUC activos, pasivos y suspendidos definitivamente desde el 2008 hasta el nueve de octubre del 2018 frente a los locales comerciales abiertos. En ese sentido las tasas promedio de cierre durante el periodo 2011-2015 alcanzan el 22,4%. Para los años posteriores la tasa se reduce al 10,14%. Por otra parte, el periodo 2017-2018 la apertura de negocios alcanzó 44,7%.

Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiti: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

En la figura 8, los sectores comerciales con mayor representatividad son la venta de víveres con 42,19%, seguido de la venta del calzado con un 29,81%; mientras la papelería y la ferretería representan por el 13,3% y 14,7% respectivamente.

Con respecto a los ingresos mensuales, a pesar de la gran representatividad de los víveres el 20,64% perciben de 301 dólares hasta 700 dólares, la tendencia se repite en el resto de sectores comerciales, a diferencia de las ferreterías donde el 6.88% perciben ingresos mayores a 1101 dólares.

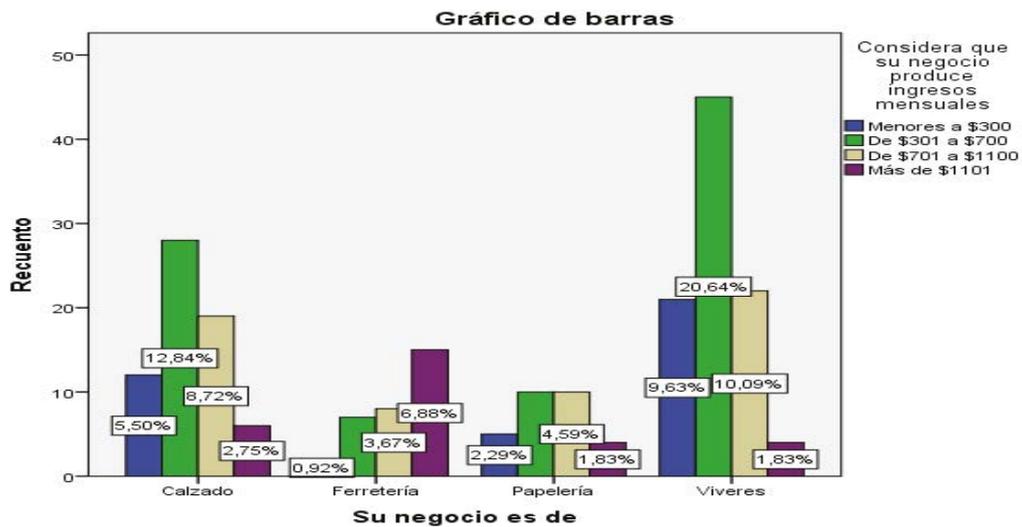


Figura 8. Sector comercial vs Ingresos  
Fuente: PIDFEC.

Los márgenes utilitarios respecto de las ventas alcanzan, en el sector de víveres, menos del 5%, mientras los demás sectores alcanzan márgenes entre el 6 y el 10%, en porcentajes acumulados el 38.54% de los locales comerciales mantuvieron una tasa utilitaria entre el 6 y el 10%. Los sectores comerciales que han obtenido utilidades superiores al 15% son papelería y ferretería, estos representan el 5,04% del total de negocios comerciales. (Ver figura 9)

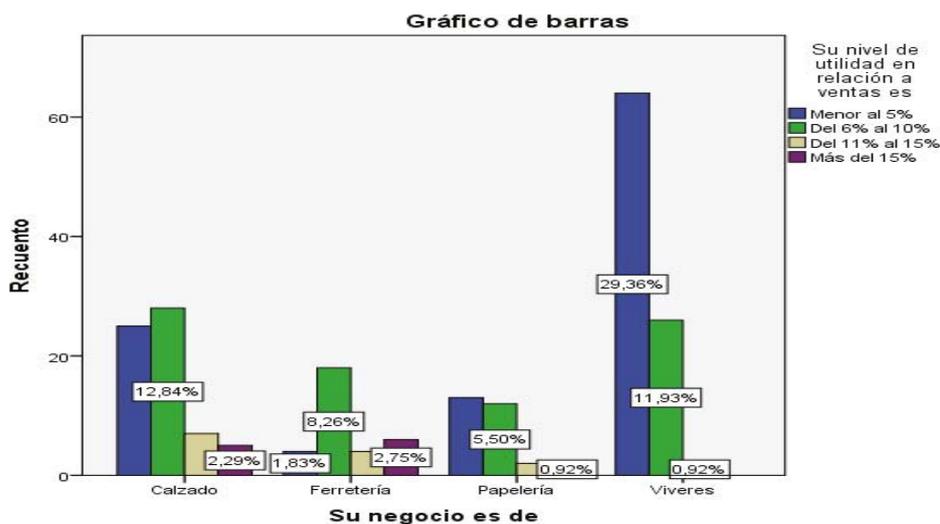


Figura 9. Margen de utilidad

Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiri: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

