

## **COMERCIOS DE CIUDAD FRONTERA**

### **¿Qué estrategias manejan los comerciantes de Artigas ante la situación de vivir en frontera?**

La elección del tema se debió a que nacimos vivimos y estamos creciendo en un entorno social peculiar: vivir en frontera. Alguna de las cuestiones que rodean a la pregunta propuesta ya las conocemos (El por qué de la situación, consecuencias). Pero cuestiones, de cómo hacen los comerciantes en Artigas para poder vender frente a comerciantes que no están legalizados y que no pagan impuestos; qué hacen para pagar impuestos, comprar productos, y poder venderlos a un precio considerable, son interrogantes que no generaron interés sobre este tema.

Los consideramos un tema de actualidad ya que hoy en día la situación de la economía en Brasil, hace que los consumidores crucen la frontera para adquirir distintos tipos de productos.

Para iniciar nuestro marco teórico consideramos que lo primero que debemos saber es sobre la situación de este tema.

Para ello manejamos algunas noticias de la página web “[TodoArtigas.com](http://TodoArtigas.com)”, en ella detallan claramente la situación de los comerciantes de Artigas frente a lo que significó el descenso de la cotización del real, en la misma muestra la preocupación de los comerciantes Artiguenses que se ven afectados a causa de la diferencia cambiaria, tal es el punto que afecta a los comercios de Artigas que algunos fueron forzados a cerrar. En esa noticia detalla como el centro comercial brindo todas estas preocupaciones, en una reunión al consejo de ministros. En la otra noticia que manejamos se detallaba como el centro comercial brindo a los dirigentes locales del departamento (diputados). Algunas de las medidas solicitadas fueron: creación de una oficina de Tax free, inclusión de los comercios fronterizos a un programa de devolución del IVA, inclusión financiera, entre otras.

Otro concepto que debemos manejar es el de ciudad fronteriza: Es una aglomeración urbana situada en las proximidades de una frontera de

Estado, en la cual la organización y el funcionamiento están influidos por esta presencia. Las relaciones entre ciudades y fronteras de Estado aparecen en primera instancia antinómicas: la ciudad expresa la centralidad, mientras que la frontera está asociada a la idea de separación. Ahora bien, la frontera política es creadora de actividades, de funciones urbanas: el estado le asegura a estas un cierto número de servicios.

Una de las causas por lo cual los comerciantes de Artigas están sufriendo una crisis, es la devaluación de la moneda de Brasil y para ello debemos saber:

### **¿Qué es el tipo de cambio?**

La tasa o tipo de cambio entre dos divisas es la tasa o relación de proporción que existe entre el valor de una y el valor de otra. Dicha tasa es un indicador que expresa cuantas unidades de divisa se necesitan para obtener la otra.

Por ejemplo, si la tasa de cambio entre el peso uruguayo y el real brasileño es de 8, significa que 8 pesos uruguayos equivalen a 1 real brasileño. El nacimiento del sistema de tipo de cambio proviene de la existencia de un comercio internacional entre distintos países que poseen distintas monedas. Si por ejemplo, una empresa mexicana vende productos a una empresa española, desea cobrar en pesos, por lo que la empresa Española deberá comprar en pesos mexicanos y utilizarlos para pagar el fabricante mexicano. Las personas y empresas que quieren comprar monedas extranjeras deben acudir al mercado de divisas. En este mercado se determina el precio de cada una de las monedas expresadas en la moneda nacional. A este precio se le denomina tipo de cambio.

### **¿Cómo se determina la tasa de cambio?**

La determinación del tipo de cambio se realiza a través del mercado de divisas. El tipo de cambio como precio de una moneda se establece, como cualquier otro mercado por el encuentro de la oferta y la demanda de divisas.

