

ANÁLISIS DE PERCEPCIONES SOBRE LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL DE TRES MUNICIPIOS FRONTERIZOS DE NORTE DE SANTANDER Y TACHIRA

Ana M. Bustamante* y Juan C. Bustamante**

Resumen

El presente artículo presenta los resultados del trabajo de campo realizado en los municipios de San José de Cúcuta (Colombia), Bolívar y Pedro María Ureña (Venezuela), realizado con el objetivo de conocer las percepciones sobre la competitividad territorial de esos municipios, separados por el límite internacional. La investigación es de campo y exploratoria. Los resultados muestran que, a pesar de la alta potencialidad para beneficiarse de una Zona de Integración fronteriza (ZIF) entre Norte de Santander y Táchira; las dos entidades político-territoriales más activas a lo largo de la frontera común, los municipios muestran una baja competitividad, con la excepción de la variable aspecto legal. Estos resultados ilustran la influencia negativa del límite internacional entre ellos, y de la falta de mecanismos bilaterales de planificación, ejecución y supervisión.

Palabras clave: competitividad territorial, percepciones, municipios fronterizos, Táchira, Norte de Santander.

ANALYSIS OF THE PERCEPTIONS ABOUT THE TERRITORIAL COMPETITIVENESS OF THREE BORDER MUNICIPALITIES IN TACHIRA AND NORTH SANTANDER

Abstract:

This article presents the results of a field work conducted in the municipalities of San José de Cúcuta (Colombia), Bolívar and Pedro María Ureña (Venezuela) with the aim of knowing the perceptions about the territorial competitiveness of these municipalities, separated by the international boundary. The research is a field work of an exploratory nature. The results show that, despite the high potentiality they have to derive benefits from the Border Integration Zone (BIZ) between North Santander and Táchira; the two more active political and territorial entities along the common border, the municipalities show a low competitiveness, with the exception of the variable legal aspect. These results illustrate the negative influence of the international boundary among them and the lack of bilateral planning, execution and supervisory mechanisms.

Keywords: territorial competitiveness, perceptions, border municipalities, Táchira, North Santander.

1. INTRODUCCIÓN



Los municipios de San José de Cúcuta (Colombia) y Bolívar y Pedro María Ureña (Venezuela) forman un conglomerado poblacional de alrededor de un millón de habitantes, separados por el límite internacional. El límite tiene un efecto separador desde el punto de vista de la geografía humana y de la institucionalidad en el sentido que cada país dicta las normas unilateralmente y busca crear sus propias lealtades; lo cual tiene consecuencias en la organización del espacio y en las actividades que se realizan en el territorio.

En el estudio que condujo a la *Propuesta de Definición y Delimitación de la Zona de Integración*

Fronteriza Norte de Santander-Táchira (Bustamante, Sierra y otros, 2005) se destacó a estos tres municipios como los que tendrían mayores posibilidades de beneficiarse de la creación de la Zona de Integración Fronteriza (ZIF) en la zona correspondiente a Norte de Santander y Táchira. Las puntuaciones en la escala de Lickert (valores oscilantes entre 1 y 5) los ubicaban en 4, lo que se consideraba como de alta potencialidad de integración. Esta potencialidad y la amplia y constante interrelación poblacional y comercial sugerían mayor competitividad del territorio al compararse con otros municipios fronterizos no sólo de estas entidades territoriales regionales sino de toda la frontera colombo-venezolana.

Y ciertamente en estos municipios (menos de

100 km) se encuentran dos de los cuatro pasos internacionales autorizados por los gobiernos a lo largo de una frontera de más de 2200 km de largo. Adicionalmente, son los sitios por donde circulan alrededor de 45.000 personas diariamente para realizar actividades como comprar, vender y recibir atención médica, entre otras. De esta cantidad, aproximadamente 30.000 son colombianos que se movilizan diariamente bien sea a San Antonio (10.000) o Ureña (20.000) (Las dos caras... 2007, agosto 21). De la misma forma se señala que aproximadamente el 50% del comercio (de un estimado de 4 millones de dólares en el 2007) entre los dos países cruza por estos puentes (No creen que..., 2007, diciembre 2). Por otra parte, se destacan condiciones geográficas favorables ya que la depresión del Táchira constituyó el espacio propicio para las comunicaciones a lo largo de la Cordillera de Los Andes al igual que protegía a los viajeros de las inundaciones y amenazas propias de las tierras bajas y planas de los llanos o de la Cuenca del Lago de Maracaibo.

Estos elementos indicaban una visible competitividad territorial respecto a los otros espacios de frontera. Pero, a pesar de estas ventajas aparentes, salta la inquietud respecto a las potencialidades para un mayor desarrollo tal como lo prevé la Decisión 501 de la Comunidad Andina dirigida a estimular el desarrollo de los espacios fronterizos mediante la coordinación de políticas, planes y proyectos (CAN, 2001). El estudio conducido para determinar las percepciones de los actores territoriales destacados de los municipios respecto a la competitividad de cada uno buscaba detectar los aspectos en donde había mayores fortalezas y potencialidades así como aquellos en los que se requiere fortalecer las potencialidades.

El trabajo consta de cinco partes principales: una presentación del

problema, una somera revisión teórica, exposición de la metodología, los resultados y una reflexión final.

2- REVISIÓN TEÓRICA:

Los intentos de teorizar sobre fronteras surgieron inicialmente desde el campo de la geografía política y/o geopolítica más sin embargo, hoy día los estudios de frontera se realizan desde una amplia gama de disciplinas que incluyen las relaciones internacionales, la economía, sociología, psicología, antropología, derecho (Kolossoff, 2005) e incluso desde las ciencias básicas como la biología o la medicina.