### 3.2 Impacto del tipo de cambio

Para el sector de las papelerías 3,67% afirman que las variaciones del tipo de cambio no surtieron ningún efecto dentro de las ventas, mientras un porcentaje acumulado de 51.5% de los sectores comerciales creen que sus ventas se vieron afectas por un alto impacto, de ahí, el elevado número de locales comerciales que presentan una utilidad menor al 5%. Los sectores más afectados son víveres y calzado con un porcentaje acumulado de 39.45%. (Ver figura 10)

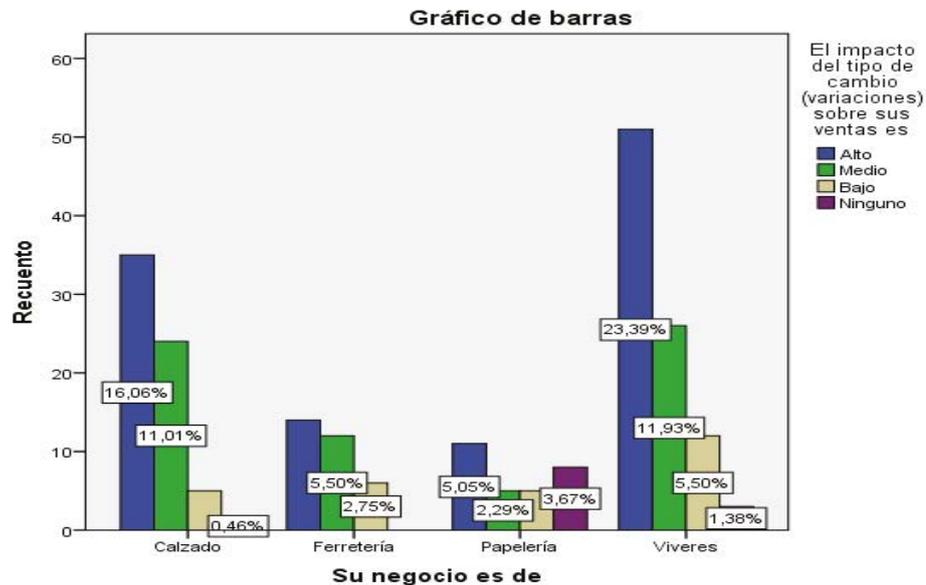


Figura 10. El impacto de las variaciones cambiarias y las ventas  
Fuente: PIDFEC.

A decir del capital de trabajo, las variaciones del tipo de cambio presentan un impacto medio-alto, aunque los víveres en un 20.18% consideran que el impacto es alto, porque reduce la capacidad de desarrollar con normalidad las operaciones en el corto plazo. Mientras los sectores comerciales que consideran un impacto medio son el calzado y las papelerías con 17.43% y 5.96% respectivamente, es decir, no se considera como un problema de elevada prioridad, al menos en el corto plazo. (Ver figura 11)

