



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORIA

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIRÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA C.P.A**

**TEMA: SALIDA DE DIVISAS Y SU EFECTO EN LAS
MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIALDE LA CIUDAD
DE TULCAN, AÑO 2016**

AUTORA: PANCHANA ARIAS, MILENA GABRIELA

DIRECTOR: ING. SEGOVIA GUERRERO, CÉSAR RICARDO

SANGOLQUÍ

2017

Certificado



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **'SALIDA DE DIVISAS Y SU EFECTO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE LA CIUDAD DE TULCÁN, AÑO 2016'** realizado por la señora **MILENA GABRIELA PANCHANA ARIAS**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas **ESPE**, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar al señor **MILENA GABRIELA PANCHANA ARIAS** para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 29 de noviembre de 2017

Atentamente,

Ing. César Ricardo Sagovia Guerrero

Autoría de Responsabilidad



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **MILENA GABRIELA PANCHANA ARIAS** con cédula de identidad N° 0401325527, declaro que este trabajo de titulación "**SALIDA DE DIVIDAS Y SU EFECTO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE LA CIUDAD DE TULCÁN, AÑO 2016**" ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 29 de noviembre de 2017



Milena Gabriela Panchana Arias
C.C 0401325527

Autorización




DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, **MILENA GABRIELA PANCHANA ARIAS**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación **“SALIDA DE DIVISAS Y SU EFECTO EN LA MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE LA CIUDAD DE TULCÁN, AÑO 2016”** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 28 de Noviembre del 2017


Milena Gabriela Panchana Arias
C.C. 0401325527

Dedicatoria

A Dios quien supo guiarme por buen camino, me dio fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a superar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi hijita Renata, quien es mi motivo, mi inspiración y la felicidad de mis días.

A mi abuelita por su apoyo, consejos, amor y ayuda en momentos difíciles, porque me ha dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

Milena Gabriela Panchana Arias

Agradecimientos

Agradezco a Dios por estar conmigo en cada momento de mi vida, por ser mi fuerza, mi protector, mi lugar de refugio, mi fe, mi esperanza y por ser esta una prueba más de su fidelidad. Gracias porque me ha iluminado y guiado durante este tiempo en la universidad, porque sin él no hubiera podido salir adelante en momentos difíciles y de prueba. Además por ponerme en el camino a miles de personas que conforme a su propósito me han ayudado a culminar mi titulación. Todo obra para bien a los aman a Dios.

También agradezco a todos mis profesores y tutores que han sido ayuda incondicional durante este proceso, especialmente al Ing. Cesar Segovia por su alta calidad de asesoría profesional, además agradecer al Ing. Horfayd Alvear y al Dr. Omar Saltos por toda su ayuda en este proceso de titulación.

Gracias a todos los comerciantes de mi ciudad quienes tuvieron la amabilidad facilitar información para este proceso de investigación y contribuyeron así a su desarrollo con fluidez.

Finalmente agradezco a mi abuelita Aída Benavides por alentarme y apoyarme en cada paso de mi vida y a todas las personas que de una u otra forma contribuyeron durante mi vida universitaria.

Milena Gabriela Panchana Arias

Índice de Contenidos

Contenido	
Certificado.....	i
Autoría de Responsabilidad	ii
Autorización	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimientos.....	v
Índice de tablas.....	viii
Resumen	x
Abstract.....	xi
Presentación	xii
CAPÍTULO 1	1
1.1 Justificación.....	1
1.2 Importancia del problema	1
1.3 Problemática	2
1.4 Delimitación	4
1.5 Delimitación de Problema	5
1.6 Objetivos del trabajo.....	6
CAPÍTULO 2	7
2.1 Marco Teórico	7
2.2 Marco Referencial	14
2.3 Marco Conceptual.....	21
CAPÍTULO 3	31
3.1 Análisis Del Macroambiente	31
3.2 Análisis Del Microambiente	63
CAPÍTULO 4	82
4.1 Método Deductivo.....	82
4.2 Método Inductivo.....	82
4.3 Método Correlacional	83

4.4 Enfoque de la investigación.....	83
4.5 Tipología de la investigación	86
4.6 Instrumentos e Investigación	87
4.7 Población y muestra.....	88
CAPITULO 5	91
5.1 Resultados.....	91
5.2 Chi cuadrado	107
CAPITULO 6	111
6.1 Propuesta de Valor	111
6.2 Propuesta estratégica:	112
CAPÍTULO 7	114
7. Conclusiones y Recomendaciones	114
7.1 Conclusiones	114
7.2 Recomendaciones	115
Referencias	116
Anexos	121

Índice de tablas

Contenido

Tabla 1: Planteamiento del problema	4
Tabla 2: Tasa de Interés efectiva referencial 2016	43
Tabla 3: Evolución del Riesgo País	53
Tabla 4: Subempleo Ecuador	57
Tabla 5: Matriz FODA.....	80
Tabla 6: Sexo	91
Tabla 7: Edad de los comerciantes.....	92
Tabla 8: Ingreso Promedio Mensual del Negocio.....	93
Tabla 9: Obligaciones Tributarias.....	94
Tabla 10: Negocios legalmente constituidos	95
Tabla 11: Tipo de actividad comercial.....	96
Tabla 12: Número de compradores fines de semana	97
Tabla 13: Número de compradores semana laboral.....	98
Tabla 14: Decrecimiento en ventas	99
Tabla 15: Incidencia del ISD	100
Tabla 16: Incidencia Salida de Divisas	101
Tabla 17: Incidencia de las salvaguardias en el sector comercial.....	102
Tabla 18: Canasta comercial transfronteriza.....	103
Tabla 19: Indidencia de las políticas del Gobierno Nacional.....	104
Tabla 20: Rentabilidad de las microempresas del sector comercial	105
Tabla 21: Posible liquidación de los negocios	106
Tabla 22: Propuesta Estratégica.....	112

Índice de Figuras

Contenido

Figura 1: Ubicación zona de estudio	4
Figura 2: Diagrama Causa Efecto de la Crisis Comercial	5
Figura 3 : PIB 2016.....	39
Figura 4 Inflación 2016.....	41
Figura 5 Porcentaje inflación 2016	42
Figura 6 Balanza Comercial 2016.....	45
Figura 7: Productos Sujetos a Salvaguardia.....	48
Figura 8 Montos de CIF de salvaguardia	49
Figura 9: Montos Recaudados por mercancías importadas 2016	50
Figura 10: Evolución de Empleo	55
Figura 11: Distribuciones continuas: Normal (II).....	90
Figura 12: Sexo de los encuestados	91
Figura 13: Edad de los comerciantes	92
Figura 14: Ingreso Promedio Mensual del Negocio	93
Figura 15: Obligaciones tributarias.....	94
Figura 16: Posee Patente Municipal	95
Figura 17: Actividad Comercial	96
Figura 18: Número de Compradores los fines de semana	97
Figura 19: Número de compradores de Lunes a Viernes.....	98
Figura 20: Decrecimiento de las ventas	99
Figura 21 Determinación del Beneficio del ISD.....	100
Figura 22: Salida de Divisas y la crisis Comercial	101
Figura 23 Incidencia de las Salvaguardias en el sector comercial	102
Figura 24: Canasta comercial transfronteriza	103
Figura 25: Políticas del Gobierno Nacional.....	104
Figura 26: Rentabilidad de las microempresas del sector comercial.....	105
Figura 27: Posible liquidación de los negocios	106

Resumen

La presente investigación, “Salida de divisas y su efecto en las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán, año 2016”, analiza la situación de los microempresarios que se dedican actividades comerciales en la ciudad de Tulcán. Se investiga los efectos financieros y de riesgo en las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán y las principales situaciones de comercialización de productos en la frontera norte. Esta investigación se desarrolla en 7 capítulos, donde se aplica el método inductivo y las técnicas de observación como la encuesta, realizadas en el lugar donde se encuentra la problemática. El presente estudio se ha realizado en base a datos históricos del comercio exterior de Ecuador y de la relación que han tenido ambos países, así también se realizará una recolección de datos para la investigación de campo realizada en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi, aplicando una encuesta dirigida a una muestra de 361 microempresarios de la ciudad de Tulcán, nos centramos en el sector comercial. En función de los resultados se pretende saber el verdadero impacto de la salida de divisas en la baja rentabilidad de las actividades económicas locales, para lo cual se analizarán todas las políticas internas que se han tomado por parte del gobierno central para aplacar esta situación y con esto proponer estrategias para llevar a cabo la reactivación comercial de la ciudad.

Palabras clave:

- ✓ **DIVISAS**
- ✓ **MICROEMPRESA**
- ✓ **MICROEMPRESARIO**
- ✓ **RENTABILIDAD**

Abstract

The current investigation, “Exit of currencies and their effect on the micro-enterprises of the commercial sector of the city of Tulcán, year 2016” analyzes the situation of the micro entrepreneurs who are involved in commercial activities in the city of Tulcán. Research is done on the financial and risk effects on the micro-businesses of the commercial sector of the city of Tulcán and the main situations of commercialization of products in the northern border. This research is developed in 7 chapters, applying the inductive method and observation techniques such as the survey that were carried out at the place where the problem is found. This study is based on historical data of Ecuador’s foreign trade and the relationship that both countries have had, as well as a the data collection for the field research was gathered in the city of Tulcán, Province of Carchi, where a survey was aimed at a sample of 361 micro-entrepreneurs who belong to the commercial sector. According to the results, the real impact of the outflow of foreign currency on the low profitability of local economic activities will be analyzed as well as all the Internal Policies stated by the central government have been taken in account for this research to solve and reduce this situation with the objective to propose strategies to reactivate the commerce of Tulcan city.

Key words:

- ✓ **FOREIGN CURRENCY**
- ✓ **MICRO-ENTERPRISE**
- ✓ **MICRO ENTREPRENEUR**
- ✓ **MICRO-BUSINESS**
- ✓ **PROFITABILITY**

Presentación

Tulcán es la ciudad fronteriza que más siente el impacto de la devaluación del peso colombiano frente al dólar.

La devaluación del peso colombiano cayó en alrededor el 42 por ciento en el año 2016, lo que generó que el valor de la mercadería en Colombia se afecte en el mismo porcentaje abaratando los costos de electrodomésticos, neumáticos, ropa, calzado, artículos electrónicos e incluso productos de primera necesidad; con esto Colombia lleva una gran ventaja competitiva a Ecuador ya que con un dólar cerca de los 3000 pesos los consumidores hacen rendir al máximo su dinero.

Esta devaluación del peso colombiano afecta gravemente a los microempresarios dedicados al comercio en la ciudad de Tulcán ya que miles compatriotas de varias ciudades del país cruzan la frontera para comprar en tiendas y almacenes atraídos por los bajos precios, según los datos de la Cámara de Comercio de Tulcán indican que la afectación a la actividad comercial, artesanal y al transporte pesado en la ciudad de Tulcán sería entre un 40% y 50% sobre los ingresos.

Con esta difícil situación los riesgos y esfuerzos para mantener un negocio en el mercado local, nacional y también internacional por ser ciudad fronteriza, son cada vez mayores y más difíciles principalmente porque en este nicho de mercado existe un desconocimiento de herramientas y métodos para que el proceso de consolidación de sus negocios sea más efectivo y puedan aplacar los diferentes riesgos y amenazas internas y externas.

El 18 de agosto del 2015, el Consejo Sectorial de la Producción, declaró a la ciudad de Tulcán como “zona económica deprimida”. Esta declaratoria implicó una serie de incentivos tributarios para que la población de la ciudad desarrolle nuevos emprendimientos; el Gobierno Nacional aplicó medidas de apoyo a la provincia del Carchi para la reactivación productiva de este sector y en especial, de la ciudad de Tulcán. La primera acción emprendida por parte del Presidente de la República, fue

firmar el Decreto Ejecutivo No. 801, sobre la exoneración del pago del anticipo del Impuesto a la Renta a toda la actividad comercial de la provincia; la segunda sobre la exoneración del 100% al pago del anticipo del Impuesto a la Renta para el sector del transporte pesado del Carchi; y la tercera fue la aplicación de la canasta comercial la cual dinamiza el comercio mediante la importación de productos libres de aranceles y salvaguardias y que estos pueden ser vendidos legalmente en la ciudad de Tulcán a precios competitivos.

En el mismo consta la declaratoria de “zona económica deprimida”, brinda incentivos tributarios a todas las empresas que generen nuevos empleos en la provincia. Por cada dólar del salario de un nuevo empleo que se cree en la provincia, de manera particular, en Tulcán, el Estado contribuirá con el 22% de este costo laboral, a través de una doble deducción para el cálculo del Impuesto a la Renta.

CAPÍTULO 1

1.1 Justificación

Tulcán es considerada una ciudad eminentemente comercial, desde un pasado el objetivo principal de todo visitante es realizar compras o transacciones comerciales; antes de que el peso se devalué, la ciudad contaba con una gran afluencia de personas extranjeras y locales que llegaban al sector a comprar productos de primera necesidad y en el caso de los comerciantes para el intercambio de mercaderías entre Ecuador y Colombia. Por esta razón un alto porcentaje de población se dedica al comercio formal e informal como su principal actividad económica. La devaluación del peso colombiano, ha dejado a los comerciantes locales con poca o nula clientela, lo que ha ocasionado baja rentabilidad en sus negocios y consecutivamente ha dejado en desempleo a un porcentaje considerable de población tulcanesa, con esto se da paso a una baja capacidad adquisitiva de la población, ocasionando que los mismos tulcaneses crucen la frontera para la adquisición de bienes de primera necesidad en busca de optimización de sus propios recursos económicos, originando así una excesiva salida de divisas lo que ocasiona la crisis comercial y sume en la desesperanza al pueblo norteño.

1.2 Importancia del problema

La importancia de esta investigación radica en su alcance ya que está encaminada en la determinación de la información real y objetiva del nivel de impacto que genera la salida de divisas por la frontera norte (Ecuador- Colombia) en las microempresas pertenecientes al sector comercial de Tulcán, y así determinar los factores principales que inciden de manera directa en la crisis comercial de la ciudad como las políticas

internas, políticas externas del vecino país, falta de incentivos para los comerciantes locales, falta de capacitación en el sector comercial; averiguar el fondo de la problemática para fundamentar científicamente estrategias que permita mitigar las amenazas y debilidades del entorno comercial.

Con este fin se decide llevar a cabo una investigación que permita reflejar la nula o escasa rentabilidad que tienen los comerciantes de ciudad de Tulcán y con esto se permita despertar el interés y análisis de este sector microempresarial para evaluar estrategias de crecimiento, diversificación y reactivación comercial; con esto evitar que los ecuatorianos especialmente la población local no se trasladen al vecino país en busca de productos de mejor calidad y costos más reducidos.

Con esta investigación se pretende despertar la atención de las autoridades nacionales y locales para que formulen y replanteen leyes, políticas y estrategias que permitan una verdadera reactivación comercial.

1.3 Problemática

Desde el año 2015 hasta el presente, el peso colombiano ha sido una de las monedas que más se devaluado frente al dólar; por lo tanto la vida se ha encarecido en nuestro país debido a la apreciación del dólar. Nuestro país a diferencia de Colombia, no puede devaluar su moneda. Por este motivo El Gobierno ha recurrido a medidas como la elevación temporal de impuestos a las importaciones lo que ha hecho que la mayoría de productos sean mucho más costosos en nuestro país, por lo tanto se da origen a la gran cantidad de salida de divisas que miles de ecuatorianos realizan para satisfacer necesidades primarias, secundarias y suntuarias.

Todo esto da origen a una actual situación muy preocupante para Tulcán, ya que a partir del año 2015 hasta el presente existe una desbordada baja ventas del sector comercial de la ciudad.

Esta drástica disminución del volumen de ventas afecta a la mayor parte de la población de la ciudad, ya que se estima que un 39,8% de la población se dedica a

actividades comerciales que es su único sustento de vida y de generación de riqueza, además estas microempresas en su auge de comercio daban origen a la creación de empleo y esto aumentaba los ingresos y capacidad adquisitiva de la población de Tulcán.

En el contexto comercial la ciudad contaba con miles de clientes colombianos y locales, siendo el cliente extranjero un comprador potencial para la ciudad, ya que los colombianos cruzaban la frontera para adquirir ropa, calzado, alimentos y electrodomésticos en línea café. El cliente colombiano dejaba una enorme rentabilidad a las microempresas comerciales, ya que las ventas eran masivas y de todos los días. Incluso personas del interior del país inmigraron a la ciudad con sus negocios, para que sus mercancías estén al alcance de los clientes colombianos.

Desde que divisa colombiana se empieza a devaluar surge el efecto de que esta tiene menor capacidad adquisitiva en nuestro país y sumada con la inflación en precios, el mercado se hace menos atractivo para el consumidor extranjero, por lo tanto las microempresas comerciales empezaron a experimentar un disminución del flujo de clientes extranjeros por consiguiente una baja de rentabilidad y la incapacidad de mantener operando su actividad comercial.

Esta crisis comercial se agrava cuando el vecino país lleva una ventaja absoluta en relación al precio y miles de ciudadanos locales cruzan la frontera para adquisición de bienes de primera y segunda necesidad, que si se ofertan en la misma ciudad pero los precios son más elevados. Por lo tanto, la salida de divisas se dispara ocasionando que el comercio tenga una bajísima operatividad ya que todo negocio depende de la demanda de sus productos para sostenerlo.

Tabla 1

Planteamiento del Problema

Dependientes	Independientes	Co variables	Categorización de variables
Salida de divisas	Compras masivas en la Frontera norte	Ley SRI	Leyes y reglamentos
Imposición de Salvaguardias a mercadería extranjera	Afectación del mercado local, alza del producto nacional	Decreto	Leyes y reglamentos
Precio del Dólar frente al Peso Colombiano	Devaluación del Peso	Ley Colombiana	Políticas Externas
Diversidad y calidad de mercadería ofertada.	Colombia ofrece tecnología a los ecuatorianos	Impuestos de importación	

1.4 Delimitación

La investigación se basa en el movimiento económico de la ciudad fronteriza de Tulcán en la provincia de Carchi.

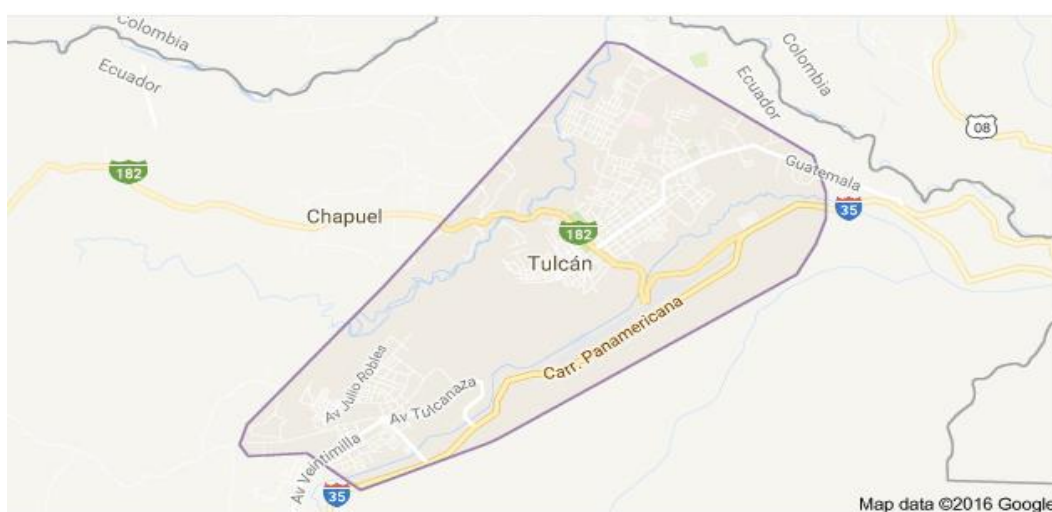


Figura 1: Ubicación zona de estudio

Fuente: Google maps

Este estudio explica las políticas, leyes y reglamentos de nuestro país sobre la importación de productos para el año 2016, de estas políticas económicas se deriva la salida de divisas ya que los productos importados son más baratos en el vecino país de Colombia, lo cual afecta directamente en el aspecto económico local de la ciudad de Tulcán ya que esta ciudad es eminentemente comercial. Se realizará la recolección y procesamiento de diferentes datos para llegar a obtener resultados y conclusiones del tema.

1.5 Delimitación de Problema

Objeto del estudio Enfoque Sistemático.

La investigación relaciona diversas causales de la situación económica de la ciudad de Tulcán, desde las políticas del Gobierno, actitudes de ahorro de los ciudadanos, movimientos económicos de Colombia, calidad de productos, ofertas y marcas, cercanía de poblaciones, es decir, se relaciona varias circunstancias las cuales afecta de manera directa a la población de la ciudad de Tulcán, no toda la economía de Ecuador se basa en la frontera norte, pero si afecta directamente a la población involucrada, esto repercute en todos los aspectos y productos de comercialización. Este trabajo de investigación se realizó para impulsar la reactivación comercial de la ciudad de Tulcán.

CAUSA – EFECTO DE LA CRISIS COMERCIAL

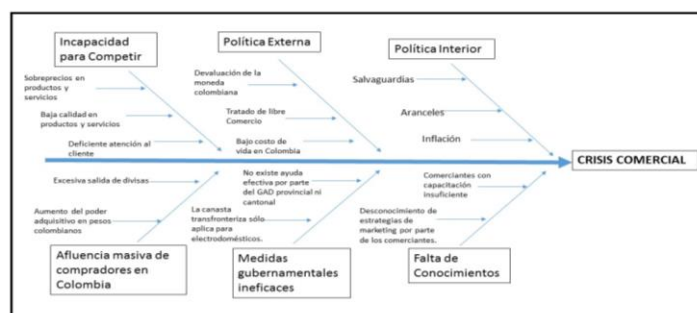


Figura 2: Diagrama Causa Efecto de la Crisis Comercial

1.6 Objetivos del trabajo

1.6.1 Objetivo General

Realizar un estudio de la Salida de Divisas para determinar los efectos financieros en el sector comercial de la ciudad de Tulcán, en el año 2016

1.6.2 Objetivos Específicos

- Identificar los efectos financieros en el sector comercial de la ciudad de Tulcán por la salida de divisas por la frontera norte del país.
- Analizar las políticas internas implementadas por el Gobierno Nacional con respecto a la Frontera norte para mitigar la crisis comercial actual.
- Analizar el ambiente competitivo transfronterizo para los comerciantes de la ciudad de Tulcán
- Generar una propuesta de mejora al sector comercial de Tulcán.

1.7 Hipótesis

¿La salida de divisas afecto a las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán?

1.7.1 Hipótesis Nula

H0: La salida de divisas no afecto a las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán.

H1: La salida de divisas si afecto a las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán.

CAPÍTULO 2

2.1 Marco Teórico

Para el presente estudio es necesario revisar diferentes teorías para entender la influencia que tiene cada una en el entorno.

2.1.1 Teoría económica

(Resico, 2011), afirma:

La teoría económica, dada la complejidad de los procesos que estudia y con el fin de analizar la interacción entre causa y efecto, aísla ciertas variables bajo estudio de la variada realidad social y las libera de todos los otros factores de influencia. De este modo, se basa en la hipótesis de que esas variables seleccionadas son inalterables y, por lo tanto, las demás relaciones quedan fuera del análisis. Los modelos teóricos con este alto grado de simplificación permiten representar en funciones matemáticas las modificaciones que sufre una variable (como el consumo, el ahorro, la producción, etc.) económica como consecuencia de la variación de otras magnitudes. Esta perspectiva de estudio se ha denominado economía positiva.

Sin embargo, se han argumentado las condiciones limitantes de establecer relaciones causales matemáticas en economía por la dificultad de realizar, como en el caso de las ciencias físico-naturales, experimentos controlados. Estos últimos se producen cuando se puede aislar totalmente el efecto de una variable sobre otra. Por el contrario, en la economía, como en el resto de las ciencias sociales, casi nunca es posible aislar el efecto de una sola variable sobre otra, sino que la misma naturaleza del fenómeno económico implica la influencia de una pluralidad de variables al mismo tiempo.

Esto no obsta para el gran desarrollo de mediciones estadísticas y de diversos modelos que sobre la base de supuestos simplificados intentan presentar los elementos esenciales de la realidad económica de una manera estilizada y significativa. Este desarrollo de herramientas estadísticas, matemáticas y econométricas ha representado un gran avance en el intento por precisar y depurar teorías que, sin embargo, deberían ser interpretadas como una ayuda instrumental a la teoría.

Este tipo de metodología se aplica frecuentemente en la teoría económica, aunque muchas veces se omite mencionar las condiciones o supuestos bajo los que se formulan las hipótesis. Asimismo, el abuso de esta postura, y su interpretación excluyente en lugar de instrumental, conducen a simplificaciones peligrosas en áreas de la política económica. Esta última pierde en este proceso su carácter eminentemente prudencial, es decir, aplicado a circunstancias concretas específicas. (p. 41)

Esta teoría es la más práctica para nuestra investigación ya que se basa en el cambio económico de los últimos años en el comercio de la frontera norte específicamente en la ciudad de Tulcán en el año 2016.