Así se pasó desde estudios que consideraban la institucionalidad del límite, el balance de poder entre los Estados, los juegos de poder; se continuó con estudios que destacaban los flujos de comercio y poblacionales entre países hasta llegar a considerar a la frontera como espacios con dinámicas propias distintivas que generan comportamientos y actitudes muy particulares, como es el caso de los recientes estudios constructivistas que han dedicado esfuerzos a entender las redes sociales transfronterizas y el comportamiento poblacional ante la ausencia de mecanismos bilaterales de planificación, ejecución y supervisión, tal como lo ha descrito Martínez (1997), en la frontera de Estados Unidos – México. En general, los objetos de estudio, los resultados y métodos de cada disciplina adquieren una connotación particular al introducir el efecto límite internacional, el cual no puede ser ignorado al momento de realizar estudios en espacios limítrofes o translimítrofes, tal como es el caso del análisis de las percepciones que se realizó en la frontera de Táchira y Norte de Santander.

Desde el punto de vista de la competitividad territorial, la idea ampliamente reconocida de que las empresas son las que compiten y

no los países o regiones es rigurosamente cierta (Porter, 1991 y Krugman, 1992). También es ampliamente aceptado que las empresas necesitan territorios (localidades) que faciliten y promuevan la actividad empresarial. A partir de este punto la competitividad territorial se refiere a la capacidad de un territorio para crear condiciones de entorno atractivas, y para transmitir la imagen de ser una “base favorable” para que las empresas que compiten local, nacional e internacionalmente se instalen en ese territorio y se sientan “ayudadas a competir”.

Al respecto Sobrino (2005), señala que la competitividad territorial:

“...alude a las condiciones externas que ofrecen los centros urbanos para la eficiencia microeconómica de las unidades productivas, las cuales se asocian a variables como tamaño de la ciudad, economías de aglomeración, características del mercado de trabajo, oferta de suelo para uso industrial, estructura económica local, oportunidades de acceso a actividades colaterales y de apoyo y desempeño de los gobiernos locales; estas ventajas aluden a las condiciones de acceso que tienen las unidades productivas a sus factores de la producción (tierra, trabajo y capital), o lo que las ciudades ofrecen para la oferta, así como el ambiente existente para el desarrollo de los negocios y la participación del gobierno local en el fomento del crecimiento económico” (Sobrino, 2005:146).

Además, los procesos de competitividad territorial aluden a un proceso propio de revalorización del territorio. Al respecto Lira (2005), sostiene que: “si bien es cierto que son las empresas las que compiten, su capacidad de competir se puede ver reforzada si el entorno territorial facilita esta dinámica y

si, por su parte, las empresas sienten la importancia de ser empresas “del territorio”, a cuyos habitantes también se deben, más que empresas que están “en el territorio”, desvinculadas totalmente de sus proyectos de futuro y desarrollo” (Lira, 2005:84). En resumen las oportunidades de éxito de las empresas son mayores si se encuentran en un medio rico en redes de este tipo. La competitividad territorial busca crear un medio que incremente al máximo las oportunidades de interacción y de innovación de los agentes económicos. Se tiene entonces una relación evidente entre las capacidades de innovación y de desarrollo de las empresas y las externalidades positivas que ofrece el ambiente.

Los análisis de percepciones sobre la competitividad territorial, característicos de los estudios de las ciencias económicas, en espacios fronterizos son inexistentes o no han dado cuenta de la incidencia de la particularidad de la frontera.

3-. METODOLOGÍA SEGUIDA

La investigación se adelantó siguiendo un diseño del tipo descriptivo. Para la selección de la población y muestra se realizó, en primer lugar, una investigación exploratoria en los Municipios que constituyen la ZIF delimitada por los presidentes de Colombia y Venezuela en el 2005, según lo evidencia la Declaración de Punto Fijo y el canje de notas diplomáticas en enero de 2006¹.

La selección de la muestra fue de tipo no probabilista, basado en el juicio de los investigadores. La recolección de los datos se realizó a través un instrumento dedicado a detectar las percepciones que existen en los municipios respecto a las potencialidades que brinda el mismo para invertir y desarrollar actividades económicas; ello sin expresar abiertamente la posible influencia que el límite internacional tiene en esa percepción. Cada instrumento fue diseñado para ser

respondido utilizando una escala de Lickert, cuyos valores oscilan del 1 al 5. De la misma, los valores del 1,0 al 3,0 se consideran de bajo cumplimiento; de 3,1 al 4,0 de regular cumplimiento; de 4,1 al 4,9 de buen cumplimiento y 5,0, de máximo cumplimiento de la cualidad observada.

Las percepciones, así como de las estrategias y políticas empresariales y del Estado se obtuvieron de la aplicación de 33 encuestas a actores territoriales, con el fin de determinar la competitividad del territorio en el cual interactúan las empresas comerciales e industriales. El objetivo era apreciar la percepción sobre diversas variables, en concreto seis, que inhiben o promueven la competitividad territorial del municipio. Estos son: Políticas del gobierno; Aspectos económicos; Infraestructura; Instituciones; Aspectos legales; Aspectos cultural y social. Estas variables son propias de la metodología propuesta por el Foro Económico Mundial en la medición de percepciones de competitividad en un país determinado. La distribución de las encuestas a los actores territoriales fueron: 17 en Cúcuta, 8 en Bolívar y 8 en Ureña, manteniendo las diferencias en representatividad poblacional y de actores involucrados. Los actores territoriales se clasificaron en cuatro áreas: económica, institucional, intelectual, y social-moral. La separación por grupos de actores sólo perseguía obtener la información más calificada posible y se recogió la información de los representantes más significativos de cada sector. Así, entre los actores institucionales se consideraron las cámaras de comercio e industria, las asociaciones de empresarios por sector como ACICAM por el cuero en Cúcuta, y la empresa CAZTA en Ureña por el sector azúcar, gremios transportistas, empresarios del sector transporte como actores económicos; los cronistas de la ciudad, historiadores, representantes

de instituciones educativas como actores intelectuales; y la iglesia, los notarios, los representantes de organizaciones políticas, asociaciones comunales y gremios como actores sociales y morales.