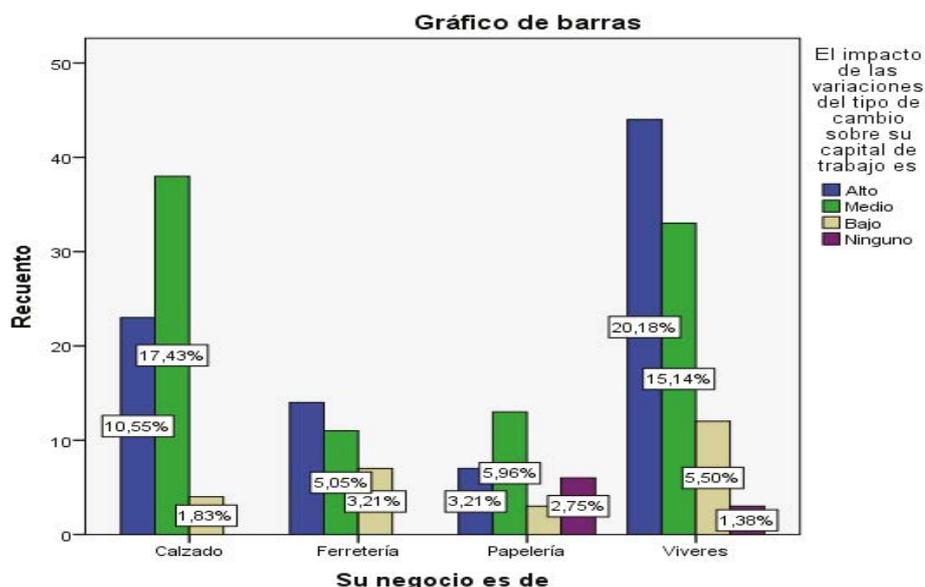


Figura 11. Tipo de cambio y el capital de trabajo  
Fuente: PIDFEC.

Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiti: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

### 3.2.1 Algunas medidas de los comerciantes

En este apartado se describen ciertas tácticas, que desde el punto de vista de los comerciantes pueden mitigar el efecto del péndulo del tipo de cambio. Entre ellas se destacan el ahorro, la asociatividad y el financiamiento.

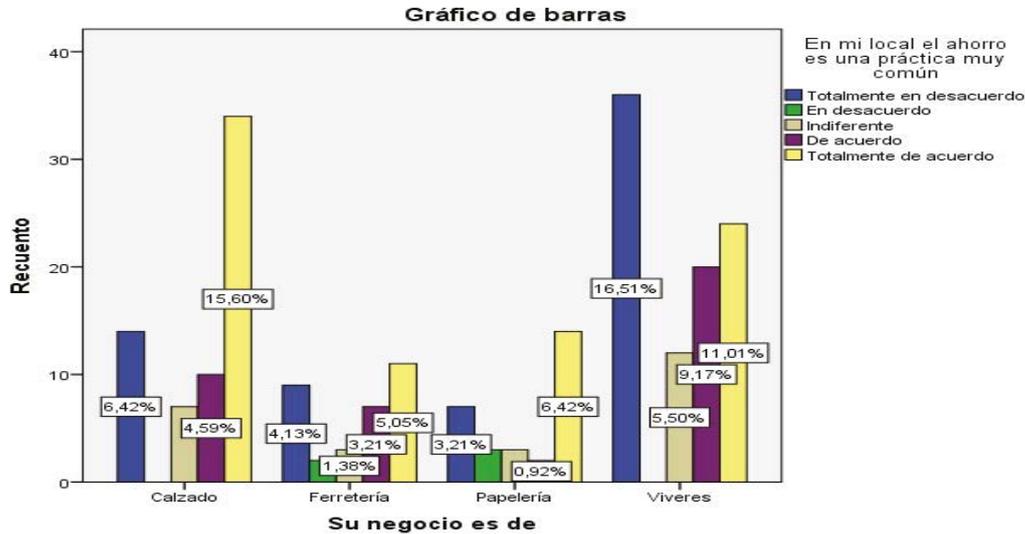


Figura 12. El ahorro en los locales comerciales  
Fuente: PIDFEC.

Enero – diciembre xxxx

Las ferreterías, papelerías, y el calzado consideran al ahorro como una práctica común para afrontar el periodo de fluctuación cambiaria en frontera, en un porcentaje acumulado representan el 27,07% del total de comerciantes que separa ciertos excedentes de ingresos para reducir el gasto ordinario y utilizarlo en una oportunidad futura. Mientras el sector de viveres 16,51% no considera al ahorro como una salida para enfrentar o reducir el impacto de la devaluación del peso. En términos generales el ahorro es concebido como una opción para mitigar el efecto cambiario. (Ver figura 12).