Si se analiza, por ejemplo, una situación hipotética en la que solo existen dos monedas el euro y el dólar. La demanda de dólares (oferta de euros) nace cuando los consumidores de los distintos países europeos necesitan dólares para comprar mercancías procedentes de EEUU. De la misma forma se necesitan dólares si una empresa europea desea comprar un edificio en New York, cuando un ciudadano alemán viaje como turista a San Francisco o si una empresa sueca compra acciones de una entidad norteamericana, pero todavía puede existir una razón adicional para demandar dólares que es la pura especulación, es decir el pensamiento de que el dólar va a subir de valor respecto al euro provocara que la demanda de dólares suba.

Si se analiza al contrario, la oferta de dólares, esta se realiza por todas aquellas empresas y ciudadanos que necesitan euros para sus necesidades (básicamente las mismas que hemos analizado antes compra de bienes y servicios, inversiones, especulaciones).

El equilibrio en un mercado competitivo entre la oferta y la demanda marcara el precio del dólar respecto al euro, o lo que es lo mismo el precio del euro respecto al dólar. En los mercados de divisas se conoce depreciación como el descenso de una moneda respecto a otra.

### **¿Qué es la devaluación?**

Es la pérdida del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras. La devaluación de una moneda puede tener muchas causas, entre éstas una falta de demanda de la moneda local o una mayor demanda de la moneda extranjera. Lo anterior puede ocurrir por falta de confianza en la economía local, en su estabilidad, en la misma moneda, entre otros. El proceso contrario a una devaluación se conoce como revaluación. En un sistema cambiario libre, es decir donde la intervención del banco central es nula o casi nula, la devaluación se conoce como depreciación.

Las monedas de los países representan un valor, este valor está relacionado con la riqueza de un país. La moneda en sí no tiene un valor real, sino que es solo representativo y si el país emite más monedas o les da un valor más alto del que puede respaldar con su riqueza se tienen que realizar ajustes en cuanto al valor de éstas.

Ejemplo: Si todos los bienes que alguien tiene (imaginemos que estos son todos los bienes existentes) se valoraran en 100€ se podrían emitir 100 monedas de un euro para representar el valor de dichos bienes; pero si en un momento dado se emiten 100 monedas más de 1€ (ahora hay 200€ en total) sin aumentar el número de bienes que existen, las monedas que están en circulación no representan el valor real de los bienes, por lo que existen tres opciones:

1. Hacer modificaciones a los bienes existentes para incrementar su valor a 200€.
2. Sacar de circulación 100 monedas de un euro.
3. Darle un menor valor (real) a la moneda (50 céntimos). Esto es exactamente devaluar la moneda.

Si se emitieron más monedas es porque se necesitaba más riqueza y por lo tanto la primera opción está descartada ya que no se tenía con qué invertir. Si se tienen en circulación 200 monedas es muy difícil decir a quienes las tengan que las devuelvan sin recibir nada a cambio. Por lo tanto lo más fácil es devaluar la moneda.

Uno de los problemas que enfrentan los comerciantes Artiguenses que están habilitados, es la competencia con los demás comerciantes que traen productos de Brasil a un precio más bajo y a eso se le denomina contrabando que es: el tráfico ilegal de mercancías sin pagar los pertinentes derechos de aduanas tipificados por ley.

Aunque también, por contrabando se designa a la producción y comercio de aquellas mercancías consideradas por las autoridades locales como ilegales, tales como drogas prohibidas como ser la cocaína, la marihuana, heroína, entre otras.

Hablaremos de unos de los que tendrían que ser los encargados del control de los productos que pasan y los que no pueden pasar por la frontera ella es la aduana: Término genérico, usado para designar al Servicio Gubernamental que es, específicamente, responsable de administrar la legislación relacionada con la importación y exportación de mercancías y para el cobro de los gravámenes por concepto de derechos e impuestos; el término se usa también para referirse a cualquier parte del Servicio de Aduanas o a sus oficinas principales o subsidiarias.