4-. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

Cada variable estudiada consistía en un conjunto de preguntas confirmatorias de la percepción de cada actor territorial sobre la capacidad o potencialidad de cada municipio y de sus visiones de trabajar de manera compartida y coordinada con los municipios vecinos. Así, el análisis global de la data produjo los siguientes resultados.

A. Políticas del gobierno

Las políticas del gobierno hacen referencia directa a los ámbitos de actuación en el manejo de políticas públicas de los gobiernos locales y regionales, donde deben desarrollarse elementos de apoyo específico, fomento a la formación de estructuras y la articulación de procesos de aprendizaje. La evaluación de las políticas gubernamentales presenta bajos valores pero muy cercanos al promedio (ver Ilustración 1), por lo que, el impacto de estas políticas sobre el ambiente competitivo de las empresas en los municipios en estudio no tiene un efecto especialmente favorable ni desfavorable.

El indicador menos valorado se refiere a la posibilidad de realizar “todos los trámites necesarios para crear una empresa en una semana aproximadamente”, plazo que en opinión de los actores territoriales resulta claramente insuficiente para completar las gestiones que exigen las normas en vigor. También existe cierto grado de acuerdo en considerar poco efectivo el trabajo mancomunado que debe existir entre el gobierno regional y el local en función del desarrollo local. De los indicadores que alcanzan una valoración positiva el que más

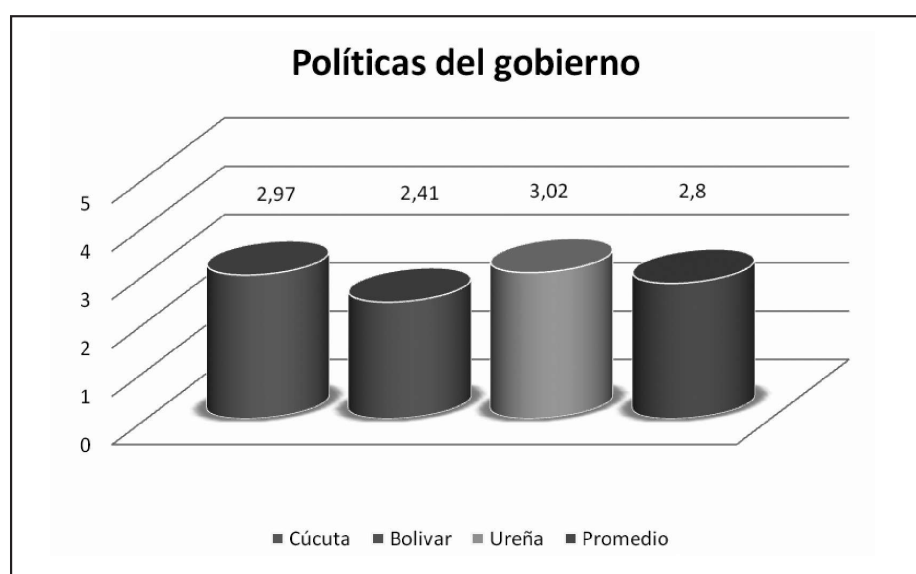
sobresale es la consideración adecuada del clima existente para el desarrollo económico. Esta valoración positiva puede interpretarse como parte de la vocación que identifica al territorio, como una identidad consustancial al grupo social que lo conforma.

En una visión desagregada por municipio, Pedro María Ureña obtiene mayor valoración. Sin embargo, aunque es la valoración más alta, puede considerarse regular

y no llega a ser buena. El impacto de las políticas de gobierno sobre el ambiente competitivo de las empresas en Ureña tampoco tiene un efecto especialmente favorable o desfavorable. El ítem que tiene mayor valoración en Ureña está relacionado con la consideración de “adecuado al clima existente para el desarrollo económico” sobre el promedio de los municipios mientras que los demás indicadores se mantienen igual al promedio.

Esta diferencia es la que permite la mayor puntuación en el global sobre políticas de gobierno por municipio y es atribuible a la existencia de una zona industrial relativamente estable consolidada y con una larga trayectoria en la zona a pesar de las limitaciones en dotación de infraestructura básica; pero que permite cierta aglomeración industrial.

Ilustración 1. Políticas de gobierno según la encuesta de percepción



B. Aspectos económicos

La evaluación a nivel de aspectos económicos se centra fundamentalmente en el grado de eficiencia y competitividad de las actividades empresariales de los municipios bajo estudio. Aquí la valoración de la percepción gira en torno a las prácticas exitosas en la gestión y ejecución de parte de los empresarios y ejecutivos de las empresas de los municipios. Una evaluación positiva de la competitividad dependerá de la fuerza y eficiencia de las estructuras productivas de la economía local, de su infraestructura técnica y de otros factores que determinen las

externalidades que permiten llevar adelante las empresas.

Al igual que el ítem anterior, las evaluaciones de los aspectos económicos presentan valores cercanos al promedio (ver Ilustración 2); esto se traduce en la falta de eficiencia de las estructuras productivas de los municipios para convertirse en empresas realmente competitivas a escala nacional e internacional. La valoración más baja se obtiene en la pregunta que indaga sobre la existencia o no de una política tecnológica que fomenta el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas predominantes en los municipios

en estudio, con lo que se destaca la ausencia de tal política. Es conveniente destacar que una política tecnológica no puede ser reducida a información sobre procesos o software libremente disponibles y fácilmente transferibles, sino que depende en gran parte del conocimiento técnico acumulado, el cual es difícil de transferir; y además es específico, local, frecuentemente tácito y sólo parcialmente apropiable. Una vez que se cuenta con el proceso acumulativo, él mismo debe ir parejo con procesos evolutivos de innovación y difusión de técnicas y productos claramente superiores.