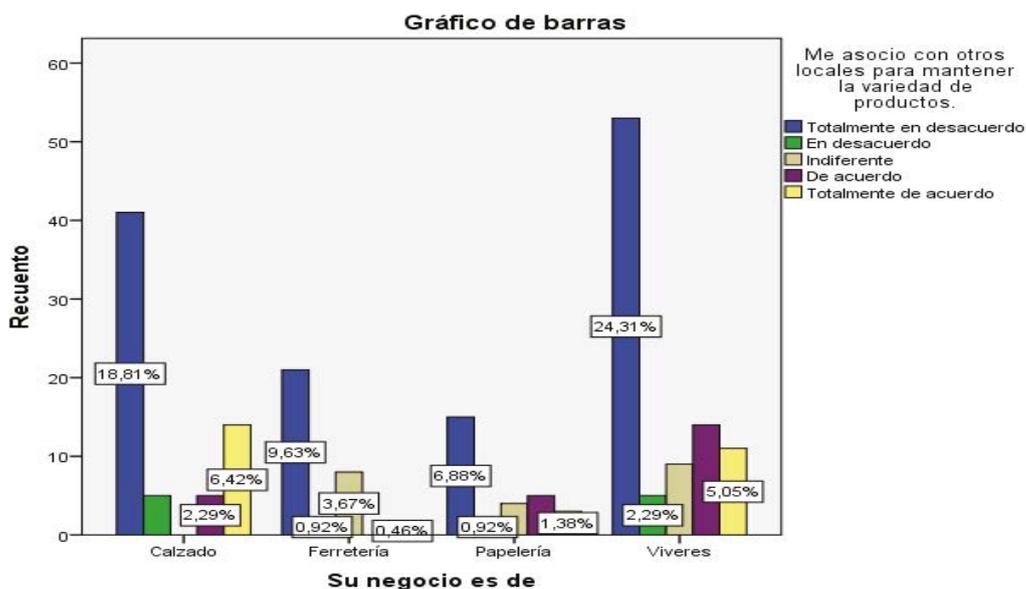


Figura 13. La asociatividad  
Fuente: PIDFEC

Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiti: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

La asociatividad no es considerada como un factor para reducir el efecto cambiario, en un porcentaje acumulado el 59,63% de los negocios comerciales no optan por esta medida, probablemente se deba al desconocimiento del aspecto formal que conlleva asociarse, en un primer momento las asociaciones o alianzas estratégicas pueden mejorar la gestión del riesgo para el negocio, luego pueden convertirse en fuentes de desarrollo del sector y finalmente encontrar una abertura para construir ventajas competitivas.

De acuerdo a (DIRECON, s/f), los posibles motivos que impulsan la iniciativa de formar alianzas estratégicas son:

- Reducir los costos
- Incrementar la capacidad de producción
- Establecer canales propios de marketing y comercialización
- Fortalecer la capacidad de negociación.
- Complementación de recursos y potencialidades
- Mejorar las condiciones a la hora de competir (párr. 4)

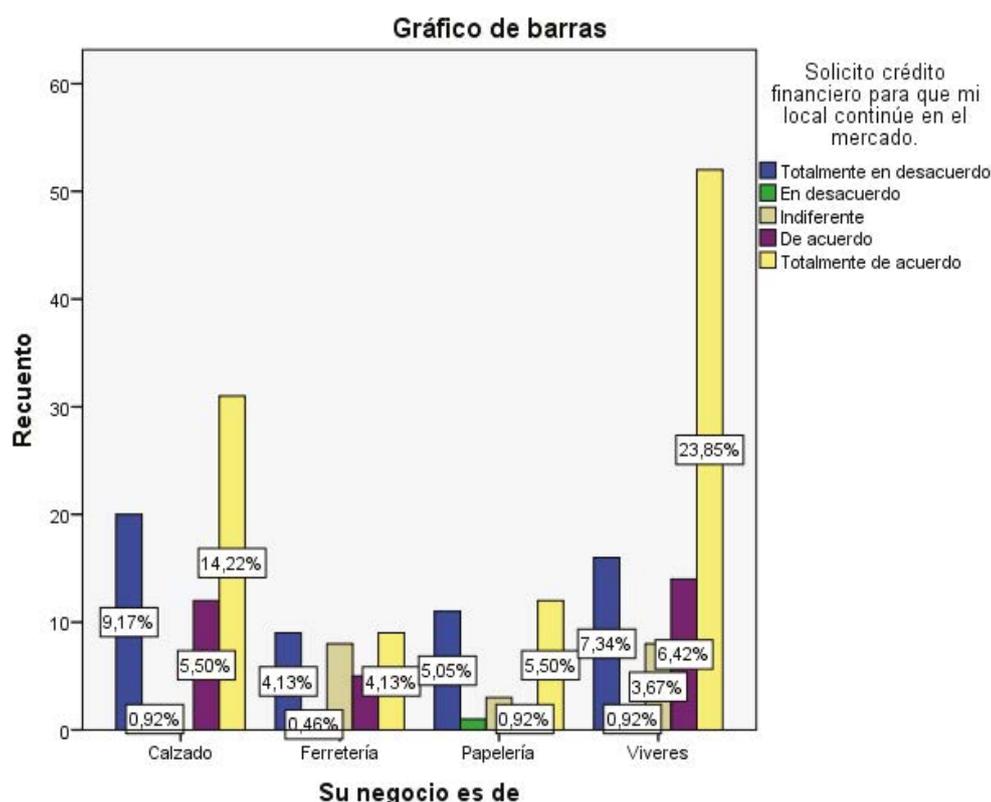


Figura 14. El financiamiento  
Fuente: PIDFEC

Para el 47,70% de los comerciantes, el acceder a un crédito para garantizar su continuidad en el mercado, es una táctica realizable, por el contrario 25,69% no ven viable el solicitar crédito para continuar en el giro del negocio. La inyección de liquidez puede asegurar el normal funcionamiento del negocio e incluso perfeccionar operaciones, siempre y cuando la administración general considere los rubros que pueden facilitar el pago posterior. (Quintero & Sánchez, 2006)

