

**ESTUDIO - DIAGNOSTICO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO
EXTERIOR Y FORMULACION DE UN PLAN OPERATIVO PARA EL
DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA FRONTERA
COLOMBO - ECUATORIANA**

FRANCISCO JAVIER VILLACREZ QUITIAQUEZ

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
IPIALES
2003**

**ESTUDIO- DIAGNOSTICO DE LA DIRECCION GENERAL DE COMERCIO
EXTERIOR Y FORMULACION DE UN PLAN OPERATIVO PARA EL
DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA FRONTERA
COLOMBO - ECUATORIANA**

FRANCISCO JAVIER VILLACREZ QUITIAQUEZ

**Pasantía Para Optar el Título Profesional En
Comercio Internacional Y Mercadeo
DIRECTOR, HAROLD DELGADO GUERRERO, Economista**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
IPIALES
2003**

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Ipiales 17 de agosto de 2003

AGRADECIMIENTOS

Sin lugar a dudas este trabajo no se hubiera podido realizar si desde el comienzo no cuento con el aporte desinteresado de personas que dejaron huella en mi vida y ahora los considero verdaderos amigos.

En agradecimiento muy especial a la Doctora Elisa Bastidas Erazo, por permitirme trabajar en la Dirección General de Comercio Exterior – Ipiales, y compartir de su experiencia y conocimiento, así mismo al Economista y Administrador Jesús Eduardo Arévalo y la Señora Cruz Cardenas, compañeros y amigos incondicionales que aportaron con sus ideas y colaboración a la realización del trabajo.

Por último un agradecimiento muy especial al Doctor Parmenio Pastas Rosero y el Abogado Orlando Gil, quienes me facilitaron sus oficinas en donde realice los últimos ajuste de mi trabajo.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE ESTUDIO	15
1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE ESTUDIO	16
2. OBJETIVOS DE PASANTIA	17
2.1 OBJETIVO GENERAL	17
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
3. JUSTIFICACIÓN	18
4. MARCO HISTÓRICO	20
5. MARCO LEGAL	22
6. PRESENTACIÓN DEL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO	23
6.1 OBJETIVO GENERAL	23
6.2 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	23

6.3	MISIÓN	24
6.4	VISIÓN	24
6.5	ESTRUCTURA ORGÁNICA	24
7.	FUNCIONES DE PASANTÍA	29
7.1	DIVISIÓN DE EXPORTACIONES	29
7.1.1	Descripción del Puesto de Trabajo	29
7.1.2	Actividades Desarrolladas	29
7.2	DIVISIÓN IMPORTACIONES	31
7.2.1	Descripción del Puesto de Trabajo	31
7.2.2	Actividades Desarrolladas	32
7.3	MESA DE TRABAJO CARCE IPIALES	33
7.3.1	Descripción del Puesto de Trabajo	33
7.3.2	Actividades Desarrolladas	34
8.	PLAN CORPORATIVO DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR IPIALES	37
8.1	ANÁLISIS INTERNO DE COMPETITIVIDAD	37

8.1.1	Perfil de la Capacidad Interna	37
8.2	ANÁLISIS EXTERNO DE COMPETITIVIDAD	45
8.2.1	Perfil de las Oportunidades y Amenazas	45
9.	MATRIZ MEFI	51
9.1	INTERPRETACIÓN MATRIZ MEFI	52
10.	MATRIZ MEFE	53
10.1	INTERPRETACIÓN MATRIZ MEFE	53
11.	DOFA DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR IPIALES	55
12.	DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS	56
12.1	POSICIONAMIENTO DE IMAGEN INSTITUCIONAL	56
12.2	DIVERSIFICACIÓN DE FUNCIONES	57
12.3	ESTRATEGIAS OPERACIONALES PARA LA CALIDAD DEL SERVICIO	57
13.	PLAN OPERATIVO O DE ACCIÓN	59
	CONCLUSIONES	64

RECOMENDACIONES	67
BIBLIOGRAFIA	68
ANEXOS	69

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Certificado de Origen	69
Anexo B. Registro de Importación. Hoja Principal	70
Anexo C. Registro de Importación. Hoja Principal Adicional	71
Anexo D. Registro de Importación. Hoja descriptiva	72
Anexo E. Modificación del Registro de Importación	73
Anexo F. Análisis de la Ley 191 de 1995 y su Impacto en la Frontera Nariñense.	74
Anexo G. Investigación de las Causas Reales de la Reducción del Transporte Pesado en la Frontera Colombo – Ecuatoriana en el Segundo Semestre del Año 2003	80

RESUMEN

En el momento de realización de la pasantía, la Dirección General de Comercio Exterior – Ipiales se encontraba en su última reestructuración, como consecuencia de la fusión de los Ministerios de Comercio Exterior y de Desarrollo, conformando el actual Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, por lo tanto el siguiente informe trata de un estudio – diagnóstico que le permita conocer a la entidad sus fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas que se desprenden marco legal e institucional del nuevo Ministerio, además, se busca que la entidad se involucre de manera más activa en el desarrollo del comercio internacional en la frontera Colombo - Ecuatoriana. Para esto se elaboran las matrices del Perfil de la Capacidad Interna, Perfil de Oportunidades y Amenazas y DOFA, dando como resultado la elaboración de estrategias corporativas que especifican en un Plan Operativo o de Acción.

También se hace una descripción del Ministerio de Comercio, industria y Turismo en términos generales y una reseña histórica de la Dirección General de Comercio Exterior, así mismo se describe detalladamente las funciones realizadas durante seis meses como pasante de la entidad.

ABSTRACT

In the moment of realization of the internship, the General Address of External Trade - Ipiales, was in its last restructuring, as consequence of the coalition of the Ministries of External Trade and of Development, conforming the current Ministry of Trade, Industry and Tourism, therefore the following report is about a study - I diagnose that it allows him to know to the entity its strengths and weaknesses, as well as the opportunities and threats that come off legal and institutional mark of the new Ministry, also, it is looked for that the entity is involved in a more active way in the development of the international trade in the opposite Colombo - Ecuadorian. For this the wombs of the Profile of the Internal Capacity, Profile of Opportunities and Threats and DOFA are elaborated, giving the elaboration of corporate strategies that they specify in an operative plan as a result or of action.

It is also made a description of the Ministry of Trade, industry and Tourism in general terms and a historical review of the Address Generates of External Trade, likewise the functions carried out during six months like pasante of the entity is described detailedly.

INTRODUCCIÓN

La DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales es una entidad que se encarga de agilizar, controlar, coordinar y asesorar en los trámites y actividades del comercio internacional que se realiza a través de la frontera Colombo - Ecuatoriana, además de proponer programas para el desarrollo del comercio exterior, por estas razones el trabajo que se realizará está encaminado a mejorar los procesos de funcionamiento de la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales, para esto debemos realizar un diagnostico objetivo de las debilidades, fortalezas y análisis del entorno socioeconómico que la rodea, así lograremos formular un Plan de Acción que permita no sólo una mayor eficiencia en el servicio a sus usuarios, sino que también involucrarnos en forma más activa en la fomentación y promoción de exportaciones de la frontera del sur de Colombia, cuyo balance en este sentido es muy pobre y solo existe un comercio local muy limitado y vulnerable a la inestabilidad de las políticas económicas del los países colindantes.

Gracias a la oportunidad que nos brinda la Universidad de Nariño de poder optar nuestro titulo profesional a través de alternativas como la pasantía, preparándonos para nuestra vida laboral y con convenios con instituciones públicas importantes como lo es la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR dependencia del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, tenemos el reto de contribuir en forma práctica para que esta clase de entidades alcance sus objetivos corporativos de una forma más integral, poniendo a su servicio nuestro conocimiento adquirido durante los cinco años de actividades académicas.

Se espera que al final del periodo de prácticas dejar iniciado el proceso de desarrollo de la producción de bienes y servicios que estén destinados a conquistar los mercados internacionales, aprovechando las ventajas comparativas

y competitivas que posee nuestra región y que no han sido explotadas profesionalmente, por ejemplo especializar a la región en agroindustria y artesanías, generando progreso no solo económico sino que también social, para esto debemos contar con la participación comprometida y armónica tanto de la academia como del sector privado y público.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE ESTUDIO

La DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales cumple funciones muy bien definidas relacionadas con la revisión y aprobación de documentos como el Registro de Importaciones, Registro Nacional de Exportadores (ahora a través de internet), Certificados de Origen, además brinda asesoría relacionada con todo el proceso de importación y exportación de bienes y servicios, realizando estas funciones en una forma satisfactoria a pesar de las limitaciones presupuestales de la entidad, pero también está dentro de sus funciones todo lo relacionado con promover, apoyar y fomentar el desarrollo del comercio exterior y la creación de nuevas empresas en las regiones donde ejercen su influencia, en este sentido el balance es pobre no sólo por los pocos programas que se han logrado desarrollar, sino que también por las condiciones socioeconómicas de la región, donde no hay presencia industrial importante, ni existe la cultura empresarial base, quedando muy rezagados si nos comparamos con otras regiones del país como Valle, Antioquía, Cundinamarca etc.

Debido a las condiciones del nuevo entorno económico mundial en donde los mercados nacionales tienden a ampliarse formando integraciones regionales tal como a ocurrido con la Unión Europea, Colombia procurará su vinculación al ALCA, previo cumplimiento de requisitos relacionadas con la eliminación de barreras al comercio, en especial a las importaciones, y la eliminación de programas especiales de subsidio a las exportaciones como el Plan Vallejo, los CERT entre otros, por tal razón entidades como la DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR perderá gran parte de sus funciones y si no existe un trabajo que demuestre resultados ante el gobierno de su participación real en el desarrollo del comercio exterior en sus regiones de influencia se procederá a su posible eliminación, la entidad tiene la capacidad dentro de su marco institucional y jurídico de promover los programas nacionales que buscan incentivar las

exportaciones y la creación de empresa que pueden ser desarrollados en nuestra frontera, de allí la importancia de su permanencia, esto permitirá que la región se prepare para aprovechar las oportunidades del nuevo entorno mundial y así mismo disminuir los impactos de las amenazas al exponer nuestros productos a la competencia internacional.

El aporte real a este trabajo consistirá en realizar un diagnóstico general de la entidad sobretodo haciendo énfasis en el marco legal que creó el nuevo Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para aprovechar las bondades de este y contrarrestar sus posibles consecuencias, buscando al final la diversificación de las funciones de la entidad que le permita una mayor participación en la creación de cultura empresarial y liderar los programas de promoción a las Mipymes, con miras a conquistar los mercados internacionales y de esta forma realizar un aporte importante a la región en el desarrollo del comercio internacional con los beneficios socioeconómicos que esto implica, sin contar con las actividades que se puede realizar a favor del turismo de la región.

1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE ESTUDIO

Teniendo en cuenta el marco jurídico e institucional que rodea a la entidad, ¿Cómo involucrar en forma activa efectiva a la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales en la promoción y desarrollo del comercio internacional de la frontera Colombo – Ecuatoriana generando progreso socioeconómico a la región?

2. OBJETIVOS DE PASANTIA

2.1 OBJETIVO GENERAL

- Realizar un estudio diagnóstico a la DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO - Ipiales para la formulación de un plan de acción, que dinamice el desarrollo del comercio internacional de la zona fronteriza Colombo - Ecuatoriana.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un análisis de las variables internas que afectan el desempeño a la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales.
- Elaboración de la Matriz del Perfil de la Capacidad Interna de la entidad (P.C.I.).
- Adelantar el análisis de las variables externas que afectan el desempeño de la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales.
- Elaboración de la Matriz del Perfil de la Capacidad Externa de la entidad (P.O.A.M).
- Análisis de la Matriz DOFA.
- Formular un Plan de Acción que busque promover e incentivar el comercio internacional fronterizo Colombo - Ecuatoriano.

3. JUSTIFICACIÓN

La importancia de la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR, es su contribución altamente técnica en cuanto se refiere a trámites y requisitos necesarios para promoción de sistemas especiales de importación - exportación de bienes, servicios y tecnología.

A través de este órgano también se coordina y ejecuta todas aquellas políticas restrictivas que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo implementa, con el fin de proteger la producción nacional como son salvaguardias o requisitos fitosanitarias, zoonosanitarios entre otros, además de recopilar información directa de las necesidades de los usuarios que se utiliza para diseñar y recomendar con las dependencias competentes, programas especiales de información y capacitación con miras a mejorar el desempeño del comercio internacional.

La contribución de la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales al desarrollo del comercio exterior y de todas las actividades que de ella se desprende, puede ser muy valiosa si tenemos en cuenta que a través de este órgano se pueden recomendar y formular políticas de desarrollo acordes a las necesidades de la región, tal como lo estipula sus funciones y además de dar cumplimiento a la Ley de Fronteras en cuanto se refiere al comercio binacional en especial a las zonas colindantes.

La DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales al poseer documentación del comercio realizado a través de la frontera, brinda la posibilidad de visualizar posibles negocios que se pueden implementar para beneficio de inversionista y que puede estar a disposición tanto de particulares como de la academia.

Existe la necesidad de darle un papel más protagónico a la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR - Ipiales y no limitarlo sólo a sus funciones técnicas, para lograr este objetivo se debe trabajar de la mano con las entidades privadas así como la academia esto es necesario seguirlo recalcarlo, juntos pueden sacar adelante proyectos que estimulen el desarrollo socioeconómico regional, aprovechando el marco legal especial vigente para las fronteras en Colombia y utilizando como motor de crecimiento las exportaciones, que nuestra región no a sabido aprovechar a pesar de poseer una posición geográfica estratégica que nos acerca a los mercados internacionales del sur del continente Latinoamericano, y la posibilidad de llegar al mercado de Oceanía a través del puerto de Tumaco. Japón representa un mercado potencial para ser aprovechado, actualmente existe una gran demanda por muebles y artículos en hierro y nuestra región ha venido desarrollando la técnica de hierro forjado con gran calidad en su manufactura por citar un ejemplo.