Los siguientes dos indicadores sobre la infraestructura de los municipios como elemento que inhibe/facilita el desarrollo de actividades no tradicionales y la formación para el trabajo de la población económicamente activa para las actividades económicas predominantes en los municipios obtuvieron una valoración baja. Estos dos indicadores ponen en evidencia la debilidad estructural de los municipios para poder alcanzar niveles superiores de eficiencia en la actividad productiva y mejoras en la competitividad.

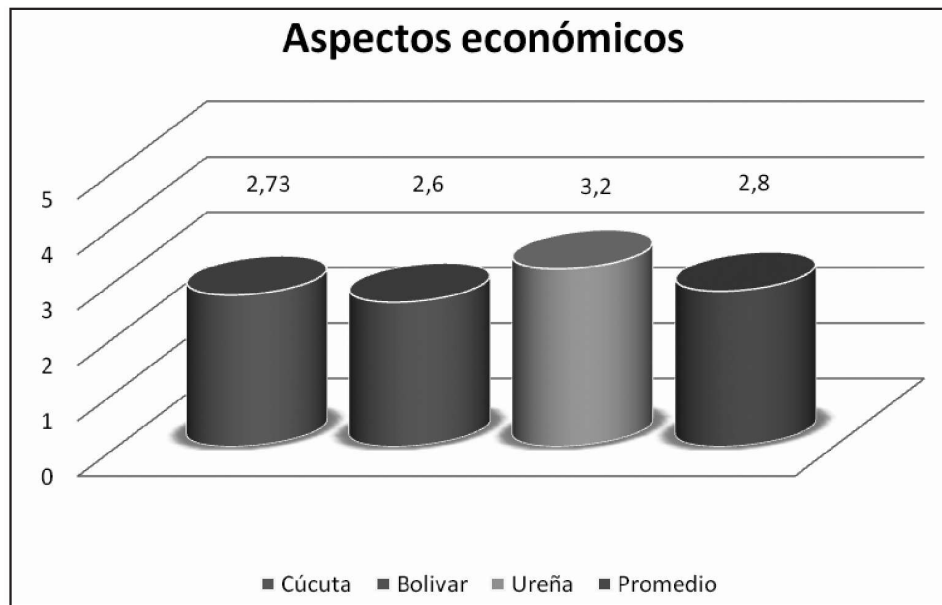
De los indicadores que alcanzan una valoración positiva el de mayor apreciación es el de la percepción sobre la generación de suficientes puestos de trabajo en los sectores económicos predominantes. Esto se

considera como un elemento altamente positivo ya que la generación de empleo permite dinamizar otros sectores deprimidos de la economía local. Visto desde una perspectiva más estratégica, al ser los sectores económicos predominantes los generadores de suficientes puestos de trabajo y siendo la poca formación para el trabajo de la población económicamente activa una característica destacada por los actores, en consecuencia, se capta una gran debilidad en una de los determinantes de la ventaja competitiva local. El no contar con una mano de obra especializada es una gran limitante a nivel de las condiciones de los factores dados para ser competitivos.

Cuando se observan los

municipios por separado, se encuentra que Ureña logra la mayor puntuación en aspectos económicos. A pesar de esto, la misma no es considerada como aceptable o buena. La calificación más alta es atribuible a los indicadores de generación de suficientes puestos de trabajo y a la percepción de que los sectores económicos predominantes pueden ser considerados competitivos. Ureña por tener una zona industrial importante muestra una diversificación hacia sus actividades industriales, propias del concepto de especialización territorial. Este elemento es el que puede estar incidiendo en la alta valoración individual e incidiendo en la diferenciación respecto al promedio global de los municipios.

Ilustración 2. Aspectos económicos según la encuesta de percepción



C. Infraestructura

La infraestructura es uno de los factores determinantes para lograr ventaja competitiva local. Este elemento forma parte de los denominados factores avanzados y es parte integrante del diseño y desarrollo de productos y procesos en una empresa, así como de su

capacidad para innovar. La infraestructura se puede clasificar en dos: tangible e intangible. La tangible hace referencia a transportes, telecomunicaciones, abastecimiento de agua, saneamiento básico y recolección y disposición de residuos. La infraestructura intangible está

asociada a la información sobre procesos productivos, servicios especializados a empresas, información tecnológica sobre productos, servicios de consultaría empresarial y servicios financieros e información sobre acceso al crédito.