2.1.2 Teoría Economía neoclásica

Según (Sanchez, 2013), afirma:

Derivada de la anterior, resultó oportuna la teoría de Heckscher y Ohlin (Torres Gaitán, 1972:137), la cual explicaba que las ventajas comparativas provenían de las diferencias en la dotación de factores que tuvieran los países. De acuerdo con estos dos especialistas suecos, los países y los productos tienen las siguientes características:

Los países tienen tecnología semejante;

Los países difieren entre sí según la dotación de factores de la producción que posean.

Los productos difieren entre sí de acuerdo a la composición o cantidad de factores de producción que requieran para su elaboración. Por consiguiente, señalan que un país tendrá ventaja comparativa dentro y, por ende, exportará la mercancía cuya producción sea relativamente intensiva en el factor de la producción que disponga en abundancia. Consideraban que cuando un factor es abundante, su costo es menor, en consecuencia, las diferencias en la dotación de factores de varios países explican las diferencias en los costos de los factores que resultan en diferentes ventajas comparativas. (p.52)

2.1.3 Teoría del Mercantilismo

Según (Ballesteros, 2001), afirma lo siguiente:

Es la teoría más antigua, que domina los siglos XVI al XVIII y que corresponde en su inicio, con la época de las monarquías absolutistas.

Se expresa en los términos:

1. Un país será más rico cuanto más oro tenga en sus arcas. La acumulación de metales preciosos era de forma más deseable de riqueza.

Los países no productores de metales preciosos únicamente podían aumentar su stock de estos metales, mediante un excedente continuo de sus exportaciones sobre sus importaciones. El procedimiento por lo tanto no era otro que fomentar las exportaciones y obstaculizar las importaciones.

2. El intercambio internacional no se debe dejarse al árbitro de los ciudadanos: es el Estado el que debe intervenir. Una fuerte autoridad central es esencial para la expansión de los mercados y la protección de los intereses comerciales. (p. 13)

El estudio de (Sanchez, 2013), encontró lo siguiente:

David Ricardo (1980:98) amplió esta teoría con la introducción del concepto de la ventaja comparativa, mediante la cual señala que, si un país no tiene ninguna ventaja absoluta en algún bien, aun así, éste y otros países se benefician del comercio internacional. Era de la opinión que las fuerzas del mercado asignaban los recursos de una nación a aquellos sectores donde era relativamente más productiva. En su opinión el país “superior” se debe especializar en el bien que tenga la ventaja absoluta máxima y, el país “inferior” se debe especializar en la mercancía en que tenga la menor desventaja absoluta, regla que se conoce como teoría de la ventaja comparativa. Por lo anterior es que aun cuando un país no tuviera una ventaja absoluta en un bien, de todos modos, ese país y otros se beneficiarían del comercio exterior. Como Smith, creía que las ventajas de la división del trabajo, fuera ésta entre individuos, regiones o países, fundamentaba el principio de la ventaja, ahora comparativa. (p. 52)

2.1.4 Teoría del Monetarismo

(Friedman, 2010), manifiesta en su obra análisis macroeconómico:

El pensamiento monetarista tiene como principal exponente a Milton Friedman, profesor de la universidad de Chicago, quien sustenta la necesaria reconversión del Estado, debido a que su actitud “paternalista” era una importante fuente de las fluctuaciones económicas. Además, destaca la importancia de la oferta de dinero en la economía, de aquí es que nace el nombre de esta escuela: el monetarismo.

Las proposiciones que caracterizan a esta escuela son las siguientes:

1. La oferta de dinero es la influencia dominante sobre la renta nominal.
2. El sector privado de la economía es, por naturaleza, estable. La inestabilidad de la economía es principalmente el resultado de políticas del gobierno.
3. En el corto plazo, la oferta de dinero influye sobre las variables reales. El dinero es el factor dominante que ocasiona movimientos cíclicos en la producción y el empleo.

4. En el largo plazo, la influencia del dinero se ejerce principalmente sobre el nivel de precios y otras magnitudes nominales. Las variables reales, como producción y empleo, son determinadas por factores reales, no monetarios.

Bajo estas cuatro premisas descansa la filosofía monetarista. Las dos primeras se refieren al contexto de la demanda agregada mientras que las dos últimas hacen referencia a la producción y el empleo (variables reales), es decir, a la oferta agregada. (Pag.135)

2.1.5 Teoría monetaria

(Torres, 2005), manifiesta:

Comprende dos aspectos:

- 1) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o sea el enfoque explicativo de las acciones de la moneda mediante el circuito o secuencia: circulante – nivel de precios – nivel de comercio y sus efectos sobre los precios, los ingresos y el tipo de cambio y el tipo de interés.
- 2) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financiero, procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud hasta restablecer el equilibrio, o en su defecto, para preservar éste al nivel deseado.

2.1.6 Teoría del Comercio Internacional

(Torres, 2005), afirma:

Se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional. Indaga los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, análisis que conduce a este tipo de preguntas: ¿Cuáles son las ventajas del comercio internacional?, ¿Aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio exterior?

Dentro del enfoque positivo se persigue la verificación empírica y, teoría de bienes, el análisis económico busca orientar la política práctica. (p. 17)

2.1.7 Teoría de la Ventaja Comparativa

(Bajo, 1991), en su libro teorías del comercio internacional, afirma:

De acuerdo con la formación original de Smith, un país exportaría (importaría) aquellas mercancías que as que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes, esto es, aquellas mercancía cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior (superior) en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado, ello redundaría, a su vez en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto. Sin embargo, como señalaron posteriormente Robert Torrens y David Ricardo, para el comercio internacional aumente el bienestar de los país que lo practican no es necesario que existan diferencia absolutas de costes entre los países sino que es suficiente que dichas diferencias de costes real relativas. (p. 15)

2.1.8 Teoría de Aranceles

(Zambrana Ramírez, 1995), menciona:

En todos las épocas, todo argumento en pro de las tarifas se han invocado para justificar los derechos de importación y alguno de ellos han sido empleados por aquellos que abogan por el libre comercio. La historia moderna de las tarifas es también entonces una historia de la teoría de las tarifas y patentiza como la teoría económica puede afectar a la política económica.

Los aranceles también pueden ser empleados para modificar la distribución del ingreso. Recuérdese que las diferencias de precio del producto que dan lugar al comercio tienen su contrapartida en diferencia en el precio de los factores. Recuérdese también que el libre comercio tiende a igualar el precio de los productos

entre los países participantes y consiguientemente a igualar dichos países el precio de los factores.

Los aranceles pueden redistribuir el ingreso entre los diferentes países y dentro de cada uno de ellos. Las restricciones del comercio, sin embargo, son un medio azaroso para lograr tal redistribución. Los países con poder de mercado para modificar las condiciones de comercio imponiendo aranceles y los grupos de presión que influyen localmente en los procesos legislativos-no merecen necesariamente la ayuda por medio de la redistribución. Más aun, los aranceles son un modo ineficaz de redistribuir el ingreso. Las tarifas se llevan parte del pastel que está dividiendo y así, si pretexto de equidad se sacrifica la producción.

Esta conclusión se deriva directamente de lo que sabemos acerca del libre comercio. Si éste eleva la producción total al máximo, cualquier desviación del mismo reducirá la producción mundial. Un arancel reemplaza importaciones de bajo costo por producción local de alto costo. (p. 319)

2.1.9 Teoría de la Oferta

“La parte de la microeconomía que estudia cuánto y cómo se produce se denomina teoría de la oferta, y está compuesta por: la teoría de la producción, y la teoría del costo de la producción” (Ledesma, 2010, pág. 3)

“Teoría de la Producción. El principal objetivo de la teoría de la producción es identificar el comportamiento de las unidades de producción ante las diversas circunstancias posibles. En esencia ello consiste en definir cómo asignar recursos escasos entre diferentes alternativas” (Ledesma, 2010, pág. 5)

(Ledesma, 2010), en su libro Teoría microeconómica, habla de la teoría del costo:

Si bien cuando hablamos de costo nuestra mente refleja el sistema de precios, podemos decir que el precio de entrada o compra es sólo un componente, aun cuando se trate del principal para la economía de mercado.

En términos económicos es necesario hacer una distinción entre el costo social de la producción y el costo privado. El costo social o costo de oportunidad de producción de un bien está dado por la cantidad de los demás bienes cuya producción se deja de lado, porque los recursos asignados para producir un determinado bien ya no están disponibles para producir otros. Este costo se puede medir con la frontera de posibilidades de producción, representando en el eje X un bien y en el eje Y el resto de los bienes. Es interesante usar este instrumento para analizar las opciones en la decisión de políticas públicas: por ejemplo, medir la cantidad de viviendas u hospitales que dejen de construir para emprender el trazado de una autopista. El costo privado de producción es el que debe ser considerado por el productor individual. Admite dos subdivisiones: 1) el costo explícito, constituido por el precio que el productor paga para obtener los recursos necesarios y 2) el costo implícito, determinado por el mejor uso alternativo que el empresario podría darle a su tiempo y a su dinero. (p. 19)

2.1.10 Teoría de la demanda representativa

(Lavados, 1980) en su obra Teorías del comercio internacional, modelos y algunas evidencias empíricas: una revisión bibliográfica, afirma:

Burenstam Linder plantea que los tipos y características de los bienes manufacturados consumidos por un país son específicos a su propia estructura industrial y a su nivel de ingreso per cápita. En su visión, las exportaciones de manufactura son el derivado de la producción interna, la cual se ajusta a las preferencias de la mayoría de los consumidores, mientras que las importaciones se acomodan a las diferencias, a veces reducidas, de las necesidades y gusto de la minoría (p.58)

2.2 Marco Referencial

2.2.1 En la revista Nueva Época, se publica un estudio de Temas de Economía Mundial (Centro de Investigaciones de la Economía Mundial, 2004), donde se realiza un estudio del dólar norteamericano; la cual no resulta útil para la presente investigación es la moneda actual utilizada en nuestro país. En el estudio se menciona lo siguiente:

Las características del actual Sistema Monetario Internacional (SMI) comienzan a perfilarse cuando en 1971 el presidente norteamericano Richard Nixon suspendió la convertibilidad del dólar en oro y el Sistema Monetario de Bretton Woods comenzó a resquebrajarse al destruirse uno de los pilares fundamentales. El SMI se convirtió en un “puro patrón dólar” al sustituir el dólar al oro como moneda se reserva internacional y devenir principal medio de pago.

En marzo de 1973 se decide la flotación de los tipos de cambio y en 1976, durante la Conferencia de Jamaica, se confirmó el fin del Sistema Bretton Woods al modificarse sus mecanismos de funcionamiento. Entre los principales cambios introducidos estuvieron la oficialización de los tipos de cambio flotantes y el hecho de que cada país era responsable de la determinación de la paridad de su moneda.

El establecimiento de los tipos de cambio flotantes significó el reconocimiento de la posibilidad de la ocurrencia de desequilibrios en la esfera monetaria. Es así como el actual SMI funciona bajo el principio de la fluctuación dirigida. No se fija la paridad de las principales monedas, pero se utiliza la intervención monetaria estatal, mediante la compra y venta de la moneda nacional o extranjera, para influir en el tipo de cambio.

Se han expresado que existen tres razones principales para intervenir en los mercados monetarios. La primera razón es el intento de evitar profundas variaciones de los tipos de cambio que provoquen expectativas inestables y, por lo tanto, alteraciones en los niveles de producción. La segunda razón es que los Estados, mediante la alteración de los tipos de cambio reales pueden influir en la competitividad de los productos nacionales y en los flujos comerciales. La tercera razón parte de la aceptación de que el tipo de cambio influye en el nivel de inflación (Dornbusch, Fichcher, Startz, 2002).

Los Bancos Centrales del G-3 (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea) utilizan actualmente las intervenciones como instrumento de política económica. NO obstante, la política del gobierno norteamericana ha sido, en diversas ocasiones, de no intervención. Por ejemplo, entre 1981 y 1984, periodo en que el dólar experimentaba una noble tendencia apreciatoria, la intervención norteamericana fue de 754 millones de dólares en compras de marcos y yenes, cifra mínima en comparación con las de otros países industrializados (Solomon, 1999)

El sistema monetario en la actualidad se caracteriza por una gran variedad de los tipos de cambio, muy notable entre las principales monedas: el dólar, el euro y el yen. Además, se ha manifestado una tendencia a la desalineación de los tipos de cambio, lo que implica una desviación persistente con respecto a su nivel de competitividad de largo plazo (Piñeiro, 2001). De ahí, la frecuente referencia, en medios académicos y la prensa especializada, a la sobrevaluación o subvaluación de las monedas y sus consecuentes efectos sobre las diferentes variables económicas.

Tanto la inestabilidad cambiaria como la desalineación, son problemas que explican el intento de los principales países industrializados para lograr una mayor coordinación de sus políticas económicas, en especial la monetaria. La creciente interdependencia entre las economías a nivel mundial y el hecho de que las políticas económicas de los países se afecten entre sí a través del mercado de capitales, es otro factor que explica la necesidad de la coordinación.

El tipo de cambio ha devenido una variable estratégica para el desempeño económico de los países debido a su influencia en los niveles de solvencia y capitalización, en la asignación de recursos en la balanza comercial y en la estructura económica del país, entre otros (Huerta, 2002). Por esta razón, adquiere vital importancia la comprensión de los factores que, según la teoría, inciden en su determinación. (p. 10-11)

2.2.2 En la revista Perspectivas se publica un artículo en el año 1994, relacionado con el tema de la inflación de precios. (Perspectivas, 1994)

CONTROL DE LA INFLACIÓN SUBYACENTE

Una revisión de las medidas de política económica sobre cómo tratar a la inflación subyacente, no indica una política mixta fiscal y monetaria que actué de forma coordinada y teniendo en cuenta los efectos colaterales, tomando en consideración las circunstancias de cada caso concreto (déficit del presupuesto, política monetaria restrictiva, tipos de interés, nivel de inversión, tasa de inflación, porcentaje de desempleo, etc.). Políticas estructurales e institucionales encaminados a disminuir la fuerza de los diferentes agentes económicos que intervienen en la gestación de los procesos y tensiones inflacionistas.

Políticas sectoriales, del sector primario e industrial, para adecuar sus capacidades productivas y conseguir competitividad favorable a la innovación, así como suficiente flexibilidad microeconómica.

Es preciso controlar el papel del sector público. Se trata de evitar que la gestión pública acentúe la inflación.

Localizar la inversión pública preferentemente en el sector social, considerando que es un sector intensivo en mano de obra.

Políticas regionales que luchen contra el alto nivel de dispersión del desempleo, dado que ello constituye un factor inflacionista de importancia.

Control del tipo de cambio. El rezago del tipo de cambio, busca que parte de los bienes de capital y equipamiento exportables, concurren al mercado interno, aumentando la oferta global para que estabilice precios.

CONTROL DE LA INFLACIÓN NO SUBYACENTE

De modo genérico el control de la inflación no subyacente debe hacer énfasis en el control monetario y cambiario, debe adoptarse políticas que incrementen la oferta

de bienes y servicios importados, se deben aplicar políticas sectoriales que incrementen la oferta agropecuaria. Se debe buscar una nivelación relativa con los precios internacionales, limitar las posibilidades de especulación.

El gobierno puede llevar a cabo medidas de coordinación entre los agentes económicos a través de un congelamiento transitorio de todos los precios del sector público, salarios y tipo de cambio o a través de la fijación de una regla de desindexación de los precios que maneja el sector público.

CONTROL DE LA INFLACIÓN INERCIAL Se señala la existencia de dos alternativas para la reducción de la inflación inercial: una sería que el gobierno decidiera un congelamiento en forma unilateral para que todos los agentes económicos entendieran o aceptaran que la inflación será nula. La otra es que se redujera en forma gradual el piso de la inflación.

CONTROL DE LA INFLACIÓN IMPORTADA

La estrategia de algunos países para controlar la inflación importada es la de congelar gran cantidad de dinero e invertirlos fuera de su país, ya que a corto plazo constituye un importante volumen de dinero circulante que no puede ser absorbido por la economía sin generar inflación. La importación sobre todo de bienes de capital, a largo plazo crea una infraestructura productiva para incrementar la producción de bienes y servicios que son un elemento primordial. Esto, aunado a un control del circulante, ayuda a abatir el fenómeno de la inflación importada.

CONTROL DE LA INFLACIÓN POR SOBREPRECIO

No existe ningún patrón para la justificación de los sobrepuestos de los negocios, y aunque estos sobrepuestos sirven a una función económica relacionada con el crecimiento y el progreso, no se puede suponer que los sobrepuestos de los negocios son necesariamente correctos. En este caso pondrán límite al sobrepuesto, la competencia, la demanda, la estabilidad interna de la empresa, las demandas salariales y el buen juicio de los directivos.

2.2.3 En la Universidad Nacional Agraria de la Selva de Perú se publica en el año 2011 un estudio relacionado con la rentabilidad en las microempresas comerciales. (Rengifo A, 2011)

Las pequeñas y micro empresas (PYMES) constituyen un espacio dinámico y de trascendencia para la economía de la Región, por lo que se hace necesario analizar sus niveles de rentabilidad. El rol del mercado financiero no sólo es importante por la contribución de éstos a resolver el problema económico de muchos comerciantes, sino también por los efectos que tienen sobre el crecimiento de la economía local y regional. Con el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha demostrado, que las empresas de la ciudad de Tarapoto, obtienen limitados márgenes de rentabilidad, debido fundamentalmente a la escasa utilización de los créditos, reducidos niveles de publicidad y el desinterés por la capacitación en gestión empresarial; factores que representan escollos en el crecimiento y posicionamiento empresarial, que de superarse éstas limitantes, se avizoraría mejores perspectivas en los microempresarios. En Tarapoto, se presume una baja rentabilidad de los microempresas dedicadas al comercio, debido a la falta de condiciones favorables para el desempeño de sus actividades y su sostenibilidad en el tiempo. En la constitución y durante el desarrollo de sus actividades, la mayoría de las microempresas dedicadas al comercio, no reciben asesoramiento en materia financiera y por tanto no tienen "dinero a la mano" para invertir en mayores volúmenes de mercadería, es decir afrontan un problema de financiamiento, lo cual está asociado a una serie de obstáculos propios de la cultura empresarial que impiden tener y disponer de capital, la misma que tiene altos costos para obtenerla. Aparentemente la falta de capacitación en materia de gestión empresarial ocasiona la inversión en productos que no tienen mayor demanda, contribuyendo a la descapitalización del microempresario dedicado al comercio. Por otro lado el incremento de los stocks de mercaderías, el desconocimiento de productos que tienen una mayor demanda y mayor rotación de inventarios trae como consecuencia la falta de liquidez necesaria para afrontar sus compromisos con sus proveedores y financieras por los créditos utilizados.

Para revertir esta problemática se requiere articular esfuerzos en forma integral, a nivel de recursos humanos, financieros y materiales, permitiendo organizar a los microempresarios y promoviendo la capacitación en temas gestión empresarial, que les permita gerenciar adecuadamente las actividades comerciales en cada uno de los rubros a que se dedican, así como el adecuado manejo de los instrumentos financieros.

2.2.4 En la revista SATHIRI se publica un artículo en año 2011 se publica con el nombre de Comercio Exterior y la Economía de la Ciudad de Tulcán. (CITTE, 2011)

El Ecuador al estar regido por el sistema de dolarización y el vecino país de Colombia al mantener el control de su política monetaria, que le permite realizar devaluaciones a su moneda, hace que la actividad económica que se desarrolla en la zona fronteriza, entre el norte del Ecuador y sur de Colombia, se encuentra directamente influenciada por las variaciones en el tipo de cambio bilateral dólar – peso colombiano. Esta inestabilidad cambiaria provoca impactos negativos en el sector empresarial, viéndose afectados los niveles de ventas y la generación de empleo en las microempresas y PYMES del Cantón Tulcán. El Ecuador bajo el sistema de dolarización se volvió menos competitivo que los países vecinos de Colombia y Perú, al encarecerse sus costos de producción de bienes y servicios, dando lugar a la invasión económica a través de la importación de mano de obra barata desde el Perú, así como la internación de bienes y servicios a mejores costos y calidad desde Colombia, sumado a la ventaja competitiva de contar con monedas flexibles en los dos países. El 60 % de la MIPYMES del Cantón Tulcán corresponde a la actividad del Comercio, lo que confirma que su dinámica económica depende en gran medida de los flujos comerciales entre Ecuador y Colombia. El 56.1 % de las MIPYMES del Cantón Tulcán consideran que la situación económica de su negocio es regular, es decir una de cada dos MIPYMES es poco optimista sobre el desarrollo de su actividad económica. Del total de

MIPYMES que lograron sobrevivir al proceso de implementación del sistema de dolarización, el 28.4% es pesimista con respecto a la situación económica actual de su negocio, mientras que el 47.8% es optimista. El nivel de personal con remuneración en las MIPYMES, no se ha visto tan afectado con la presencia del sistema de dolarización, considerando que el 64 % de los encuestados reconoce que el personal remunerado no se ha disminuido. El 61.3%, 51.1% 62.5%, de las MIPYMES encuestadas con tiempo de funcionamiento de 1, 5 y 12 años respectivamente, consideran que sus nivel de ventas se han disminuido. Las causas principales que generan esta disminución son el decrecimiento de clientes colombianos, crisis económica, escasas fuentes de empleo y cambio radical de la moneda (sucre – dólar). Es importante resaltar que las MIPYMES en un 69.7%, 72,7%, 70.6% con 1. 5 y 12 años de funcionamiento respectivamente manifiestan que el personal ocupado se ha mantenido igual, esto es explicable cuando responden que sus negocios cuentan con el talento humano indispensable para su funcionamiento, en unos casos y en otros, principalmente en las microempresas, el personal no es remunerado por ser parte de la familia. De acuerdo al total de MIPYMES encuestadas, el 68.2% manifiesta que la variación del peso colombiano les afecta en alto grado, cuando Colombia devalúa su moneda los productos ecuatorianos pierden competitividad, dando como efecto la disminución sustancial de clientes colombianos en los negocios del Cantón Tulcán.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Divisa

Según (Saiz Cebrecos, 1986): “divisa es la moneda aceptable, por ambas partes, en una transacción comercial internacional, pudiendo estar dicha moneda materializada en billetes de banco (lo menos frecuente) o en efectos como cheques bancarios, pagarés, letras de cambio, etc” (p.62)

2.3.2 Microempresa

(Monteros, 2005) Señala: “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación” pág.15

2.3.3 Comercio

(SCIAN, 2002), define como:

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que afectan a través e un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercia en forma habitual, como las sociedades mercantes.

2.3.4 Rentabilidad

Según (Sanchez J. , 2002) se define como:

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos. Aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los

medios, utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis realizado sea a priori o a posterior. (p.10)

2.3.5 Inflación

La inflación es conceptualizada por (Prespectivas, 1994) como:

La inflación es un aumento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios de la economía. La inflación usualmente se calcula como la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que mide los precios promedio de los principales artículos de consumo. Para conocer qué productos deben incluirse en esta canasta representativa, se hace generalmente una encuesta a una muestra representativa de hogares. La composición de la canasta usada para el IPC varía entre países y refleja los diferentes patrones de consumo e ingreso de cada uno de ellos. (p. 160)

2.3.6 Inflación Subyacente

Según (Prespectivas, 1994), la inflación subyacente es:

Es el incremento continuo de los precios de un subconjunto de bienes y servicios que conforman el índice de precios al consumidor (IPC). El subconjunto prescinde de bienes y servicios cuyos precios son más volátiles y difieren de la tendencia general del resto de los genéricos que forman el sistema de precios de una economía. (p. 160)

2.3.7 Inflación No Subyacente

La inflación no subyacente de acuerdo a (Prespectivas, 1994), es:

En este punto cabe esclarecer que la inflación no subyacente incluye productos y servicios cuya evolución de precios no dependen –o dependen escasamente- de la política monetaria, sino de factores exógenos como el de los alimentos,

combustibles y servicios públicos, que como es de entender están influenciados por factores climáticos, lo que pasa en el mundo con los precios internacionales y políticas de regulación de servicios públicos. Desde el punto de vista teórico, la inflación no subyacente adopta una forma mixta de inflación inercial, inflación importada e inflación por sobreprecio. (p. 162)

2.3.8 Inflación Inercial

De acuerdo a (Prespectivas, 1994), define a la inflación Inercial como:

En esta situación la tasa tendencial de inflación se mantiene, generando así una tasa de inflación que se espera y se incorpora a contratos, presupuestos, planes monetarios, fiscales, etc. Las unidades económicas tienen la expectativa de precios ascendentes y dificultan planes antiinflacionarios, por una predisposición que termina por provocarla. (p. 162)

2.3.9 Inflación Importada

Según (Prespectivas, 1994), inflación importada es:

Se considera que el incremento de las importaciones de bienes y servicios a precios mayores que se encuentran en el país importado, determinan un aumento en los precios de su mercado interno. Esta situación aunque frecuente, se dice, no es la principal causa de la inflación importada.