El aporte a mi vida profesional es importante por la experiencia que puedo adquirir durante el periodo de pasantía, además de relacionarme directamente con el gremio tanto importador, exportador, Sociedades de Intermediación Aduanera, Transportadores, Depósitos Aduaneros etc., que con sus conocimientos y experiencia en el comercio exterior, puede representarme beneficios académicos y laborales en el futuro.

4. MARCO HISTÓRICO

El papel que ha desempeñado LA DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR durante toda su historia empezando desde sus inicios como Incomex, a sido de vital importancia para el desarrollo del comercio internacional del país, prestando un apoyo tanto profesional como técnico, que facilita las operaciones del comercio y generándole un mayor dinamismo, siguiendo siempre los lineamientos impuestos por el gobierno en materia de desarrollo económico como social hasta el punto de convertir a las exportaciones en motor de crecimiento.

Inicialmente el gobierno nacional crea en el año de 1968 el Instituto Colombiano de Comercio Exterior, Incomex, con el objeto de desarrollar, ejecutar y controlar el cumplimiento de las Políticas de Comercio Exterior, orientación que mantuvo por 25 años.

A partir del año de 1991 en el que fue creado el Ministerio de Comercio Exterior, el Incomex empieza a funcionar como órgano adscrito a dicho Ministerio conservando su independencia y presupuesto propio, encargándose de ejecutar las Políticas de Comercio Exterior señaladas por el Consejo Superior de Comercio Exterior. Como consecuencia de la política de desburocratización por parte del Estado con el fin de corregir el déficit fiscal que desde la época ya se manifestaba, el Instituto reduce a la mitad la planta de personal y su estructura, dificultando el buen desempeño de sus funciones que ahora tiene un carácter más técnico, pero favoreciendo su desempeño institucional.

El Incomex se vio obligado a incrementar sus niveles de eficiencia y calidad en todas las áreas de la organización y a partir de 1992 se emprende un proceso de Planeación Estratégica con miras a establecer la Misión, Visión y Objetivos Estratégicos que la modernizaran. Se adopta la filosofía de Calidad Total, participa

en el “Premio Colombiano a la Calidad” que organiza el Ministerio de Desarrollo, y empieza el proceso para la obtención de la certificación de Calidad sobre la norma ISO 9000 que otorga el Instituto Colombiano de Normas Técnicas Icontec hasta 1999 año en el que se expide el decreto 2553 de diciembre 23, por medio del cual las funciones de Incomex se fusionan al del Ministerio de Comercio Exterior a partir del mes de abril del año 2000, y pasa a llamarse Ministerio de Comercio Exterior Dirección General de Comercio Exterior o más conocida como MINCOMEX hasta el presente año, cumpliendo las mismas funciones iniciales. Se tecnificaron sus procesos operativos para mayor agilidad y eficiencia en el servicio prestado a sus usuarios.

Como el panorama social y económico del país desde entonces no ha mejorado sino que su déficit fiscal se ha mantenido con estándares negativos y una deuda externa que se ha duplicado en los últimos años, y las presiones guerrilleras y paramilitares se hacen más fuertes, Colombia se a visto en la necesidad de buscar apoyo económico internacional, adquiriendo compromisos con organismos como el FMI, con el cual se compromete a reducir aun más sus gastos de administración para poder contrarrestar su déficit fiscal, es así como el ex MINCOMEX sufre su cuarta reestructuración al fusionarse los Ministerios de Comercio Exterior y de Desarrollo Económico mediante el decreto 210 de 2003. El MINCOMEX pasa a ser reemplazado por la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR, conservando aún su autonomía financiera y administrativa sin personería jurídica pero con un manejo centralizado desde las zonas territoriales y centrales, además, con la oportunidad de ampliar sus funciones aprovechando el nuevo marco legal que le dio origen, en cuestión de programas de asesoría, normalización, financiación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, así como otras relacionadas con el Turismo, la Competitividad y Productividad que antes era competencia del Ministerio de Desarrollo.

5. MARCO LEGAL

El actual Gobierno Nacional, como política de austeridad y buscando la reducción de gastos burocráticos, aumentar la eficiencia de los funcionarios que forman parte de los ministerios, tomó la decisión estratégica de fusionar los Ministerios de Desarrollo Económico y Comercio Exterior mediante Resolución 790 de diciembre del 2002.

Como consecuencia de la fusión de los ministerios, se reglamenta su estructura orgánica y se determinan los objetivos del nuevo Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para su adecuado funcionamiento a través del Decreto 210 del 3 de febrero del 2003.

Sin mayores cambios en su estructura orgánica y funcional el Ministerio de Comercio Exterior prácticamente absorbe al Ministerio de Desarrollo Económico, complementándose en sus funciones, imponiéndose como objetivo fundamental la generación de nuevas empresas sin condicionarlas a sólo exportar, creando las condiciones necesarias tanto en el entorno legal, económico y financiero.

6. PRESENTACION DEL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

6.1 OBJETIVO GENERAL

Formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país, relacionada con la competitividad, integración y desarrollo económico de los sectores productivos de industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior.

6.2 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Diversificar la oferta exportable en función de la demanda mundial
- Incentivar la inversión extranjera y propender por el mejoramiento continuo del clima de inversión del país
- Crear una conciencia en todo el territorio nacional, sobre las oportunidades que brindan los mercados externos y generar esquemas que permitan capturar dichas oportunidades de manera perdurable
- Apoyar al sector productivo de bienes y servicios en la búsqueda de una mayor productividad y competitividad que le permita desempeñarse con éxito en los mercados doméstico y externos
- Diseñar y desarrollar instrumentos de apoyo financieros y no financieros para fortalecer las Mipymes
- Mejorar la competitividad de los destinos de los productos turísticos colombianos

- Fortalecer la regulación y la normalización con el fin de promover la libre competencia, la cultura de la calidad, la defensa del consumidor, la seguridad nacional, la protección de la salud y la vida de las personas y animales, así como la preservación de la vida vegetal y la protección del medio.

6.3 MISIÓN

La Misión del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es la de apoyar la actividad empresarial productora de bienes, servicios y tecnología con el fin de mejorar su productividad e incentivar el mayor valor agregado, lo cual permitirá consolidar su presencia en el mercado local y en los mercados internacionales, cuidando la adecuada competencia en el mercado local en beneficio de los consumidores y contribuyentes a mejorar la calidad de vida de los colombianos.

6.4 VISIÓN

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo formará parte de un Estado al servicio del empresariado colombiano, con oportunidades para todos y revolucionario en el impulso a la micro, pequeña y mediana empresa, con el fin de mejorar la competitividad nacional, lo cual permitirá consolidar los productos y servicios con mayor valor agregado en los mercados internacionales y enfrentar con éxito la competencia en los mercados domésticos. Será un Ministerio que brinde a los colombianos carreteras, paisajes y ríos para gozar en familia, contribuyendo a mejorar la calidad de vida.

6.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura del sector fue establecida mediante Decreto 210 de 2003. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo cuenta con las siguientes entidades adscritas y vinculadas.

➤ **Adscritas**

- Superintendencia de sociedades
- Superintendencia de Industria y Comercio.

➤ **Vinculadas**

- Artesanías de Colombia S.A.
- Fondo Nacional de Garantías S.A., FNG
- Instituto de Fomento Industrial, IFI
- Banca de Comercio Exterior S.A., Bancoldex
- Fideicomiso de Promoción a las Exportaciones, Proexprt.

➤ **DESPACHO DEL MINISTRO**

- Oficina Asesora de Planeación Sectorial
- Oficina Asesora Jurídica
- Oficina de Asuntos Legales Internacionales
- Oficina de Estudios Económicos
- Oficina de Control Interno
- Oficina de Sistemas de Información.

➤ **DESPACHO DEL VICEMINISTRO DE COMERCIO EXTERIOR**

- Dirección de Relaciones Comerciales
- Dirección de Integración Económica
- Dirección de Inversión Extranjera y Servicios
- Dirección de Comercio Exterior
 - Subdirección de diseño y Administración de Operaciones
 - Subdirección de Instrumentos de Promoción de Exportaciones
 - Subdirección de Prácticas Comerciales
 - Direcciones Territoriales
 - Oficinas en el Exterior.

➤ **DESPACHO DEL VICEMINISTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

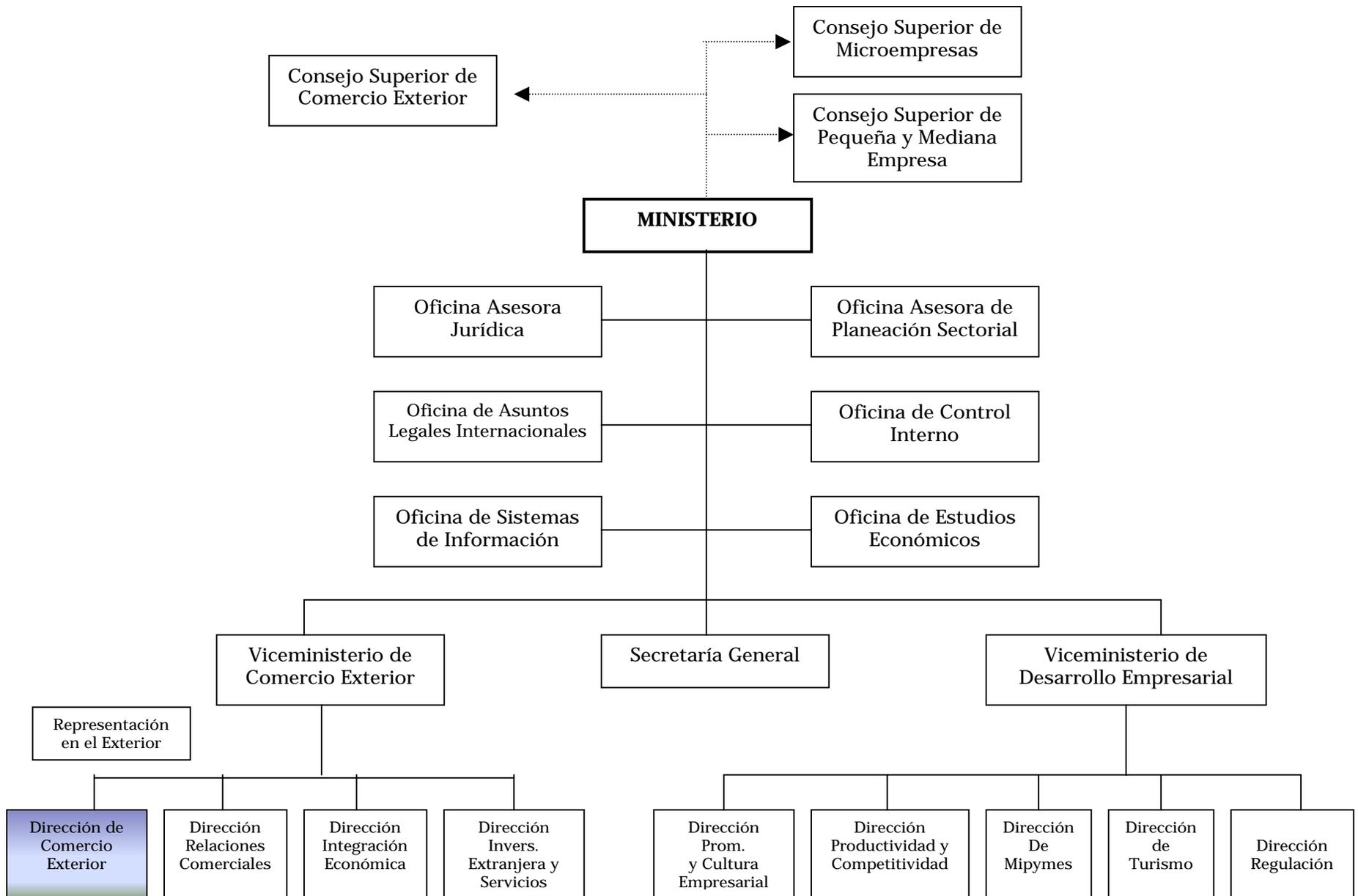
- Dirección de Productividad y Competitividad
- Dirección de Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- Dirección de Turismo
- Dirección de Regulación
- Dirección de Promoción y Cultura Empresarial.