La percepción en infraestructura

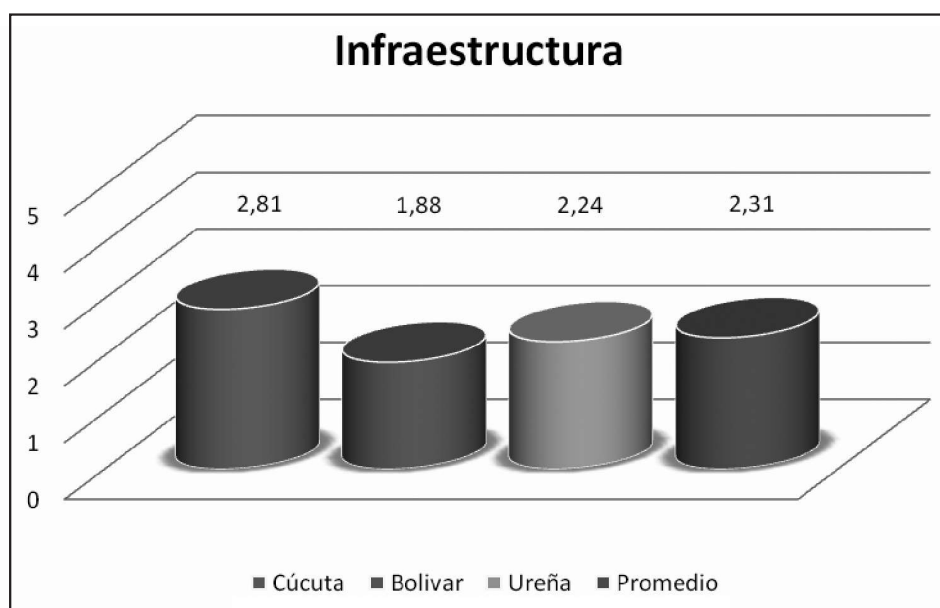
presenta valores no muy favorables a la actividad industrial (ver Ilustración 3). Esto se convierte en una debilidad de orden superior para los municipios y las empresas que se encuentran en ellos. Entre las variables que se destacan con una puntuación muy baja se encuentra la infraestructura física como soporte a las empresas de los municipios, el abastecimiento de agua como soporte a las empresas, ausencia de servicios especializados para las empresas. De las variables sometidas a evaluación la que

encuentra un valor medianamente aceptable para los municipios Cúcuta y Ureña es la posibilidad de poder contar con un sistema financiero al nivel de sofisticación de las capitales de estados o los centros más dinámicos del país.

Cúcuta es el municipio con mayor valoración a nivel de infraestructura, aunque el mismo se considera bajo. Afectan a esta valoración las variables abastecimiento de agua (distribución de agua potable, embalses) como proveedora de un buen soporte para

las empresas nuevas y existentes y la infraestructura física (vías, comunicaciones, servicios básicos, entre otros) proveedora de un buen soporte a las organizaciones nuevas y en crecimiento. Estas debilidades a nivel de infraestructura generan mayores costos (costos de transacción) a las empresas en sus actividades, ya que en búsqueda de elementos equivalentes eficientes, incurren en la contratación de servicios alternativos cuyo precio se coloca muy por encima de los costos normales para acceder a ellos.

Ilustración 3. Infraestructura según la encuesta de percepción



D. Instituciones:

Las instituciones son uno de los elementos clave para tener reglas de juego claras. Las instituciones deben ser sólidas, fuertes y con independencia, de modo que permitan normas de conducta - formales e informales- medios y maneras de hacer cumplir esas normas, procedimientos para la mediación de conflictos, sanciones en casos de infracción de normas, y organizaciones que apoyen las transacciones de mercado de las empresas. La valoración a nivel de las percepciones de las instituciones

de los municipios en estudio se considera baja (ver Ilustración 4).

Esta valoración es indicador de un elemento que inhibe el desarrollo de los municipios y particularmente su desarrollo empresarial. Instituciones débiles no facilitan la solución de controversias, el manejo de conflictos y el cumplimiento de las reglas del juego. Dentro de las variables con valoraciones muy bajas se encuentran: la poca confianza pública en la honestidad financiera de los políticos, los costos significativos que genera a las empresas el crimen organizado, la

escasez de servicios necesarios y complementarios para la investigación y desarrollo (I+D) por parte de las instituciones de educación y formación, además de la percepción que los gobiernos locales no están generando planes, proyectos y ejecutando obras como parte de la estrategia de desarrollo local.

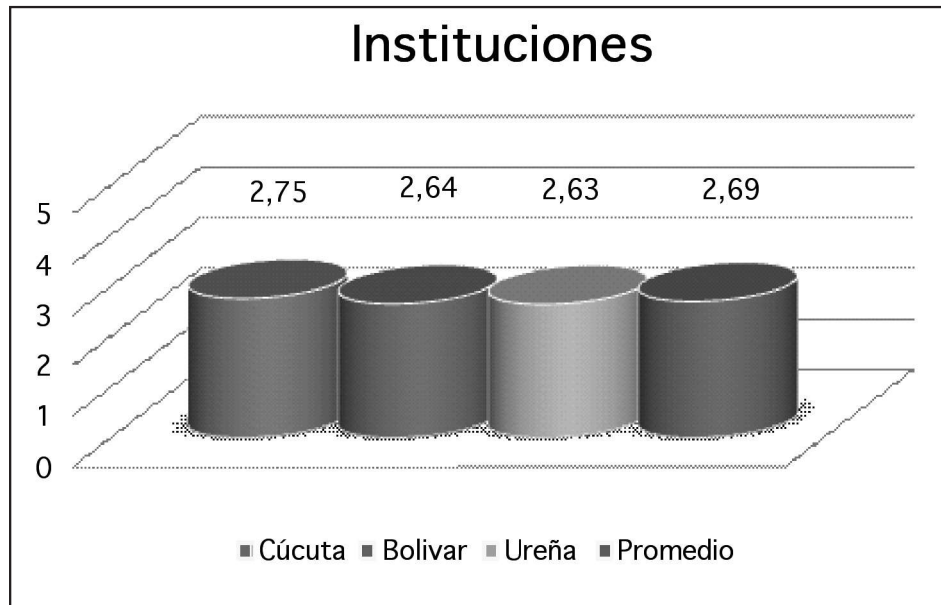
El municipio Cúcuta obtuvo una mayor valoración en la percepción acerca de las instituciones, aunque se considera bajo. La variable que mayor afecta su valoración es la misma del global de los municipios,

es decir, la poca confianza pública en la honestidad de los políticos y la que mayor ponderación tiene y, vista de una manera positiva, son

las cámaras de comercio, asociaciones de comerciantes, corporaciones de desarrollo local, organizaciones laborales, entre otras.

Poseen gran fuerza y credibilidad en cuanto a las actividades de desarrollo en su localidad.