### **OBJETIVOS:**

- 1- Debemos concluir informándonos cuales son las estrategias de mercado que se utiliza en nuestra frontera.
- 2- Entrevistas a dueños de comercios de Artigas.
- 3- Conocer estrategias del Centro Comercial
- 3- Recopilar datos a través de encuentros para conocer las preferencias preferenciales del consumidor
- 4- Elaborar una conclusión a partir de toda la información obtenida, datos recopilados, etc.

Luego de haber hecho esto, obtener la información exacta y necesaria para dar a conocer a todos la importancia de prestar atención en este problema que afecta significativamente la economía de nuestro país, y además tener una idea de una de las problemáticas que se deberían tener en cuenta para formar un Uruguay mejor a futuro, en donde se considere a Artigas como parte del mismo y reconociendo el potencial no aprovechado con el que contamos.

### **ENTREVISTAS:**

Luego de haber realizado las entrevistas, primeramente, lo que nos dejan muy claro es que la diferencia cambiaria si representa un problema para los comerciantes en la ciudad de Artigas, y que es un tema que les es de mucha preocupación. Pero a pesar de ser un problema, de alguna manera los comerciantes de Artigas se manejan con estrategias para contrarrestar el

problema de diversas formas, como por ejemplo: TA-TA que trata de no competir con el comercio brasileño a través de comestibles sino que se enfoca en la parte de ropa o textil; o Mónaco calzado que se maneja dando premios al pago en efectivo y que también se maneja a través de las redes sociales como lo es whatsapp y Facebook; como también Hipocentro de Carnes que trata de brindar la mejor calidad de corte de carne para llamar la atención de sus clientes.

A todo esto nos podemos dar cuenta que las estrategias que utilizan los comerciantes siempre son en materia de calidad, llamar la atención, prolijidad, buena atención al cliente, pero nunca en materia de precios ya que con la devaluación del real se torna imposible, por eso gran parte de estos comercios aquí entrevistados tratan de mejorar en materia de precios en conjunto con el Centro Comercial e Industrial de Artigas, que, como lo dice el nombre no solo abarca comercios sino que también abarca industrias de distintas áreas, pero que específicamente con los comercios de Artigas se trata de conjuntamente tratar de llegar a acuerdos con el gobierno para que se reduzca el costo de los productos, para que así ellos puedan bajar el precio a la venta en sus comercios. Ejemplo de esto es Ancap que desde hace ya mucho está en una lucha con el gobierno para que brinde un precio diferente en las fronteras, porque realmente se necesita, porque aquí se vive una situación peculiar con respecto a los demás departamentos del Uruguay.

Podemos aclarar también entrevistando a la Presidenta del Centro Comercial e Industrial de Artigas, lo que es el mismo y cuáles son sus propósitos, que el mismo es una agrupación de comercios e industrias de distintas áreas que se agrupan, y que en conjunto tratan de negociar y llegar a acuerdos con el gobierno para poder mejorar la situación tanto para ellos (los dueños), como para nosotros (los consumidores), y esto quiere decir reducción de precios para que ellos logren tener mayores beneficios sin tener que afectarnos a nosotros con el aumento de los precios a la venta.

El Centro Comercial cumple su función solo a nivel ciudad de Artigas y que en el departamento existen dos, uno acá y otro en la ciudad de Bella Unión cada uno con distintos integrantes, y que la feria representa una competencia

ya que maneja mercadería de diversas áreas como ropa, calzado, juguetes, lentes, entre otros que compiten directamente con comercios que están adheridos al Centro Comercial y que por lo tanto representan competencia.

Para finalizar podemos decir que aunque la diferencia cambiara que actualmente sufre el real representa un problema para los comerciantes de Artigas, los mismos han aprendido y saben cómo manejarse ante esta situación, y que tienen estrategias eficaces, que pueden de alguna manera sobrellevar y que los ha mantenido “vivos” en el comercio local.