➤ **SECRETARIA GENERAL**

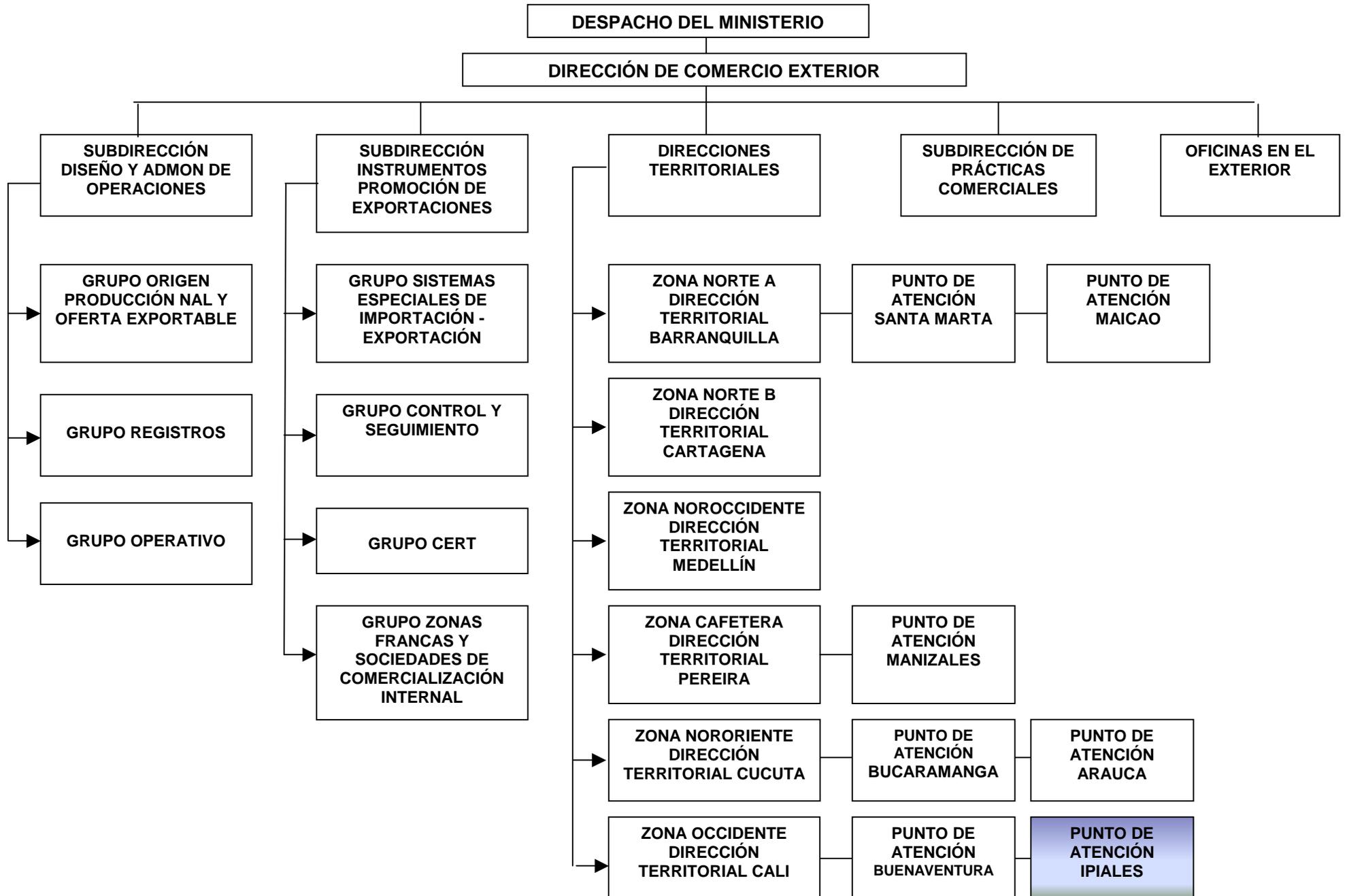
➤ **ÓRGANOS INTERNOS DE ASESORIA Y COORDINACIÓN**

- Comité Sectorial de Desarrollo Administrativo
- Comité de Coordinación del Sistema de Control Interno
- Comisión de Personal.

ORGANIGRAMA
MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO



DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR



7. FUNCIONES DE PASANTIA

7.1 DIVISIÓN DE EXPORTACIONES

7.1.1 Descripción del Puesto de Trabajo

Tiempo: 3 meses de práctica

División: Exportaciones

Jefe Inmediato: Jesús Eduardo Arévalo

La División de Exportaciones le corresponde la revisión y aprobación de documentos tales como:

- Registro Nacional de Productores
- Registro Nacional de Exportadores
- Certificados de Origen (véase, Anexo A).

Además de brindar asesoría relacionada con la exportación de bienes y servicios a los mercados internacionales.

7.1.2 Actividades Desarrolladas.

- **Revisión, Verificación y Aprobación del Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios:** el usuario Exportador de bienes y servicios debe diligenciar la Forma 001, a través de internet en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (www.mincomex.gov.com), haciendo llegar a las oficinas de la Dirección de Comercio Exterior de la zona territorial al cual pertenezca la empresa del exportador, los correspondientes documentos soportes para su aprobación que son los siguientes:
 - Fotocopia del NIT de la sociedad, de la cedula de ciudadanía del representante legal o del exportador

- Para las personas jurídicas y comerciantes, Certificado de existencia y representación legal o registro mercantil expedido por la Cámara de Comercio del lugar donde se encuentre domiciliada la sede principal de la empresa o sociedad, con fecha de expedición no mayor a 3 meses a su presentación en las oficinas de la Dirección de Comercio Exterior.

El usuario exportador contará con una clave de acceso para realizar el respectivo seguimiento del trámite de la inscripción, así mismo para realizar consultas y modificaciones en caso de ser necesario.

Una vez recibidos los correspondientes documentos soportes en la oficina receptora, se procede a verificar el correcto diligenciamiento de la Forma 001 realizada en la pagina web de la entidad, para esto el funcionario cuenta con un código y clave de acceso a dicha información, después de realizar la respectiva verificación y comprobar la veracidad de los documentos soporte se procede a aprobar o rechazar el Registro Nacional de Exportadores indicando los motivos de su rechazo o devolución. Es de anotar que el funcionario cuenta con 4 días hábiles después de radicar los documentos soportes para realizar esta actividad.

La vigencia de Registro Nacional de Exportadores es de un año contado a partir de la fecha de aprobación.

- **Revisión, Verificación y Aprobación del Certificado de Origen:** en caso de que el usuario exportador necesite del Certificado de Origen para otorgarle beneficios o preferencias arancelarias al importador, el exportador diligencia y radica el Registro Nacional del Productor en las oficinas de la Dirección de Comercio Exterior a la que corresponda su empresa.

El funcionario informará al exportador de las normas de origen (Criterio de Origen) que le corresponde al producto por países de destino.

Terminada esta etapa el exportador diligencia el Certificado de Origen correspondiente al país destino de su exportación,(actualmente tiene un costo de 10.000 pesos), acompañado de la factura comercial (forma 010) y lista de empaque en caso de ser necesario lo radica en cualquiera de las oficinas de la DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR que existen en el país.

El funcionario revisa el correcto diligenciamiento del documento en primera instancia en forma manual, luego introducción de información al sistema o base de datos de la entidad, proceso en el cual se rechaza o aprueba la documentación indicando las causales de la devolución según un formato preelaborado.

Para esta actividad el funcionario cuenta con 72 horas hábiles a partir de la radicación de los documentos.

7.2 DIVISIÓN IMPORTACIONES

7.2.1 Descripción del Puesto del Puesto de Trabajo

Tiempo. Tres meses de práctica

División: Importaciones

Jefe Inmediato: Elisa Bastidas Erazo

La división de importaciones se encarga de la revisión y aprobación de documentos tales como:

- Registro de Importación. Hoja Principal (véase, Anexo B)
- Registro de Importación. Hoja Principal adicional (véase, Anexo C)
- Registro de Importación. Hoja Descriptiva (véase, Anexo D)
- Modificación del Registro de Importacion (véase, Anexo E).

El costo de cada uno de estos documentos es de 30.000 pesos

Los Registros de Importación que necesitan de Régimen de Previa o programas especiales de Importación – Exportación, se radican en la oficina local pero se manda esta solicitud junto con los documentos diligenciados vía correo a las oficinas centrales en Bogotá para ser aprobadas, o el usuario lo puede hacer directamente en Bogotá según su conveniencia de tiempo.

Además, asesora y ejecuta programas especiales de importación – exportación como Plan Vallejo, Cert, entre otros y todo lo relacionado con la importación de bienes y servicios provenientes del exterior.

7.2.2 Actividades Desarrolladas

- **Revisión, Verificación y Aprobación del Registro o licencia de Exportación:** en caso de que el producto a importar requiera del registro de importación, el importador procederá a diligenciar los formatos para tal efecto, anexando los respectivos documentos soportes tales como: registros sanitarios, permisos zoosanitarios o fitosanitarios, licencia de venta o de uso, ficha técnica de homologación, certificado de conformidad con norma técnica colombiana etc. Y para obtener beneficios en programas especiales el importador debe anexar:
 - Documentos justificativos de licencias no reembolsables
 - Documentos que acrediten al importador como beneficiario de una exención de gravamen arancelario.

Lo anterior con el fin de que el funcionario verifique el cumplimiento de los requisitos establecidos por las entidades de control. Y se presentan tan sólo si son obligatorias.

Cumplidos los anteriores requisitos, el funcionario procede a radicar la documentación, consistente en colocarle el sello de la entidad y adicionarle un

número consecutivo para su localización, al usuario se le entrega un desprendible con el cual al presentarlo ante la entidad puede solicitar información sobre el estado de aprobación de su documentación o el retiro de la misma cuando ya halla sido aprobada o devuelta.

Posteriormente el funcionario revisa el correcto diligenciamiento del registro de importación (hoja principal, hoja anexa y descriptiva en caso de ser necesario), y comprobación de la veracidad de los documentos anexos, en primera instancia en forma manual y posteriormente se introduce la información al sistema o base de datos de la Entidad creada para tal fin, proceso en el cual se rechaza o aprueba la documentación indicando las causales de la devolución según un formato preelaborado.

7.3 MESA DE TRABAJO CARCE IPIALES

7.3.1 Descripción del Puesto del Puesto de Trabajo

Tiempo. Seis meses de práctica

División: Secretaría Técnica Mesa de Trabajo CARCE-Ipiales

Jefe inmediato: Elisa Bastidas Erazo.

- **Creación de la Mesa de Trabajo del CARCE – Ipiales:** para esto se realizó una convocatoria tanto al sector público como la Alcaldía Municipal, Policía Fiscal Aduanera, la DIAN; el sector privado como la Cámara de Comercio, el gremio empresarial y comercial más representativo de la Frontera; y el sector Académico representado por las diferentes Universidades tanto públicas como privadas que prestan sus servicios en la localidad.

Quedando conformada de la siguiente manera:

Presidente: Comercializadora Oriental. Ibrahim Nafi

Secretaria Técnica: Dirección General de Comercio Exterior. Elisa Bastidas

Demás miembros integrantes:

- Asocein
- Cámara de Comercio
- Policia Fiscal
- Alcaldía
- Dian
- Alpopular
- Arepasa
- Universidad de Nariño
- Universidad Autónoma
- Universidad Mariana
- Universidad San Martín
- Centro Universitario Nacional CUN
- SENA.

7.3.2 Actividades Desarrolladas.

- Realización de un estudio análisis de la Ley 191 de 1995 o más conocida como Ley de Fronteras por solicitud del Gobernador de Nariño Doctor Parmenio Cuellar a la Mesa de Trabajo del CARCE–Ipiales, para una posible reglamentación que tuviera en cuenta nuestra problemática fronteriza. Debate que se llevaría a cabo en el Congreso de la República en la segunda semana de noviembre de 2002, el cual fue cancelado a última hora para tratar temas más prioritarios como es el caso del secuestro que estaba afectando dramáticamente al país en esos momentos, por el frustrado rescate por parte de las Fuerzas Militares Armadas de Colombia del Doctor Guillermo Gaviria y el Ex ministro Echeverría asesinados vilmente por las FARC juntos con otros

policias y militares que estaban retenidos por más de un año en las selvas del Chocó. (véase, Anexo F)

- Análisis y seguimiento del Plan Estratégico Exportador Regional por parte de la Mesa de Trabajo del CARCE – Ipiales, se hace su respectiva socialización entre los miembros de la mesa, y se asume trabajar en el plan
- Realización de una investigación con miras a establecer las causas reales de la reducción del tráfico del transporte pesado a través del Puente Internacional de Rumichaca, a solicitud del gremio del comercio a la Mesa de Trabajo del CARCE – Ipiales, en esta investigación participa la Dirección de Comercio Exterior y el SENA. (véase, Anexo G)
- Adopción de los dos primeros objetivos del Plan Estratégico Exportador Regional, relacionados con la creación de una cultura exportadora y la creación de una Base de Proyectos mediante concurso dirigido a las personas interesadas en participar
- Estudio de mecanismos de financiamiento a proyectos que resulten ganadores en el concurso. Aquí se trata de buscar la participación del sector privado de la región, programando una Ronda de Negocios que facilite y garantice la consecución de recursos económicos a los proyectos más innovadores y factibles, además, se busca la colaboración en las entidades nacionales en cuanto asesoría y financiación a través de la Dirección de Comercio Exterior y programas especiales que vienen desarrollando el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo tal es el caso de Jóvenes Emprendedores, Expo Pymes, Expo Camello entre otros
- Establecimiento de un cronograma de actividades para la realización una serie de conferencias, en donde se dará a conocer la conformación objetivos y funciones de la Mesa de Trabajo del CARCE – Ipiales, la existencia de programas e incentivos a la creación de nuevas empresas y convocatoria para la participación para el Concurso de Proyectos
- Participación e informe de las actividades de la Mesa de Trabajo ante el CARCE- Pasto

- Ciclo de conferencias realizadas en las Universidades de San Martín, Autónoma, universidad de Nariño, CUN, y SENA, en el mes de marzo de 2003, donde se dio a conocer las funciones de la Mesa de Trabajo del CARCE – Ipiiales, en cumplimiento al cronograma de actividades anteriormente citados.

Es necesario resaltar que la Mesa de Trabajo del CARCE-Ipiiales, se reunieron de dos a tres veces en el mes durante el primer semestre de funcionamiento mostrando el interés de trabajo por parte de sus integrantes.

8. PLAN CORPORATIVO DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR – IPIALES

8.1 ANÁLISIS INTERNO DE COMPETITIVIDAD

8.1.1 Perfil de la Capacidad Interna.

➤ Perfil de la Capacidad Financiera.