Ilustración 4. Instituciones según la encuesta de percepción



E. Aspecto legal

Este factor se concentra en la percepción sobre la seguridad jurídica que los municipios estudiados pueden ofrecer a los fines del establecimiento y permanencia en el tiempo de empresas en su área geográfica. La misma es concebida en dos vías, por una parte, como la observación de la ley por los particulares pero especialmente por el Estado, es decir, que la conducta de los individuos y de los funcionarios y organismos públicos está apegada a lo prescrito en el ordenamiento jurídico. De otra parte, la relativa permanencia en el tiempo de la legislación, sin alteraciones ni cambios, es el otro componente de tal seguridad. Así entendida, el análisis del Aspecto legal consiste en la percepción que los actores del municipio tienen de la seguridad jurídica, incluso, de la existencia de ella misma.

Por ello, en este factor se plantea la interrogante de si existe seguridad

jurídica o no, en términos generales, para las inversiones. Igualmente, se interroga sobre si las normas de carácter nacional, regional (estadales en Venezuela, departamentales en Colombia) o locales/municipales, que influyen en el establecimiento y desarrollo empresarial, son constantemente cambiadas. Finalmente, se pregunta sobre la forma de solucionar las controversias que puedan presentarse en el mundo empresarial, laboral y otros, para poder conocer si se resuelven, preferentemente, por la vía amistosa, judicial y/o arbitral, o a través de terceros que no son administradores de justicia.

Así, el promedio para las tres municipalidades objeto de estudio representa un nivel de percepción regular sobre el Aspecto legal. El nivel más alto es el relacionado con la resolución de conflictos por la vía judicial y/o arbitral, aunque el resultado de medio de 3,4 hace que

el mismo se mantenga dentro del rango de regular confianza en el sistema judicial, tanto en Colombia como en Venezuela. Por el contrario, el nivel más bajo está referido a la resolución de conflictos por terceros cuando no funciona la vía amistosa o la judicial/arbitral, llámense los terceros guerrilla o paramilitarismo, este indicador obtuvo un promedio global de 2,73. Estos resultados son significativos en el sentido de demostrar que los actores, en general, prefieren recurrir a los órganos públicos de administración de justicia que a las vías ilícitas, en caso de resolución de conflictos, aún cuando hay una influencia clara y notoria del conflicto interno de Colombia, manifestado en múltiples aspectos de la vida cotidiana en la zona.

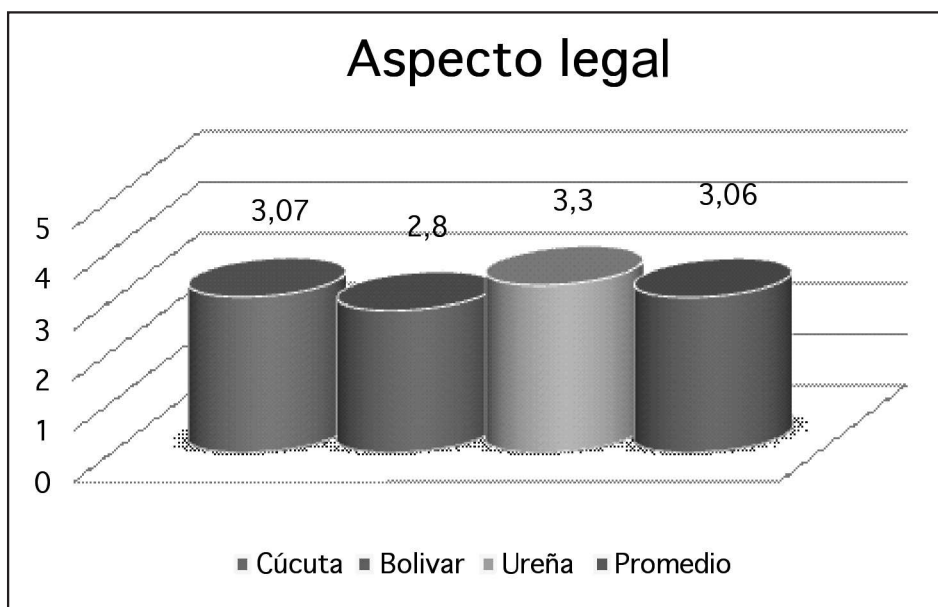
Desagregado por municipios, el más bajo nivel de percepción en cuanto al Aspecto legal corresponde al municipio Bolívar, mientras que el más alto es Ureña (ver Ilustración

5). En cuanto al municipio Cúcuta, la resolución de conflictos por vía judicial/arbitral es el nivel más alto del factor, mientras que el más bajo es la solución amistosa de los conflictos. Por su parte, Bolívar posee como indicadores más altos

del factor, la resolución de conflictos por vía amistosa o judicial/arbitral, mientras que el más bajo es la percepción de la seguridad jurídica en general. Por su parte, en Ureña el nivel más alto en cuanto al Aspecto legal es la percepción de

que existe un contexto legal y jurídico propicio para la inversión privada; por el contrario, el más bajo nivel en este factor es la resolución de conflictos por la vía de terceros.

Ilustración 5. Aspecto legal según la encuesta de percepción



F. Aspecto cultural y social:

La existencia de una cultura que estimule el establecimiento de empresas en una comunidad o sociedad es otro elemento importante al momento de evaluar la competitividad territorial de una zona. En este sentido, la motivación para asumir riesgos, el apoyo al esfuerzo personal, la capacidad de establecer vínculos con comunidades vecinas bien sea con fines de cooperación o asuntos propios del mercado hacen que un territorio invite o rechace la inversión empresarial.