### 3.3 Evolución de las ventas

En este apartado se considera el punto inicial (2014) y el punto de cierre (2017) del periodo de estudio, el propósito es identificar que ocurrió con el nivel de ventas, para el 2014 los sectores comerciales que presentan ventas mayores a 1101 dólares en un porcentaje acumulado representan el 10.55%, al menos en el sector ferretero y de calzado, mientras que, el 13.76% que se dedican a la comercialización de víveres las ventas estuvieron entre 301 a 700 dólares. Un porcentaje acumulado del 5.51% afirmaron que sus ventas durante el 2014 fueron menores a 300 dólares mensuales. (Ver figura 15)

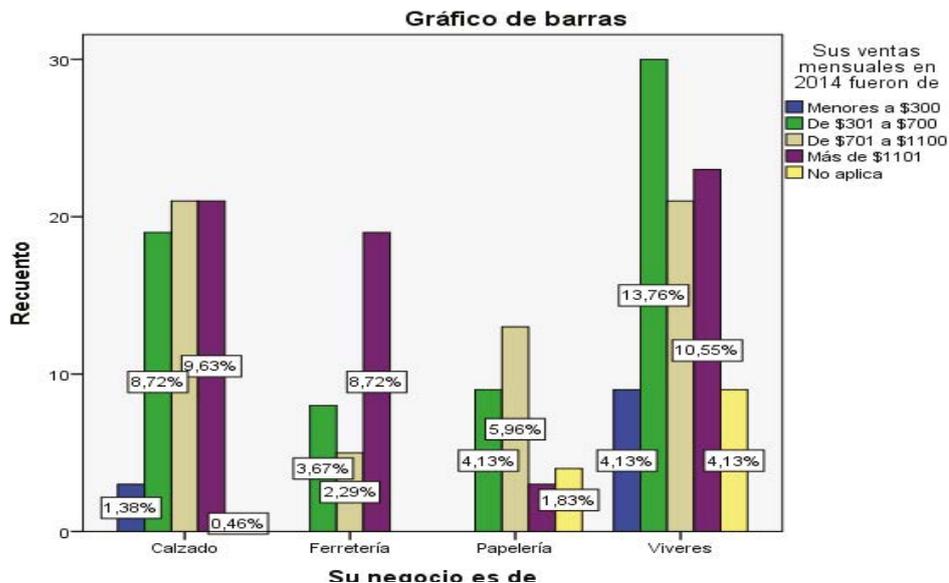


Figura 15. Ventas 2014  
Fuente: PIDFEC

En 2017 las ventas que ascendían a más de 1101 dólares, en el sector de ferreterías se redujo a 5.05%, es decir, vieron una reducción de 3,67 puntos porcentuales con respecto al 2014, otro sector que presentó una reducción considerable fue la comercialización del calzado 3,67%, las ventas que superaban los 1000 dólares para este sector bajaron en 5,96 puntos porcentuales, casi dos veces lo reportado en 2017.