La principal causa de la inflación importada radica en la venta de grandes volúmenes de productos. Esta venta hace que las divisas sean captadas por el país exportador y cambiadas por moneda circulante, si ocurre esto en un lapso relativamente corto provoca alza en los precios.

La inflación importada no solamente se circunscribe a lo indicado, sino también a una fuerte corriente de capital vía préstamos o inversiones directas.

2.3.10 Inflación por Sobreprecios

(Prespectivas, 1994), define a la inflación por sobreprecios como:

Se considera el sobreprecio que se maneja al determinar el precio de sus bienes y servicios con un recargo al cubrir los costos de su fabricación. Esta situación genera inflación en los negocios y la mano de obra. Gran parte de las ventas será a otras empresas, así si la “empresa inicial” sostiene el sobreprecio en sus productos, elevará el costo de otras empresas, retroalimentándose la inflación. Algunas de las ventas hechas por varias de las empresas estarán dirigidas a los consumidores, lo que incrementará el costo de vida de estas personas, que hace que los costos salariales se incrementen también; intensificando así la espiral. En el momento en el que los trabajadores suponen un incremento en el costo de vida, éstos tratan de anticiparse para negociar los acuerdos salariales.

2.3.11 Crisis Económica

(Merino 2009), afirma:

La economía (término que proviene del idioma griego y significa “administración de una casa o familia”) es la ciencia que estudia los procesos de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios. Una crisis, por otra parte, es un cambio brusco o una situación de escasez. Una crisis económica, por lo tanto, hace referencia a un periodo de escasez en la producción, comercialización y consumo de productos y servicios. La economía es cíclica, es decir, combina etapas de expansión con fases de contracción. Estas fluctuaciones sucesivas se conocen como ciclo económico. Estos principios permiten afirmar que todo descenso culmina en un ascenso y viceversa. Las cuatro grandes fases de un ciclo económico son el ascenso (donde aumenta la actividad económica hasta el momento del auge), el descenso (caen los indicadores), la recesión (cuando el descenso se extiende por más de dos trimestres consecutivos) y la reactivación (los índices vuelven a subir y comienza el ascenso).

La crisis económica tiene lugar en algún momento del descenso. Puede tratarse de una crisis generalizada, con caída de todos los índices, o de crisis que afectan en especial a ciertos sectores (crisis de la oferta, crisis de la demanda). Por otra parte, se habla de crisis de subsistencia cuando un grupo social no puede satisfacer sus necesidades básicas. (p. 153)

2.3.12 Política Económica

(Navarrete, 2012) afirma:

Se entiende como el conjunto de instrumentos, procedimientos y medidas que se aplican en un sistema político para controlar el crecimiento económico.

Cada país establece determinadas políticas para lograr sus metas, sus objetivos y sus planes estratégicos, para ello requiere de un plan económico para posicionarse en el mercado internacional.

2.3.13 Recesión

(Antón, 1990) afirma:

Una recesión es un periodo de tiempo de duración mayor a doce meses durante el cual el porcentaje de crecimiento del de una economía es negativo. Para la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (National Bureau of Economic Research) de Estados Unidos, considera como recesión cualquier decrecimiento continuado de la actividad económica por dos o más trimestres consecutivos. Cuando no existe crecimiento, y además ha se dice que hay estanflación. Si la recesión se prolonga por mucho tiempo se le llama depresión. De esta definición, no se puede tener un 100% de certeza de estar en una recesión hasta que hayan pasado al menos seis meses. Sin embargo, hay síntomas que pueden ayudar a definir hacia donde se dirige una economía. (Pag.158)

2.3.14 Insumos y Productos

(Burke, 2000) afirma

Los insumos son los bienes o servicios que se utilizan para producir bienes o servicios. La economía utiliza la tecnología disponible para transformar estos insumos y generar los productos. Los productos son los distintos bienes o servicios que resultan del proceso de producción que se consumen o se emplean en un proceso de producción posterior. Considere la “producción” de pizza. En este caso, los huevos, la harina, el horno y el trabajo calificado del chef son los insumos. La pizza deliciosa es el producto. En educación, los insumos son el tiempo de los profesores, los laboratorios y los salones de clase, los libros de texto y materiales similares, mientras que los productos son los ciudadanos in formados, productivos y bien pagados. (Pag. 8)

2.3.15 Arancel

(Carbaugh, 2009), define:

Un arancel es un impuesto (derecho de aduana) que grava un producto cuando cruza las fronteras de una nación. El arancel más difundido es el arancel a la importación, que grava a un producto importado; un arancel menos común es un arancel a la exportación, que grava a un producto exportado.

2.3.16 Demanda

“La cantidad de un artículo que se compra a un precio dado, por unidad de tiempo: día, semana, mes” (Zorrilla, 2004, pág. 38)

2.3.17 Oferta

“La cantidad de mercancías que se ofrecen a la venta a un precio dado por unidad de tiempo” (Zorrilla, 2004, pág. 38)

2.3.18 Negocio

(Thomsen), afirma: “Una buena idea solo es una buena idea de negocios si usted puede generar suficiente dinero con ella. Suficiente dinero para que usted y su familia puedan vivir decentemente”

2.3.19 Comercio Exterior

“Es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales” (Ballesteros, 2001, pág. 12)

2.3.20 Microcrédito

En la (Regulación 184-2009) de la Constitución Política de la República, conceptualiza al microcrédito como:

Es todo crédito no superior a USD 20.000 concebido a un prestatario, sea una empresa constituida como persona natural o jurídica con un nivel de ventas inferior a USD 100.000, un trabajador por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero.(p.5)

2.3.21 Microcrédito minorista

En la (Regulación 184-2009) de la Constitución Política de la República se define como:

“Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adecuado en microcréditos a la institución financiera sea superior a USD 3.000 y hasta 10.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria” (p.5)

2.3.22 Microcrédito de acumulación simple

En la (Regulación 184-2009) de la Constitución Política de la República se define como:

Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea superior a USD 3000 Y hasta USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a USD 100.00, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en microcréditos supere los USD 3000 pero no supere los USD 10.000, aunque el monto de la operación sea menor o igual a USD 3000, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación simple. (p.5)

2.3.23 Microcrédito acumulación ampliada

En la (Regulación 184-2009) de la Constitución Política de la República se define como:

Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 10.000 otorgados a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.00, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en microcréditos con la institución financiera supere los USD 10.000 indiferentemente del monto, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito acumulación ampliada.

2.3.24 Tasa activa efectiva referencial

Según la (Codificación de la Ley del Regimen Tributario Interno, 2004) en el capítulo X, define: “Del segmento que corresponda la operación de créditos cuyos intereses son objeto de deducción, vigente a la fecha que es desembolsada la operación crediticia” (p.10)

CAPÍTULO 3

DIAGNOSTICO SITUACIONAL

3.1 ANÁLISIS DEL MACROAMBIENTE

3.1.1 Escenario Político

3.1.1.1 Poder Ejecutivo

(CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008), en su artículo 141, señala:

La Presidenta o Presidente de la República ejerce la Función Ejecutiva, es el Jefe del Estado y de Gobierno y responsable de la administración pública. La Función Ejecutiva está integrada por la Presidencia y Vicepresidencia de la República, los Ministerios de Estado y los demás organismos e instituciones necesarios para cumplir, en el ámbito de su competencia, las atribuciones de rectoría, planificación, ejecución y evaluación de las políticas públicas nacionales y planes que se creen para ejecutarlas. (p. 54)

El Ejecutivo es otro poder clásico, personificado por la Presidenta o Presidente de la República; gran detentador y artífice del Estado por intermedio de la administración pública.

Los estamentos Estatales de Ecuador han tenido variaciones que afectaron al pueblo ecuatoriano el régimen neoliberal de los 80 y 90 causaron grandes efectos en las condiciones sociales de vida de la población, el régimen tendía a la privatización del aparato estatal social y utilizo la política social con fines de legitimación política.

La Constitución de Monte Cristi (2008) y el código de la democracia (2009), con sus diferentes instrumentos normativos, son logros fundamentales para Ecuador, un trato equitativo, justo y digno es lo primordial para el desarrollo de un Estado. Más sin

embargo el Ejecutivo ha crecido significativamente en su fuerza planificadora estatal; hoy es casi imposible que no tenga supremacía sobre los otros poderes.

Análisis hacia el sector

Ecuador lleva 10 años gobernado por la Revolución Ciudadana lo que marca una estabilidad política para el país, así mismo ha llevado al país múltiples escenarios positivos como: la disminución de la pobreza, el cambio de radical de la función pública, reducción de la desigualdad, impulso y garantía a la educación y salud.

El desarrollo económico está pasando por un duro momento la caída del petróleo ha causado el desplome en América Latina, la subida del dólar desajusto las garantías económicas que tenían los países latinoamericanos.

Centrándonos a este estudio, el Gobierno ha implementado políticas para proteger la industria nacional, limitando al libre comercio y estas medidas tomadas han perjudicado de manera negativa a las zonas fronterizas como Tulcán que su dinamización de su economía dependía del comercio internacional. Para este entorno las políticas de importación fue la medida más agresiva ya que los precios de los productos ofertados en Ecuador se inflaron y la ciudad prácticamente quedó sin manera de competir ante Colombia que tiene Tratados de Libre Comercio con varios países, en donde productos importados llegan sin excesivo impuesto que los mismo productos importados a Ecuador que llegan mucho más costosos que Colombia.

Con la declaración de zona económica deprimida para Tulcán, la ciudad tuvo incentivos por parte del Gobierno y el más simbólico fue la implementación de la canasta transfronteriza, que según este estudio nos revela que no tuvo éxito ya que el cupo del Gobierno fue solo para ciertos electrodomésticos y la mayoría de comerciantes eran especializados en vender otro tipo de mercadería.

En el año 2016 fue donde más se sintió la crisis comercial en Tulcán, debido a que no existe una competencia justa por las políticas arancelarias actuales.

Connotación Gerencial

Amenaza

Este variable representa una amenaza, puesto que en Ecuador se adoptado políticas proteccionista, donde existen excesivos aranceles para las importaciones y a este afecta de manera directa a las empresas sean grandes, PYMES o microempresas que se dedican al comercio, en nuestra zona fronteriza las microempresas comerciales que venden productos nacionales son más costosos que los productos del vecino país que son importados.

3.1.1.2 Poder Legislativo

(CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008), en el artículo 118, señala:

La Función Legislativa se ejerce por la Asamblea Nacional, que se integrará por asambleístas elegidos para un periodo de cuatro años. La Asamblea Nacional es unicameral y tendrá su sede en Quito. Excepcionalmente podrá reunirse en cualquier parte del territorio nacional.

La Asamblea Nacional se integrará por:

1. Quince asambleístas elegidos en circunscripción nacional.
2. Dos asambleístas elegidos por cada provincia, y uno más por cada doscientos mil habitantes o fracción que supere los ciento cincuenta mil, de acuerdo al último censo nacional de la población.
3. La ley determinará la elección de asambleístas de regiones, de distritos metropolitanos, y de la circunscripción del exterior. (p. 47)

Análisis hacia el sector

(CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008), señala: “El Poder Legislativo posesiona al Presidente, participa en la reforma constitucional; expide, deroga, modifica leyes; controla otros poderes –el Judicial no entra en fiscalización–; aprueba el presupuesto general del Estado”, entre otras. (Art. 20)

Como en la mayoría de los sistemas políticos, La Asamblea Nacional del Ecuador tiene ciertas funciones de carácter jurisdiccional al contar con la capacidad de enjuiciar políticamente al Presidente, al Vicepresidente, de las ministras o ministros de Estado, o de la máxima autoridad de la Procuraduría General del Estado, Contraloría General del Estado, Fiscalía General del Estado, Defensoría del Pueblo, Defensoría Pública General, Superintendencias, y de los miembros del Consejo Nacional Electoral, Tribunal Contencioso Electoral, Consejo de la Judicatura y Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, y de las demás autoridades que la Constitución determine, durante el ejercicio de su cargo y hasta un año después de terminado. Lo que, en principio, no parecería estar en conflicto con un sistema democrático, en Ecuador presenta problemas, puesto que la Asamblea ha sido utilizado en el pasado para derrocar presidentes sin mediar juicio político y para reacomodar ‘mapas’ políticos que obedecen a intereses particulares.

Connotación Gerencial

Amenaza

Esta variable representa una debilidad ya que los asambleístas provinciales no promueven leyes que den solución real a la situación comercial actual ya que debido a las políticas implementadas en el estado no se puede competir con el vecino país que tienen políticas orientadas al desarrollo del comercio y bajo costo de vida.

3.1.1.2 Poder Judicial

(CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008), en el artículo 167, afirma: “La potestad de administrar justicia emana del pueblo y se ejerce por los órganos de la Función Judicial y por los demás órganos y funciones establecidos en la Constitución” (p. 61-62)

(CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008), en el artículo 178, señala:

Los órganos jurisdiccionales, sin perjuicio de otros órganos con iguales potestades reconocidos en la Constitución, son los encargados de administrar justicia, y serán los siguientes: 1. La Corte Nacional de Justicia. 2. Las cortes provinciales de justicia. 3. Los tribunales y juzgados que establezca la ley. 4. Los juzgados de paz. El Consejo de la Judicatura es el órgano de gobierno, administración, vigilancia y disciplina de la Función Judicial. La Función Judicial tendrá como órganos auxiliares el servicio notarial, los martilladores judiciales, los depositarios judiciales y los demás que determine la ley. La Defensoría Pública y la Fiscalía General del Estado son órganos autónomos de la Función Judicial. La ley determinará la organización, el ámbito de competencia, el funcionamiento de los órganos judiciales y todo lo necesario para la adecuada administración de justicia. (p. 64)

Análisis hacia el sector

(Moscoso, 1998), afirma:

La historia del Ecuador es realmente paradigmática al tratarse del poder judicial, especialmente a lo largo de las últimas décadas donde ha estado constantemente bajo influencias políticas claras. Si bien es cierto han existido épocas de la vida republicana de la Nación donde este no necesariamente era un problema relevante para la vida del Estado, y el poder judicial funcionaba de una forma relativamente independiente, han existido épocas donde el poder político se ha volcado sobre el poder judicial impidiendo su buen funcionamiento respecto a principios fundamentales como el de independencia.

En el último siglo, el primer caso relevante de interferencia política se dio en 1906, cuando la Corte Suprema de Justicia de la época fue reorganizada por el liberal Eloy Alfaro Delgado.

Desde entonces, las interferencias políticas con el poder judicial se sucedieron, como si ellas fueran normales. Cada nueva administración procuró contar con tribunales que se deban al poder político; en 1938 lo hizo Alberto E. Gallo y en 1970, José María Velasco Ibarra.

A pesar de las reformas implementadas en Ecuador durante los últimos años para fortalecer el sistema de justicia, en la práctica existe una línea de acción del poder ejecutivo dirigido a interferir en las decisiones de los jueces en asuntos de relevancia política, lo que ha debilitado severamente la división de poderes propia de todo régimen democrático.

La situación del Poder Judicial ha generado la creciente tendencia a utilizar otros medios de solución de conflictos aceptados constitucionalmente, como el arbitraje, la mediación y la conciliación. Sin embargo, la conciliación tiene gran acogida por ser, en líneas generales, bastante más económica que el arbitraje y más eficaz que la justicia ordinaria.

Connotación Gerencial

La función judicial es una OPORTUNIDAD ya que permite recibir sentencias justas para el sector comercial de Tulcán

3.1.2 Escenario Económico

3.1.2.1 Población Económicamente Activa (PEA)

El periódico (Telegrafo, 2016), publicó un artículo donde señala que el 94,3% de la Población Económicamente Activa (PEA), está trabajando:

Ayer, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) publicó el ‘Reporte de Economía Laboral’ correspondiente a marzo. Para su elaboración se utilizaron los datos obtenidos de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu). En marzo de 2016, esta encuesta detectó que 11,5 millones de personas están en edad de trabajar; esa cifra equivale al 69,6% de la población total ecuatoriana. Por otra parte, se ubicó también que 7,9 millones de ecuatorianos pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA). Y, al interior de esta población, 7,4 millones de personas tienen empleo. El informe del INEC indica que aquellos valores evidencian que más personas ingresaron al mercado laboral o que hubo mayor oferta de empleo en el país. Y esto, a su vez, apareció reflejado en el aumento del número de personas ocupadas. En lo relativo a las condiciones de empleo, la cobertura urbana de la seguridad social exhibió una tendencia creciente: en marzo de 2016, el 41,9% de las personas con empleo se afilió a la seguridad social pública y el 6,9% está cubierto por el Issfa, el Isspol o seguros privados. Por otra parte, en el último mes, el desempleo se ubicó en 5,7% a nivel nacional y en 7,4% a nivel urbano. Según el reporte del INEC, el incremento en la tasa de participación laboral sería el factor más determinante en la explicación de los últimos registros del desempleo. En el último mes, en cambio, la tasa de empleo adecuado llegó a 48,6%; la tasa de ‘otro empleo no pleno’ fue 21,3% y la tasa de empleo no remunerado era 5,2%. El subempleo se ubicó en 17,1%. En esta categoría se encuentran las personas ocupadas que reciben ingresos inferiores al salario básico, y/o que trabajaron menos de la jornada legal, pero que tienen el deseo y disponibilidad de trabajar más.

Análisis hacia el sector

La población económicamente activa bordea sobre el 94.3%, este porcentaje nos indica que la mayoría de ecuatorianos participamos en la producción económica del país. Y nos indica que tenemos ingresos que van a ser circulantes en la economía de un país.

Connotación Gerencial

Oportunidad

La incidencia del porcentaje que tiene la PEA en nuestro país es una oportunidad, ya que mientras se tenga empleo se generar ingresos provenientes de esa actividad y por lo tanto, se tiene la capacidad adquisitiva para satisfacer sus necesidades y esto beneficia desde a las grandes, PYMES y hasta las microempresas ya que existirá la oferta y demanda adecuada para tener un actividad positiva que les genere ganancias y esta misma genere empleo.

3.1.2.2 Producto Interno Bruno (PIB)

Según (Sachs & Larraín, 2006), define al PIB: “Indicador estadístico que intenta medir el total de los bienes y servicios finales producidos dentro de los límites geográficos de una economía en un período dado de tiempo” (p. 5)

En el portal web de (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2017) se publica los resultados trimestrales y anuales del PIB del año 2016:

- Por tres trimestres consecutivos la actividad económica presentó tasas de variación positivas respecto al trimestre anterior.
- En el cuarto trimestre de 2016, el Valor Agregado Bruto (VAB) No Petrolero y Petrolero registraron variaciones positivas de 1.5% y 1.4% respectivamente, frente al trimestre anterior.
- El crecimiento trimestral (t/t-1) se explica principalmente por el desempeño del sector no petrolero, que representó el 85.8% del total del PIB.
- Es el tercer trimestre consecutivo en que la economía no petrolera creció en su evolución coyuntural (t/t-1).
- El crecimiento interanual de 1.5% registrado en el cuarto trimestre, evidencia la reactivación económica del último trimestre de 2016.

De acuerdo a los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE), el Producto Interno Bruto en el **cuarto trimestre** de 2016 **augmentó** en **1.7%** respecto al trimestre anterior y en **1.5%** en

relación al cuarto trimestre de 2015. Por tres trimestres consecutivos la actividad económica presentó tasas de variación positivas respecto al trimestre anterior. Estos elementos ratifican que la economía ecuatoriana **está en recuperación**.

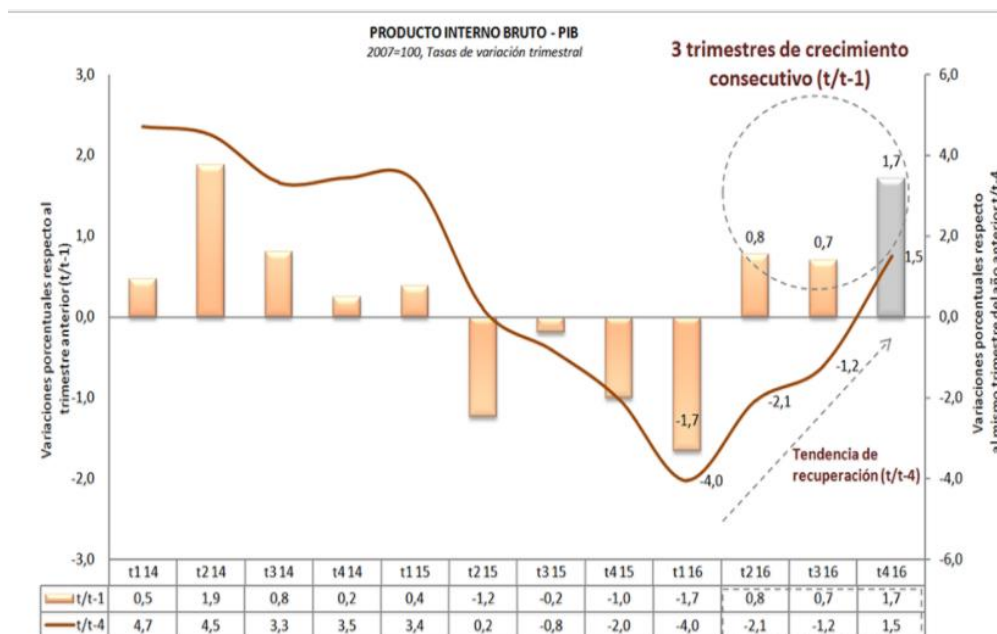


Figura 3 : PIB 2016

Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis hacia el sector

El informe del Banco Central de Ecuador indica que los 5 primeros meses del año hubo un crecimiento leve siendo el mayor en el mes de febrero con el 1,9%, a partir de los meses de Junio a septiembre existe un decrecimiento de hasta 1,7%, mientras que en el último trimestre la economía se recupera llegando a un crecimiento de 1,7%.

Connotación Gerencial

Oportunidad

Según las fuentes del Banco Central del Ecuador el PIB está incrementando lo que indica que la producción nacional está en crecimiento y esto es beneficioso para el entorno comercial local ya que las microempresas comerciales tienen la oportunidad de ofrecer productos hechos en Ecuador, sin la necesidad de importarlos e incurrir en costos adicionales que haga encarecer el precio final de un producto.

3.1.2.3 Inflación

La inflación es conceptualizada por (Prespectivas, 1994) como:

La inflación es un aumento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios de la economía. La inflación usualmente se calcula como la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que mide los precios promedio de los principales artículos de consumo. Para conocer qué productos deben incluirse en esta canasta representativa, se hace generalmente una encuesta a una muestra representativa de hogares. La composición de la canasta usada para el IPC varía entre países y refleja los diferentes patrones de consumo e ingreso de cada uno de ellos. (p. 160)

EL (INEC, 2017) se publica un estudio sobre la inflación del año 2016 Ecuador registró una inflación anual de 1,12% en el 2016 frente al 3,38% del 2015, según el reporte del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

La cifra es baja si se considera que la previsión macroeconómica que presentó el Gobierno era de 3,3%.

Adicionalmente, en diciembre del 2016, el país registró una inflación mensual de 0,16%, dato que, según el INEC, refleja una mejora en el dinamismo de precios. En diciembre del 2015, la inflación mensual llegó a 0,09%

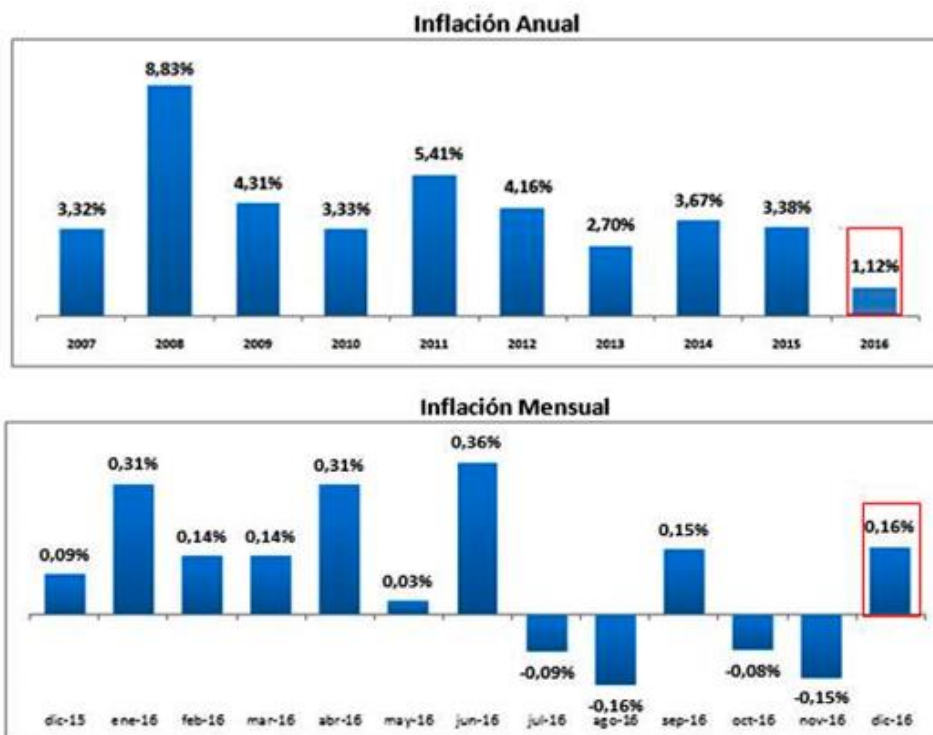


Figura 4: Inflación 2016

Fuente: INEC

Manta es la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,65%, seguida de Ambato con 0,59%. Mientras, Esmeraldas y Loja son las que menos inflación tienen con el -0,20 y -0,16% respectivamente.