CAPACIDAD FINANCIERA	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
• Ingresos venta formas valoradas	X								X
• Presupuesto de funcionamiento de la entidad			X				X		
• Autonomía financiera				X				X	

- **Ingreso Ventas Forma Valoradas:** el recaudo de dineros por concepto de ventas de formas valoradas como: Registro de Importación (hoja principal, hoja anexa y descriptiva) y Certificados de Origen, son de gran importancia para la

Zona Territorial con sede en Cali así como para la nación, ya que los excedentes que se generen son expropiados al finalizar el año; pero el impacto que tienen para el beneficio o mejoramiento en su prestación de servicio de la DIRECCIÓN DE COMERCIO - Ipiales es bajo, ya que estos dineros no se reinvierten, ni financian programas que pudiera sacar adelante la entidad

- **Presupuesto de funcionamiento de la entidad:** la consideramos una fortaleza baja con impacto alto, esto quiere decir, que el presupuesto asignado a la entidad apenas alcanza para reaprovisionar los implementos necesarios para el funcionamiento de la oficina en cuestión de papelería, cafetería, elementos de aseo y el pago de salarios, no permitiendo la inversión para el mejoramiento de sus equipos y elementos necesarios para su correcto funcionamiento
- **Autonomía Financiera:** en este caso es una debilidad alta con un impacto medio, por la falta de autonomía financiera la entidad queda muy limitada en la toma de decisiones en cuestión de inversión para su propio beneficio, ni tampoco puede solventar programas que estén encaminadas a contribuir con el comercio exterior de la frontera, por el contrario esto dificulta y aumenta los tramites para acciones sencillas como el pago de servicios públicos y todo queda relegado a la aprobación de las oficinas centrales. Hay que reconocer que el sistema centralizado del manejo de los recursos económicos de la entidad, tiene como antecedente la mala experiencia con el anteriormente Incomex, por tal razón el gobierno decide controlar los gastos bajo este esquema, ¿Pero en qué medida esta decisión afectó en la calidad de servicio prestado por la entidad y qué otras alternativas de control pudieron implementarse si se hubiera pensado más en los usuarios y la región, y no sólo en la pérdida de los recursos de la Nación?. Sin duda esta medida limitó la capacidad de ejecución de la entidad y ahora no puede dar respuestas rápidas a las necesidades de los usuarios como lo hubiera podido hacer anteriormente, si se rinde un informe riguroso de cómo invierte los dineros la institución y el impacto que tiene sobre su funcionamiento, más una verificación personalizada

en periodos razonables por funcionarios de control interno habría sido una alternativa más eficaz que beneficiaba tanto a la entidad como a la Nación y a la región en general.

➤ **Perfil de Capacidad Administrativa.**

CAPACIDAD ADMINISTRATIVA	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
• Autonomía administrativa			X				X		
• Sentido de pertenencia de los funcionarios y trabajadores		X						X	
• Comunicación	X						X		
Filosofía empresarial	X						X		

- **Autonomía Administrativa:** la DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR, en sus funciones administrativas sólo se limita al manejo de pequeños recursos destinados a gastos de oficina y responder contablemente por las ventas de formas valoradas, prácticamente la mayoría de decisiones en este aspecto se toman en el centro de la institución, por tal razón la hemos calificado como fortaleza baja pero de gran impacto para la entidad, en el sentido en que los funcionarios no participan en las reestructuraciones de la

entidad y se siente un alto grado de inseguridad en la permanencia de sus cargos, afectando directa o indirectamente sus funciones tal como sucedió en el trayecto de la pasantía al fusionarse los Ministerios de Desarrollo Económico y de Comercio Exterior

- **Sentido de Pertenencia de los Funcionarios y Trabajadores:** en este aspecto debemos destacar que el compromiso que sienten los funcionarios con la entidad es bueno, pero que se ve opacada con la inseguridad laboral a la cual hicimos referencia anteriormente, por esta razón la consideramos una fortaleza media y también con impacto medio ya que incide negativamente en el ambiente laboral e impide al funcionario la planeación de metas en el largo plazo
- **Comunicación:** la comunicación de los funcionarios y trabajadores de la entidad es excelente, permitiendo la resolución de problemas en forma conjunta e inmediata creando un ambiente favorable para el trabajo en equipo y mejora el desempeño de sus labores cotidianas siempre y cuando sean de competencia local ya que si se trata de decisiones a nivel central, esta sigue su curso normal burocrático. Este punto lo hemos calificado como una fortaleza alta con un impacto alto
- **Filosofía Empresarial:** calificamos este aspecto como fortaleza alta de impacto alto, cabe destacar que en la entidad no existe un orden jerárquico, sino por el contrario todos gozan de igualdad de condiciones, esto favorece el sentido de pertenencia de la entidad, la comunicación y compañerismo de los trabajadores, otro aspecto que favorece a que se dé estas condiciones es el número limitado de funcionarios que apenas son tres en la oficina de Ipiales.

➤ **Perfil de Capacidad Productiva**

CAPACIDAD PRODUCTIVA	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
• Calidad del servicio		X						X	
• Tiempo empleado en aprobación y certificación de documentos		X							X
• Asesorías, capacitaciones e intervención en el CARCE		X							X
• Dotación equipos y enseres de oficina			X					X	

- **Calidad del servicio:** la experiencia y trayectoria de los funcionarios de la entidad se refleja en el trabajo que realizan, hasta el punto de que gozan de reconocimiento entre sus compañeros de las otras oficinas homologas, las relaciones con la mayoría de usuarios también son buenas, permitiendo un entorno de cordialidad y colaboración, pero debido a limitaciones antes citadas y a la falta de competencia ya que el servicio que presta la entidad la

podríamos clasificar como un monopolio, no permite que se optimice al máximo los procesos de funcionamiento en la prestación técnico del servicio, por esta razón la calificamos como fortaleza media con impacto medio

- **Tiempo empleado en aprobación y certificación de documentos:** aunque el tiempo utilizado para la revisión y aprobación de documentos están dentro de los parámetros que por ley se estipulan, en las actuales condiciones de negociaciones internacionales donde la tendencia es reducir al máximo el tiempo de transporte y entrega del producto, debido a la alta competencia, la tecnología, los cambios acelerados de las condiciones del mercado internacional y el fácil acceso a la información, se deben realizar esfuerzos por tratar de reducir el tiempo utilizado en este proceso, brindando mayor satisfacción a los clientes de nuestros usuarios fomentando la competitividad y productividad en la logística comercial del país. Este punto lo calificamos como fortaleza media de impacto bajo
- **Asesorías, capacitaciones e intervención en el CARCE:** la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales, a sido una de las instituciones en tomar la iniciativa para la conformación de una Mesa de Trabajo del CARCE en la localidad junto con otras, asumiendo la secretaria técnica de la misma, es de recordar que una de las funciones que por ley le corresponde a la entidad es precisamente el cargo anteriormente anotado, así mismo el tratar de sacar adelante proyectos que incentiven y promuevan el comercio exterior y formal de la frontera, trabajo que no depende sólo de esta entidad sino que necesita del la colaboración mancomunado de todas las instituciones que de una u otra forma aportan al desarrollo socioeconómico de la región, tarea que aún no se a logrado pero que se están realizando esfuerzos por buscar mayores compromisos por parte de estas. Este punto lo hemos calificado de fortaleza media con un impacto bajo
- **Dotación equipos y enseres de oficina:** a pesar de que los equipos y enseres con que cuenta la entidad se encuentra en buen estado, en el caso de los equipos de computación no son los más idóneos por no estar actualizados

y cumpliendo con los requisitos necesarios para un trabajo a través de Internet y almacenamiento de datos tan necesarios para la entidad, perjudicando la labor realizada por los funcionarios, además, la oficina necesita de más implementos de oficina para su correcto funcionamiento, por estas razones este punto lo calificamos como una fortaleza baja con impacto medio.

➤ **Perfil de Capacidad Mercadeo.**

CAPACIDAD DE MERCADEO	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
• Good will	X							X	
• Actividad Promocional y publicitaria						X		X	
• Atención al usuario	X						X		
• Relaciones públicas	X							X	

- **Good will:** la entidad goza de buen reconocimiento tanto a nivel local como nacional, se ha posicionado fácilmente en la mente de los usuarios gracias a su condición de monopolio mas debido a las constantes reformas que a sufrido en los últimos 5 años, se ha creado confusión en cuanto a la identificación de su nombre institucional, hasta el punto de que algunos usuarios todavía la

recuerdan como el antiguo Incomex. Este factor lo hemos calificado como fortaleza alta de impacto medio

- **Actividad Promocional y publicitaria:** en cuanto a actividad promocional también está centralizada. El anteriormente Ministerio de Comercio Exterior se había preocupado por crear eventos académicos y empresariales de importancia como es La Semana del Exportador, evento que se realiza una vez al año, con excelentes resultados inicialmente que posteriormente fue disminuyendo en calidad y categoría, por la poco interés y participación mostrado por la ciudadanía local en general, preocupados también por la capacitación constante a los usuarios, se han realizado folletos didácticos de gran utilidad para fortalecer el conocimiento técnico del comercio exterior, así mismo la participación en seminarios y conferencias por parte de la entidad. En cuanto a publicidad esta se limita a la página de Internet que posee el ministerio actualmente, a nivel local es casi nula, creemos que esta es una de las razones por la cual los usuarios y no han logrado identificar plenamente el nombre de la institución, por tales razones este punto lo hemos calificado como debilidad baja con impacto medio
- **Atención al usuario:** en este aspecto la entidad tiene una fortaleza alta, en el sentido de que al usuario se le presta una excelente atención desde el momento de radicación de documentos hasta la resolución de los problemas que tenga o asesorías que necesite, siempre y cuando le compete a la entidad. Hace falta estimular al usuario a utilizar el buzón de quejas que posee la oficina, para que de esta manera dado el caso hacer las correcciones necesarias. Por la importancia de éste punto su impacto es alto
- **Relaciones públicas:** la entidad mantiene excelentes relaciones públicas tanto con instituciones públicas, privadas y académicas, siendo esta una de sus grandes fortalezas, en la medida en que se utilice esta condición para comprometer a estas instituciones a participar, patrocinar y trabajar en proyectos que incentiven el comercio y la generación de empresas, su impacto será muy alto para la región y por supuesto para la entidad.

8.2 ANALISIS EXTERNO

8.2.1 Perfil De Oportunidades Y Amenazas.

CALIFICACIÓN DE FACTORES	OPORTUNIDADES			AMENAZA			IMPACTO		
	ALTO	MEDI O	BAJO	ALTO	MEDI O	BAJO	ALTO	MEDI O	BAJO
ECONÓMICOS									
• Recesión económica del país						X		X	
• Medidas para arancelarias					X			X	
• Déficit fiscal					X			X	
• Integraciones Económicas (ALCA)				X			X		
• Crisis Venezolana		X						X	
• Dolarización del Ecuador					X		X		
POLITICOS									
• Decreto 210 de 2003	X						X		
SOCIALES									
• Inseguridad en las carreteras del país					X			X	
• Falta de una cultura exportadora de la región				X			X		
• Intereses particulares de algunos gremios					X		X		
GEOGRAFICOS									
• Posición estratégica de frontera.	X						X		
COMPETITIVOS									
• Condición de monopolio en el servicio prestado	X						X		
• Mercado al que atiende.	X						X		

➤ **Económicos.**

- **Recesión económica del país:** la recesión económica que ha venido sufriendo el país durante los últimos años, trajo como consecuencia la reducción drástica de del comercio internacional especialmente afectando las importaciones procedentes del vecino país, aunque las proyecciones hacia el futuro indican síntomas de recuperación económica para la nación, las empresas apenas se están recuperando, por esta razón la consideramos como una amenaza baja de impacto medio
- **Medidas para arancelarias:** el Estado para proteger su producción domestica crea medidas como salvaguardias, franja de precios que en últimas beneficia a algunos gremios de la producción como es el caso de los arroceros, perjudicando a los consumidores en general al tener que pagar precios más altos por un producto de menor calidad, así mismo afecta a las empresas que se derivan de este producto; reduciendo el comercio realizado a través de nuestra frontera, y han habido casos extremos donde se denuncia que el gobierno no permite el acceso del arroz por vía terrestre sino que debe ingresar sólo por el Puerto de Buenaventura, siendo esta una medida discriminatoria. Este factor lo hemos calificado como amenaza media de impacto medio
- **Integraciones Económicas (ALCA):** una de las metas de los países americanos es la conformación de un mercado único encabezado por los Estados Unidos, para lograr estos objetivos los países deberán eliminar las barreras al comercio, permitiendo un mayor flujo de bienes, servicio y de capital, al reducirse los trámites al comercio, requisitos como la licencia o registros de importación tenderán a desaparecer y se irán eliminando funciones de la entidad como ya se ha hecho en el caso de los vistos buenos a las exportaciones temporales que anteriormente efectuaba, por esta razón este factor lo calificamos como amenaza alta de impacto alto

- **Déficit fiscal:** Las reformas estructurales que el Ministerio últimamente ha tenido, una de sus causas es el déficit fiscal que ha venido acumulando la Nación desde hace algunos años, el gobierno por lo tanto a recurrido a la eliminación de algunos organismos, a la fusión de otros, el despido de trabajadores públicos y en especial a la reducción de presupuesto para inversión, el Ministerio de Comercio Exterior no fue ajeno a estas clases de reformas fusionándose con el Ministerio de Desarrollo Económico, formando así el nuevo Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, las Direcciones Territoriales de Comercio Exterior y sus Puntos de Atención, también fueron afectadas con el despido de trabajadores y la eliminación de la oficina de San Andrés. Aunque el país muestra síntomas de recuperación, el aumento de presupuesto para esta entidad todavía está muy lejos de materializarse, por eso este factor lo hemos calificado como amenaza media de impacto medio
- **Crisis Venezolana:** frente a la reducción de las transacciones internacionales entre Colombia y Ecuador, la crisis Venezolana se presenta como una oportunidad media de impacto medio, debido a la necesidad de nuestro empresario de buscar nuevos mercados, recordemos que Venezuela es nuestro segundo socio comercial después de Estados Unidos y que informes publicados a través de los medios demuestran que el comercio con este país se ha reducido en más de un 37%, entonces el Ecuador se presenta como un mercado alternativo al cual pueden intensificar las exportaciones y fortalecer las relaciones comerciales para así contrarrestar lo anteriormente explicado
- **Dolarización del Ecuador:** la dolarización le ha servido al Ecuador para estabilizar su macroeconomía y tener una disciplina fiscal y monetaria más rigurosa, al perder su autonomía en la Política Cambiaria, la dolarización a incentivado en consecuencia las importaciones Colombianas, creando un gran desequilibrio en su Balanza Comercial que preocupa a sus autoridades económicas, las cuales están respondiendo con aumento de trabas a nuestras exportaciones, que puede ir en perjuicio a las dos partes. Este factor lo calificamos como una amenaza media de impacto alto.