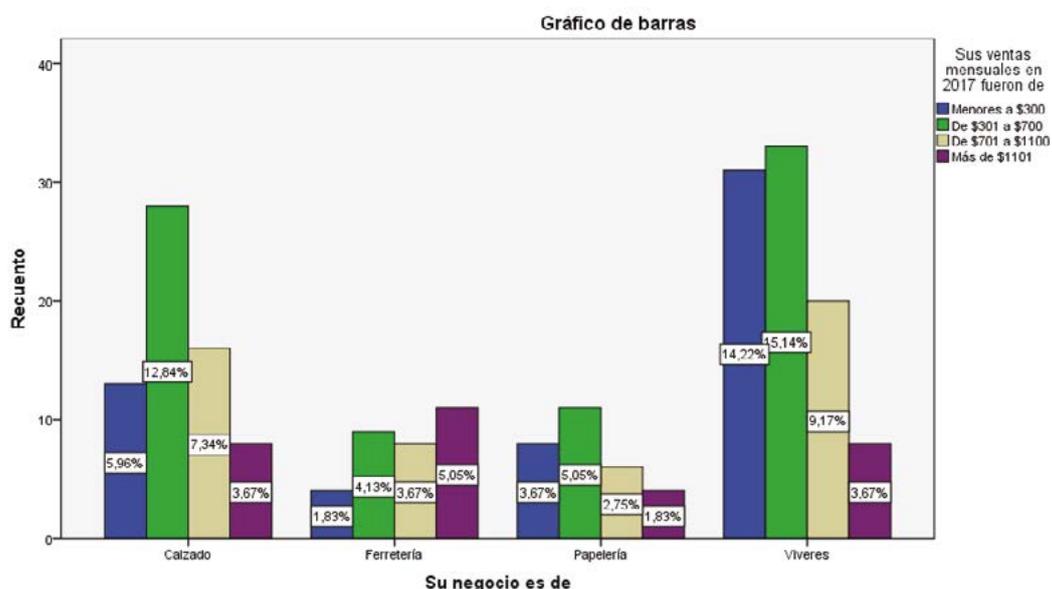


Figura 16. Ventas 2017  
Fuente: PIDFEC

Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiri: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

Estas reducciones pueden deberse a las nuevas superficies comerciales que construyó la vecina ciudad de Ipiales, como Alkosto y el Gran plaza entre otros locales comerciales de renombre que empezaron a especializarse en el sector de calzado, papelería y víveres. Por otra parte, los locales comerciales con ventas mensuales menores a 300 dólares, en 2017 alcanzaron 25,68%, cuatro veces, respecto del 2014. Es una situación un tanto complicada para los distintos sectores comerciales, a excepción del sector ferretero que sigue manteniendo precios competitivos respecto de la vecina ciudad de Ipiales, los problemas en este sector responden, probablemente, a los procesos internos e inconvenientes con proveedores. Las estimaciones del 2018 sugieren que apenas 11,95% de los locales comerciales alcanzaron ventas superiores a 1101 dólares, observándose una recuperación de la comercialización de víveres alcanzando 7,45% casi tres puntos porcentuales más que el año anterior.

### 3.4 Relación entre el tipo de cambio y el cierre de negocios

Para desarrollar este apartado se consideró el coeficiente de relación de Pearson, la prueba de relación se realizó entre las variables tipo de cambio y el cierre de negocios durante el periodo de estudio, la relación alcanza 0.77, es decir, existe una relación positiva considerable, recurriendo al coeficiente de determinación se puede decir que el tipo de cambio puede explicar el 59,38% de los cierres de locales comerciales

Tabla 1.

#### Relación entre el tipo de cambio y el cierre de negocios

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,77060795
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0,59383662
R <sup>2</sup> ajustado	0,5430662
Error típico	46,343674

**Elaborado por: Autor**

### 3.5 Relación entre el tipo de cambio y la apertura de negocios

Al igual que los resultados anteriores, el coeficiente de Pearson muestra una relación positiva débil, apenas alcanza 0.644 entre el tipo de cambio y la apertura de negocios, el coeficiente de determinación muestra que el fenómeno cambiario explica el 41.57% de la apertura de negocios, es decir, existen más elementos a considerar como estudios de mercado, la evaluación del proyecto, aspectos políticos amparados en la política de incentivo productivo.

Tabla 2.

#### Relación tipo de cambio y apertura de negocios.

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,64482048
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0,41579345
R <sup>2</sup> ajustado	0,34276763
Error típico	27,8023558

**Elaborado por: Autor**

La apertura de negocios considera ciertas condiciones del entorno empresarial, por citar algunas, la condición del mercado, las políticas gubernamentales, el financiamiento, la infraestructura, la educación, entre otros. (Salazar, 2018)

### 3.6 Análisis factorial: Las estrategias dentro de la cadena de valor

El coeficiente KMO es de 0.742, es decir, permite la aplicación de análisis factorial exploratorio, del cual se extrajeron cinco componentes que tienen la capacidad de explicar el 58,53% de la varianza del conjunto de variables.