La Canasta Básica se ubicó en \$ 700,96, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de \$ 683,20, lo que representa una cobertura del 97,47%.

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	1.05 %
Octubre-31-2016	1.31 %
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %

Figura 5: Porcentaje inflación 2016

Fuente: INEC

Análisis hacia el sector

De acuerdo a los reportes del INEC, la inflación bajo considerablemente en el año 2016, desde el mes de abril hasta diciembre presenta un decremento notable de inflación y la tendencia es seguir bajando o mantenerse para el año 2017

Connotación Gerencial

Oportunidad

Del análisis realizado se puede mirar una oportunidad en esta variable ya que la inflación ha decrecido en el año 2016 y mantiene niveles bajo para el presente, lo que indica que no existe incrementos en los costos de producción y los clientes no han perdido su poder adquisitivo, así mismo los productos ofertados por el sector comercial de Tulcán no sufrirán un alza de precios, serán accesibles para la actualidad y se podrá obtener la utilidad deseada por los comerciantes.

3.1.2.4 Tasa de Interés Microcrédito minorista

Tasa de Interes efectiva referencial: Según la (Codificación de la Ley del Regimen Tributario Interno, 2004) en el capítulo X, define: “Del segmento que corresponda la operación de créditos cuyos intereses son objeto de deducción, vigente a la fecha que es desembolsada la operación crediticia” (p.10)

De acuerdo con la información del Banco Central esta fue la tasa activa referencial para las microempresas

Tabla 2

Tasa de Interés efectiva referencial 2016

Fecha	Valor
ene-16	27.96%
feb-16	27.63%
mar-16	27.41%
abr-16	26.59%
may-16	26.98%
jun-16	24.46%
jul-16	24.96%
ago-16	26.77%
sep-16	27.01%
oct-16	26.69%
nov-16	27.22%
dic-16	27.26%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis: La tasa de interés para los microcréditos es muy elevada y de acuerdo a la tendencia observada en todos los meses tiende a elevarse o mantenerse relativamente alta, nunca bajar el porcentaje lo que implica que los créditos al sector comercial de Tulcán sean demasiado altos.

Connotación Gerencial

Amenaza

La tasa de interés para los microcréditos es alta y tiende a aumentarse, por ello representa una amenaza ya que son créditos demasiado costosos y no accesibles para la realidad comercial de Tulcán ya que en vez de que el crédito genere desarrollo se genera un gasto extra para la comercialización de los productos y esto afectará a las ganancias. También implica que debido a lo costoso del crédito los comerciantes no accedan y las microempresas sufran un decrecimiento o un posible cierre por no tener suficiente capital de trabajo.

3.1.2.5 Balanza Comercial

Según (Subgerencia Cultural del Banco de la República, 2015) la balanza comercial es:

Para poder hablar de balanza comercial, es necesario, como primer paso, definir qué son exportaciones e importaciones.

Las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él; es decir, la cantidad de bienes y servicios que son producidos en el exterior y que se traen a Colombia por parte de las personas, las empresas o el gobierno.

Las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países.

La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país.

Balanza comercial = exportaciones – importaciones

Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (lo cual se denomina como un superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina como un déficit comercial).

Se dice que existe un déficit cuando una cantidad es menor a otra con la cual se compara. Por lo tanto podemos decir que hay déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa. Por el contrario, un superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.

Es muy importante para cualquier país tener una balanza comercial positiva; es decir, en superávit, porque de esta forma están entrando más recursos al país a través de las ganancias de las exportaciones que los recursos que salen por el pago de las importaciones, ya que los productores nacionales y la economía en general tienen mayores recursos para realizar sus actividades y desarrollar otras nuevas y, así, incentivar y desarrollar la economía nacional. (p. 2)

BALANZA COMERCIAL (1)										
	Ene - Dic 2013		Ene - Dic 2014		Ene - Dic 2015		Ene - Dic 2016		Variación 2016 - 2015	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	29,252.8	24,750.9	31,407.2	25,724.4	31,679.0	18,330.6	31,942.3	16,797.7	-1,532.9	-8.4%
<i>Petroleras</i>	20,651.5	14,107.4	22,057.0	13,275.9	22,156.3	6,660.3	22,079.4	5,459.2	-1,201.2	-18.0%
<i>No petroleras</i>	8,601.3	10,643.5	9,350.2	12,448.6	9,522.7	11,670.3	9,863.0	11,338.5	-331.8	-2.8%
Importaciones totales	15,625.9	25,825.9	17,221.1	26,447.6	15,544.2	20,460.2	13,686.1	15,550.6	-4,909.6	-24.0%
<i>Bienes de consumo</i>	990.9	4,957.1	1,076.3	4,990.2	885.2	4,096.1	747.5	3,242.5	-853.6	-20.8%
<i>Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)</i>	4.8	228.3	4.0	197.7	2.8	122.7	3.1	127.1	4.5	3.7%
<i>Materias primas</i>	8,033.4	7,823.5	8,567.9	8,076.0	7,311.1	6,878.0	6,850.9	5,687.7	-1,190.3	-17.3%
<i>Bienes de capital</i>	581.8	6,766.8	582.0	6,684.6	483.7	5,342.4	365.0	3,941.2	-1,401.2	-26.2%
<i>Combustibles y Lubricantes</i>	6,008.7	5,927.2	6,985.5	6,417.3	6,854.9	3,950.1	5,713.5	2,490.4	-1,459.7	-37.0%
<i>Diversos</i>	6.4	61.1	5.3	55.6	6.5	57.5	6.0	56.2	-1.3	-2.3%
<i>Ajustes (3)</i>		62.1		26.1		13.43		5.5		100.0%
Balanza Comercial - Total		-1,075.0		-723.2		-2,129.6		1,247.0	3,376.7	158.6%
Bal. Comercial - Petrolera		8,237.4		6,917.1		2,757.0		2,969.1	212.1	7.7%
<i>Exportaciones petroleras</i>		14,107.4		13,275.9		6,660.3		5,459.2	-1,201.2	-18.0%
<i>Importaciones petroleras</i>		5,870.0		6,358.8		3,903.4		2,490.1	-1,413.3	-36.2%
Bal. Comercial - No petrolera		-9,312.4		-7,640.2		-4,886.6		-1,722.0	3,164.6	64.8%
<i>Exportaciones no petroleras</i>		10,643.5		12,448.6		11,670.3		11,338.5	-331.8	-2.8%
<i>Importaciones no petroleras</i>		19,956.0		20,088.8		16,556.9		13,060.5	-3,496.4	-21.1%

Figura 6: Balanza Comercial 2016

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Según los datos del Banco Central de Ecuador, la balanza comercial registró un superávit de USD 1,247.0 millones, en el año 2016; este resultado que responde principalmente a la disminución de las importaciones.

Estos datos nos indican que exportamos más de lo importamos, esta baja de importaciones en el último año se puede deber a las salvaguardias implementadas por

el gobierno y también a que hubo un crecimiento de industria en nuestro país que permitió la venta más que la compra de productos importados.

Análisis hacia el sector

El superávit de la balanza comercial muestra existe una buena operatividad de la industria y empresas en el país lo que genera empleo y desarrollo para el país. Este genera un adecuado equilibrio macroeconómico y la posibilidad de seguir creciendo como exportador.

Sin embargo, el superávit de la balanza comercial provocado por las políticas internas puede afectar algunos sectores en particular como el sector comercial de las ciudades fronterizas ya que estas pierden competitividad local e internacional porque muchos de los productos ofertados en el sector comercial eran de procedencia extranjera, entonces había una adecuada competitividad en relación a precio y calidad.

Connotación Gerencial

Amenaza

Se considera que el superávit de la balanza comercial para nuestro entorno de estudio es una amenaza por cuanto puede existir industria en nuestro país que genere empleo e ingresos pero para el sector comercial de Tulcán todas las políticas de restricción de importaciones ha sido un traba para el comercio ya que la mayoría de compradores locales prefieren cruzar la frontera para conseguir productos importados de mejor calidad y a un precio más bajo, acentuándose las de ventajas comparativas internacionales de Colombia.

3.1.2.6 Aranceles

En (Osorio Arcila, 2006), define al arancel como:

El texto donde se encuentran relacionadas todos los derechos de aduana, convertido generalmente en una ley, se llama arancel. Es la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación. Esta se efectúa por grupos, de forma que puedan intercalar posteriormente artículos nuevos. Cada mercancía se designa primero por un número y después con su denominación. Este arancel o tributo, tiende a elevar el precio, además de reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional. Los ingresos por los tributos arancelarios suponen una transferencia al Estado por parte de los consumidores, y el mismo Estado los utiliza en su presupuesto de gastos. Además, los consumidores incurren en otro costo representando por la pérdida de excedente, originado por la disminución del consumo. (P.20)

Análisis hacia el sector

(MINISTERIO DE FINANZAS, 2016)

El ingreso por aranceles se estima en USD 1.400,0 millones sobre la base de las importaciones previstas entre los supuestos macroeconómicos y el peso arancelario promedio del año 2016 que refleja el impacto de la política de comercio exterior, monto que representa el 8,95% del total de ingresos tributarios. (p. 17)

Los aranceles afectan en grandemente al sector comercial ya que muchos microempresarios venden mercaderías importadas y los aranceles hacen encarecer el costo final del producto a la venta.

Connotación Gerencial

Amenaza

Para nuestro estudio esta variable representa una amenaza, ya que en Tulcán es casi inexistente la industria, por lo tanto la mayor parte de la mercadería proviene del interior del país y es importada. Llevando consigo una gran desventaja absoluta en

relación al país fronterizo ya que tanto los costos de la mercadería importada como la nacional son muy elevados en la ciudad.

3.1.2.7 Salvaguardia

En (SENAE, 2016)

Mediante la Resolución 011-2015, el Comité de Comercio Exterior (COMEX) estableció una sobretasa arancelaria, de carácter temporal, conforme al porcentaje Advalorem determinado para las importaciones a consumo de 2955 subpartidas. Así mismo, mediante Resolución 016-2015, se reforma el anexo de la Resolución 011-2015, medida que se aplica a 2963 subpartidas en total. Las mercancías que se acogen a esta medida son aquellas embarcadas a partir del 12 de marzo de 2015. (p. 41)



Figura 7: Productos Sujetos a Salvaguardia

Fuente: SENAE

En (SENAE, 2016):

Por otra parte el Pleno del Comité de Comercio Exterior, mediante Resolución No. 001- 2016, resolvió modificar la sobretasa arancelaria constante en las subpartidas

arancelarias del Anexo único de la Resolución No. 011-2015 y sus modificaciones, que constan con 45% reduciéndolas al 40% de sobretasa, de conformidad al cronograma de desmantelamiento presentado ante el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La medida está vigente desde el 12 de marzo de 2015. El cobro de salvaguardias estaba estipulado inicialmente hasta junio 2016; sin embargo, dicha medida fue extendida hasta junio 2017. Desde enero 2016 se ha procedido a realizar desmontes de los porcentajes asignados a los productos sujetos a salvaguardias. En la siguiente tabla se describen los montos CIF en millones de dólares por salvaguardias de acuerdo al porcentaje otorgado a las partidas sujetas a la sobretasa arancelaria, correspondiente al período enero a diciembre 2016. (p.41)

Montos de CIF de los productos clasificados por porcentaje de salvaguardia

Tabla No. 17: Importaciones productos sujetos a salvaguardias – Enero a diciembre 2016 (Cifras US\$)

Importaciones CIF	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
CIF Total No Petrolero	1.109,13	1.017,16	1.036,66	1.006,35	1.023,61	1.009,61	995,42	1.211,86	1.138,33	1.196,01	1.203,35	1.209,20	13.156,70
CIF (SBP) Real	241,60	214,22	245,73	228,98	202,34	184,06	193,01	231,75	204,98	229,03	257,83	275,25	2.708,80
5%	59,00	56,79	65,39	59,51	7,06	0,06	0,32	0,01	0,00	0,70	0,27	0,10	249,22
15%	72,21	64,86	65,70	67,39	60,34	62,55	62,41	80,75	64,69	77,29	135,14	142,61	955,92
25%	32,89	23,17	31,67	33,56	33,80	32,58	35,63	38,25	40,75	40,47	4,27	0,22	347,25
35%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28,67	103,05	131,98	263,70
40%	-	61,50	81,58	68,22	100,43	88,78	94,33	112,65	98,97	81,62	14,58	0,35	803,00
45%	77,50	7,91	1,40	0,29	0,72	0,09	0,33	0,09	0,56	0,29	0,53	-	89,71

Figura 8: Montos de CIF de salvaguardia

Fuente: SENAE

DISTRITO	TRIBUTOS
TULCÁN	4.763.991
QUITO	2.518.041
GUAYAQUIL - AÉREO	2.096.150
HUAQUILLAS	1.816.408
LOJA - MACARÁ	271.064
CEBAF SAN MIGUEL	94.350
ESMERALDAS	22.927
MANTA	3.783
LATACUNGA	1.596
PUERTO BOLÍVAR	698
TOTAL	11.589.008

Figura 9: Montos Recaudados 2016

Fuente: SENAE

Análisis al sector:

Según los datos de la SENAE en el año 2016, Tulcán fue la ciudad donde se recaudó más tributos por el concepto de salvaguardias, lo que nos da una visión clara que la mayoría de importaciones del país fueron por la frontera de Rumichaca, la mayor parte de estas importaciones pertenecen a un sector no comercial que compararon con fines de consumo y para transportar sus bienes tuvieron que pagar las salvaguardias, ya que incluso con todos los impuestos les resultaba más barato adquirir los productos en el vecino país.

El panorama futuro cambia ya que el desmontaje de las salvaguardias se da en Junio de 2017, donde las mercaderías importadas disminuirán las sobretasas de importación y su precio final de venta será menor.

Connotación Gerencial

De la información anterior podemos concluir que esta variable es una oportunidad ya que con el desmontaje de las salvaguardias se puede manejar precios más competitivos para el entorno nacional e internacional.

3.1.2.8 Apreciación del dólar

Apreciación del Dólar

(Gregorio, 2007), define a la apreciación del tipo de cambio:

El tipo de cambio se aprecia, cuando la moneda extranjera se hace más barata, en caso contrario se habla de una depreciación del tipo de cambio, es decir aumenta su valor con respecto a la moneda extranjera. La apreciación de una moneda se conoce también como un fortalecimiento de la moneda.

(BBC MUNDO, 2014), realiza un análisis de la apreciación del dólar de América latina:

Las naciones dolarizadas de América Latina sentirán los efectos de la apreciación del dólar, es decir a los países que han adoptado al dólar como moneda interna, como son: Panamá, El Salvador y Ecuador, los cuales deben adoptar un nuevo entorno y nuevas políticas económicas a medida que el dólar se aprecie, puesto que al ser sus exportaciones denominadas en dólares, se harán más caras y menos competitivas mientras que las importaciones, pagadas con dólares más fuertes, se harán más accesibles para los habitantes de estos tres países; pero esto será perjudicial para la economía de estos países dolarizados, puesto que sus empresas exportadoras tienen dificultad para exportar creando un déficit en la balanza comercial.

(Larrea, 2004), menciona:

En Ecuador, en Enero de 2000, en medio de una profunda crisis, el gobierno de turno decretó la dolarización de la economía, convirtiéndolo en el primer país latinoamericano que elimina su moneda nacional. La dolarización en Ecuador ha logrado consolidarse en su crítica etapa inicial, principalmente debido a condiciones externas favorables, como los precios del petróleo, las remesas de divisas y la

construcción del OCP. La inflación ha socavado la competitividad internacional del país, dificultando la diversificación y crecimiento de exportaciones no petroleras, central estrategia de recuperación promovido por el Estado, será difícil alcanzar una estabilidad consistente.

En el diario (NotiAmerica, 2015), habla sobre los efectos de apreciación del dólar en Ecuador:

Ecuador perdió cerca de 2,000 millones de dólares en exportaciones en el primer trimestre del año 2015 por los efectos en su economía de la caída de los precios del petróleo y la apreciación del dólar, dijo el miércoles el presidente Rafael Correa.

Los ingresos petroleros son una de las principales fuentes de financiamiento del país, por lo que la drástica caída de los precios en el mercado internacional ha golpeado fuertemente a su economía dolarizada,

La apreciación de dólar también ha afectado al sector externo del país sudamericano por la devaluación de las monedas de sus principales socios comerciales, encareciendo sus productos exportables.

(EL HERALDO, 2015), señala:

En el 2014 la divisa norteamericana se cotizaba en \$1.894,27 pesos colombianos. El 19 de agosto 2015, en su escalada alcista llegó a un precio promedio de \$3.027,68 y durante la jornada alcanzó un mínimo de \$3.006,00 y máximo de \$3.043,90. En 2016 alcanzo valores de hasta 3163.05 y el 2017 inicio con un valor 3116.23, a febrero 2017 alcanza un valor de 3136.71

Las monedas de la región han venido depreciándose por la baja en los precios de las materias primas. “La depreciación es una tendencia actual porque hay una aversión al riesgo importante en el mundo”, indicó Olarte.

Análisis hacia el sector

Con la dolarización la economía de Tulcán se afectado enormemente por el tipo de cambio fronterizo, más aun cuando desde el 2014 el dólar experimenta apreciación, lo

que ha ocasionado el encarecimiento de los productos y esto representa una enorme desventaja comparativa frente a Colombia ya que ha perdido totalmente clientes colombianos potenciales y clientes locales deciden viajar incluso del interior del país para ir a dejar su dinero en el vecino país lo que ha ocasionado el aumento de la salida de divisas y por lo tanto el encarecimiento del circulante para Tulcán y el país.

Connotación Gerencial

Amenaza

Se concluye que la apreciación del dólar es una amenaza para el comercio de Tulcán ya que ha truncado sus actividades comerciales porque debido a los altos costos de sus productos ha perdido clientela local e internacional.

3.1.2.9 Riesgo País

(Gómez Montejo, 2014), en su ensayo Enfoque del Riesgo País, señala:

El riesgo país podremos definirlo prácticamente como el riesgo a una relacionada perdida a la que pudiera o está expuesto un inversionista ya sea por dichas razones las cuales se encuentran relacionadas con la soberanía y la situación económica de un país, junto con el riesgo político y el riesgo de transferencia.

Tabla 3

Evolución del Riesgo País

Dic-2013	Dic-2014	Dic-2015	Oct-2016	Nov-2016	Variación Mensual
1.111	820	1.233	767	764	-3

Fuente: Asociación de Bancos del Ecuador

Análisis hacia el sector

La (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016), realiza el siguiente análisis:

Las últimas cifras de Riesgo País (EMBIG) muestran que Ecuador, al cierre de noviembre de 2016, tuvo un riesgo país promedio de 764 puntos. Es decir, una reducción de 3 puntos básicos en relación a octubre. De igual manera, existió una reducción de 566 puntos frente a noviembre del año pasado. Además, se ubicó por encima del promedio de América Latina que fue de 490 puntos. Así, la relación entre el riesgo país de Ecuador y el promedio de la región que era 2,2 en noviembre de 2015, se ubicó, en octubre de 2016 en 1,6 veces. En promedio, entre enero y noviembre de 2016, el indicador EMBIG para Ecuador fue 1.003 puntos, mientras que para el mismo lapso del 2015 fue 973. Al 21 de diciembre de 2016, el Riesgo País de Ecuador alcanzó los 656 puntos.

Connotación Gerencial

Amenaza

La tendencia indica que el riesgo país se mantiene sin sufrir una disminución significativa, como para que las calificadoras de riesgo suban el rating del país, manteniéndose en el rating BB o BB+, lo que ubica al país en un nivel especulativo. Por lo tanto es una amenaza ya que existe la baja posibilidad de que con ese nivel de riesgo exista inversión extranjera que fomente la industria en nuestro país y para los grandes empresarios les va ser difícil obtener créditos internacionales. Aplicando a nuestro entorno microempresarial es perjudicante ya que si las empresas grandes que son abastecedoras de las microempresas no pueden operar con fluidez también se obstaculizará el funcionamiento de las microempresas comerciales.

3.1.3 Factor Sociocultural

3.1.3.1 Empleo

Según (Neffa, CEIL-PIETTE CONICET, 1999), el empleo es:

Cuando el trabajo se realiza con el objetivo de obtener a cambio un ingreso, en calidad de asalariado, de empleador o actuando por cuenta propia, es-tamos en presencia de un empleo. Es una relación que vincula el trabajo de una persona con una organización dentro de un marco institucional y jurídico que está definido independientemente de aquella, y que se constituyó antes de su ingreso en la empresa. (p.12)

Análisis hacia el sector

(Villacis, 2016), manifiesta:

La tasa de participación global en el Ecuador se ubica en el 67.8%, la cual supera a la del 2015 en 1,9 puntos. Este es un indicador de que más miembros de los hogares están buscando empleo. Así mismo, Ecuador registra una tasa de desempleo de 5,3% a nivel nacional (urbano y rural), de 6,7% en el área urbana y 2,6% en el área rural. Al comparar el desempleo nacional con Junio de 2015 (4,5%) muestra un incremento de 0,8 puntos porcentuales.

Para el año 2016 el empleo bruto sube un 2% con relación al 2015, para Junio de 2016 el empleo bruto decae en un 0.04%, para septiembre de 2016 sube la tasa en 1,4% y para diciembre 2016 decrece en 1,8%. Para este año el primer trimestre asciende al 65,9% con un crecimiento del 2.1%.

Lo que representa un leve incremento de empleo para la población ecuatoriana.

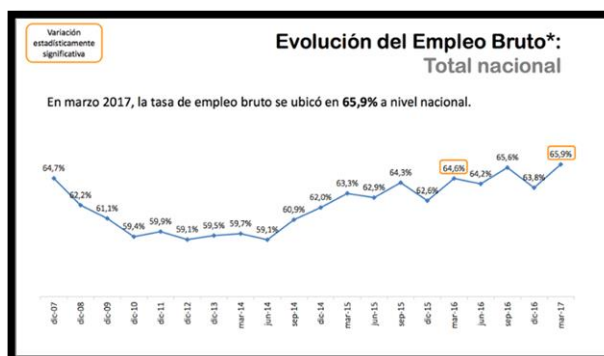


Figura 10: Evolución de Empleo

Fuente: BY ANALITIC

Análisis hacia el sector

La tasa de empleo es fluctuante sin embargo podemos decir ha mejorado en el último trimestre para el país, sin embargo según datos de By analytic el que incremento fue el empleo no adecuado, es decir el empleo que consiste en trabajar muchas horas y por un pago no adecuado.

En Tulcán según datos de la Cámara de Comercio se han cerrado 500 microempresas comerciales, estas microempresas eran generadoras de empleo. Y al cerrarse quiere decir que hubo un porcentaje alto de disminución de empleo en la ciudad.

Connotación Gerencial

Amenaza

Esta es claramente una amenaza, puesto que al no existir fuentes de trabajo los ingresos de la población bajan y buscarán economizar cruzando la frontera para conseguir productos que suplan sus necesidades primarias.

3.1.3.2 Subempleo

(Neffa, Demian, & Ernesto, 2005), en Actividad, empleo y desempleo, Conceptos y definiciones:

El fenómeno de subempleo, considerado por mucho tiempo como algo propio de los países con economías en vías de desarrollo, también comenzó a emerger en las economías centrales a partir de mediados de los años '70, pues a la situación tradicional de subempleo horario, comienzan agregarse los programas de fomento del empleo, que generaron varias formas de empleo precario o a tiempo parcial que podrían de alguna manera ser asimilados al subempleo.