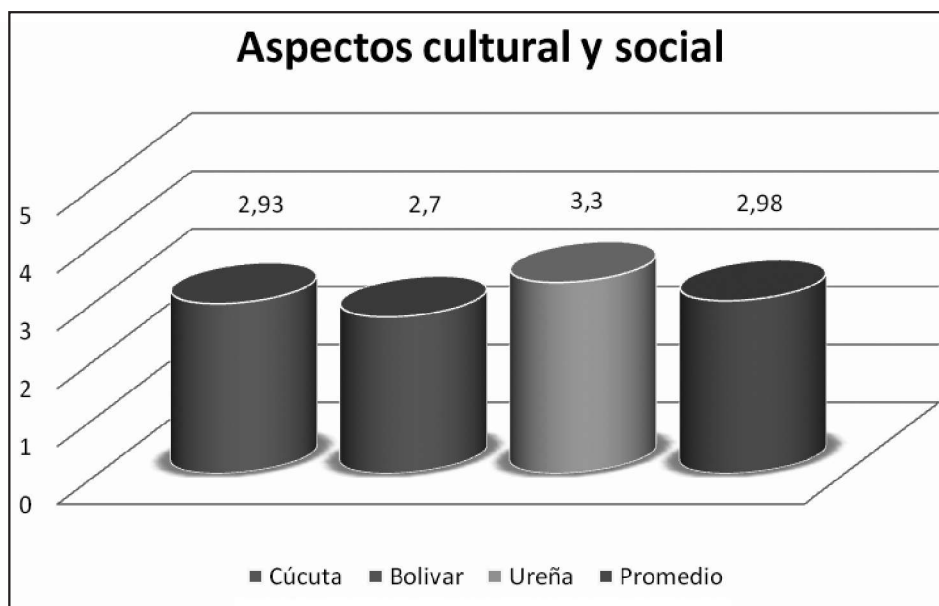
La percepción por parte de los actores territoriales es baja pero próxima al regular cumplimiento en cuanto al aprovechamiento del factor cultural y social (ver Ilustración 6) como generador de competitividad. La cultura regional/local no fomenta suficientemente la creatividad y la

innovación, no proporciona un soporte adecuado al éxito de las personas ni al esfuerzo personal de los empresarios, ya que en las respuestas a estos ítems obtuvieron ponderaciones bajas. Otra variable que destaca y extraña es la percepción que existe sobre “el escaso fomento de la asunción de riesgos en la cultura local” pues allí se obtuvieron los valores más bajos. Por otra parte, se puede decir que tiende a penalizarse los primeros fracasos a nivel de emprendimiento, dificultándose la creación de nuevos negocios.

No obstante, se consideran elementos destacables y bien vistos los aspectos relacionados con la creación de empresas. Las mismas son consideradas una manera apropiada de hacer fortuna, especialmente en los municipios Bolívar y Ureña donde se obtuvieron los valores más altos del

factor, mientras que en Cúcuta la creación de empresas no es tan apreciada como instrumento para hacer fortuna pero sí lo obtuvo en la consideración de los municipios vecinos. Las buenas relaciones con municipios vecinos obtuvieron una buena valoración en los tres municipios; dicha cooperación facilita la provisión de bienes y servicios públicos y genera un mayor dinamismo en el mundo de los negocios. Adicionalmente, en los tres municipios, predomina la percepción de la existencia de un conjunto de aspectos homogéneos distintivos que pueden ser apreciados como cultura de territorio, especialmente en el lado venezolano pero que le dan especificidad a la ZIF. En síntesis, la percepción promedio del factor cultural y social se mantiene bajo a pesar de los valores positivos en Ureña.

Ilustración 6. Aspectos cultural y social según la encuesta de percepción



G. Resultados consolidados

Los resultados globales obtenidos de los 33 actores clasificados según

su desempeño económico, institucional, intelectual, social y moral mostraron los siguientes índices de competitividad territorial.

Cuadro I: Competitividad territorial de los municipios estudiados

	Política de Gobierno	Aspectos Económicos	Infraestructura	Instituciones	Aspectos Legales	Cultural y Social
Cúcuta	2,97	2,73	2,81	2,75	3,07	2,93
Bolívar	2,41	2,60	1,88	2,60	2,80	2,70
Ureña	3,02	3,20	2,24	2,60	3,30	3,30
Promedio	2,85	2,82	2,45	2,68	3,06	2,97

Fuente: elaboración propia a partir de la data recolectada.

En síntesis, la zona es percibida como espacio con baja competitividad del territorio aunque se destaque escasamente el aspecto legal. Tales valores muestran que no se están generando los incentivos necesarios y suficientes para convertirse en un espacio competitivo y por el contrario hay indicios de un desestímulo a la actividad económica (ver Ilustración 7). Sin embargo, del estudio que

condujo a la propuesta de una ZIF (Bustamante, Sierra y otros, 2005), señala a estos municipios como los más proclives a favorecerse de su creación, habida cuenta que son los municipios que ostentan mayores desarrollos productivos, con la excepción de San Cristóbal en Venezuela. Se estaría hablando entonces de una zona periférica, con cierta dinámica económica que debe vencer obstáculos, entre los que se

encuentran las limitaciones de infraestructura e institucionales.

El aspecto legal destaca favorablemente y sin embargo es una de las variables más difíciles de valorar en esta frontera habida cuenta de las faltas de articulación y de cooperación normativa entre Colombia y Venezuela, lo cual tiene un impacto negativo en la competitividad del territorio al momento de invertir. Un elemento

adicional que impacta la práctica cotidiana es la inseguridad y la instauración de una cultura del miedo, la cual es derivada en parte de la violencia política en Colombia (González, Bolívar y Vásquez, 2003) que entre otras cosas ha generado desplazamientos poblacionales masivos, secuestros, extorsión y sicariatos. Como resultado de ello las personas y los empresarios prefieren evadir el tema

o resolver los conflictos de manera amistosa y probablemente la calificación de bueno en lo legal puede estar ocultando situaciones que “no se comentan”.