Tabla 3.  
Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de	%	Total	% de	%	Total	% de	%
		varianza	acumulado		varianza	acumulado		varianza	acumulado
1	3,529	23,527	23,527	3,529	23,527	23,527	2,188	14,586	14,586
2	1,581	10,540	34,067	1,581	10,540	34,067	2,166	14,442	29,028
3	1,489	9,926	43,993	1,489	9,926	43,993	1,502	10,013	39,041
4	1,146	7,638	51,632	1,146	7,638	51,632	1,493	9,956	48,997
5	1,035	6,900	58,532	1,035	6,900	58,532	1,430	9,535	58,532
6	,984	6,557	65,089						
7	,893	5,955	71,043						
8	,796	5,304	76,347						
9	,706	4,705	81,052						
10	,629	4,193	85,245						
11	,536	3,575	88,821						
12	,480	3,198	92,019						
13	,467	3,114	95,133						
14	,417	2,778	97,911						
15	,313	2,089	100,000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Desde el punto de vista de la cadena de valor; las estrategias pueden agruparse, de acuerdo a los resultados del análisis factorial en cinco componentes, el primero se denomina estrategias defensivas, que buscan por una parte, reducir el riesgo durante las temporadas bajas y ofrecer una excelente atención al cliente y están relacionadas con las actividades primarias.

El segundo factor se denomina estrategias de ahorro e inversión, estas tácticas responden a las actividades administrativas, y está compuesto por tres ítems. El tercer componente, estrategias ofensivas, comprende actividades como el manejo de descuentos y el abastecimiento de inventario de productos de primera salida y se encuentra alineado con las actividades primarias y los márgenes de rentabilidad.

El cuarto factor, estrategias de fidelización de clientes, se centra en la reinversión de los servicios de postventa, está alineado con el tercer elemento básico de la cadena de valor, finalmente, el quinto elemento denominado austeridad consta de la reducción de inventarios y la fuerte inyección de liquidez para continuar en el mercado. Este último significa tomar decisiones considerando la estructura de costes y los medios futuros de pago.

Tabla 4.  
Factores preliminares

	Matriz de componente rotado <sup>a</sup>				
	1	2	Componente		
			3	4	5
En temporadas bajas reduzco personal de mi local.	,710				
Contrato personal ocasional para desarrollar ventas personales	,669				
Capacito a mi personal para mejorar la atención al cliente.	,652				
Destino el ahorro para futuras campañas de promoción	,573				
Me asocio con otros locales para mantener la variedad de productos.	,479				
El ahorro me facilita enfrentar las devaluaciones del peso colombiano		,800			
En mi local el ahorro es una práctica muy común		,799			
Para aprovechar la bonanza mi negocio mantiene un abastecimiento diario de inventarios.		,682			
Mi negocio genera descuentos para fidelizar los clientes actuales			,804		
Mantengo los productos de consumo frecuente			,685		
Facilito a mis clientes algunas formas de pago.				,861	
Mi negocio adquiere gran variedad de productos (diversifica)				,487	
Reinvierto las ganancias para mejorar la atención al cliente				,451	
Reduzco el inventario.					,811
Solicito crédito financiero para que mi local continúe en el mercado.					,649

**Método de extracción: análisis de componentes principales.**

**Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.**

**a. La rotación ha convergido en 7 iteraciones.**

#### 4. Conclusiones

- La frontera es un espacio diferente del resto del país y gobernado bajo el mismo principio, se desconocen ciertas condiciones sociales, que desembocan en comportamientos económicos, el principal detonante del efecto cambiario es la apreciación del dólar y la baja en los precios del crudo.
- Las tasas promedio de cierre durante el periodo 2011-2015 alcanzan el 22,4%. Para los años posteriores la tasa se reduce al 10,14%. Por otra parte, el periodo 2017-2018 la apertura de negocios alcanzó 44,7%. Los sectores comerciales con mayor representatividad son la venta de víveres con 42,19%, seguido de la venta del calzado con un 29,81%; mientras la papelería y la ferretería representan por el 13,3% y 14,7% respectivamente.
- A pesar de la gran representatividad de los víveres el 20,64% perciben de 301 dólares hasta 700 dólares mensuales, la tendencia se repite en el resto de sectores comerciales, a diferencia de las ferreterías donde el 6,88% perciben ingresos mayores a 1101 dólares.
- Las estrategias que valoran en mayor grado los comerciantes se encaminan al ahorro y el financiamiento, mientras la asociatividad continua siendo relegada, y no es atractiva para hacer frente a las fluctuaciones cambiarias.
- Por otra parte, la relación entre el tipo de cambio y el cierre de negocios es positiva considerable alcanzando el valor de 0,77; por lo cual, recurriendo al coeficiente de determinación se puede decir que el tipo de cambio puede explicar el 59,38% de los cierres de locales comerciales.
- El diferencial cambiario como tal no refleja una relación alta (nivel de explicación) en cuanto al cierre de los negocios comerciales de Tulcán, se puede observar que es prácticamente medio su nivel explicativo, por lo cual se podría entender la existencia de otros factores que se suman a este fenómeno, factores posibles de estudio a futuro.