La 9a. Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo de 1966, definió el subempleo distinguiendo dos categorías:

a) El subempleo visible: (OIT, Recomendaciones Internacionales de actualidad en estadísticas del trabajo, OIT, Ginebra, 1998) “abarca a todas las personas con empleo asalariado o empleo independiente, trabajando, o con empleo pero sin trabajar, que durante el periodo de referencia trabajan involuntariamente menos que la duración normal de trabajo para la actividad correspondiente, y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional”. Es el caso de los trabajadores cuya jornada de trabajo es inferior a la duración normal y están disponibles para trabajar más horas o asumir un trabajo adicional. (p. 60)

b) El subempleo invisible: (OIT, Recomendaciones Internacionales de actualidad en estadísticas del trabajo, OIT, Ginebra, 1998) “es ante todo un concepto analítico que refleja una mala distribución de la mano de obra o un desequilibrio fundamental entre la mano de obra y los otros factores de producción. Sus síntomas característicos podrían ser el bajo nivel de los ingresos, el aprovechamiento insuficiente de las calificaciones y la baja productividad” (p. 60)

(OIT, 1995) menciona: “En la mayoría de los países solo se mide el subempleo visible, pero en los casos que se realizaron ambas mediciones se observa que el subempleo invisible así definido comprende muchos más trabajadores que el visible” (p. 9- 10)

Tabla 4

Subempleo Ecuador

SUBEMPLEO	
ECUADOR	
dic-07	1.155.872
dic-08	957.978
dic-09	1.071.615
dic-10	889.255
dic-11	706.458
dic-12	603.890
dic-13	809.269
dic-14	925.774
mar-15	985.698

jun-15	977.785
sep-15	1.121.988
dic-15	1.050.646
mar-16	1.348.231

Fuente: INEC

Análisis al sector

Según los datos del INEC, el subempleo va en constante aumento para finales del 2016 casi 1,5 millones de personas están en esta condición, lo cual no es favorable ya que esta cifras nos da a entender que todas estas personas tienen un empleo no favorable que perciben menos de un salario básico que están en busca de un trabajo mejor ya que los ingresos que con los ingresos que ahora perciben no les da un adecuado nivel de vida.

Connotación Gerencial

Amenaza

Se considera a esta variable como una amenaza puesto que el subempleo va en aumento, entonces existen personas con menos capacidad adquisitiva y las empresas comerciales tienden a una escasa clientela por los bajos ingresos de la población.

3.1.3.3 Desempleo

(Neffa, Demian, & Ernesto, 2005) en Actividad, empleo y desempleo, Conceptos y definiciones, menciona:

Una definición relevante acerca del desempleo se adoptó en la Conferencia de Estadígrafos del Trabajo de 1954 (que luego va a ser precisada en 1982). La misma establece una síntesis de las condiciones que debe reunir un trabajador (que tenga más de una cierta edad especificada) para estar desocupado durante el periodo de referencia:

- encontrarse sin empleo, es decir que no tengan un empleo asalariado o un empleo independiente, tal como se los definió anteriormente;
- estar corrientemente disponible para trabajar en una de esas dos modalidades (asalariado o independiente);
- estar buscando un empleo asalariado o un empleo independiente en un periodo reciente especificado. (p 10-11)

(El Telegrafo, 2017), realiza un análisis de la tasa de desempleo en el Ecuador

El desempleo a nivel nacional muestra un claro descenso, el más importante de los últimos cinco años, ubicándose en 4,4% en marzo de 2017 comparado con el 5,7% de marzo de 2016, lo cual representa una caída de 1,3 puntos porcentuales. Esto significa que aproximadamente 94 mil personas han salido del desempleo.

Desagregado por áreas, en marzo de 2017, la tasa de desempleo urbano se ubicó en 5,6% en comparación al 7,4% de marzo del año previo, es decir, 1,8 puntos menos. En el área rural, el desempleo alcanzó el 2% frente a 2,4% en marzo del 2016, una variación que no es estadísticamente significativa. Otro signo de recuperación de la economía es la capacidad de absorber empleo que se mide a través de la tasa de empleo bruto. A marzo 2017 esta tasa incrementa en 1,3 puntos porcentuales al pasar de 64,6% en marzo de 2016 a 65,9% en marzo de este año.

Análisis hacia el sector

Se puede apreciar que la tasa de desempleo va bajando en todo el país, lo que significa que las personas perciben ingresos y pueden satisfacer sus necesidades.

No existen cifras de desempleo de la ciudad de Tulcán, sin embargo, dada la crisis comercial de esta ciudad, la escasa industria y empresa privada, se puede suponer con observación que si existe un gran número de desempleados en la ciudad.

Connotación Gerencial

Oportunidad

Dada la disminución del desempleo en el país esta variable representa una oportunidad ya que se podría atraer a todos los ecuatorianos que cruzan la frontera para obtener productos, a que se queden en la ciudad y con esto genere movimiento en las microempresas comerciales y estas mismas puedan generar empleo para su propia ciudadanía.

3.1.3.4 Sueldos y Salarios

(Othón Juárez, 2014), menciona:

El concepto de sueldo se utiliza para especificar la cantidad mensual en efectivo que los empleados reciben sobre la base de un mes de trabajo. Generalmente, este elemento es la parte más significativa de los pagos, en efectivo y periódicos, que el empleado recibe, por lo que resulta fundamental que la empresa tenga elementos técnicos para determinar el nivel de sueldos de su personal, entre otros motivos porque el mismo es el que le permite atraer, conservar y motivar con eficacia el personal que exige el negocio de la empresa. (p.9)

(Código del Trabajo, 2015)

Los sueldos y salarios se estipularán libremente, pero en ningún caso podrán ser inferiores a los mínimos legales, de conformidad con lo prescrito en el artículo 117 de este Código.

Se entiende por Salario Básico la retribución económica mínima que debe recibir una persona por su trabajo de parte de su empleador, el cual forma parte de la remuneración y no incluye aquellos ingresos en dinero, especie o en servicio, que perciba por razón de trabajos extraordinarios y suplementarios, comisiones, participación en beneficios, los fondos de reserva, el porcentaje legal de utilidades, los viáticos o subsidios ocasionales, las remuneraciones adicionales, ni ninguna otra retribución que tenga carácter normal o convencional y todos aquellos que determine la Ley.

El monto del salario básico será determinado por el Consejo Nacional de Trabajo y Salarios, o por el Ministerio de Relaciones Laborales en caso de no existir acuerdo en el referido Consejo. (p. 12)

El salario básico para el año 2016 fue de 366 usd y para el 2017 fue de 375 usd.

Análisis hacia el sector

El salario básico en nuestro país presenta un crecimiento cada año, mientras que existen trabajadores públicos y privados que perciben mayor remuneración, esto indica que tienen la capacidad de adquisitiva para mejorar sus condiciones de vida.

Connotación Gerencial

Oportunidad

Esta variable representa una oportunidad ya que la población tienen ingresos para atender a la oferta microempresarial.

3.1.3.5 Idiosincrasia y Costumbres

Según la (Enciclopedia Larousse, 2004), idiosincrasia es: “temperamento o manera de ser que caracteriza a un individuo o a una colectividad”

La costumbre es una práctica social con arraigo entre la mayor parte de los integrantes de una comunidad.

(Tylor, 1881), define a la cultura: “aquel todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias. El arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos y capacidades adquiridos por el hombre en cuanto miembro de la sociedad”

La cultura e idiosincrasia corresponde a las características determinadas por un grupo social como estatus, temperamento, tendencias y gustos.

Análisis hacia el sector

En la cultura ecuatoriana se aprecia más lo importando porque hay la creencia que la ropa de marcas internacionales tienen mayor calidad que las nacionales. Así mismo los gustos especialmente de la clase media alta y alta no encajan con la producción nacional.

Connotación Gerencial

Amenaza

Esta variable representa una amenaza ya que la población prefiere el producto importado lo que perjudica a la industria nacional y como los costos del producto importado en territorio nacional son excesivos prefieren ir a Colombia en busca de mejores precios.

3.1.4 Escenario Tecnológico

(Escorsa & Jaume, 2003), afirma:

Durante la década de los 80 se fue poniendo de manifiesto la importancia de la tecnología para la supervivencia y el éxito empresarial, ya que condiciona la calidad y el coste de sus productos y determina la competitividad (presente y futura), las cuotas del mercado y los resultados financieros.

Hace unas tres décadas, la investigación y el desarrollo empezaron a recibir la atención de los estudiosos del crecimiento económico, pero la gestión de la tecnología y su inclusión en la estrategia de la empresa es un hecho mucho más reciente donde destaca la importancia de la tecnología y la necesidad de tenerla en cuenta como estrategia empresarial y proponen el análisis y la evaluación de la competitividad de cada una de las tecnologías de la empresa. (p. 61)

En la revista (EL TIEMPO, 2004), se realiza un estudio de la importancia de la tecnología en las empresas, donde afirma:

A través del tiempo la tecnología ha reducido las barreras para realizar negocios, incrementar ingresos, mejorar procesos e implementar nuevas herramientas dentro de las compañías.

Sin embargo hoy por hoy, la implementación de la misma ya no es un lujo, o una inversión sino una necesidad fundamental que permite a las grandes y pequeñas empresas estar a la vanguardia de los nuevos tiempos, con procesos competitivos tanto en el mercado nacional como internacional.

Análisis hacia el entorno:

Las microempresas comerciales de Tulcán no cuentan en absoluto con tecnologías que les permita modernizar sus pequeños negocios.

Actualmente nos encontramos en un mundo tecnológico donde la mayoría de personas tienen uso de la más alta tecnología, así mismo lo hacen las miles de empresas que han utilizado la tecnología moderna para mejorar su productividad y ser más eficientes.

La tecnología en estas microempresas se puede traducir a tener un sistema de inventarios, un sistema contable que permita tener una mayor comprensión de la información financiera del negocio, un sistema electrónico de pagos y además por medio del uso de tecnología se puede promocionar el negocio.

Connotación Gerencial

Amenaza

Si bien es cierto, las microempresas comerciales de la ciudad no cuentan con el uso de tecnología, sin embargo dada la existencia que esta está al alcance de todos, se puede hacer usos sin que tengan que incurrir en gastos excesivos, por lo tanto esta variable es una clara oportunidad para potenciar el sector comercial.

3.2 ANÁLISIS DEL MICROAMBIENTE

3.2.1 Fuerzas de Porter

(Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2008), afirma:

El Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter es una herramienta útil para hacer el Análisis del Sector Industrial cuando se está realizando el Análisis de Mercado y así poder determinar los factores que determinan la rentabilidad de un sector industrial y de sus empresas.

Según Porter (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2008): “la intensidad de la competencia en la industria y la rentabilidad de su potencial, son funciones de cinco fuerzas”

3.2.1.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

(Ramírez, 2015), afirma:

Se refiere a cuan fácil o difícil es que ingresen a la industria nuevos competidores que traten de entrar a competir, a pesar de las barreras de entrada existentes. Aquí se busca analizar qué tan fuerte puede ser la competencia, no sólo al momento de entrar a un mercado, sino una vez ya habiendo ingresado y posicionado en él, ya que un hecho muy común para las empresas es que cuando inician una idea novedosa tendrán la ventaja de ser los primeros en el mercado, algo conocido como el first mover, pero los demás al observar el éxito alcanzado querrán copiar la idea para tener los mismos resultados, a este tipo de empresas las conocemos como fast follower, es por esto que es necesario analizar esta fuerza para saber si es alta, baja o media y si existe la amenaza de la entrada o ingreso de nuevos competidores.

Análisis hacia el sector

Para nuestro sector, los competidores son los negocios de las ciudades fronterizas de Colombia que ofertan productos similares y muchas veces de más alta calidad y bajo precio que los del sector comercial de Tulcán. Todo esto implica un gran problema para los negocios de la ciudad ya que al existir competidores muy cerca y de fácil

accesibilidad para los clientes ellos optan por trasladarse al país vecino, creando dificultades para la estabilidad y permanencia de los negocios en Tulcán.

Connotación Gerencial

Amenaza

Esta variable se considera una amenaza ya que en las ciudades fronterizas aumentado el sector comercial enormemente tanto en venta de ropa, zapatos, calzado, electrodomésticos como en brindar servicios de alimentación y más.

La salida de divisas se da por la desmesurada clientela ecuatoriana comprando en las empresas comerciales en el vecino país, incluso con diferentes restricciones que ha creado el gobierno ecuatoriano para frenar esta situación, la competencia colombiana sigue siendo una amenaza explícita para el entorno comercial de Tulcán. Incluso existe una gran amenaza al que varias comerciantes venden productos procedentes del contrabando que siempre serán a menor precio ya que evaden impuestos.

3.2.1.2 Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

Según (Ramírez, 2015):

Esta fuerza analiza cuan fácilmente se puede sustituir un producto o un servicio, especialmente cuando éste es más barato. Aquí es muy común que se pueda pensar sólo en productos o servicios idénticos, por ejemplo para las televisoras que ofrecen programas deportivos, novelas, noticieros, etc., se podría considerar que su única competencia son otras televisoras que ofrecen la misma clase de programas, pero también se debe considerar que la radio es un sustituto, el periódico es otro sustituto, debido a que todos cumplen la función de informar o transmitir algo, todos son medios de comunicación, de esta forma, en cada producto se deberá analizar cuántos sustitutos se tienen y qué tan alta su amenaza.

Análisis hacia el sector

El sector comercial de Tulcán cuenta con un stock de ropa, calzado, muebles en línea, blanca y línea café, así también como venta de alimentos, víveres y artículos de aseo.

La ciudad fronteriza tiene a la venta lo mismo, con la diferencia que existen marcas de ropa y zapatos reconocidas mundialmente a precios más bajo que los de Ecuador.

Al hablar de los electrodomésticos que en su totalidad son importados por las políticas de aranceles son más económicos

Connotación Gerencial

Amenaza

Tulcán vende productos similares que Ipiales, sin embargo los clientes han preferido ir a Ipiales por la gran diferencia de precios, mejor calidad en productos y por diferentes promociones que existen en el vecino país.

3.2.1.3 Poder de negociación de los compradores

(Ramírez, 2015), afirma:

Esta fuerza analiza qué fuerte es la posición de los compradores. ¿Pueden asociarse para pedir en forma conjunta grandes volúmenes de un producto o servicio?, en esta fuerza es necesario observar que entre mayor es su negociación, el precio deberá ser más competitivo, lo que puede representar una mayor dificultad para la empresa, sobre todo cuando está iniciando y aún se encuentra buscando lograr un adecuado posicionamiento en el mercado. Hay muchos ejemplos de asociaciones de compradores, con la finalidad de minimizar costos, tal es el caso de las universidades cuando desean adquirir equipo de oficina o equipo de cómputo, buscan crear una sociedad de compradores del campus o de los diferentes campus que tengan para buscar precios más competitivos y ahorrar.

Análisis del sector

EL poder de negociación de los compradores locales de Tulcán es fuerte ya que debido a que tiene las costumbres de regatear y a plazo el pago de los mismos, por ello se analiza la cartera de clientes actuales del sector comercial de Tulcán.

El sector comercial realiza sus ventas al por menor de ropa, calzado, electrodomésticos de línea café, línea blanca, alimentos y productos de aseo personal, sus clientes son los consumidores que atienden a la demanda para satisfacer sus propias necesidades que son de primer y segundo orden.

En este contexto se sabe que la clientela tiene preferencias y poder de negociación en el sentido de la calidad del productos, mayores descuentos y flexibilidad para el pago.

Connotación Gerencial

Amenaza

Esta variable representa una amenaza puesto que por la propia cultura los clientes quieren comprar a plazos a un precio muy económico y esto significa que la microempresa puede caer en riesgo de falta de liquidez, ya que se opera con cantidades mínimas para capital de trabajo. Y lastimosamente los compradores no hacen conciencia que al comprar a un microempresario ayuda a la economía local y piden rebajas excesivas, muchas veces el negociante accediendo para que se concrete la venta aunque eso le represente bajas o nulas ganancias de su negocio.

3.2.1.4 Poder de negociación de los proveedores

(Ramírez, 2015), señala:

Esta fuerza se refiere a qué tan fuerte es la posición de los vendedores. ¿Existen muchos proveedores, potenciales o hay pocos proveedores potenciales, o es un monopolio?, esta es otra fuerza que incide directamente en las empresas, debido a que si existen pocos proveedores, o incluso sólo uno, se encontrará en mayor desventaja por los altos o arbitrarios precios que el proveedor desee imponer. (p. 3)

Análisis al sector

Los proveedores del sector comercial de la ciudad de Tulcán son grandes importadores autorizados y la industria nacional de las otras provincias.

Los grandes importadores siempre están a la espera de generar ganancias y es muy difícil el poder de negociar a precios más bajos con los grandes importadores ya que ellos son únicamente distribuidores de un producto extranjero que ya tiene un precio y adicional a ese deben aumentarle todos los gastos e impuestos para que la mercadería sea legalizada en el país.

Para la industria nacional existe una posibilidad de mejor negociación ya que se puede crear convenios de ventas en función del beneficio de la empresa y los comerciantes.

Connotación Gerencial

Oportunidad

Esta variable representa una oportunidad en el contexto de la negociación con proveedores de industria nacional donde se puede negociar directamente con el dueño para que exista más rebaja en los productos y mecanismos para que cree beneficio para el sector comercial, es ideal por manejar una misma moneda. Además los comerciantes tienen muchos años de experiencia en el negocio.

3.2.1.5 Rivalidad entre los competidores existentes

(Ramírez, 2015), menciona:

Esta fuerza se refiere a la existencia de la competencia interna fuerte entre los jugadores prevalecientes, o bien, si se cuenta con un jugador muy dominante o incluso que todos posean la misma fuerza y tamaño. Es decir, lo relacionado con la equidad de fuerzas entre todos los participantes, ya que en muchos mercados es muy probable que existan jugadores muy dominantes con una gran cuota de mercado, en donde sea muy difícil entrar.

Análisis al sector

Tulcán al ser una ciudad fronteriza, la principal competencia es el sector comercial de Ipiales ya que al existir una gran demanda de población ecuatoriana por los bajos precios, alta publicidad, planes de marketing exitosos y su esmerada atención a los clientes, Ipiales lleva la delantera ya que Tulcán no existen ninguna de estas cosas para ofrecer a su clientela.

Connotación Gerencial

Amenaza

Se identifica claramente una amenaza ya que debido a los altos costos de comercialización de los productos en territorio ecuatoriano no podemos competir con el vecino país, a esto se le suma la escasa capacitación de los negociantes para poder hacer competencia a los colombianos.

3.2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO - CAPACIDADES DE GESTIÓN

3.2.2.1 Capacidad Administrativa

(Martínez, 2005), afirma acerca de la capacidad de administrativa:

Genera nuevos criterios de mayor complejidad según la naturaleza, fines y estructura de las organizaciones. Esta variable comprende el análisis del proceso administrativo: definición de objetivos, proceso de decisiones, estructura de motivación y control, en interacción con variables de la estructura externa y con otras organizaciones. (p. 26)

Desde la perspectiva de la teoría de la administración el enfoque predominante en los criterios de evaluación de eficiencia global comprende el análisis de productividad y calidad de los recursos, el impacto social y el énfasis en el papel estratégico de la variable capacidad administrativa o gerencial. (26)

Análisis hacia el sector

Los comerciantes de Tulcán no tienen uso de un proceso administrativo, sus negocios los manejan personalmente, es decir, cada uno realiza todas las actividades del negocio, no existe una planificación estratégica para el sector comercial que les permita direccionarse en forma adecuada, por lo tanto, no cuentan con procedimientos, ni objetivos, ni estrategias, simplemente se centran a vender lo que hay en el día a día, para solventar sus necesidades.

Connotación Gerencial

Debilidad

Esta variable constituye en una debilidad ya que existe una limitada capacidad administrativa en sus negocios lo cual puede causar el cierre del negocio ya que si ahora no es fácil hacer que el negocio sobreviva, en un futuro será más difícil mantener estos negocios y posiblemente acabaran desapareciendo.

3.2.2.2 Capacidad financiera

(Thompson, 2006), menciona: “Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones”

Análisis hacia el sector

En los años de bonanza comercial para Tulcán, los comerciantes no hicieron reservas de capital para futuras inversiones y expansión de sus negocios. Ahora que golpea la crisis comercial se encuentran sin solvencia económica para afrontar los retos que el comercio actual exige sin poder brindar la correcta atención al cliente.

Además las instituciones financieras dado su riesgo alto no pueden emitir créditos a este sector o con el monto que ellos necesitan para conseguir una verdadera expansión, dada su limitada capacidad de pago.

Connotación Gerencial

Debilidad

Esta variable representa una debilidad ya que la crisis comercial ha generado bajos ingresos en los negocios, por lo tanto estos operan con bajos niveles de capital de trabajo y no tienen suficiente capacidad financiera para expandirse y poder generar competitividad. Los ingresos escasos que generan son únicamente para manutención personal y de sus hogares.

3.2.2.3 Capacidad del Talento Humano

(Lozano, 2015), afirma:

Hablar de talento en la actualidad requiere de un gran conocimiento por parte de las personas y organizaciones que tienen en su proyecto empresarial ofrecer un valor agregado y diferenciador en el marco competitivo como empresas innovadoras que van en busca de su sostenibilidad y posicionamiento en esta era de globalización; que cada vez son más exigentes, no solo en las fuerzas externas, sino, por el contrario en la búsqueda de encontrar, capacitar, valorar y potencializar talentos que beneficien sus intereses empresariales.

Por lo tanto, crece la demanda por el talento gerencial; sus funciones se han vuelto más exigentes a medida que la globalización, la desregulación y el rápido avance de la tecnología cambian el juego en la mayoría de las organizaciones. (p. 148)

Análisis hacia el sector:

Actualmente la mayoría de microempresas del sector comercial tienen poca operatividad, por lo tanto un gran número no tienen trabajadores, en el caso de los

pocos negocios que tienen trabajadores realmente generan un subempleo donde ellos laboran por necesidad y sus sueldos no son suficientes para estar satisfechos y mejorar su productividad. Sin embargo la mayoría de negocios son familiares, se ayudan entre ellos con las ventas y la gestión misma del negocio.

Connotación Gerencial

Fortaleza

Esta variable representa una fortaleza ya que los miembros familiares que ayudan al negocio lo hace lo mejor posible y con la motivación que el negocio y sus ingresos son un beneficio para la economía familiar. Además existe buena relación y unión entre los comerciantes.

3.2.2.3 Capacidad Comercial

(ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, s.f.), en su publicación Creación de la Capacidad Comercial, señala:

Los países en desarrollo con una actividad comercial satisfactoria tienden a ser los que más han avanzado en la mitigación de la pobreza y la mejora de los niveles de vida. No obstante, hay países, incluido un gran número de países menos adelantados (PMA), en los que el comercio no está aportando la contribución que debería aportar al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza.

Porque sencillamente muchos países no tienen la capacidad humana, institucional y de infraestructura para participar de manera efectiva en el comercio internacional. Los países sin esa capacidad no podrán ampliar la cantidad y calidad de los bienes y servicios que pueden suministrar a los mercados mundiales a precios competitivos.

La capacidad humana atañe a los profesionales a los que recurren los gobiernos para asesorarse sobre cuestiones relativas a la OMC: abogados especializados en temas comerciales, economistas, negociadores expertos. Un país que carezca de estos

profesionales se encuentra en una situación de clara desventaja al aplicar los acuerdos comerciales existentes, al negociar otros nuevos y al hacer frente a diferencias comerciales.

La capacidad institucional atañe a las instituciones de las que dependen las empresas y los gobiernos para desarrollar su actividad comercial, como las aduanas, las autoridades nacionales de normalización y la delegación que representa al país ante la OMC. La actividad comercial acaba resintiéndose si esas instituciones son inadecuadas.

La infraestructura atañe a la articulación física necesaria para que tengan lugar los intercambios comerciales: carreteras, puertos, telecomunicaciones. También en este caso, a los países que carezcan de infraestructura les será difícil desarrollar su actividad comercial.

La capacidad comercial se refiere a saber vender lo que se ofrece, es decir la publicidad, calidad del servicio para poder expandirse en el mercado, para poder potenciar la capacidad comercial se necesita plan de marketing y ventas para su implantación y puesta en marcha del plan.

Análisis hacia el sector

El sector comercial de Tulcán en su mayoría realiza ventas minoristas de ropa, calzado, alimentos, artículos de limpieza, electrodomésticos en línea blanca y café, lo cual son totalmente fáciles ya que son esenciales para vivir y satisfacer necesidades primarias humanas. Sin embargo, durante la bonanza comercial y crisis comercial nunca se ha implementado un plan de marketing y ventas para potenciar su capacidad comercial.

Connotación Gerencial

Amenaza

Esta variable es una amenaza, ya que el sector comercial carece de un plan de marketing que les permita un diseño e implantación de estrategias para brindar un buen servicio al cliente. No existe publicidad.