➤ **Políticos.**

- **Decreto 210 de 2003:** este decreto de orden ejecutivo por el cual se establece las nuevas funciones del Ministerio de Comercio. Industria y Turismo se presenta como una alternativa alta para la DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales, ya que se le asignan nuevas funciones relacionadas con la micro, la pequeña y mediana empresa y el turismo, con organismos de financiación para programas destinados a promoverlas, que la entidad puede aprovechar trayendo estos programas a nuestra frontera, fortaleciendo e impulsando la creación de empresas, el turismo y el comercio de nuestra región por tal razón este factor nos representa una oportunidad alta de impacto alto.

➤ **Sociales.**

- **Inseguridad en las carreteras del país:** la inseguridad en las carreteras colombianas a afectado la exportación e importación de algunos productos como es el caso de los automotores, que por razones de seguridad prefirieron realizar su transporte por vía marítima a través de los puertos de Buenaventura y Esmeraldas en el Ecuador, hay que reconocer los esfuerzos del actual gobierno en solucionar este problema de orden público y poco a poco han venido retornando a la normalidad el transporte de carga pesada por vía terrestre, así mismo los costos de transporte se incrementa por cuenta de pólizas, pago de empresas de vigilancia, reducción de horarios de transito, al no transportar a altas horas de la noche para así disminuir el riesgo de pérdida de mercancía ya sea por la delincuencia común o por grupos organizados como la guerrilla o paramilitares. Este factor lo calificamos de amenaza media e impacto medio sobre los intereses de la entidad
- **Falta de una cultura exportadora de la región:** la frontera del sur del país carece de iniciativa empresarial y exportadora a excepción de la producción de

algunos productos agrícolas de escaso valor agregado, mas bien podría decirse que la región se ha especializado en el comercio formal e informal aprovechando la especulación de precios de los productos a lado y lado de la frontera, como consecuencias de la alteración en un momento dado de las variables macroeconómicas de los países colindantes que es aprovechado por los comerciantes y fomenta el contrabando al contrarrestar los gobiernos estas alteraciones económicas con medidas para arancelarias, como las cuotas de importación. Este factor lo calificamos como amenaza alta de impacto alto

- **Intereses particulares de algunos gremios:** Esto a afectado el cumplimiento de tratados como el Acuerdo de Esmeraldas en el caso de la circulación del transporte pesado y el comercio local, además, las constantes violaciones al Acuerdo de la Comunidad Andina, esto perjudica el comercio internacional al adicionarle trabas que supuestamente eliminaba estos tratados por proteger intereses particulares que se ven perjudicados. Este factor lo calificamos como amenaza media de impacto alto.

➤ **Geográficos.**

- **Posición estratégica de frontera:** la entidad puede aprovechar la normatividad especial que tiene para las fronteras el país, estipuladas en Constitución Nacional, en la ley 191 de 1995 entre otras, para reglamentar el comercio binacional de acuerdo a nuestras necesidades y sugerir programas que promueva el desarrollo del comercio fronterizo ya sea ante organismos nacionales e internacionales como es el caso del Banco Interamericano de Desarrollo que posee programas destinados a promover el desarrollo de las fronteras a través de proyectos binacionales de gran impacto socio – económico. Además su posición estratégica le brinda mayores ventajas comparativas para conquistar mercados del sur del continente en especial del Ecuador, es paradójico que el centro del país estén intensificando sus exportaciones hacia el vecino país, mientras nosotros ni siquiera hemos

arrancado. Este factor lo calificamos como una oportunidad alta de impacto alto.

➤ **Competitivos.**

- **Condición de monopolio en el servicio prestado:** la entidad es una institución pública que presta un servicio técnico y profesional al comercio internacional, hace parte del proceso de la tramitología documental de las importaciones y exportaciones de productos, en un campo donde no posee competidores ya que sólo la entidad esta autorizada a realizar dichas actividades, esto le representa a la entidad una oportunidad alta de impacto alto, ya que puede valerse de su condición para buscar fortalecerse en el futuro
- **Mercado al que atiende:** La entidad se dirige principalmente a las Sociedades de Intermediación Aduanera de gran número en nuestra frontera, así mismo a importadores y exportadores ya sean como persona natural o a través de sociedades; esto representa a la entidad como una oportunidad alta de impacto alto.

9. MATRIZ MEFI

Factores internos claves	Ponderación de variables	Clasificación	Ponderación por clasificación
• Ingresos venta formas valoradas.	0.08	3	0.24
• Presupuesto de funcionamiento de la entidad	0.08	2	0.16
• Autonomía financiera	0.05	1	0.05
• Autonomía administrativa	0.05	2	0.10
• Filosofía empresarial	0.14	4	0.56
• Comunicación	0.14	4	0.56
• Calidad del servicio	0.12	4	0.48
• Asesorías, capacitaciones e intervención en el CARCE	0.08	3	0.24
• Good will	0.12	3	0.36
• Relaciones públicas	0.14	3	0.56
TOTALES	1		3.31

9.1 INTERPRETACIÓN MATRIZ MEFI

Para la realización de esta matriz, tuvimos en cuenta los factores internos claves que influyen en el funcionamiento de la DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales, otorgándoles una ponderación a las variables de acuerdo a su grado de influencia.

Se clasifica la variable según la importancia de la fortaleza o debilidad de la siguiente manera:

- 4 – Fortaleza mayor
- 3 – Fortaleza menor
- 2 – Debilidad menor
- 1 – Debilidad mayor

De lo anterior obtuvimos como resultado una ponderación total de 3.31 siendo un promedio que se encasilla entre las fortalezas, colocando la entidad en una situación privilegiada para contrarrestar debilidades que aún posee. A pesar de no contar con una autonomía financiera y administrativa, cuenta con un talento humano muy capacitado, de gran trayectoria y experiencia con la capacidad de trabajo en equipo que le permite buscar alternativas a limitaciones como la falta de equipos idóneos, aumentar la efectividad en sus funciones entre otros.

10. MATRIZ MEFE

Factores externos claves	Ponderación de variables	Clasificación	Ponderación por clasificación
• Recesión económica del país	0.11	2	0.22
• Integraciones Económicas (ALCA)	0.13	1	0.13
• Dolarización del Ecuador	0.11	1	0.11
• Decreto 210 de 2003	0.12	4	0.48
• Falta de una cultura exportadora de la región	0.15	1	0.15
• Intereses particulares de algunos gremios	0.12	2	0.24
• Condición de monopolio en el servicio prestado	0.14	3	0.42
• Mercado al que atiende.	0.12	3	0.36
TOTALES	1		2.11

10.1 INTERPRETACIÓN MATRIZ MEFE

En la elaboración de esta matriz, tuvimos en cuenta los factores Externos claves que influyen en el entorno de la DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales, otorgándoles una ponderación a las variables de acuerdo a su grado de influencia.

Se clasifica la variable según la importancia de la oportunidad o amenaza de la siguiente manera:

- 4 – Oportunidad mayor
- 3 – Oportunidad menor
- 2 – Amenaza menor
- 1 – Amenaza mayor

El total ponderado obtenido en la matriz es de 2.11 esto quiere decir que las amenazas priman frente a las oportunidades. La DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales debe interpretar esta situación con especial cuidado, el cambio del entorno económico de nuestros países en los próximos años debido a la necesidad de profundizar en las integraciones económicas que les garanticen penetrar a los grandes mercados de los países desarrollados y esto significa la eliminación de barreras y tramites al comercio, se presenta como una amenaza latente pero dependiendo de la estrategia que se adopte también pueden representar una gran oportunidad que le permita adquirir nuevas funciones contempladas en el Decreto 210 de 2003 y realizar un aporte más efectivo y real al desarrollo del comercio exterior de la región.

11. DOFA DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR IPIALES

D.O.F.A.	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Decreto 210 de 2003 2. Posición estratégica de frontera 3. Condición de monopolio en el servicio prestado 4. Mercado al que atiende. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recesión económica del país 2. Medidas para arancelarias 3. Déficit fiscal 4. Integraciones Económicas (ALCA) 5. Dolarización del Ecuador 6. Inseguridad en las carreteras del país 7. Falta de una cultura exportadora de la región 8. Intereses particulares de algunos gremios
FORTALEZAS	ESTRATEGIA F.O.	ESTRATEGIA F.A.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresos venta formas valoradas 2. Comunicación 3. Calidad del servicio 4. Asesorías, capacitaciones e intervención en el CARCE 5. Relaciones públicas 	<p>Aprovechar la actual normatividad para ampliar las funciones de la entidad (F2,F3,F5,O2,OE)</p> <p>Realizar actividades promocionales que comprometan el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el CARCE (F4. F5)</p>	<p>A través del CARCE, realizar actividades que traten de dar solución a las trabas al comercio Colombo – ecuatoriano (F4,A6,A10,A11,A12)</p> <p>Realizar convenios con instituciones académicas e interesadas para realizar estudios que demuestren la necesidad de mantener la institución previa algunas reformas (F5,A5,A8)</p>
DEBILIDADES	ESTRATEGIA D.O.	ESTRATEGIA D.A.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Autonomía financiera 2. Autonomía administrativa 3. Dotación equipos y enseres de oficina 4. Actividad Promocional y publicitaria 	<p>Fortalecer su presencia institucional en la frontera aprovechando su condición de monopolio (D1,D21,D4,O1,O3)</p>	<p>Continuar con la vinculación de pasantes a la institución (D1,D3.A1,A3)</p> <p>Retomar los compromisos adquiridos en el Plan Estratégico Exportador de Nariño (D1,D2,A7,A8)</p>

12. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

Analizando la situación actual de la DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR Punto de Atención Ipiales, a partir de la información obtenida tanto de su entorno socioeconómico que la rodea como de su situación interna de funcionamiento, mas la experiencia de estos seis meses de prácticas, debemos plantear estrategias a corto y mediano plazo con el fin de aumentar y fortalecer la presencia institucional de la entidad en la región, creando un mayor sentido de pertenencia hacia ella no solamente del gremio comercial sino de toda la ciudadanía en general. Además debemos aprovechar las bondades del Decreto 210 de 2003 para ampliar sus funciones pasando de ser una entidad prestadora de un servicio altamente técnico en la tramitología del comercio internacional, a ser realmente protagonista al impulsar políticas de desarrollo empresarial a través de programas que el gobierno tiene para la micro, pequeñas y medianas empresas, así como el turismo y la promoción del comercio exterior.

12.1 POSICIONAMIENTO IMAGEN INSTITUCIONAL

- La DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales, debe patrocinar y participar en eventos de su competencia procurando utilizar elementos promocionales como vallas, cartillas, propaganda con el cual realiza una mayor fijación en las mentes de las personas de la institución
- Las acciones llevadas a cabo por la Mesa de Trabajo del CARCE, de esta ciudad de la cual la entidad ejerce la Secretaria Técnica debe darse a conocer a la opinión pública y fomentar su participación a través de reuniones periódicas previamente programadas
- Realizar un ciclo de conferencias con el fin de reforzar el conocimiento en comercio internacional dirigido a estudiantes, usuarios de la entidad y personas relacionadas otorgando un certificado de asistencia. Dichas conferencias

también deben utilizarse para buscar información relacionada con las necesidades de los asistentes en la cual la entidad pueda buscar soluciones

- Establecer convenios con instituciones académicas para realizar trabajos de investigación dirigidos por la entidad, relacionados con el transporte, el comercio, contrabando, estudio de regímenes especiales etc, esto con el fin de tener un soporte técnico para el planteamiento de políticas de desarrollo regional.

12.2 DIVERSIFICACIÓN DE FUNCIONES

- Presentar un proyecto ante el Ministerio de Comercio Industria y Turismo con el fin de mostrar la necesidad de descentralizar algunas funciones relacionadas con programas especiales de promoción creación y financiación de la micro, pequeña y mediana empresa así como el fomento de la innovación, el desarrollo tecnológico y el turismo
- Fomentar la creación y velar por la operación de los Consejos Regionales de Mipymes, de conformidad con las instrucciones de la Subdirección de Diseño y Administración de Operaciones. (Artículo 22 del decreto 210 de 2003)
- Ejercer la secretaria técnica y la coordinación del nodo regional del sistema Nacional de apoyo a las Mypimes. (Artículo 22 del decreto 210 de 2003)
- Proponer y promover la creación de un consultorio empresarial en coordinación con Proexport. (Artículo 29 del decreto 210 de 2003).

12.3 ESTRATEGIAS OPERACIONALES PARA LA CALIDAD DEL SERVICIO

- Reducir el tiempo de entrega de documentos mediante ciclos pequeños de aprobación, esto con el fin de aumentar la rotación de los documentos y por ende el tiempo de aprobación o devolución
- Realizar un estudio sobre conveniencia del nuevo horario (de 8 am. A 5 pm), con los usuarios de la entidad

- Mediante la modalidad de pasantía o convenio con las Universidades elaborar una base de datos de las importaciones y exportaciones que se registran en la entidad teniendo como criterios, importador o exportador, producto, cantidad, peso bruto, valor fob, posición arancelaria etc, esto con el fin de que sirva esta información para consultas, fines académicos y profesionales.