Cómo citar este artículo:

Viveros, L. (Julio - diciembre de 2019). El dilema de la frontera: efecto del diferencial cambiario y estrategias del sector comercial de Tulcán. *Sathiti: sembrador*, 14(2), 108-125. <https://doi.org/10.32645/13906925.891>

- En términos concretos las estrategias aplicadas por el sector comercial de Tulcán y las que tienen posibilidad de aplicabilidad futura son netamente de corto plazo, remitidas específicamente al financiamiento y el ahorro, en coherencia con la necesidad de cubrir el capital de trabajo requerido para operar, pero no definen acciones de largo plazo que permitan enfrentar la volatilidad de las variables en frontera.

## 5. Recomendaciones

- Las primeras recomendaciones se alinean a las sugerencias de Salazar (2018), para fortalecer la articulación de impulsores y desarrollar el ecosistema dinámico de emprendimiento se debe plantear una hoja de ruta, priorizar los sectores, el encadenamiento productivo debe dar la pauta para generar desarrollo en la ciudad y en la provincia, debe ser técnico (p.71); es decir, los efectos macroeconómicos requieren de medidas estructurales enfocadas al fortalecimiento del sector comercial.
- La revisión a los elementos básicos de la cadena de valor de los comerciantes, permitirá determinar qué factores y acciones dentro de la organización están reduciendo los márgenes de utilidad.
- Hay que considerar una investigación futura que ofrezca un panorama comparativo entre las ciudades vecinas y que permita evidenciar que están haciendo ambas localidades para mitigar los efectos del péndulo cambiario.
- La dinámica comercial y la volatilidad de las variables asociadas al entorno comercial en frontera requieren de la ampliación del estudio en términos de detectar factores adicionales que intervienen en el cierre de los negocios comerciales de la ciudad de Tulcán.
- Una ampliación del espectro de negocios comerciales en estudio puede dar luces del comportamiento de aperturas y cierres de comercio en la ciudad, además de facilitar la comprensión de porqué algunas actividades comerciales tiene más representatividad que otras.

## 6. Referencias bibliográficas:

- Alarco Tosoni, G. (2011). *Exportaciones, tipo de cambio y enfermedad holandesa: el caso peruano*. investigación económica, LXX(275), 115-143. Recuperado el 20 de Noviembre de 2018
- Cámara de comercio de Ipiales. (2016). *Análisis de los efectos de devaluación del peso en el comercio de la ciudad de Ipiales*. Ipiales: Cámara de comercio de Ipiales.
- Díaz, C. (07 de Mayo de 2016). *La primavera económica de Ipiales Nariño*. Obtenido de Dinero: <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/la-primavera-economica-de-ipiales-narino-por-camilo-diaz/223428>
- Dirección de Planificación Estratégica GAD Municipal de Tulcán. (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Tulcán, Actualización 2015-2019*. Tulcán - Ecuador: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tulcán.
- DIRECON. (s/f). *¿Qué es la asociatividad?* Obtenido de Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales: <https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/asociatividad/>
- Economipedia. (s/f). *Tipo de cambio*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-cambio.html>
- Gaméz, F. (2018). *Tasa de cambio y desempeño empresarial en el sector industrial de Colombia para el período 2011-2016*. Santiago de Cali: Universidad del Valle. Obtenido de <http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/12267/1/0582463-3340-E.pdf>
- 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.
- Lloret-Segura, S., Ferreres-Traver, A., Hernández-Baeza, A., & Tomás-Marco, I. (2014). *El análisis factorial exploratorio de los ítems: una guía práctica, revisada y actualizada*. *anales de psicología*, XXX(3), 1151-1169. doi:<http://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.3.199361>
- 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*. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12031/1/T-ESPE-053404.pdf>
- Oficina Internacional del Trabajo. (2016). *Guía general para el desarrollo de cadenas de valor, Cómo crear empleo y mejores condiciones*. Ginebra: OIT. Obtenido de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/instructionalmaterial/wcms\\_541432.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_541432.pdf)
- Quintero, J., & Sánchez, J. (2006). *La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico*. *TELOS*, VIII(3), 377 - 389. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf>
- Salazar, F. (2018). *Análisis de la articulación de impulsores claves y el desarrollo del ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán*. Tulcán: Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Recuperado el 16 de noviembre de 2018.