3.2.2.5 Capacidad de Producción

(Betancourt, 2016), define a la capacidad de producción: “el volumen de producción recibido, almacenado o producido sobre una unidad de tiempo, siendo producción el bien que produce la empresa, ya sea intangible o no”

Análisis del sector

Al ser empresas comerciales no son productoras de lo que venden, actualmente venden al por menor productos nacionales e importados.

Connotación Gerencial

Debilidad

Es una debilidad ya que los productos del sector comercial de Tulcán no son novedosos, de baja calidad y a un precio alto. Por lo tanto las empresas no se eligen correctamente la empresa productora y esto afecta al sector comercial.

3.2.3 7S De McKinsey

(Vila, 2013), señala: “Es una herramienta para el análisis y la acción, es un modelo de gestión que describe 7 factores para organizar a una compañía de manera eficaz. Juntos, estos factores determinan la manera de la cual la corporación opera”

3.2.3.1 Estructura

(Vila, 2013), señala:

Este factor se refiere a la estructura organizacional que no es más que la forma en que las actividades de una organización se dividen, organizan y coordinan, y a las

relaciones de autoridad y responsabilidad que en ella se dan; es la manera en la cual las áreas de la organización se relacionan la una con la otra.

Análisis hacia el sector

Las microempresas emplean máximo hasta 10 trabajadores, dada la crisis comercial en Tulcán actualmente las microempresas tienen 1 trabajador, donde no existe la estructura organizacional debido a la inactividad del negocio. Sin embargo, los negocios que tienen trabajadores asignan claramente labores, se define rápidamente la figura de mando.

Connotación Gerencial

Fortaleza

Dada la situación se concluye que esta variable es una fortaleza ya que los comerciantes cuando tienen trabajadores saben definir concretamente las funciones que tendrán en el negocio.

3.2.3.2 Estrategia

(Vila, 2013): señala:

Planes para la asignación de recursos escasos de las organizaciones, en cierto plazo, para alcanzar metas identificadas. Obviamente se debe plantear una estrategia correcta que refleje una precisa evaluación del entorno y en especial de la competencia. Se plantea que es muy fácil plantear estrategias, lo problemático es hacer que funcionen.

Análisis hacia el sector

El sector comercial de Tulcán no cuenta con estrategias, ni metas, ni objetivos ni a corto ni a largo plazo, trabajan a día esperando que las ventas les provean para la manutención familiar y personal.

Connotación Gerencial

Debilidad

Consideramos a esta una debilidad ya que no existe la razón de ser ni a donde quieren llegar con sus negocios, es por ello que no han diseñado la forma o el camino para llegar hacia ello.

3.2.3.3 Sistemas

(Vila, 2013), señala:

Esta categoría es la de todos los procedimientos formales e informales que le permiten funcionar a la organización, entre los que se el presupuesto del capital, la capacitación, los sistemas de contabilidad, etc.

Los sistemas tienen un impacto profundo en la efectividad de la organización porque en ellos está la atención de los gerentes. Ob. Cit. Pag. 235

Análisis hacia el sector

Las microempresas del sector comercial no tienen ningún sistema para sus negocios, estos son manejados a la antigua, compra y vende. Lo que van comprando lo van reuniendo para pagar las letras de la mercadería a plazos y lo demás se van gastando, sin hacer proyecciones de capital, ni del flujo de efectivo.

Connotación Gerencial

Debilidad

Se considera una debilidad ya que el uso de sistemas tiene un impacto profundo en el manejo de efectividad de cualquier negocio o empresa. Es por ello que mientras hubo la bonanza comercial en Tulcán de 20 años este sector no supo haber provisiones

de capital y con ahora con la crisis están con escaso capital de trabajo y trabajan con mercadería a crédito, por lo tanto, no pueden crecer.

3.2.3.4 Personal

(Vila, 2013), señala:

Caracteriza el número y el tipo de personal dentro de la organización. Son las personas que ejecutan la estrategia. La administración del personal contribuye enormemente en los procesos de obtención, mantención y desarrollo del personal en su orientación hacia la estrategia.

Análisis del sector

En estas microempresas no existe administración de recursos humanos, eligen su personal al azar. El personal que contratan es siempre para atención al cliente, lo que origina que esta atención al cliente sea deficiente, perjudicando así al negocio. Además al elegir al personal se plantea cláusulas como pagar menos del sueldo básico, sin beneficios de ley y hacen la selección más que por capacidades o habilidades a quienes estén dispuestos a trabajar de esa manera. El personal de atención al cliente debe brindar amabilidad, atención personal, rapidez de atención, ambiente agradable, comodidad, seguridad e higiene.

Connotación Gerencial

Debilidad

Se considera una debilidad, ya que el personal contratado por estos negocios es para atención al cliente y como no están capacitados, brindan una mala atención lo que hace que estos negocios no puedan desarrollarse ya que los clientes se llevan una mala impresión.

3.2.3.5 Estilo

(Vila, 2013), señala:

El estilo dicta las normas que la gente sigue y la manera en que deben trabajar e interactuar con sus compañeros y clientes.

El estilo captura como el trabajo se culmina actualmente en una organización. Aunque el estilo puede ser definido ampliamente por uno o dos líderes de la organización, es usado aquí en este modelo para referirse a los patrones generales de comportamiento de los miembros del equipo de administración.

Análisis del sector

Los negocios de Tulcán no tienen un estilo definido, no tienen capacitación, no existen objetivos, tampoco hay la existencia de cultura organización ya que no cuentan con misión, visión y valores organizacionales; tampoco existe la motivación para sus trabajadores, y demás acciones que llevan a mejorar y generar competitividad.

Connotación Gerencial

Debilidad

Esta es una debilidad ya que no existe ninguna proyección de como se quiere trabajar para poder generar competitividad comercial.

3.2.3.6 Habilidades

(Vila, 2013), menciona:

Se refiere a las capacidades distintivas de la organización en su totalidad que pueden ser aptitudes distintivas de gente, prácticas de administración, sistemas y/o tecnologías. Estas capacidades están poseídas por la organización no por cualquier individuo, y típicamente se desarrollan a través del curso de los años.

Análisis hacia el sector

No existe el desarrollo de habilidades, a pesar que ya llevan muchos años en el negocio, no han desarrollado ningún sistema o camino para mejorar las aptitudes distintivas.

Connotación gerencial

Debilidad

Representa una debilidad ya que no realizan nada para crecer como negocio y a ello se debe el estancamiento comercial.

3.2.3.7 Valores compartidos

(Vila, 2013), señala: “Este punto se refiere a los conceptos guías, a los valores y a las aspiraciones que unen a una organización alrededor de un propósito común. Ob. Cit. Pag. 236”

Análisis hacia el sector

El sector comercial no cuenta con valores definidos que puedan crear políticas, prácticas y procedimientos para ser inculcados en el plano de gestión de sus negocios y atención al cliente.

Connotación Gerencial

Debilidad

Representa una debilidad para que cada una de las microempresas ya que el establecimiento de valores despierta la pregunta y respuesta de lo que se cree que se

necesita para poder competir, el establecimiento de valores encamina a toda organización a perseguir sus objetivos y focalizar su atención en lo que quieren lograr a largo y corto plazo.

Tabla 5

Matriz FODA

FORTALEZAS:	OPORTUNIDADES:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Atención al cliente directa y personalizada 2. Amplia experiencia en el negocio. 3. Microempresas familiares donde existe el deseo común de contribuir para su desarrollo. 4. Asignación de funciones correctas a sus trabajadores. 5. Comerciantes con experiencia de negociación con los proveedores. 6. Buenas relaciones entre los comerciantes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto porcentaje de población económicamente activa 2. Aumento del PIB. 3. La inflación con tendencia a bajar. 4. Eliminación de las salvaguardias 5. Disminución del desempleo 6. Aumento de los sueldos y salarios 7. Proveedores en busca de incremento de ventas donde hay apertura de negociación 8. Sentencias justas para el sector comercial.
DEBILIDADES:	AMENAZAS:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Deficiente capacidad de gestión y bajo nivel de competitividad. 2. Insuficiente capacidad financiera 3. Inexistencia de un plan para mejorar la capacidad comercial 4. No se definen estrategias para cambiar la situación comercial actual. 5. No utilizan sistemas contables. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Políticas nacionales proteccionistas 2. Legislación provincial deficiente. 3. Tasas de interés elevadas para las microempresas. 4. Altos aranceles en productos importados 5. Apreciación del dólar 6. El riesgo país indica una baja confiabilidad en los proveedores internacionales. 7. Subempleo en aumento

- | | |
|--|--|
| 6. Dificultad en la contratación de personal para el servicio al cliente. | 8. Preferencia cultural por los productos importados. |
| 7. El personal no tiene capacitación en el correcto servicio al cliente. | 9. Nula utilización de tecnología. |
| 8. El sector comercial no cuenta con capacitación para mejorar habilidades. | 10. Competidores con ventaja absoluta en la frontera. |
| 9. Inexistencia de la cultura organizacional | 11. La competencia aumentado el portafolio de productos |
| 10. Escasa publicidad | 12. Productos provenientes de marcas internacionales reconocidas a nivel mundial |
| 11. No ofrecen productos, ni atención diferenciada. | 13. Los clientes solicitan rebajas excesivas comparando con el precio de la competencia internacional. |
| 12. No existen estrategias de ventas | 14. Menos fuerza y tamaño comercial en relación a la competencia. |
| 13. Inexistencia de plan de marketing para posicionarse en el mercado local. | |

CAPÍTULO 4

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Método Deductivo

Según (Carvajal, El método deductivo de investigación, 2013)

En la ciencia contemporánea se emplea el método deductivo de investigación en la formulación o enunciación de sistemas de axiomas o conjunto de tesis de partida en una determinada Teoría. Ese conjunto de axiomas es utilizado para deducir conclusiones a través del empleo metódico de las reglas de la Lógica.

4.2 Método Inductivo

El Autor (Mantilla, 2015) menciona lo siguiente:

“A partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican los fenómenos estudiados” (p. 72).

De acuerdo con lo mencionado por los autores se puede decir que el método inductivo nos permitirá analizar cada uno de los casos de manera particular, por lo que en este caso serían las empresas que han sido afectadas por la salida de divisas en la ciudad de Tulcán.

Existen varios métodos para la comprobación de la hipótesis, que en este caso se hará uso del método inductivo que va desde lo particular a lo general, es decir se investigará el comportamiento de los microempresarios de la ciudad de Tulcán en relación a la economía local tras presentarse la salida de divisas; por esta razón se utilizará la técnica de la encuesta, misma que será aplicada a los propietarios de las microempresas en la ciudad de Tulcán.

- a) Método de Inducción completa

(Carvajal, 2013) menciona lo siguiente:

La Inducción Completa es posible cuando conocemos con exactitud el número de elementos que forman el objeto de investigación o de estudio y, además, cuando sabemos que el conocimiento generalizado pertenece a cada uno de los elementos del Problema de Investigación.

Como lo menciona el autor la inducción completa nos permite deducir, suponer, admitir conclusiones generales de cierto Problema de Investigación, cuando se conoce el número exacto de los elementos que van hacer parte del problema de investigación en relación con su objeto de indagación.

4.3 Método Correlacional

Para Hernández et al., el propósito de esta investigación es “conocer la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto particular” (p.105).

4.4 Enfoque de la investigación

De acuerdo con (Baptista, 2003) el enfoque de investigación mantiene dos tipos estos son:

Enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. El enfoque cualitativo, por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis, con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones. (p.10)

Con respecto al direccionamiento de la investigación sobre la salida de divisas y su efecto en las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán, se utilizará el enfoque cuantitativo que consiste en la recolección de datos para proceder a tabularlos con la ayuda de herramientas estadísticas que permitirán la comprobación de una verdad, además de conocer el comportamiento que han adoptado las variables dependiente e independiente al correlacionarlas entre sí, para finalmente determinar un resultado numérico que compruebe el grado de perjuicio acerca de la salida de divisas en el sector comercial.

4.4.1 Cuantitativo

El autor (García Martínez, 2014) alude lo siguiente:

Las investigaciones cuantitativas se realizan para adquirir, describir, y aplicar conocimientos basados en mediciones objetivas, la demostración de la causalidad (causa-efecto) y en la generalización de los resultados.

La investigación cuantitativa se realiza mediante un proceso que inicia con el protocolo o proyecto, se desarrolla con la recolección y el análisis de los datos y termina con la presentación de los resultados. (p. 26)

(Monje Álvarez , 2011) En la metodología cuantitativa la medida y la cuantificación de los datos constituye el procedimiento empleado para alcanzar la objetividad en el proceso de conocimiento. La búsqueda y la cuantificación se orientan a establecer promedios a partir del estudio de características de un gran número de sujetos. De ahí se deducen leyes explicativas de los acontecimientos en términos de señalar relaciones de causalidad entre los acontecimientos sociales. (p. 14)

Según con lo mencionado por los autores la presente investigación se utilizará el enfoque cuantitativo por lo que mediante este permitirá la utilización de varias técnicas como son encuestas, experimentación, cuestionarios y análisis de datos, además de

ello permitirá profundizar de manera cuantificable en el fenómeno social, el mismo que ira describiendo elementos y características buscando la correcta toma decisiones frente a un dato preciso.

4.4.2 Investigación Descriptiva

(García Martínez, 2014) Afirma que el análisis descriptivo aplica técnicas estadísticas para sintetizar y representar los datos numéricos (descripción de frecuencias, histogramas, polígono de frecuencias, y gráficas), y para resumir la información obtenida en un solo dato. Utiliza técnicas relacionadas con los números relativos, medidas de tendencia central, las medidas de dispersión y las medidas de relación.

El proceso de análisis de las técnicas estadísticas descriptivas son auxiliares para revisar, clasificar, codificar, tabular, medir, sintetizar, y resumir los datos. (p. 99)

Como el autor menciona la investigación descriptiva permitirá conocer lo que sucede en la ciudad de Tulcán, lo cual admitirá observar todas las características que servirán para profundizar en el tema sujeto de investigación, involucrando a personas, hechos, empresas, además de ello se pondrá en juego todos los conocimientos teóricos y prácticos previos a solucionar el fenómeno estudiado.

4.4.3 Investigación Explicativa

Como (Bernal, 2010) señala que:

La investigación explicativa tiene como fundamento la prueba de hipótesis y busca que las conclusiones lleven a la formulación o al contrate de leyes o principios científicos. Las investigaciones en que el investigador se plantea como objetivos estudiar el porqué de las cosas, los hechos, los fenómenos o las situaciones, se

denominan explicativas. En la investigación explicativa se analizan causas y efectos de la relación entre variables (p. 115).

Esta investigación es la continuidad de la investigación descriptiva porque esta, se comprobará la hipótesis a través de los métodos estadísticos que precisarán la comprobación de la hipótesis que ha sido planteada al problema de investigación, el mismo servirá para establecer propuestas que ayuden a resolver el problema y mitigar el riesgo de las salvaguardias.

4.5 Tipología de la investigación

El tipo de investigación se procederá del tema que se va a investigar, en el que dependerá mucho la escasa o suficiente información que posea el investigador, misma que le accederá a conocer el alcance que llegará a tener de acuerdo al planteamiento del problema de la presente investigación.

4.5.1 Investigación de Campo

De acuerdo con (Baena Paz, 2006) se encontró lo siguiente:

Tiene como finalidad recoger y registrar ordenadamente los datos relativos al tema escogido como tema de estudio. Equivalente, por tanto, a instrumentos que permiten controlar los fenómenos. Las técnicas de trabajo de campo se dividen en dos tipos principales:

- La observación y la exploración del terreno, que en realidad es el contacto directo con el objeto de estudio.
- La interrogación, que consiste en el acopio de testimonios, orales y escritos, sentimientos, pensamientos, estados de ánimo de personas. (p. 86)

Según con lo que menciona el autor la investigación de campo permitirá conocer la realidad del problema por lo que es necesario aplicar encuestas a los propietarios de los negocios de la ciudad de Tulcán para conocer en qué medida les afecta la salida de divisas en el aspecto socio-económico, para así poder realizar un diagnóstico sobre el problema existente en la ciudadanía.

4.5.2 Investigación Bibliográfica o Documental

Conforme (Avila, 2006) menciona que: “la investigación documental es una técnica que permite obtener documentos nuevos en los que es posible describir, explicar, analizar, comparar, criticar entre otras actividades intelectuales, un tema o asunto mediante el análisis de fuentes de información”. (p. 51)

La investigación bibliográfica-documental es la unión de dos tipos de investigación que son:

- La documental que se refiere a todo tipo de información como: revistas, periódicos, audios, imágenes, videos, artículos;
- Bibliográfica que está centrada en información contenida en: libros, tesis y documentos del gobierno.

La investigación bibliográfica documental es necesaria y de vital importancia para la investigación, ya que se requiere de información de los antecedentes que ha tenido la ciudad de Tulcán con respecto a los productos con bajo precio que ofrece el país vecino, las cuales se encuentran en revistas, periódicos, textos y folletos

4.6 Instrumentos e Investigación

4.6.1 La encuesta

De acuerdo con lo mencionado por el portal web (Centro de Investigaciones Sociológicas) la encuesta es:

Una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos. En una encuesta se realizan una serie de preguntas sobre uno o varios temas a una muestra de personas seleccionadas siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede.

Para el presente trabajo de investigación es necesario la elaboración de una encuesta mediante un cuestionario estructurado, el cual ayudará a obtener información directa por parte de los propietarios de las microempresas de la ciudad de Tulcán para poder determinar si afecto o no la salida de divisas.

4.7 Población y muestra

4.7.1 Población

De acuerdo con (Wigodski, 2010) población es:

Conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

La población o universo tomada en cuenta para el presente trabajo está conformado por 6110 microempresas de la ciudad de Tulcán, cuyos datos constan en la Resolución N° 026-2016 del 4 de octubre del 2016 del Comex.

4.7.2 Muestra

(Lerma, 2009) Menciona que “la muestra es un subconjunto de la población” (p.73) e indica que esta se calcula cuando no es posible tomar mediciones a todos los elementos de la población ya sea por razones de gran tamaño, limitaciones técnicas o económicas.

En esta investigación, la muestra es escogida a conveniencia del investigador. De la ciudad de Tulcán que tiene 6110 microempresas ya que registran el comercio como segunda actividad económica.

La población a estudiarse es finita, por lo mismo se conoce el dato poblacional y se utilizará la siguiente fórmula:

Donde.

N = tamaño de la población o Universo

p = probabilidad de ocurrencia

q = probabilidad de no ocurrencia

Z = nivel de confianza

E = probabilidad de error

n = tamaño de la muestra

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Distribuciones continuas: Normal (II)

La **distribución normal tipificada** tiene la ventaja, como ya hemos indicado, de que las probabilidades para cada valor de la curva se encuentran recogidas en una tabla.

X	0,00	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09
0,0	0,5000	0,5040	0,5080	0,5120	0,5160	0,5199	0,5239	0,5279	0,5319	0,5359
0,1	0,5398	0,5438	0,5478	0,5517	0,5557	0,5596	0,5636	0,5675	0,5714	0,5753
0,2	0,5793	0,5832	0,5871	0,5910	0,5948	0,5987	0,6026	0,6064	0,6103	0,6141
0,3	0,6179	0,6217	0,6255	0,6293	0,6331	0,6368	0,6406	0,6443	0,6480	0,6517
0,4	0,6554	0,6591	0,6628	0,6664	0,6700	0,6736	0,6772	0,6808	0,6844	0,6879
0,5	0,6915	0,6950	0,6985	0,7019	0,7054	0,7088	0,7123	0,7157	0,7090	0,7224
0,6	0,7257	0,7291	0,7324	0,7357	0,7389	0,7422	0,7454	0,7486	0,7517	0,7549
0,7	0,7580	0,7611	0,7642	0,7673	0,7704	0,7734	0,7764	0,7794	0,7813	0,7852
0,8	0,7881	0,7910	0,7939	0,7967	0,7995	0,8023	0,8051	0,8078	0,8106	0,8133
0,9	0,8159	0,8186	0,8212	0,8238	0,8264	0,8289	0,8315	0,8340	0,8365	0,8389
1,0	0,8416	0,8438	0,8461	0,8485	0,8508	0,8531	0,8554	0,8577	0,8599	0,8621
1,1	0,8643	0,8665	0,8686	0,8708	0,8729	0,8750	0,8770	0,8790	0,8810	0,8830
1,2	0,8849	0,8869	0,8888	0,8907	0,8925	0,8944	0,8962	0,8980	0,8997	0,9015
1,3	0,9032	0,9049	0,9066	0,9082	0,9099	0,9115	0,9131	0,9147	0,9162	0,9177
1,4	0,9192	0,9207	0,9222	0,9236	0,9251	0,9265	0,9279	0,9292	0,9306	0,9319
1,5	0,9332	0,9345	0,9357	0,9370	0,9382	0,9394	0,9406	0,9418	0,9429	0,9441
1,6	0,9452	0,9463	0,9474	0,9484	0,9495	0,9505	0,9515	0,9525	0,9535	0,9545
1,7	0,9554	0,9564	0,9573	0,9582	0,9591	0,9599	0,9608	0,9616	0,9625	0,9633
1,8	0,9641	0,9649	0,9656	0,9664	0,9671	0,9678	0,9686	0,9693	0,9699	0,9706
1,9	0,9713	0,9719	0,9726	0,9732	0,9738	0,9744	0,9750	0,9756	0,9761	0,9767
2,0	0,97725	0,97778	0,97831	0,97882	0,97932	0,97982	0,98030	0,98077	0,98124	0,98169
2,1	0,98214	0,98257	0,98300	0,98341	0,98382	0,98422	0,98461	0,98500	0,98537	0,98574
2,2	0,98610	0,98645	0,98679	0,98713	0,98745	0,98778	0,98809	0,98840	0,98870	0,98899
2,3	0,98928	0,98956	0,98983	0,99010	0,99036	0,99061	0,99086	0,99111	0,99134	0,99158
2,4	0,99180	0,99202	0,99224	0,99245	0,99266	0,99286	0,99305	0,99324	0,99343	0,99361
2,5	0,99379	0,99396	0,99413	0,99430	0,99446	0,99461	0,99477	0,99492	0,99506	0,99520
2,6	0,99534	0,99547	0,99560	0,99573	0,99585	0,99598	0,99609	0,99621	0,99632	0,99643
2,7	0,99653	0,99664	0,99674	0,99683	0,99693	0,99702	0,99711	0,99720	0,99728	0,99736
2,8	0,99744	0,99752	0,99760	0,99767	0,99774	0,99781	0,99788	0,99795	0,99801	0,99807
2,9	0,99813	0,99819	0,99825	0,99831	0,99836	0,99841	0,99846	0,99851	0,99856	0,99861

Figura 11: Distribuciones continuas: Normal (II)

Se escoge un nivel de confianza del 90%, en donde se tiene una $Z = 1.96$ (datos obtenidos de la tabla de distribución normal) y con un error del 3%. La proporción estimada (p): Es la probabilidad de ocurrencia de un fenómeno específico. Debido, a que sobre la probabilidad no se tiene ninguna información previa, tomamos el valor promedio 0.5 con el cual se trabajará en esta investigación. La población total (N): Es la cantidad de personas que integran nuestro Universo. Seguidamente al reemplazar con los datos, se obtiene el siguiente resultado:

$$n = \frac{6110 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (6110 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{6110 * 3.8416 * 0.5 * 0.5}{0.0025 * 6109 + 3.8416 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{5.868,044}{16,2329}$$

$$n = 361$$

Debemos encuestar a 361 microempresarios de la ciudad de Tulcán.

CAPITULO 5

5.1 Resultados

Para analizar la crisis comercial actual de la ciudad de Tulcán se procede a levantar información de campo por medio de la aplicación de encuestas a los comerciantes de la ciudad, con una muestra de 361.

Pregunta 1: Sexo

Tabla 6

Sexo de los comerciantes

Sexo	Cantidad	%
M	156	43,2%
F	199	55,1%
GLBTI	6	1,7%
Total	361	100,0%

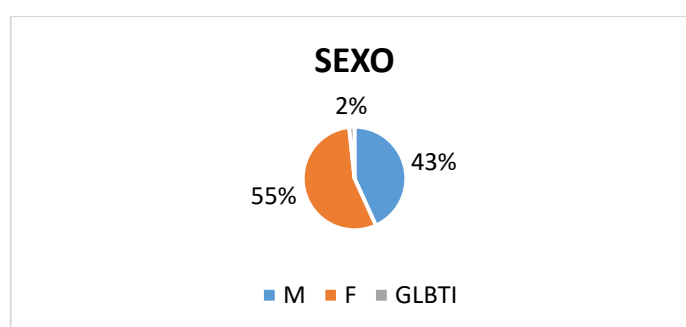


Figura 12: Sexo de los encuestados

Análisis: De los 361 comerciantes encuestados, el 55,1% pertenece al sexo femenino y el 43,2% al sexo masculino y el 1,7% de los encuestados pertenecen al grupo GLBTI.