A través de las encuestas podemos darnos cuenta de la situación real, del movimiento de las mercaderías en la frontera de Artigas-Quaraí, en donde las personas Artiguenses que van a comprar mercaderías en Brasil: no compran siempre, no tienen crédito en los comercios brasileños, compran por precio, y concurren mayoritariamente a supermercados, esto nos da a entender a nosotros una serie de conclusiones al respecto:

- 1- Las personas cruzan la frontera para adquirir productos en el Brasil debido a que la devaluación de la moneda allí hace con que los precios disminuyan notoriamente y que a las personas les convenga comprar en Quaraí, por eso el 69% compra por precios.
- 2- La gente no concurre siempre, por lo que podemos concluir que cuando van su objetivo es hacer un surtido que les dure durante el mes.
- 3- Por lo mismo que decíamos anteriormente las personas en su mayoría no tienen crédito (71%) ya que su intención es hacer un surtido y, ya que el precio es favorable aunque no tengan crédito, van a pagar menos y por lo tanto lo pueden hacer al contado.
- 4- Otra señal de que concurren para hacer surtidos es que el 84% compran en supermercados.

Estos serían los puntos a destacar, pero existen otros datos que nos dejan las encuestas como: el hecho de que el 49% concurre a estaciones de servicio, esto respalda lo que habíamos concluido en las entrevistas, del problema que tienen los dueños de las estaciones de servicio en Artigas ya que la gente abastece en Brasil. Sólo un 10% de los encuestados no concurren nunca al Brasil para adquirir productos.

## CONCLUSIÓN:

A partir de todo lo que hemos estudiado y hecho hasta ahora con el fin de conocer las estrategias de los comerciantes, y de saber si la devaluación del país vecino realmente representa un problema para los mismos hemos llegado a varias conclusiones.

Que a pesar de que represente un obstáculo para los comerciantes el hecho de que la moneda brasileña se haya devaluado, ellos emplean diversas estrategias dentro de lo que tienen a su alcance para contrarrestar los efectos que produce la devaluación y así poder continuar en el mercado. Las estrategias que usan se basan en descuentos en la compra con tarjetas (puestos de servicio), encarar al cliente desde otros lados como es la prolijidad en Ta-Ta, no competir con el sector alimenticio, entre otras. Los mismos no pretenden afectar a los comerciantes que no están legalizados y que se proveen de productos del país vecino, sino que busca una respuesta por parte del gobierno para que los ayuden a competir en precio con el mercado local (un ejemplo sería la reducción de costo de precio de los productos que los comerciantes obtienen para así reducir el costo de ventas para los consumidores).

Una de las causas de que la devaluación sea un problema es el hecho de que los consumidores en Artigas se guían por los precios al momento de adquirir productos y no por la calidad, y eso representa un gran problema para los comerciantes ya que es el único aspecto en donde no pueden competir con los productos que se obtienen en el Brasil. Esto significa además que nuestros productos son de buena calidad y que si no fuera por su elevado precio no representaría un problema para los comerciantes, el poder venderlos.

Creemos también, en base a lo que nos dijo la presidenta del Centro Comercial e Industrial de Artigas, que el gobierno debería dar más importancia a este tema porque afecta a ciudadanos que también forman parte del Uruguay, y que además, se está yendo mucho dinero uruguayo hacia el Brasil y eso no beneficia la economía de nuestro país.



También concluimos que las movilizaciones aduaneras solo generan disconformidad dentro de la población local, y que se debe enfocar desde otra perspectiva este problema, desde la perspectiva de políticas económicas que beneficien a nuestra ciudad y comerciantes, permitiéndoles poder competir y mantener el dinero uruguayo dentro del Uruguay.

Si aspiramos al crecimiento de nuestro país en un futuro debemos enfocarnos en nuestra población, para luego poder saber lo que hacemos con los del exterior, y este problema es claro ejemplo de que la población requiere de atención, y que su actuar es producto de los problemas que pasan actualmente.

#### Bibliografía:

- web [TodoArtigas.com](http://TodoArtigas.com)

#### Entrevistas:

- Presidente del centro comercial de Artigas.
- Gerente de Mónaco.
- Gerente de TATA
- Dueño de carnicería de la ciudad.
- gerente de ANCAP.