13. PLAN OPERATIVO O DE ACCION

Este Plan Operativo fue diseñado de manera que tuviera unos objetivos específicos y concretos, asignando estrategias y metas claras, con un responsable para su ejecución, delimitado en el tiempo y con mecanismos de evaluación de las acciones realizadas. El Plan Operativo fue concebido para ejecutarlo en el corto y mediano plazo dependiendo de la urgencia e importancia de los objetivos, su periodo de ejecución total del plan es de 3 años, además, esta diseñado de tal forma que no necesita de grandes inversiones económicas sino mas bien del trabajo y compromiso de los responsables en llevar a cabo las acciones, su impacto es de gran importancia tanto para la entidad como para la región de su influencia ya que permite a la entidad diversificar sus funciones logrando una mayor presencia institucional y contribuir de una forma más eficaz a la creación de empresa y el desarrollo del comercio internacional de la *frontera*.

PLAN OPERATIVO O DE ACCION

OBJETIVOS	ESTRATEGIA	METAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	TIEMPO	INDICADORES DE LOGRO
Capacitación a usuarios y estudiantes en comercio internacional	Identificar falencias en los procesos y conocimientos de importación y exportación de productos	Realizar dos seminarios al año	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar patrocinadores • Convocar a usuarios y estudiantes • Contactar seminaristas 	División de importaciones y exportaciones	En el transcurso del año	Control de asistencia Certificaciones entregadas
Formalización de la Mesa de Trabajo del CARCE Ipiales	Convocatoria de los miembros de la Mesa de Trabajo	Reconocimiento Público	<ul style="list-style-type: none"> • Acto ceremonial 	Secretaría Técnica del la Mesa de trabajo CARCE Ipiales	De inmediato	Documento o acta de posicionamiento de la junta de la Mesa de Trabajo
Realización del concurso de proyectos empresariales 60	Convocatoria a estudiantes interesados en la presentación de proyectos empresariales	Realizar el evento 2 veces al año	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de Asesoría de presentación de proyectos • Búsqueda de patrocinio y financiación • Creación de un banco de proyectos 	Secretaría Técnica de la mesa de trabajo CARCE Ipiales	En el transcurso del año	Número de proyectos presentados, aprobados y financiados

Estudio del impacto de la Ley de Fronteras y la ZEEE en Ipiales	Establecer convenios de investigación con universidades	Obtener un informe detallados con el cual se pueda programar medidas de acción	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitar autorización a nivel central • Contactar directivas de Universidades • Establecer los convenios 	División de importaciones	En un periodo de 2 años	Informe final de la investigación y socializado a la opinión pública
Identificar servicios y productos con proyección empresarial en la región	Establecer cadenas de producción	Identificar al menos dos cadenas e producción	<ul style="list-style-type: none"> • Convocar a las entidades públicas, privadas y académicas • Realizar un cronograma de actividades • Establecer responsabilidades y metas específicas 	Secretaría Técnica del CARCE	En un periodo de 2 años	Informe final socializado a la opinión pública
Promocionar, fomentar y fortalecer el comercio exterior de la frontera	Propuesta de política de desarrollo del comercio internacional regional	Crear las condiciones para el desarrollo y la generación de empresas exportadoras que aprovechen las bondades de los regímenes	<ul style="list-style-type: none"> • Organización de equipo de trabajo • Contacto de asesores y especialistas • Convocar a entidades públicas privadas y académicas para que participen en 	Dirección de Comercio Exterior, Mesa de Trabajo del CARCE Ipiales y Cámara de Comercio	En un periodo de 3 años	Propuesta de política de desarrollo del comercio internacional regional presentado ante las autoridades locales y la

		especiales de la frontera	la elaboración de propuesta			oficinas centrales de su competencia del Ministerio de comercio, Industria y Turismo y socializada ante la opinión pública
Ejercer la Secretaría Técnica de los Consejos Regionales de Mipymes,	Convocar a reunión extraordinaria a los miembros del consejo	Tomar conciencia de la importancia de los Consejos regionales para el desarrollo empresarial en nuestra región	<ul style="list-style-type: none"> Recopilación de información y experiencias de otros Consejos Regionales en el país y en otras naciones Traer y promocionar los programas nacionales para la creación, ampliación y tecnificación de la Mipymes 	División de exportaciones	En el transcurso del año	Formalización mediante ceremonia pública de la Secretaría Técnica del Consejo Regional de Mipymes de Nariño
Creación del consultorio empresarial	Presentar el proyecto ante las oficinas	Funcionamiento del consultorio empresarial en	<ul style="list-style-type: none"> Formar equipo de trabajo con pasantes o estudiantes de la 	División de importaciones y exportaciones	En un periodo de un año	Instalación del Consultorio Empresarial

	competentes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	las oficinas de la Dirección de Comercio Exterior de Ipiales	universidades • Elaboración del proyecto			
Elaboración de una base de datos de importaciones y exportaciones que registra la entidad	Establecer convenio con universidades	Tener a disposición del público la información	• Contactar a estudiante o pasante en sistemas para la elaboración de la base de datos.	División de importaciones	En un periodo de seis meses	• Funcionamiento de la base de datos en la entidad.

CONCLUSIONES

El nuevo panorama económico mundial muestra a los países buscando ampliar sus mercados nacionales, atrás quedó el viejo modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones. Los adelantos tecnológicos en los procesos de producción y distribución de los bienes y servicios han contribuido a reducir los límites de tiempo y espacio a unos costos mínimos, los estándares de calidad y productividad cada vez son más altos por parte de las empresas por lo tanto la competencia se hace más compleja y “salvaje”, esta es otra de las razones por el cual los países buscan integraciones regionales para garantizarles un mercado a sus productos, pero para tener acceso a estos mercados se imponen condiciones relacionados con la eliminación de barreras al comercio como aranceles, salvaguardias, trámites etc., diríamos que los países en vía de desarrollo no tienen opción ya que las reglas de juego en el comercio y la economía mundial son establecidas por las grandes potencias, lo que nos debe preocupar es entender lo más pronto posible esas reglas, para obtener ventajas a la hora de las negociaciones, Colombia ya a comenzado ha hacer méritos que le permita establecer un convenio binacional con los Estados Unidos similar al que posee con México y Canadá, esto a nuestro país le abrirá las puertas y lo preparará para la posterior conformación del ALCA (Area de Libre Comercio de América) en los próximos años, cuando se halla alcanzado este objetivo, trámites como el Certificado de Origen, Registro de Importación, Sistemas Especiales de Importación y Exportación por ejemplo el Plan Vallejo, (actualmente demandado ante la Organización Mundial del Comercio la cual ordenó su desmonte en los próximos 5 años), irán desapareciendo y por lo tanto la razón de ser de la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR, si aun se ha mantenido es por la política proteccionista al agro principalmente en el país, a través de aranceles y salvaguardias, además de la venta de las formas valoradas que

general un ingreso importante para el gobierno en esta época de crisis y cuyo precio se incremento en alrededor de un 50% a comienzos del año; pero el Estado debe crear una serie de estímulos y condiciones que le permita desarrollar nuevas empresas y fortalecer la ya existentes, ampliando su base exportadora a otros productos que aproveche las ventajas comparativas y competitivas regionales y abra nuevos mercados que aun no han sido saturados, en este sentido la DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR debe enfocar sus esfuerzos, diversificando igualmente sus funciones, la institución cuenta con la infraestructura, logística y experiencia que le permitan ser el pilar del desarrollo socioeconómico de la frontera, complementando eficazmente los trabajos de entidades locales como Cámara de Comercio, Incubadora de Empresas, Zonas Económicas Especiales de Exportación, universidades entre otras.

La DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR – Ipiales, a pesar de sus limitaciones presupuestales, cuenta con los recursos necesarios y el talento humano ideal para sacar adelante la institución, aunque el Plan Operativo o de Acción fue diseñado de tal forma que no necesitara de grandes recursos económicos, sino que aprovechara las bondades del nuevo marco legal e institucional que rodea ahora la entidad, si necesita del compromiso serio y del trabajo desinteresado por parte de los funcionarios de la entidad, y de todos aquello que de una u otra forma deben intervenir en el plan, como es el caso de los miembros de la Mesa de Trabajo del CARCE – Ipiales. El compromiso no es solamente con la entidad sino con toda la región fronteriza Colombo – Ecuatoriana y así lo han entendido las personas involucradas en este proyecto.

Sabemos que el Plan Operativo o de Acción, no soluciona la problemática fronteriza en el sentido de cambiar su base económica enfocada sólo al comercio interno y la especulación en precios de productos de escaso valor agregado al interior del país, por una economía basada en la producción agroindustrial que aproveche las ventajas absolutas, comparativas y competitivas de la región, que

conquiste los mercados internacionales y genere desarrollo socioeconómico de la sociedad fronteriza tan rezagada del resto del país, pero si inicia un proceso de concienciación y busca la interacción de diferentes sectores de la sociedad productiva y académica para empezar a diseñar proyecto en búsqueda de los anteriores objetivos con estrategias más eficaces.

Mi trabajo como pasante en la institución me demostró lo importante del trabajo en equipo para alcanzar las metas que uno se propone a nivel profesional, así mismo se necesita del trabajo mancomunado de todos los sectores que tienen el poder de cambiar la realidad económica y social de la frontera, es hora aunar esfuerzos con unos objetivos en común que surja del consenso de todos, antes de que la realidad mundial de mercados abiertos acaben con la esperanza de mejorar nuestra calidad de vida, el nuevo entorno económico mundial nos brinda grandes oportunidades para lograrlo, al tener acceso a cualquier mercado del mundo con nuestros productos, pero también representa una gran amenaza ya que representa abrir las puertas a la competencia internacional y más aun si no nos preparamos para enfrentarla.

RECOMENDACIONES

Por último y como observaciones finales, se pone en manifiesto a la entidad que el trabajo a realizar no es fácil y necesita del compromiso el trabajo mancomunado con las otras instituciones publicas, privadas y académicas que ya hemos mencionado, se debe planificar el trabajo con metas a corto, mediano y largo plazo y con parámetros de evaluación de gestión, esto con el objetivo de no desvanecer esfuerzos y conservar la motivación que a falta de hechos concretos los integrantes terminan retirándose de la mesa, sabemos que las limitaciones son grandes y se necesitará de mucha creatividad para desarrollar los programas planteados en el plan de acción de allí, que la entidad debe estar siempre receptiva a las nuevas ideas que pueden proceder de las instituciones académicas.

Debemos fortalecer la presencia e imagen de la institución en la región para que los ciudadanos sean unos aliado a la hora de tomar decisiones trascendentales de su continuidad en el futuro, si la entidad demuestra con su trabajo el aporte que puede hacer a la región es posible que consiga el respaldo necesario para que adelante sus programas de acción.

Se debe comenzar lo más pronto posible el estudio de la propuesta para la creación de un consultorio empresarial con la colaboración de Proexport, para esto se puede solicitar la colaboración de estudiantes universitarios en la modalidad de pasantías, el consultorio empresaria puede liderar los programas de micro, pequeñas y medianas empresas, motivando a estudiante que presenten proyectos empresariales cuya financiación se les pueda garantizar.

BIBLIOGRAFÍA

COLOMBIA DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE LA FUNCIÓN PÚBLICA,
Decreto 191 de 1995. 342 p.

COLOMBIA MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, Decreto 2553 de 1999.
24 p.

----- . Decreto 210 de 2003. 34 p.

MINCOMEX COLOMBIA. Guía para Exportar en Colombia. Santa Fe de Bogotá,
2001. 99 p.

----- . Guía para Importar en Colombia. Santa Fe de Bogotá, 2001. 109 p.

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Incomex Sin Fronteras,
Santa Fe de Bogotá Año 6 No 7, junio 1997. 81 p.

----- . -----, Santa Fe de Bogotá Año 7 No 8, enero 1999. 74 p.

----- . -----, Santa Fe de Bogotá Año 7 No 9, noviembre 1998. 78 p.

----- . -----, Santa Fe de Bogotá Año 8 No 10, junio 1999. 75 p.

www.mincomex.gov.co

www.proexpo.gov.co

ANEXO A. Certificado de Origen

REPUBLICA DE COLOMBIA Ministerio de Comercio, Industria y Turismo		CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION		FORMA No. C03700255 1280530
1. PAIS EXPORTADOR		2. PAIS IMPORTADOR		
3A/9 (1)		3B/9 (2)		
4. NALADISA		5. DENOMINACION DE LAS MERCADERAS		
6. DECLARACION DE ORIGEN				
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la factura Comercial No. _____ de _____ de _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:				
3A/9 (3)		7. NORMAS (3)		
8. FECHA		9. RAZON SOCIAL DEL EXPORTADOR O PRODUCTOR		
AÑO	MES	DÍA		
10. FIRMA Y SELLO DEL EXPORTADOR O PRODUCTOR				
11. OBSERVACIONES				
12. CERTIFICACION DE ORIGEN				
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____ a los _____				
NOMBRE, FIRMA Y SELLO ENTIDAD CERTIFICADORA				
NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercancías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercancías en apartados suplementarios de este certificado, numerados consecutivamente. (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de éste. En esta columna se indicará la norma de origen con que cumple cada mercancía individualizada por su número de orden. (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercancía individualizada por número de orden. El formulario no podrá presentar tachaduras, raspaduras o enmiendas.				

ANEXO B.