Pregunta 2: ¿En qué grupo de edad se encuentra?

Tabla 7

Edad de los comerciantes

¿En qué grupo de edad se encuentra?

INDICADOR	CANTIDAD	%
De 18 a 25 años	51	14%
De 26 a 35 años	73	20%
De 36 a 45 años	128	36%
De 46 a 55 años	79	22%
Más de 55 años	30	8%
Total	361	100%

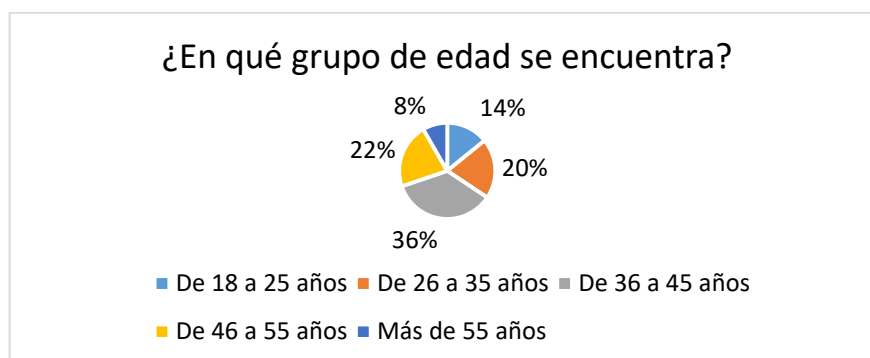


Figura 13: Edad de los comerciantes

Figura 3.

Análisis: Según los datos arrojados en la encuesta se determina que el 36% pertenece a una población de 36 a 45 años de edad, un 22% de la población pertenece a 46 a 55 años de edad, un 20% de la población pertenece a 26 a 35 años de edad, un 14% tiene de 18 a 25 años y un 8% de la población tiene más de 55 años.

Pregunta 3. Ingreso promedio mensual del negocio

Tabla 8

Ingreso Promedio Mensual del Negocio

INDICADOR	CANTIDAD	%
Menos de \$1000	239	66%
De \$1001 a \$3000	122	34%
De \$3001 a \$5000	0	0%
De \$5001 a \$7000	0	0%
De \$7000 o más	0	0%
TOTAL	361	100%

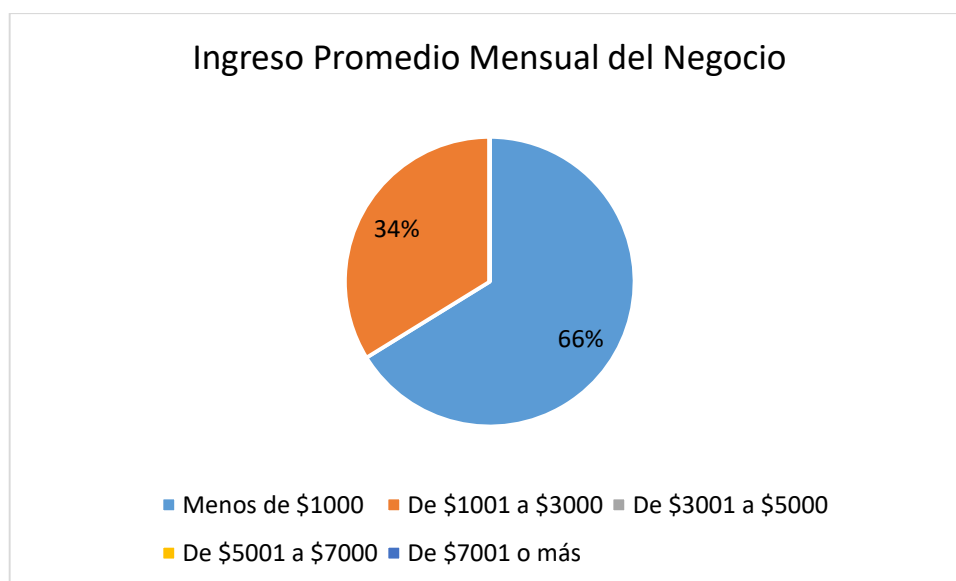


Figura 14: Ingreso Promedio Mensual del Negocio

Análisis: Del total de encuestados el 66%, percibe ingresos menos de \$1000 y un 34% de ingresos de más de \$1000.

Pregunta 4: ¿Tienen RUC?**Tabla 9***¿Tiene RUC?*

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	338	94%
No	23	6%
Total	361	100%

**Figura 15: ¿Tiene RUC?**

Análisis: El 94% de la muestra tiene RUC, mientras un 6% no posee RUC, sin embargo tienen RISE, lo cual indica que cumplen con sus obligaciones tributarias.

Pregunta 5: ¿Posee Patente Municipal?**Tabla 10***¿Posee Patente Municipal?*

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	361	100%
No	0	0%
Total	361	100%

**Figura 16:** Posee Patente Municipal

Análisis: El 100% de la muestra poseen patente municipal lo que indica que están ejerciendo sus actividades comerciales legalmente.

Pregunta 6: ¿Cuál es su actividad comercial?

Tabla 11

Actividad comercial

INDICADOR	CANTIDAD	%
Venta de Ropa	98	27%
Venta de Calzado	104	29%
Venta de Alimentos	92	25%
Venta de electrodomésticos línea blanca	47	13%
Venta de electrodomésticos línea café	20	6%
Total	361	100%

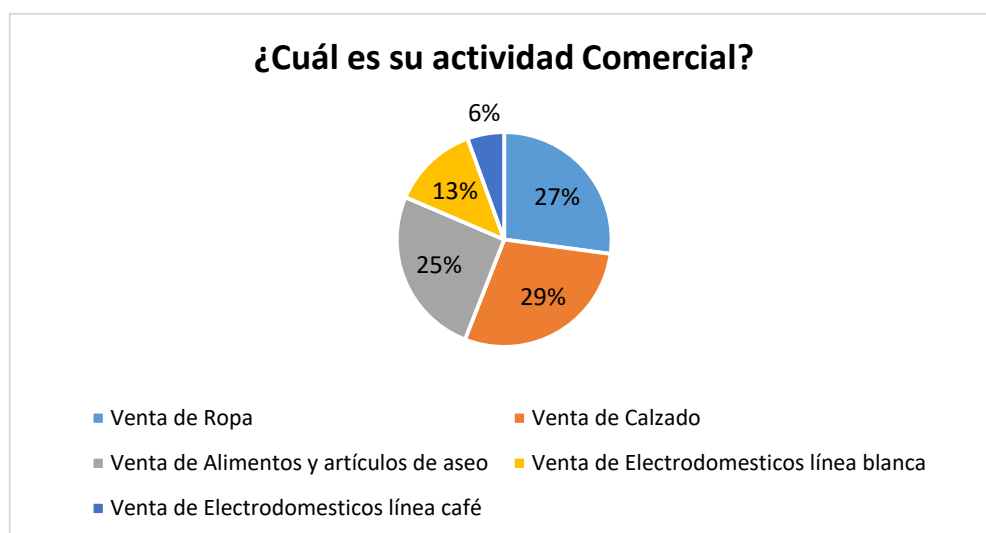


Figura 17: Actividad Comercial

Análisis: La encuesta aplicada al sector comercial de la ciudad de Tulcán nos muestra que el 29% de los comerciantes se dedican a la venta de calzado, el 27% de los comerciantes se dedican a la venta de ropa, el 25% de los comerciantes se dedican a la venta de alimentos y artículos de aseo, el 13% se dedican a la venta de electrodomésticos de línea blanca y el 6% a la venta de electrodomésticos línea café.

Pregunta 7: ¿Cuántos compradores tiene los fines de semana en su negocio?

Tabla 12

Número de compradores los fines de semana

INDICADOR	CANTIDAD	%
Menos de 10 clientes	67	19%
De 10 a 20 clientes	196	54%
De 21 a 30 clientes	9	2%
De 31 a 40 clientes	11	3%
De 41 a más clientes	78	22%
TOTAL	361	100%

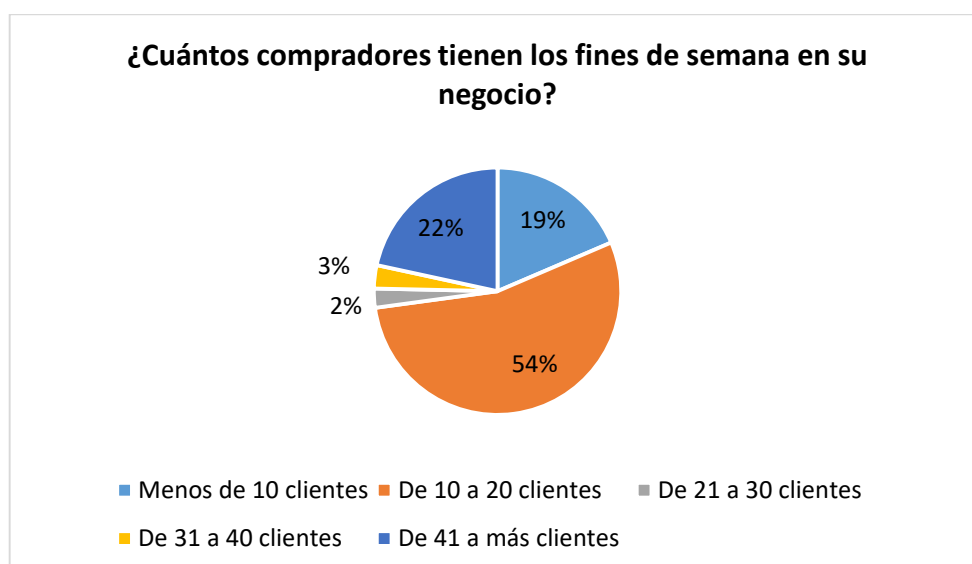


Figura 18: Número de Compradores los fines de semana

Análisis: El 54% de las microempresas encuestadas tienen entre 10 a 20 clientes los fines de semana, el 22% de las microempresas tienen de 41 a más clientes, el 19% de las microempresas tienen menos de 10 clientes, el 3% de las microempresas tienen de 31 a 40 clientes, y el 2% de las microempresas tienen de 21 a 30 clientes. Cabe recalcar que el 22% que dijeron tener más de 41 clientes pertenecen a la actividad de venta de alimentos, cuyas ventas son montos pequeños.

Pregunta 8: ¿Cuántos compradores tiene en su local en una semana laboral (lunes a viernes)?

Tabla 13

Número de compradores en semana laboral

INDICADOR	CANTIDAD	%
Menos de 10 clientes	32	9%
De 10 a 20 clientes	149	41%
De 21 a 30 clientes	80	22%
De 31 a 40 clientes	19	5%
De 41 a más clientes	81	23%
Total	361	100%

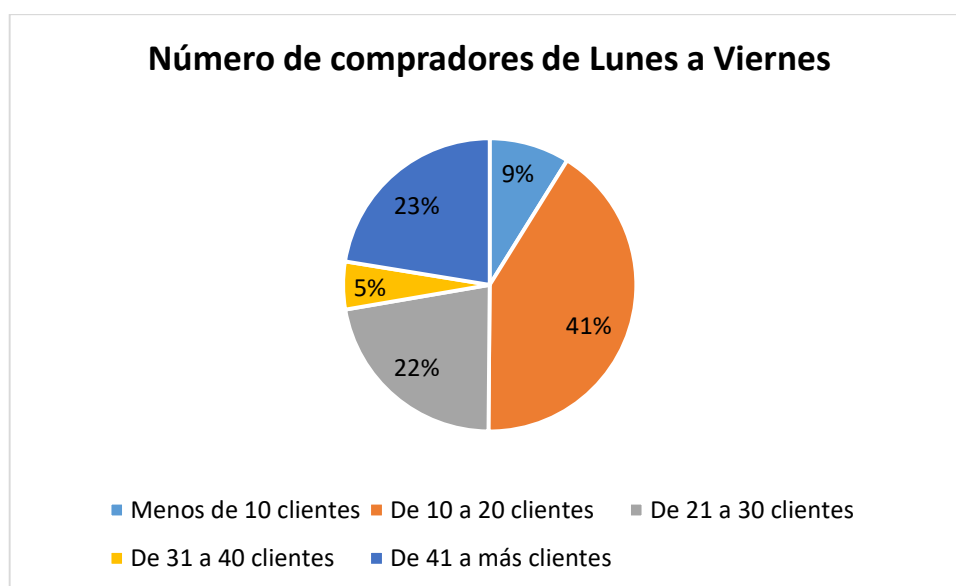


Figura 19: Número de compradores de Lunes a Viernes

Figura 9

Análisis: Los encuestados en la ciudad de Tulcán, afirman: el 41% tienen de 10 a 20 clientes, el 22% tiene de 21 a 30 clientes, el otro 22% tiene clientes de 41 a más clientes, el 9% tienen menos de 10 clientes y un 5% tienen de 31 a 40 clientes.

Pregunta 9: ¿Piensa usted que el decrecimiento de las ventas es a causa de la devaluación del peso colombiano? La respuesta sea sí o no debe indicar el porqué

Tabla 14

Decrecimiento de las ventas

¿Piensa usted que el decrecimiento de las ventas es a causa de la devaluación del peso colombiano?

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	328	91%
No	33	9%
Total	361	100%

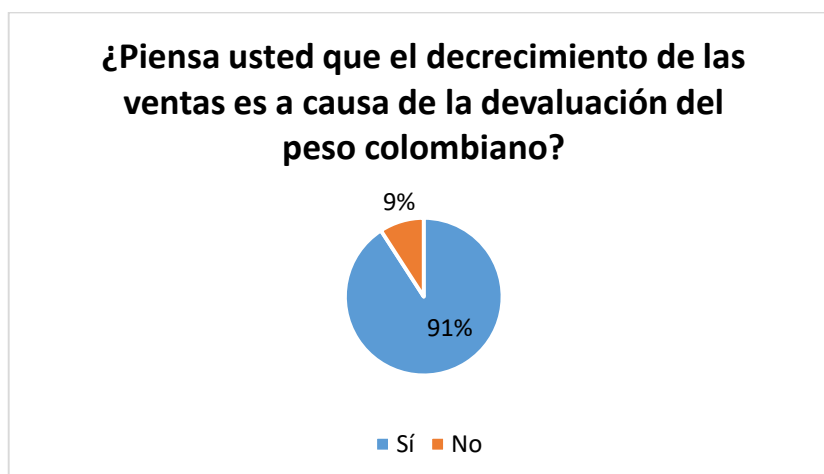


Figura 20: Decrecimiento de las ventas

Análisis: Del total de encuestados, un 91% dijo que sí cree que el decrecimiento de sus ventas es a causa de la devaluación del peso colombiano, mientras que el 9% piensa que el decrecimiento de las ventas no es a causa de la devaluación del peso colombiano.

Pregunta 10: ¿Le ha beneficiado la aplicación del Impuesto a la Salida de Divisas por parte del Gobierno? La respuesta sea sí o no debe indicar el porqué

Tabla 15

Determinación del beneficio del Impuesto a la Salida de Divisas

¿Le ha beneficiado la aplicación del Impuesto a la Salida de Divisas por parte del Gobierno? La respuesta sea sí o no debe indicar el porqué.

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	92	75%
No	269	25%
Total	361	100%

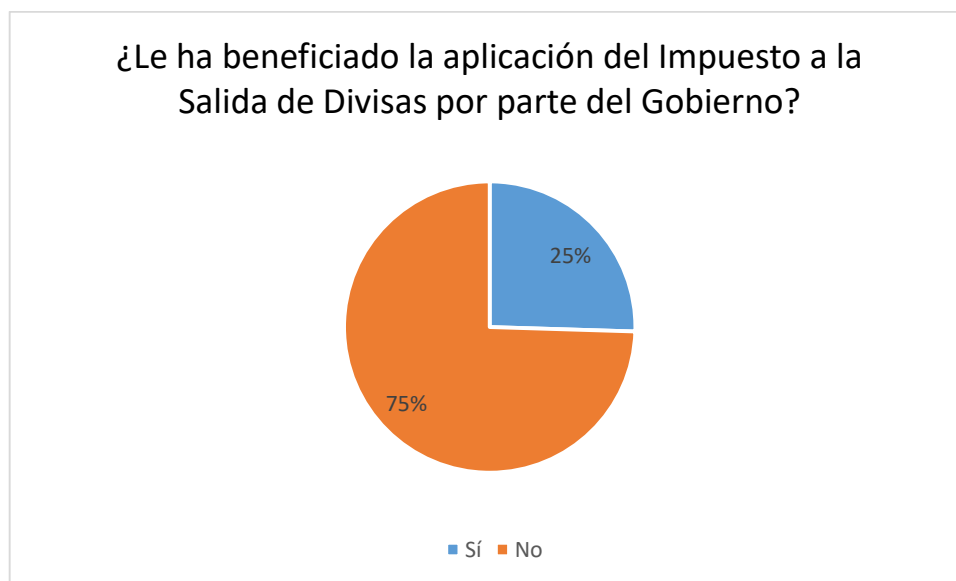


Figura 21: Determinación del Beneficio del ISD

Análisis: El 75% de los encuestados dijeron que no les ha beneficiado la aplicación del Impuesto a la Salida de Divisas y un 25% de los encuestados dijeron que sí les ha beneficiado la aplicación del Impuesto a la Salida de Divisas.

Pregunta 11: ¿Piensa usted que la salida de divisas por la frontera norte es la principal razón de la crisis comercial actual?

Tabla 16

Salida de Divisas y la Crisis comercial

¿Piensa usted que la salida de divisas por la frontera norte es la principal razón de la crisis comercial actual?

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	218	60%
No	143	40%
Total	361	100%

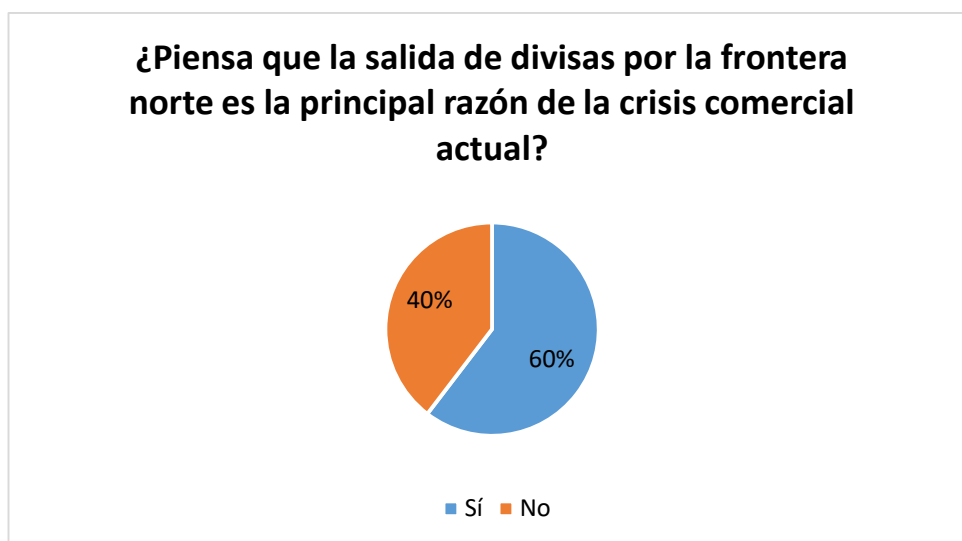


Figura 22: Salida de Divisas y la crisis Comercial

Figura 12

Análisis: El 60% de la muestra piensa que la salida de divisas sí es la principal razón de la crisis comercial actual, mientras que un 40% de la muestra cree que la salida de divisas no es la principal razón de la crisis comercial actual.

Pregunta 12: ¿Qué impacto ha tenido la aplicación de las salvaguardias por el Gobierno Ecuatoriano en su actividad comercial?

Tabla 17

Incidencia de las Salvaguardias en el sector comercial

¿Qué impacto ha tenido la aplicación de las salvaguardias por el Gobierno Ecuatoriano en su actividad comercial?

INDICADOR	CANTIDAD	%
Positivo	44	12%
Negativo	194	54%
Ni positivo ni negativo	123	34%
Total	361	100%

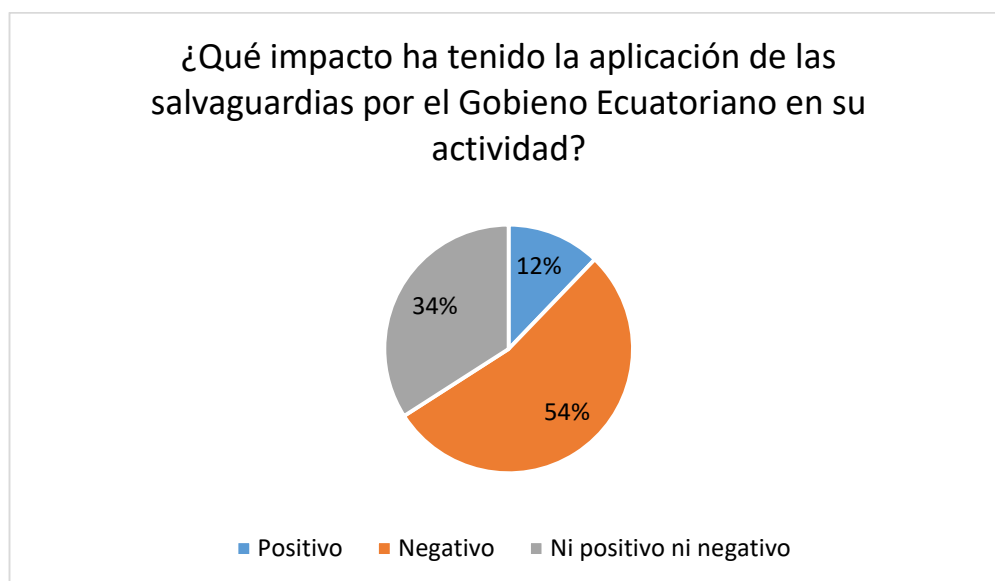


Figura 23: Incidencia de las Salvaguardias en el sector comercial

Análisis: Según la encuesta nos arroja que el 54% de la muestra considera negativo la aplicación de las salvaguardias en sus negocios, el 34% señala que no ha sido ni positivo ni negativo la aplicación de la salvaguardia y solo un 12% consideran que ha sido positivo en su negocio la aplicación de las salvaguardias.

Pregunta 13. A partir de las políticas del Gobierno sobre la implementación de la canasta comercial fronteriza, sus ventas:

Tabla 18

Canasta Comercial Transfronteriza

A partir de las políticas del Gobierno sobre la implementación de la canasta comercial transfronteriza, sus ventas

INDICADOR	CANTIDAD	%
Aumentaron	55	15%
Disminuyeron	69	19%
Se mantienen	237	66%
Total	361	100%

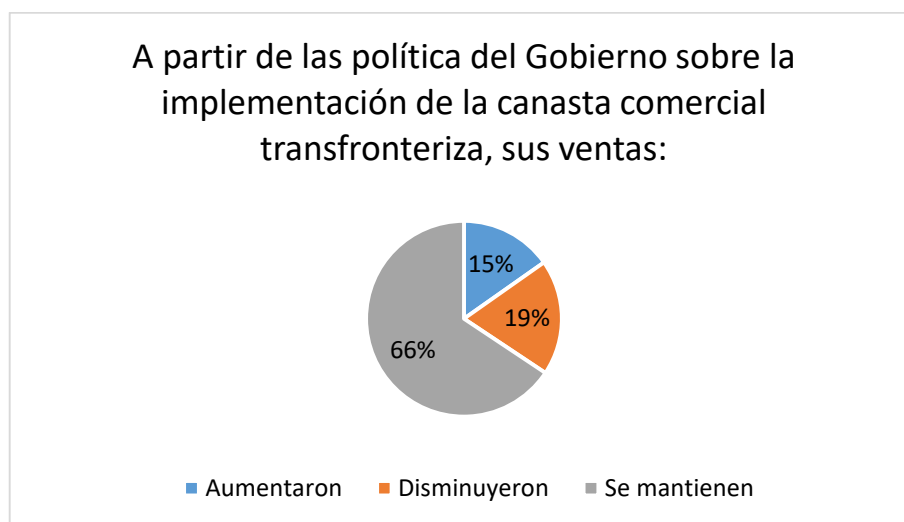


Figura 24: Canasta comercial transfronteriza

Análisis: El 66% de la muestra indicó a partir de la implementación de la canasta comercial transfronteriza sus ventas se mantienen, mientras que un 19% dijo que sus ventas disminuyeron y sólo para un 15% sus ventas aumentaron.

Pregunta 14: ¿Las políticas internas implementadas por parte del Gobierno nacional y local, han mejorado los ingresos en su negocio?

Tabla 19

Políticas del Gobierno Nacional

¿Las políticas internas implementadas por parte del Gobierno nacional y local, han mejorado los ingresos en su negocio?

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	66	18%
No	295	82%
Total	361	100%



Figura 25: Políticas del Gobierno Nacional

Análisis: La encuesta indica que para un 82% de la muestra las políticas internas implementadas por parte del Gobierno nacional no mejoraron sus ingresos y para un 18% las políticas internas implementadas por parte del Gobierno Nacional si mejoraron sus ingresos.

Pregunta 15: ¿Piensa que es rentable continuar con su negocio?

Tabla 20

Rentabilidad de las microempresas del sector comercial

¿Es rentable continuar con su negocio?

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	108	30%
No	253	70%
Total	361	100%

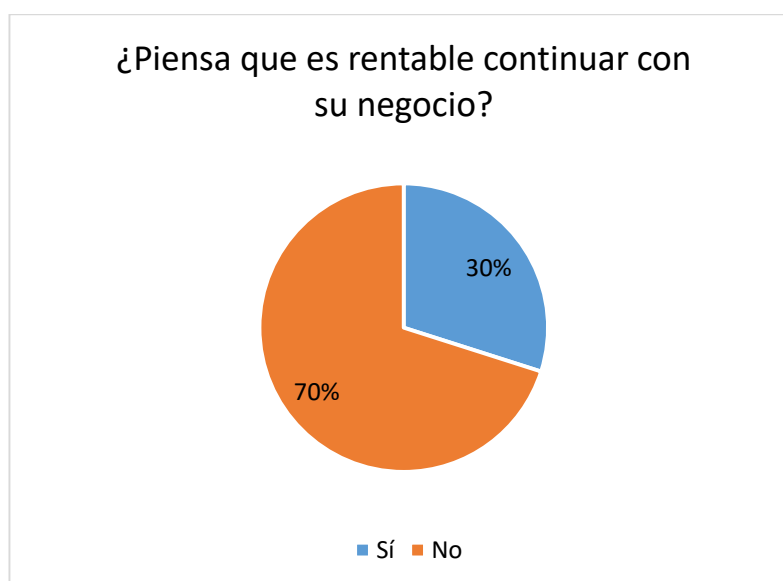


Figura 26: Rentabilidad de las microempresas del sector comercial

Análisis: El 70% de los encuestados manifiestan que no es rentable continuar con su negocio, mientras sólo un 30% manifiesta que su negocio les representa una rentabilidad baja.

Pregunta 16. ¿Ha pensado cerrar su local por la situación actual?

Tabla 21

Posible liquidación de los negocios

¿Ha pensado cerrar su local por la situación comercial actual?

INDICADOR	CANTIDAD	%
Sí	230	64%
No	131	36%
Total	361	100%

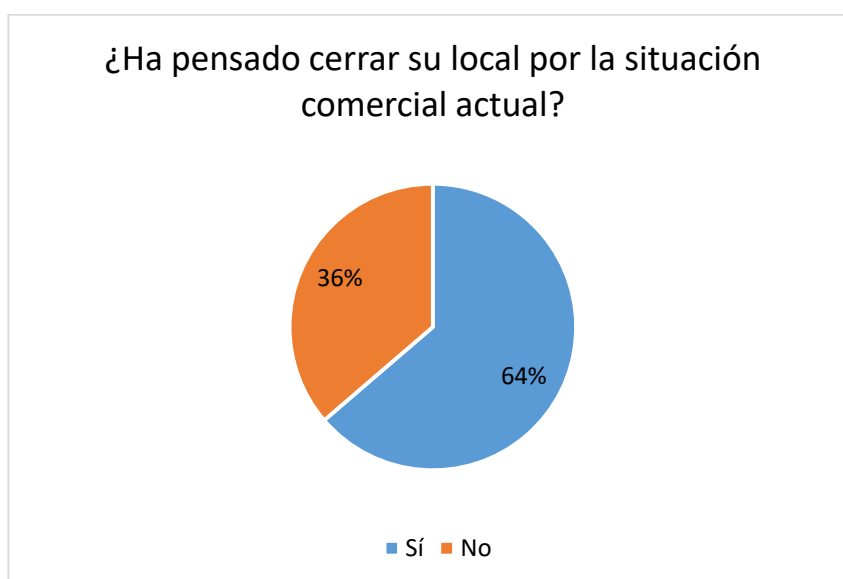


Figura 27: Posible liquidación de los negocios

Análisis: El 64% de los comerciantes encuestados afirmaron que tienen intenciones de cerrar su negocio y un 36% no tiene intención de cerrar su negocio.

5.2 Chi cuadrado

Preguntas para la Comprobación de la Hipótesis

Según la información obtenida en las encuestas, para demostrar la hipótesis, en concordancia con la variable dependiente e independiente, se seleccionaron las preguntas número 11 y 16.

	SI	NO
Piensa usted que la salida de divisas por la frontera norte es la principal razón de la crisis	218	143
Ha pensado cerrar su local por la situación comercial actual	230	131

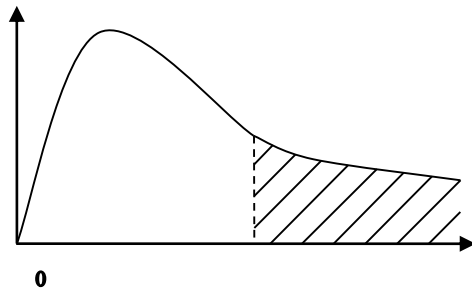
1) PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

H0: La salida de divisas no afecto a las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán.

H1: La salida de divisas si afecto a las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán.

2) NIVEL DE SIGNIFICANCIA

$\alpha = 0.01$



3) ESTADÍSTICO DE PRUEBA

FRECUENCIA OBERVADA			
			TR
	218	143	361
	230	131	361
TC	448	274	722 TG

FRECUENCIA ESPERADA			
			TR
	224	137	361
	224	137	361
TC	448	274	722 TG

f_o	f_e	$\frac{(f_e - f_o)^2}{f_e}$
-------	-------	-----------------------------

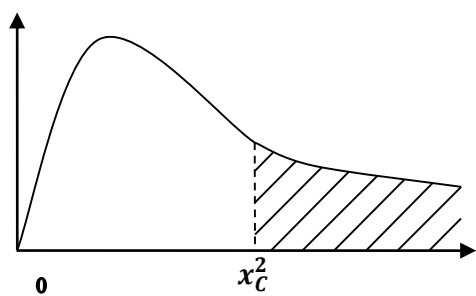
218	224	0,16071429
230	224	0,16071429
143	137	0,26277372
131	137	0,26277372

0,84697602

$$X_p^2 = \sum \frac{(fe - fo)^2}{fe}$$

$$X_p^2 = 0,84697602$$

4) REGLAS DE DECISIÓN

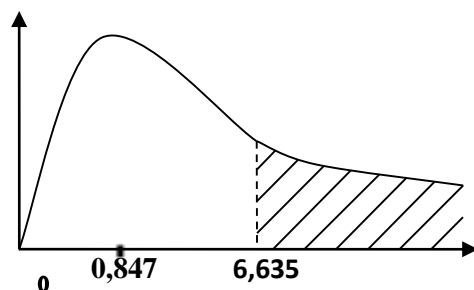


$X_p^2 < X_c^2$ No se rechaza la hipótesis nula

$X_p^2 > X_c^2$ Se rechaza la hipótesis nula

$$X_c^2 \left\{ \begin{array}{l} gl = (c - 1)(r - 1) = (2 - 1)(2 - 1) = 1 \\ \alpha = 0,01 \end{array} \right\} X_c^2 = 6,635$$

5) DECISIÓN



$$X_p^2 < X_c^2$$

Por lo tanto NO se rechaza la hipótesis nula (H_0) en consecuencia la aceptamos.

Es decir, a un nivel de significancia de 0,01 se puede concluir que la salida de divisas NO afectó a las microempresas del sector comercial de la ciudad de Tulcán.

CAPITULO 6

PROPUESTA

6.1 Propuesta de Valor

La propuesta de valor al cliente se compone de un conjunto de elementos que determina el valor que percibe el comprador. Éstos incluyen los atributos del producto, sea un bien o servicio, la imagen de la empresa y la relación entre la empresa y el cliente. Los atributos comprenden las funciones del producto, su calidad, su precio y el tiempo. Este último atributo se refiere al tiempo dedicado por el cliente a la búsqueda del producto, a la espera para que esté disponible, a efectuar la compra y a aguardar para que sea entregado. (Kaplan & Norton, 1996)

De todo lo analizado en el capítulo 4, con la comprobación de la hipótesis, podemos realizar las siguientes propuestas:

1. Generar 4 nuevos temas de investigación:
 - Estudio de impacto financiero en los negocios de Tulcán
 - Análisis de la apreciación del dólar y su incidencia en el sector comercial de Tulcán.
 - Estudio de la aplicación de los sistemas contables en el sector comercial de la ciudad de Tulcán.
 - Estudio del impacto comercial en la frontera norte.

6.2 Propuesta estratégica:

Tabla 22

Propuesta Estratégica

Nº	Objetivo Estratégico	Estrategias	KPI'S	Meta	Iniciativa Estratégica	Presupuesto
1	Desarrollar proyectos de generación económica en la ciudad de Tulcán.	Desarrollar planes de incentivos de nuevos proyectos comerciales	Número de planes a desarrollar	12	Elaboración de proyectos de apoyo para elaboración de proyectos comunes	\$ 3.000
2	Incrementar la rentabilidad	Generar un plan de importación de productos	% del alcance del plan	5	Elaborar un programa de alianza estratégica con proveedores de Colombia	\$ 2.000
3	Mejorar la calidad de atención al cliente	Elaborar un proyecto de capacitación a los comerciantes de Tulcán	Número de capacitaciones	50	Contratación de empresa experimentada para correcta capacitación	\$ 1.500
4	Implementar y diversificar nueva cartera de productos	Elaborar un proyecto de innovación de productos en el sector comercial	Nuevos productos ingresados al mercado	20	Análisis y elección de proveedores nacionales e internacionales que abastezcan con productos para poder competir.	\$ 5.000
5	Potencializar la distribución de espacio	Desarrollar un cronograma de	Número de negocios con	500	Mejoramiento de la estructura	\$ 5.000

	asignado a cada comerciante	mejora de infraestructura	estructura óptima		interna de los negocios.		
6.	Aumentar la participación en el mercado	Diseñar un plan de publicidad en redes sociales	Número de campañas publicitarias	5	Implementación de campañas promocionales en redes sociales	\$	1.000
7	Crear un sistema que permite establecer promociones sustentables para cada negocio.	Diseñar un plan promocional	Número de promociones	3	Proponer un plan de promociones en descuentos y material promocional	\$	2.000
8	Crear un sistema contable para cada comerciante	Elaborar una alianza estratégica con el Colegio de Contadores de Tulcán	Número de alianzas	100	Llevar la contabilidad para conocer la rentabilidad de los negocios.	\$	300
TOTAL						\$	19.800

CAPÍTULO 7

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

- A través de esta investigación se permitió determinar los efectos financieros de la salida de divisas en el sector comercial de la ciudad de Tulcán, los cuales son la baja rentabilidad y posible liquidación de los negocios por insolvencia
- Se puede afirmar que las políticas internas implementadas por parte del Gobierno Nacional para mitigar la crisis comercial actual no han saneado la problemática del sector comercial, ya que la aplicación de las salvaguardias han aumentado el valor de los productos importados y sumados a la apreciación del dólar, los precios en el vecino país siguen siendo más accesibles para los ecuatorianos.
- En relación a la competitividad existe limitación de política monetaria del país ya que tiene que aceptar forzosamente las políticas de Estados Unidos, consecuentemente la apreciación del dólar a Ecuador ha ocasiona desventaja competitiva frente a Colombia en relación al precio.
- Luego de evaluar resultados se concluye que la salida de divisas no es el causal principal del comercio deprimido en Tulcán.
- De acuerdo a la investigación se determina que la devaluación del Peso Colombiano, es el factor determinante para que el comercio de la ciudad de Tulcán se vea mermado.

7.2 Recomendaciones

- Considerar la propuesta estratégica elaborada en este estudio para mitigar los efectos negativos de la crisis del sector comercial con el fin de que cada negocio pueda aumentar la rentabilidad y disminuya la posibilidad de cierre de los mismos.
- Tomar esta investigación como punto de partida para elaborar un plan de marketing que permita determinar las necesidades reales del mercado e impida la excesiva salida de divisas por la frontera norte.
- Según los resultados obtenidos en esta investigación el Gobierno puede realizar un plan estricto de política económica enfocada a la disminución de la inflación con el propósito de igualar los precios de productos con monedas devaluadas.
- Declaración de zona franca para la provincia del Carchi para incentivar importaciones a bajo precio que permitirán competir con eficiencia a los microempresarios frente a Colombia.
- Se recomienda ampliar las relaciones binacionales, las mismas que permitirán generar alianzas estratégicas con las empresas productoras y comercializadoras de Colombia, lo que permitirá mejorar la situación comercial de Tulcán.

Referencias

- Asociación de Bancos del Ecuador. (Diciembre de 2016). *Asociación del Bancos del Ecuador*. . <http://www.asobanca.org.ec/>
- Avila, H. (2006). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Guadalajara: UDGVIRTUAL. Recuperado el 06 de JUNIO de 2017
- Baena Paz, G. (2006). *Metodología de la Investigación*. México, D.F.: Grupo Patria Cultural, S.A DE C.V.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Ballesteros, A. (2001). *Comercio Exterior*. Murcia: Universidad de Murcia.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2017). . <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/965-resultados-de-las-cuentas-nacionales-trimestrales-del-cuarto-trimestre-de-2016-y-anual-2016>
- Baptista, P. F. (2003). *Metodología de la Investigación*. México, D.F: McGraw-Hill Interamericana. Recuperado el 06 de junio de 2017
- BBC MUNDO. (14 de 10 de 2014). *BBC Noticias*. . http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/10/140930_dolar_recuperaci
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Bogotá: Printed in Colombia. Recuperado el 06 de junio de 2017
- Betancourt, D. (11 de 05 de 2016). *Ingenio Empresa*. . <https://ingenioempresa.com/capacidad-produccion-empresa/>
- C, P. (2010).
- Carbaugh, R. (2009). *Economía Internacional*. Monterrey: Cengage Learning.
- Carvajal, L. (18 de enero de 2013). *El método deductivo de investigación*. Recuperado el 15 de junio de 2017, de El método deductivo de investigación: <http://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Carvajal, L. (17 de enero de 2013). *La inducción como método de investigación científica*. Recuperado el 13 de mayo de 2017, de <http://www.lizardo-carvajal.com/la-induccion-como-metodo-de-investigacion-cientifica/>
- Centro de Investigaciones de la Economía Mundial. (2004). Temas de Economía Mundial. *Nueva Época*, 111.

- Centro de Investigaciones Sociológicas. (s.f.). *Centro de Investigaciones Sociológicas*. Recuperado el 20 de Julio de 2016, de Centro de Investigaciones Sociológicas: http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1_encuestas/ComoSeHacen/quesunaencuesta.html
- CITTE. (2011). El Comercio Exterior y la economía en la ciudad de Tulcán. *SATHRI*, 88.
- Codificación de la Ley del Regimen Tributario Interno. (2004).
- Código del Trabajo. (2015). *Código del trabajo*.
- CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. (2008). Alfaro.
- EL HERALDO. (20 de 08 de 2015). Peso colombiano, entre las monedas que más caen frente al dólar. *El HERALDO*.
- El Telegrafo. (2017 de Mayo de 2017). *El Telegrafo*. . <http://www.eltelegrafo.com.ec>
- EL TIEMPO. (26 de 04 de 2004). La importancia de la Tecnología en las empresas.
- Enciplopedia Larousse. (2004).
- Escorsa, P., & Jaume, V. (2003). *Tecnología e innovación de la empresa*. Barcelona : UPC.
- Friedman, M. (2010). *La Economía Monetarista* . Barcelona: Gedisa.
- García Martínez, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México, D.F.: Editorial Trillas, S.A de C.V.
- Gómez Montejó, L. G. (14 de 11 de 2014). *Getipolis*. . <https://www.gestiopolis.com/enfoque-de-riesgo-pais-ensayo/>
- Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía*. Mexico: PEARSON EDUCACION.
- Hitt, M., Ireland, R., & Hoskisson, R. (2008). *Management of Strategy: Concepts*. United States of America: Thomson-South Western.
- INEC. (05 de 01 de 2017). . <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inflacion-diciembre-2016/>
- Kaplan, R., & Norton. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*.
- Larrea, C. (2004). Dolarización y desarrollo humano en el Ecuador. *ICONOS No. 19*, 43-53.
- Lavados, H. (1980). *Teorías del comercio internacional*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Ledesma, J. (2010). *Teoría de la Oferta*. Argentina: Universidad Católica Argentina.

- Lerma, H. (2009). *Metodología de la investigación: propuesta, anteproyecto y proyecto*. Bogotá: Eco Ediciones. Recuperado el 06 de junio de 2017
- Lozano, L. (2015). El talento humano una estrategia de éxito en las empresas culturales. *Redalyc.org*.
- Mantilla, F. (2015). *Técnicas de muestreo, un enfoque a la investigación de mercados*. Sangolquí: Comisión editorial de la Universidad de las Fuerzas Armadas - Espe.
- Martínez, C. (2005). *Administración de Organizaciones*. Bogotá: Unibiblos.
- MINISTERIO DE FINANZAS. (2016). *RESUMEN EJECUTIVO*. . .
<http://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/04/Resumen-Ejecutivo-Justificativo-de-Ingresos-y-Gastos-Proforma-Presupuestaria-2016.pdf>
- Monje Álvarez, C. (2011). *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa Guía Didáctica*. Neiva: Programa de comunicación social y periodismo.
- Monteros, E. (2005). *Manual de Gestión Empresarial*. Ibarra: Editorial Universitaria.
- Moscoso. (1998).
- Neffa, J. C. (1999). *CEIL-PIETTE CONICET*. . .
http://www.oei.org.ar/edumedia/pdfs/T10_Docu4_Eltrabajohumano_Neffa.pdf
- Neffa, J. C., Demian, T., & Ernesto, P. P. (2005).
- Notiamerica. (29 de 04 de 2015). RPT-Ecuador pierde 2.000 mln dlr en exportaciones por caída precios crudo y apreciación dólar: Correa. *Notiamerica*, págs.
<http://www.notiamerica.com/economia/noticia-rpt-ecuador-pierde-2000-mln-dlr-exportaciones-caida-precios-crudo-apreciacion-dolar-correa-20150430125850.html>.
- OIT. (1998). *Recomendaciones Internacionales de actualidad en estadísticas del trabajo*, OIT, Ginebra. Ginebra.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. (s.f.). . .
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/build_tr_capa_s.htm
- Osorio Arcila, C. (2006). *Diccionario de Comercio Internacional*. ECOE EDICIONES.
- Othón Juárez, E. C. (2014). *Administración de la compensación sueldos, salarios, incentivos y prestaciones*. Mexico: Grupo editorial Patria.
- Padin, C. (2010).

- Prespectivas. (1994). Sobre la Inflación Subyacente y No Subyacente. *Prespectivas*, 10.
- PRESPECTIVAS. (1994). Sobre la Inflación Subyacente y No Subyacente. *PRESPECTIVAS*, 10.
- Ramírez, O. (2015). <http://roa.uveg.edu.mx/repositorio/licenciatura2015/218/Las5fuerzasdePorter.pdf>
- Regulación 184-2009. (s.f.).
- Rengifo Arias, M. A. (25 de 10 de 2011). *El Crédito y la Rentabilidad en las Microempresas Comerciales del Distrito de Tarapoto*. repositorio.unas.edu.pe: <http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/869/T.EPG-27.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Resico, M. (2011). *Introducción a la Economía Social de Mercado*. Río de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung.
- Sachs, J., & Larraín, F. (2006). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: PEARSON EDUCATION.
- Saiz Cebrecos, E. (1986). *Los Mercados de Divisas*. Alcorcón: Hispano Europea.
- Sanchez, G. (2013). *COMPETITIVIDAD REGIONAL DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE MEXICO: 1999-2009*. Mexico: El Ateneo.
- Sanchez, J. (2002). *Análisis de la Rentabilidad de la Empresa*. Murcia: Atena.
- SCIAN. (2002).
- SENAE. (2016). *Informe de Gestión 2016*. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/04/m_InformeGestion.pdf
- Subgerencia Cultural del Banco de la República*. (2015). http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/balanza_comercial
- Telegrafo, E. (16 de 04 de 2016). El 94,3% de la Población Económicamente Activa (PEA) está trabajando. *El INEC publicó informe sobre el mercado laboral*.
- Thompson, I. (Enero de 2006). www.promonegocios.net. <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Thomsen, M. (s.f.). *El Plan de Negocios Dinámico*. Escandinavia: Thomsen Business Information.

- Torres, R. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. Mexico: Siglo veintiuno.
- Tylor, E. (1881). *Antropología* .
- Vila, Y. (7 de Noviembre de 2013). *Gestiopolis* .
<https://www.gestiopolis.com/aplicacion-del-modelo-de-las-siete-s-de-mckinsey-en-cimex/>
- Villacis, B. (23 de 07 de 2016). *Prespectivas Ecuador* .
<https://byronvillacis.org/2016/07/23/ecuador-colombia-y-peru-mercado-laboral-primer-semester-2016-y-perspectivas/#ecuador>
- Wigodski, J. (14 de Julio de 2010). *Blogspot*. Recuperado el 20 de Julio de 2016, de Blogspot:
<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/poblacion-y-muestra.html>
- Zambrana Ramírez, C. (1995). *Administración del Comercio Internacional*. San José: UNED.
- Zorrilla, S. (2004). *Cómo aprender Economía: Conceptos básicos*. Balderas: Limusa S.A.

Anexos

ENCUESTA

OBJETIVO: Determinar la actual situación comercial de los negocios (comerciantes) de la ciudad de Tulcán

Agradezco su participación y se solicita que responda con la mayor sinceridad. Su opinión es muy importante para nosotros.

Instrucciones: Marque con una "X" únicamente la respuesta de su preferencia

Apelando su tiempo le agradecería responda las siguientes interrogantes:

¿Usted tienen local comercial en Tulcán o sus alrededores?

SÍ NO

Si su respuesta es no, muchas gracias por su sinceridad y su tiempo, si contestó si, continúe con la encuesta

1. GENERO

SEXO: M F GLBTI

2. ¿En qué grupo de edad se encuentra?

a) De 18 a 25 años c) De 36 a 45 años e) Más de 55 años
b) De 26 a 35 años d) De 46 a 55 años

3. Ingresos promedio mensual del negocio:

a) Menos de \$1000 b) De \$ 1000 a \$ 3000
c) De \$ 3001 a \$ 5000 d) De \$5001 a \$7000
e) De \$7000 o más

4. ¿Tiene RUC?

a) Sí b) No

5. ¿Posee Patente Municipal?

a) Sí b) No

6. ¿Cuál es su actividad comercial?

a) Venta de Ropa
b) Venta de Calzado
c) Venta de Alimentos
d) Venta de electrodomésticos línea blanca
e) Venta de electrodomésticos línea café

7. ¿A cuánto ascienden el número de compradores los fines de semana en su local?
- a) Menos de 10 clientes b) De 10 a 20 clientes
 b) De 20 a 30 clientes c) De 30 a 40 clientes
 c) De 40 a más clientes
8. ¿A cuánto ascienden el número de compradores en su local en una semana laboral (lunes a viernes)?
- a) Menos de 10 clientes b) De 10 a 20 clientes
 b) De 20 a 30 clientes c) De 30 a 40 clientes
 c) De 40 a más clientes
9. ¿Piensa usted que el decrecimiento de las ventas es a causa de la devaluación del peso colombiano? La respuesta sea sí o no debe indicar el porqué
- a) Sí b) No Porqué.....
10. ¿Le ha beneficiado la aplicación del Impuesto a la Salida de Divisas por parte del Gobierno? La respuesta sea sí o no debe indicar el porqué.
- a) Sí b) No qué.....
11. ¿Piensa usted que la salida de divisas por la frontera norte es la principal razón de la crisis comercial actual?
- a) Sí b) No Porqué.....
12. ¿Qué impacto ha tenido la aplicación de las salvaguardias por el Gobierno Ecuatoriano en su actividad comercial?
- a) Positivo
 b) Negativo c) Ni positivo ni negativo
13. A partir de la políticas del Gobierno sobre la implementación de la cuota comercial fronteriza, sus ventas:
- a) Aumentaron b) Disminuyeron
 b) Se mantienen
14. ¿Las políticas internas implementadas por parte del Gobierno nacional y local, han mejorado los ingresos en su negocio?
- a) Sí b) No
15. ¿Piensa que es rentable continuar con negocio?
- a) Sí b) No
16. ¿Ha pensado cerrar su local por la situación comercial actual?
- a) Sí b) No