Registro de Importación Hoja Principal

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia		REGISTRO DE IMPORTACION HOJA PRINCIPAL		REF:	No. C03700100 4513144	
1. IMPORTADOR		2. ACTIVIDAD DEL IMPORTADOR		3. CLASE DE IMPORTADOR		
CUIDAD: _____ DIRECCION: _____ TEL: _____ C.G. o N.T. _____		INDUSTRIA <input type="checkbox"/> COMERCIO <input type="checkbox"/> AGRICULTURA <input type="checkbox"/> SERVICIOS <input type="checkbox"/>		OFICIAL <input type="checkbox"/> PRIVADO <input type="checkbox"/>		
4. CLASE DE SOLICITUD		5. REGIMEN		6. EXPORTADOR		
OPERATIVA <input type="checkbox"/> PLAN VALLEJO <input type="checkbox"/> ANUAL <input type="checkbox"/> LIBRE <input type="checkbox"/>		PRIVADA <input type="checkbox"/> No REPOSICION <input type="checkbox"/>		7. CONDOMINIO _____ 8. ADUANA _____		
9. PAIS DE ORIGEN _____ 10. PAIS DE ORIGEN _____		11. PUERTO DE EMBARQUE _____		12. VIA _____		
13. CLASE Y CONDICIONES DE REEMBOLSO						
14. INTERMEDIARIO CAMBIARIO _____ 15. MONEDA DE LA NEGOCIACION _____ VALOR TOTAL EN MONEDA DE LA NEGOCIACION _____ 16. TASA DE CAMBIO _____ POR 1000 \$						
17. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA				18. VOTOS BANCOS Y CERTIFICACIONES PARA EFECTOS DE ADECUAMIENTO		
BORRADOR						
19. POSICION ARANCELARIA		20. #	21. UNIDAD COMERCIAL	22. CANTIDAD	23. PRECIO UNITARIO USD	
					24. VALOR TOTAL USD (20x23)	
25. SALVEDAD DE ERROR					26. TOTAL SIN DECLARAR DE LOS EN USD (20x23)	
					USD	
No. C03700100 4513144					27. DIRECCION TERRITORIAL, PUNTO DE ATENCION O COMITE DE IMPORTACIONES	
28. ESTE SOLICITUD INCLUYE LOS SIGUIENTES FORMULARIOS						
29. DECLARO BAJA LA VERDAD DEL ASESORADO QUE LOS PRECIOS CONTIENEN IMPORTE DE LOS PRODUCTOS QUE SE IMPORTAN Y QUE SON DE ORIGEN EXTRANJERO Y QUE SE IMPORTAN PARA EL COMERCIO INDUSTRIAL Y SERVICIO EN LA REPUBLICA DE COLOMBIA. UTILIZO LA INFORMACION CONTENIDA EN EL PRESENTE REGISTRO Y EN SUS LEYES APLICABLES PARA LA ELABORACION DE ESTADISTICAS OTRO PARA LA CONFORMACION DE LAS MISMAS.						
NOMBRE LEGIBLE					30. REGISTRO VALIDO HASTA:	
FIRMA DEL IMPORTADOR						

VER INSTRUCCIONES AL REESPALDO

**ANEXO E.
Modificación del Registro de Importación**

Mincorex Colombia		MODIFICACION DEL REGISTRO DE IMPORTACION				REF.	No. 031700115	0345550										
1 APORTADOR	2 REGISTRO QUE SE MODIFICA					3 CIUDAD												
<table border="1"> <tr> <td>NO</td> <td>SI</td> <td>TA</td> <td>MES</td> <td>AÑO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					NO	SI	TA	MES	AÑO						4 REGIMEN			
NO	SI	TA	MES	AÑO														
<table border="1"> <tr> <td>NO</td> <td>SI</td> <td>MES</td> <td>AÑO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>									NO	SI	MES	AÑO						
NO	SI	MES	AÑO															
<table border="1"> <tr> <td>VALIDO HASTA</td> <td>CAMBIA POR</td> <td>SI</td> <td>MES</td> <td>AÑO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>									VALIDO HASTA	CAMBIA POR	SI	MES	AÑO					
VALIDO HASTA	CAMBIA POR	SI	MES	AÑO														
5 VENCIMIENTO DEL REGISTRO	TA	MES	AÑO	SEGUN ULTIMA MODIFICACION	NO													
6 EXPORTADOR					CIUDAD	7 REPRESENTANTE O AGENTE DEL EXPORTADOR												
SEGUN REGISTRO					CIUDAD	SEGUN REGISTRO												
CAMBIAR POR						CAMBIAR POR												
8 COMISATARIO						9 ADEUDA FISCAL												
SEGUN REGISTRO						SEGUN REGISTRO												
CAMBIAR POR						CAMBIAR POR												
10 PAIS DE ORIGEN						11 PAIS DE COMPRO												
SEGUN REGISTRO						SEGUN REGISTRO												
CAMBIAR POR						CAMBIAR POR												
12 CLASE, FECHA Y CONDICIONES DEL SEMBOLLO																		
CAMBIAR POR (VER CASILLA 20) O EN _____ HOJAS DESCRIPTIVAS ADJUNTAS																		
13 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA																		
CAMBIAR POR (VER CASILLA 20) O EN _____ HOJAS DESCRIPTIVAS ADJUNTAS																		
14 FORMA DE PAGO																		
SEGUN REGISTRO																		
CAMBIAR POR																		
15 PRECIO UNITARIO																		
SEGUN REGISTRO																		
CAMBIAR POR																		
16 VALORES PARCIALES Y/O GASTOS																		
SEGUN REGISTRO																		
CAMBIAR POR																		
17 VALOR TOTAL																		
SEGUN REGISTRO			ACTUAL			CAMBIAR POR												
MOTIVO																		
18 GENTAS																		
19 VOTOS BUENOS Y VERIFICACIONES																		
20 MODIFICACION																		
No																		
21 DECLARACION DE VERDAD DE LOS DATOS					22 DIRECCION TERRITORIAL, PAIS DE ANEXION O COMITE DE IMPORTACIONES													
DECLARACION DE VERDAD DE LOS DATOS					DIRECCION TERRITORIAL, PAIS DE ANEXION O COMITE DE IMPORTACIONES													
NOMBRE LEGAL					DIRECCION													
DIRECCION					DOMICILIO Y TELEFONO													
FIRMA DEL IMPORTADOR																		

ANEXO F.
Análisis de la Ley 191 de 1995 y su Impacto en la
Frontera Nariñense.

COMITÉ ASESOR REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
CARCE - NARIÑO
MESA DE TRABAJO IPIALES

La ley de Fronteras, fue promulgada y entró en vigencia el día 23 de junio de 1995, fecha desde la cual la ciudadanía del departamento de Nariño centra sus esperanzas en el cumplimiento y ejecución de las disposiciones contenidas en dicha norma.

En la actualidad y después de realizar un análisis minucioso y detallado de la incidencia de la Ley 191 de 1995, en el desarrollo socioeconómico de la región y complementando dicho estudio con la experiencia y la observación directa de cada uno de los actores que intervienen en el Comercio Internacional, tanto públicos como privados, sectores debidamente representados en esta Mesa de Trabajo del CARCE Nariño en Ipiales, quienes debido a la falta de impacto de esta ley y la promulgación de la Ley 677 de 2001, sobre Zonas Económicas Especiales de Exportación, ley que no cuenta con bases firmes para su desarrollo en la región y que vienen trabajando en el análisis de estas normas, y en respuesta a la solicitud de la Gobernación de Nariño, ponemos en consideración las siguientes sugerencias y apreciaciones para que sean tenidas en cuenta por la Comisión Nariñense que presentará su ponencia sobre dicha Ley ante los Honorables miembros del Congreso Nacional, fundamentando una revisión de esta Ley acorde a las necesidades reales de la región y no con base en las buenas intenciones.

En primera instancia, debemos reconocer que una de las grandes falencias por las cuales no se ha aprovechado tan generosa reglamentación, ha sido **la falta de**

conocimiento de la misma, lo que ha ocasionado que, la sociedad fronteriza, por ignorancia no exija ni aplique unos derechos que la ley contempla, siendo solo unos muy pocos ciudadanos los que han aprovechado en parte esta norma, en beneficio propio, pero sin generar mayor impacto en términos generales. De esta manera, se hace necesario iniciar una campaña pedagógica con miras a la socialización masiva, continua y selectiva de esta ley, con el único fin de concientizar a la ciudadanía de los beneficios que subsisten de esta ley e iniciar su aplicabilidad y provecho para la región y el Departamento.

Por ser la Zona Fronteriza de Nariño, una parte del territorio nacional que presenta condiciones socioeconómicas diferentes por la marginación sufrida durante toda su vida, típico en un país de desarrollo centralizado, se hizo necesario la creación de regímenes especiales que subsanen dichos desequilibrios y que claramente lo contempla la constitución Nacional, siendo este el objeto real por el cual se crea la Ley 191 de 1995 y resumidos en sus art. 1º y 2º, pero que no alcanza a dar cumplimiento a sus objetivos, ya sea por falta de reglamentación o por confusiones e inaplicabilidad de la misma, como es el caso del art. 17, que textualmente dice “La introducción exclusivamente para consumo dentro de la Unidades Territoriales de Desarrollo Fronterizo e Bienes originarios de los países colindantes requiere certificado de venta libre del país de origen, registro sanitario aprobado por las autoridades nacionales competentes...”, su mala redacción, su falta de claridad sobre los requisitos exigibles y tipos de bienes originarios de los países colindantes que pueden circular, dificultan su aplicación, así como en el caso del art. 28 relacionado con la devolución del IVA (Impuesto al valor agregado 16%) que se cobra por las adquisiciones de los visitantes extranjeros en las Unidades de Desarrollo Fronterizo, o los art. 32 y 33 que se relacionan con la educación superior y la homologación de títulos profesionales y técnicos, entre otros.

Igualmente el art. 31, referente a la obligación del gobierno de tramitar acuerdos con los países vecinos en materia aduanera y arancelaria, con el fin de permitir aplicación de regímenes de excepción a ambos lados de la frontera. El art. 21 pone en consideración a la Junta del Banco de la República la necesidad de la formulación y establecimiento de un Régimen Cambiario Especial, labor que nunca se cumplió, pero si se convirtió en otro de los innumerables factores por los cuales la ley perdió dinamismo y aplicabilidad.

Si queremos pensar en un verdadero desarrollo económico y social, que sea sostenible, necesariamente debemos contar con estas valiosas herramientas legislativas, que nos brindan los regímenes especiales, con miras a permitir un mayor flujo de bienes, servicios y talento humano, eliminando las barreras comerciales que limitan el desarrollo del comercio interfronterizo. Es por eso que se necesita de un régimen cambiario especial que permita la libre circulación de las divisas de los países colindantes en la unidad especial de desarrollo fronterizo, así como de un régimen aduanero y arancelario más flexible y dinámico y de fácil aplicación, igual modificación se aplicaría en el campo tributario, con el objetivo de incentivar la inversión, no solo del capital extranjero, sino también del nacional y local, además de la capacitación y elaboración de mecanismos de control por parte de las entidades competentes, como por ejemplo la DIAN y la Policía Fiscal Aduanera; sólo así lograremos la transformación de nuestras fronteras, convirtiéndolas en polo de desarrollo y progreso.

Debemos exigir que a Ipiales se le respete su status de Unidad Especial de Desarrollo Fronterizo, haciéndola inmune a las decisiones con intereses centralizados, poniéndola en igualdad de condiciones frente a otras zonas del territorio Nacional que gozan de reglamentaciones especiales, creadas bajo una visión más realista y acertada.

De otro lado, el gobierno nacional no le ha cumplido a la frontera en cuanto a los compromisos adquiridos mediante esta ley para el desarrollo de la misma, especialmente en lo referente al desarrollo e inversión en infraestructura; de igual manera no ha habido ninguna gestión diplomática para el establecimiento de convenios que busquen una mayor integración fronteriza de los países colindantes.

A nivel regional, la clase política y sus intervinientes politizaron este beneficio y se convirtió en un motivo de separación, antes de unión para sacarla adelante, olvidándose de los retoques legislativos que necesitaba.

PROPUESTAS DE SOLUCIÓN INMEDIATAS

Además de las soluciones académicas y de socialización de los beneficios que subsisten de la Ley 191 de 1995, es necesario trabajar y tener en cuenta algunas soluciones que se requieren en forma inmediata y lograr así el sostenimiento y progreso de la región y el departamento de Nariño, las cuales podemos resumir de la siguiente manera:

DE TIPO ADUANERO

Reconocer a Ipiales un beneficio equivalente al que le otorga el artículo 20 de la Ley 677/2001, a la Zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribia y Manaure.

Adicionar un párrafo al artículo 27 de la Ley 191 de 1995 (Ley de Fronteras) señalando que el consumo, en los departamentos fronterizos con los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, de los productos originarios de

dicha comunidad, no estarán sometidos a ningún tipo de restricciones, ni barreras para arancelarias.

La creación de salvaguardias, limita las importaciones provenientes del Ecuador, fomenta el contrabando de los productos y crea desconfianza en la viabilidad del Pacto Andino. Es el hecho de la prohibición de importar arroz ecuatoriano a través de Ipiales, y permitirla sólo a través de la aduana de Buenaventura, Barranquilla y Cúcuta, determinación que ha sido cuestionada por los comerciantes organizados de la región, por la carencia de razones legales para dicha prohibición y por el trato desigual y la discriminación, de que ha sido objeto la región, imponiéndonos las consecuencias de la falta de controles, que no es culpa de ellos sino un problema del Estado.

DE TIPO CAMBIARIO

Crear un régimen cambiario especial para el pago de las importaciones de alimentos originarios de la Comunidad Andina de Naciones, lo que se lograría mediante la intervención de la Junta Directiva del Banco de la República, quien debería expedir una norma que se refiera a la importación de bienes originarios de la Comunidad Andina de Naciones, contemplados en las subpartidas arancelarias 01.01 a 15.22, para que los residentes en el país puedan cancelar el valor de sus importaciones en moneda legal, por pago directo mediante cheque o transferencia a la cuenta del exportador en el país, previo diligenciamiento y presentación de la respectiva declaración de cambio.

Por las razones anteriores estamos convencidos que es hora de convocar la unidad nariñense para exigir mayor compromiso político y sacar adelante la reforma reglamentaria, acorde a la realidad y la problemática de la frontera Colombo - Ecuatoriana.

Estas son las consideraciones y posibles soluciones que la Mesa de Trabajo de Ipiales del CARCE Nariño, ponemos en consideración de la Directiva departamental del CARCE y de los actores políticos y gubernamentales de la nación.

ANEXO G.

Investigación de las Causas Reales de la Reducción del Transporte Pesado en la Frontera Colombo – Ecuatoriana en el Segundo Semestre del Año 2003

INTRODUCCION

El siguiente estudio trata realizar un aporte, para establecer las causas reales por las cuales el transporte internacional por vía terrestre, se ha visto afectado en los últimos meses, teniendo un diagnóstico más fiel a la realidad el CARCE Regional de Nariño podrá ejecutar los mecanismos o estrategias que permitan encontrar una solución a esta problemática, recordemos que el transporte de carga pesada un gran generador de empleo tanto directo como indirecto para nuestra región carente de producción con valor agregado, de allí importancia de tratar de contribuir para mejorar su competitividad.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos meses el movimiento de volúmenes de mercancías que se comercializan a través de la frontera Colombo-Ecuatoriana se ha reducido considerablemente, afectando los ingresos del gremio del transporte de carga pesada por carretera, y de la población que se beneficia de este servicio en forma directa o indirecta tales como hoteles, restaurantes, estaciones de gasolina, cargadores etc.

Según las denuncias de los transportadores, realizada por los medios masivos de comunicación locales y a través del CARCE regional de Pasto, quienes consideran que uno de los factores causante de este problema a sido el incremento de la inseguridad en las carreteras del país, ya sea por la delincuencia común o por los grupos alzados en armas, restringiendo drásticamente la circulación de mercancías sobre todo en altas horas de la noche y sectores considerados de alto

riesgo, aumentando sobrecostos del servicio al contratar escoltas para vigilancia de mercancías propensas al ataque de los delincuentes, reducir el número de viajes al mes, disminuyendo la rentabilidad de este sector y corriendo el riesgo de perder sus automotores y hasta la vida, además de la adaptación de posibles medidas para contrarrestar esta situación, como la desviación de la carga por trayectos más seguros por parte de los dueños de las mercancías, por ejemplo utilizando el transporte marítimo que por causa de esta problemática ofrece mayor seguridad amenazando el futuro del transporte por carretera, que tradicionalmente a sido mayoritario en la participación del mercado del transporte de mercancías por el sur del país.

Se considera también que otro factor que afecta el transporte de carga pesada por carretera, son las medidas para arancelarias tomadas por el gobierno sin justificación aparente, como son las salvaguardias al arroz, que prohíben el paso de este producto procedente del Ecuador por el puente Internacional de Rumichaca, sino que debe realizarse a través de los puertos de Esmeralda en el vecino país y el puerto de Buenaventura, salvaguardias a ciertos productos buscando la protección del productor nacional, que genera una reacción similar en el país afectado, reduciéndose el comercio internacional y por ende afectado el transporte.

La devaluación del peso frente al dólar, a influido para la reducción global del comercio binacional ya que afecta directamente las importaciones procedentes del Ecuador al perder competitividad en sus precios por efectos del cambio de moneda, repercutiendo en el transporte de carga pesada.

Conscientes de establecer las causas reales que afectan al gremio de transportadores y por petición de ellos mismo, la mesa de trabajo del CARCE Ipiiales, estudiará el fenómeno con el objetivo de encontrar posibles soluciones a

esta problemática lo más pronto posible, contribuyendo así al desarrollo de la región fronteriza del sur de Colombia.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Determinar las causas reales por las cuales han afectado la circulación del transporte pesado en la frontera colombo – Ecuatoriana?.

OBJETIVO GENERAL

Determinar las causales reales por las cuales el transporte de carga fronterizo se ha reducido en los últimos meses.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar el grado de influencia de la inseguridad en las carreteras colombianas en el transporte de carga y en el tiempo del recorrido hasta su destino final
- Analizar el grado de influencia de la reducción del comercio binacional en el transporte de carga internacional
- Analizar el grado de influencia de la salvaguardia a productos comercializados a través de la frontera en el transporte de carga
- Determinar estrategias o posibles soluciones a este problema.

JUSTIFICACIÓN

Siendo el transporte una de las actividades que más generan ingresos a la frontera no solamente a los transportistas sino que a todas esas personas que dependen de esta actividad, es de vital importancia hacer un análisis profesional para establecer las causas reales que lo afectan, para encontrar soluciones y prevenir un posible deterioro de esta actividad que ponga en riesgo la estabilidad económica y social de la región, no podemos quedarnos estáticos frente a esta problemática que estamos viviendo y más aun si tenemos en cuenta la crisis en que se encuentran las fronteras en nuestro país, que no solo se ven afectadas por las políticas económicas internas, sino que también repercuten las medidas tomadas en el Ecuador.

TIPO DE INVESTIGACION

Por las características del fenómeno a estudiar, el tipo de investigación que utilizaremos en este caso será el descriptivo, ya que mediremos la influencia de las diferentes variables que afectan al transporte de carga y describiremos su problemática.

HIPOTESIS

Hi : la inseguridad en las carreteras del país reduce el transporte de carga pesada a través de la frontera colombo-ecuatoriana

Hi : Las medidas para arancelarias aplicadas al comercio internacional y las políticas económicas de Colombia y el Ecuador afectan al transporte de carga pesada en la frontera.

CALCULO DE LA POBLACION DE ESTUDIO

Al no tener un dato exacto del número de vehículos de carga pesada existentes en la frontera, procedemos a utilizar técnicas de muestreo. Para esto utilizamos la base de datos del Ministerio de Transporte ubicado en el paso de la frontera el cual nos informa el número de vehículos de transporte pesado que pasan efectivamente por la frontera, diferenciando los vehículos cargados con mercancías de importación como los cargados con mercancías de exportación así:

**TABLA ESTADISTICA DE VEHICULOS DE CARGA PESADA QUE PASAN
POR LA FRONTERA COLOMBO - ECUATORIANA
MINISTERIO DE TRANSPORTE**

MES/2002	EXPORTACIO	IMPORTACIO	VARIACION	%
ENERO	1897	1850	47	0.05
	1469	1656	(187)	(12.72)
FEBRERO				
MARZO	1566	1880	(314)	(20.05)
ABRIL	2284	2980	(696)	(30.47)
MAYO	2101	2309	(208)	(9.90)
JUNIO	2184	2057	127	5.82
JULIO	1998	1845	153	7.66
PROMEDIO	1928.42	2082.42	(154)	(7.98)

TOTAL PROMEDIO VEHICULOS EXPO-IMPO = 4010.84 vehículos

CALCULO DE LA MUESTRA

Población = 4010.84 vehículos

Margen de error = 9.5%

Formula para el cálculo de muestras en poblaciones finitas mayores a 30

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

n = muestra
N = población
e = margen de error

Reemplazando :

$$n = \frac{4010.84}{1 + 4010.84 (0.095) ^2} = 107.82$$

n = 108

Para la aplicación de la encuesta buscamos una muestra estadística que reúna las mismas características de la población y con un margen de error del 9.5%, dando como resultado que el tamaño de la muestra es de 108 personas a las que se debe aplicar la encuesta. El margen de error están entre los límites permitidos para una investigación, debemos recordar que contamos con limitaciones presupuestales entre otros.

FICHA TECNICA

POBLACION OBJETIVO

Características: Las personas dueñas o que conduzcan vehículos de carga pesada, además de las empresas de carga ubicada en la Provincia de Obando.

Total de personas que cumplieron con los requisitos: 4010.84.

MUESTRA: Aplicación de 108 encuestas a personas representativas de la población objetivo, que se los localizarán en los siguientes sitios de la ciudad para mayor confiabilidad.

- Puente Internacional de Rumichaca
- Avenida Panamericana (LEY)
- Alandino Ltda.
- Almacenadora la Frontera
- Almacenar
- Almagran S.A.
- Almaviva S.A.

¿Qué medida a tomado para mejorar su seguridad en el transporte de carga en las carreteras colombianas?

6. ¿Qué otros problemas encuentra usted al transportar su carga?

7. ¿Cuáles serían sus recomendaciones?

Empresa de transporte -----

HALLAZGOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS TRANSPORTADORES DE CARGA PESADA EN LA FRONTERA.

Del total de la muestra encuestada para realizar el estudio de la problemática del transporte, obtuvimos los siguientes resultados según las preguntas realizadas

1. El 60.86% realizan de 3 a 4 viajes al mes
El 23,91% realizan de 1 a 2 viajes al mes
El 8,69% realizan de 6 a 8 viajes al mes
El 6.52% realizan de 5 a 6 viajes al mes.
2. El 31.91% responde que su principal destino es Cali el mismo porcentaje para Bogotá. El 23.4% respondieron que su destino principal es otra ciudad diferente a las opcionales en la encuesta. El 12,76% responde que su principal destino es Medellín.
3. El 91,48 de los transportadores afirman que si han reducido el numero de viajes que normalmente realizaban y en términos generales diríamos que oscilan entre 1 a 2 viajes, representando entre el 40 al 50 por ciento menos de lo normal. Solo el 8.51% afirman seguir trabajando normalmente en cuanto a viajes realizados al mes.
4. El 70,21% de los transportadores aseguran que le es más difícil conseguir carga en la frontera que en el interior del país. El 21.27% afirma lo contrario. Y solo el 8,50% le da igual o no responde.
5. EL 74,46% de los encuestados afirman no sentirse seguros al transitar por las carreteras del país. El 21,27% afirma lo contrario. Y solo el 4,25 % no responde.

Entre las medidas de seguridad que toman los transportadores de carga pesada en su orden de importancia de acuerdo a sus respuestas encontramos las siguientes:

- No transitar a altas horas de la noche (74%)
- Transitar en caravanas (10%)
- Establecer puestos de control y permanente comunicación utilizando celulares (10%)
- Utilización de armas convencionales (4%)
- Seguro de vida (2%)
- Evitar cargas propensas al robo (2%)
- Contratación de escoltas (2%)
- Ninguna (2%).

6. Entre los principales problemas que encuentran los transportadores en su actividad tenemos los siguientes:

- Atracos y retenes de subversivos (36,92%)
- Estado de las vías (30,76%)
- Costos directos (gasolina, peajes, fletes) (18,46%)
- Tramites y retenes militares y policía vial (9,23%)
- Paso en la frontera (4,61%).

7. Las siguientes son las recomendaciones que hacen los transportadores para afrontar su problemática:

- Mayor seguridad en las vías públicas por parte del Estado (41,17%)
- Reducción de costo de peajes y combustible (23,52%)
- mejoramiento de las vías (17,64%)
- Aumento del costo de los fletes (11,76%)
- Reducir los tramites de paso de frontera y legalización de la mercancía (5,88%)

CONCLUSIONES

El 60,86% de los transportadores realizan de 3 a 4 viajes, seguido por los que realizan de 1 a 2 viajes al mes, con 23,91% para un total de 84,77%, u los destinos de las carga principalmente es a Cali y Bogotá con el mismo porcentaje, pero la alternativa otros destinos le sigue en importancia y según las respuestas de los encuestados la Costa Atlántica tiene gran importancia en cuanto al transporte de las mercancías seguido por Buenaventura, Cúcuta y Tumaco, sigue siendo los grandes polos de desarrollo industrial formada por la triada Medellín, Bogotá y Cali los generadores de productos con miras a ser comercializados en los mercados internacionales, en nuestro caso la Comunidad Andina. Nuestra región fronteriza solo recibe los beneficios mínimos producto del transporte y la tramitología de nacionalización o exportación de estas mercancías.

Más del 90% afirmaron haber reducido el número de viajes al mes, y un porcentaje altamente significativo de un 70% aseguran que es más difícil conseguir carga en la frontera que al interior del país, esto nos permite deducir que las importaciones provenientes del vecino país se han visto afectadas y según expresiones de los propios transportadores es por causa de las medidas macroeconómicas tomadas por el Ecuador en los últimos años como la dolarización de su economía, esto a ocasionado que su divisa pierda competitividad frente a nuestra moneda nacional, encareciendo las importaciones, aunque al mismo tiempo fomenta las exportaciones al ser más competitivas como producto de la tasa cambiaria entre los dos países, esto explica porque es más fácil conseguir carga al interior del país.

En un 70% de los transportadores de carga pesada, no se sienten seguros recorriendo las carreteras del territorio nacional, y casi en un 100% han tomado medidas para mejorar su seguridad, entre las principales destacamos el no

transito a altas hora de la noche y el transporte en caravanas, debemos destacar también que las comunicaciones constantes a través de celulares pueden ser una alternativa interesante para poner en practica a la hora de buscar una solución a este serio problema. Solo un pequeño porcentaje mira en las armas una solución real para este fenómeno de inseguridad que sé a aumentado en los últimos meses. También debemos considera el hecho de que el conductor tiene cierta predisposición a transportar mercancías que son más propensas a ser robadas, por lo general esta clase de mercancías amerita ser transportadas con escoltas aumentando los costos normales del transporte.

Después de la inseguridad en la carretera los transportadores consideran que el estado de las vías es un factor preponderante que afecta directamente el desempeño de su actividad laboral, así como los costos directos en que incurren en su actividad tales como la gasolina, los peajes principalmente. Debemos considerar que los tramites y retenes militares o de policía vial son incómodos para los transportadores al considerarlos como “exagerados”, esto también dificultan el buen desempeño de sus labores según expresiones de ellos.

Las recomendaciones por parte de los transportadores van en el mismo orden de importancia a las dificultades que ellos encuentran, en la realización de sus actividades normales de trabajo, entonces solicitan mayor vigilancia de las carreteras por parte del Estado así como también el mantenimiento de las vías, otra recomendación que se debe tener en cuenta es la solicitud que hacen para el aumento de los fletes, esto como consecuencia de los sobrecostos que ellos incurren y que hemos mencionado anteriormente, también solicitan mayor agilidad en cuanto a tramites de legalización y paso de frontera.