H. Percepciones sobre las actividades económicas más representativas del municipio

Los actores consultados identificaron las actividades que consideraban más representativas del municipio

y que al mismo tiempo lo identifican. En el Cuadro II se destaca Cúcuta como ciudad de comercio y servicios, Bolívar por su comercio y Ureña por su industria; aunque hay mayor diversificación en Cúcuta dada la ventaja poblacional. De la misma forma estas actividades son vistas como la base principal de la economía de cada municipio.

Cuadro II Actividades económicas representativas de los municipios

	Cúcuta	Bolívar	Ureña
Servicios			
Transporte	1	-	-
Comercio	13	4	3
Servicios Personales	8	-	-
Comercio exterior	-	4	-
Industria			
Cerámica – arcillas	4	-	-
Cuero y calzado	7	-	-
Cuero y marroquinería	2	3	-
Confección textil	-	-	3
Muebles – madera	1	-	-
Azúcar	-	-	2
Industria carrocera	-	-	2
Industria en general	-	-	5
Extractivas			
Carbón	2	-	-
Agricultura	-	-	1

Fuente: elaboración propia a partir de la data recolectada.

Estos resultados muestran una relativa especialización de los territorios municipales pero que al ser observados en su conjunto dan una visión de complementariedad, a pesar de la acción separadora del límite y a la falta de armonización de políticas fronterizas.

En esta zona se mantiene un asentamiento poblacional, comercial e industrial relativamente dinámico que muestra una movilidad atípica tanto para Colombia como para Venezuela consideradas como un todo, pero típica de las fronteras vivas en donde no se arriesga o

rezaga en demasía respecto a los movimientos económicos de los países considerados globalmente. Aquí el límite es el causante de valores contradictorios, de ruptura de percepciones pero también del consenso y del reconocimiento que surge en los procesos abiertos en la relación translimítrofe. La inestabilidad propia de las diferencias de políticas públicas y de los cambios en las políticas que afectan los distintos ámbitos de la vida en sociedad es percibida y manejada prontamente en la frontera. Pero, contrariamente, esta

inestabilidad también se convierte en desestímulo para continuar profundizando los esfuerzos de especialización y competitividad y a medida que los cambios sean más constantes y las diferencias más visibles, mayor incertidumbre se produce en la frontera y se afectan también las percepciones de seguridad y confianza en el futuro.

6-. REFLEXIONES FINALES.

Los bajos resultados en la competitividad territorial y la relativa especialización entre los tres municipios destaca la inquietud

sobre su éxito relativo en comparación con otros territorios no fronterizos. Algunas explicaciones se encuentran en la geografía, pues esta zona ha sido el paso natural de personas y bienes entre los dos países y entre Venezuela y Suramérica. Otras se centran en la historia al destacar los elementos que unían a los dos territorios en momentos en que las comunicaciones se daban con el resto del mundo antes que con sus países respectivos (Cardozo, 1992). Pero la existencia y proximidad al límite se ha convertido en un elemento que explica el crecimiento y consolidación de esta zona como espacio comercial e industrial de características singulares en la historia reciente de los dos países; pero también explica las limitaciones para continuar creciendo y consolidándose pues no puede ser analizada, planificada, ni financiada y los planes de desarrollo no pueden ser ejecutados satisfactoriamente de una manera unilateral.

Ahora bien, la cultura local es y ha sido el resultado de una serie de factores positivos y negativos en los cuales el límite o la frontera han contribuido sustancialmente a configurarla. Se han destacado las ventajas geográficas que facilitan el asentamiento y la movilidad, la relación histórica entre las poblaciones a un lado y otro del límite entre las que se incluye las relaciones de parentesco así como la opción de “cruzar la frontera” para hacer uso de las condiciones cambiantes y favorables que brinden las políticas de uno u otro país. Pero al mismo tiempo, la cultura de frontera constituye un valor que no deja de generar controversias y acciones, donde el límite además de ser una barrera y dique, es al mismo tiempo un puente, una unión y un vínculo de cooperación (Fernández, 1989), por lo que es probable que ello incida en las bajas ponderaciones obtenidas en las respuestas que determinan la existencia de una cultura y sociedad

estimuladoras de las empresas.

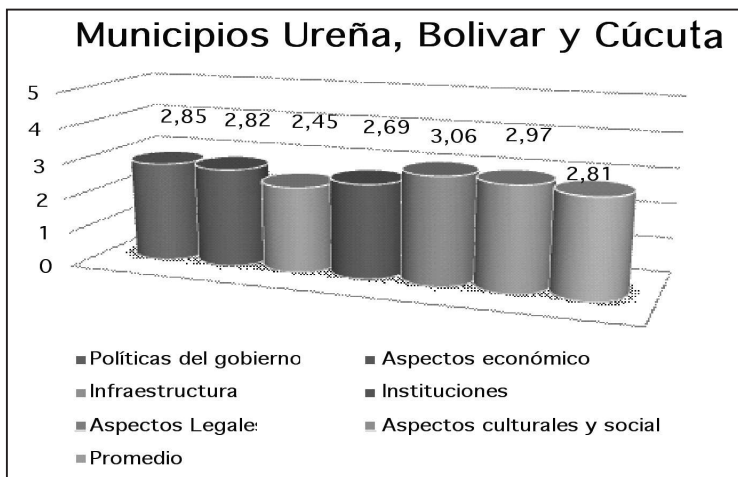
Es la existencia del límite y la condición de frontera lo que contribuyó a que Ureña se consolidara como territorio industrial mientras que el Estado venezolano hacía esfuerzos por crear y consolidar una zona industrial en el municipio García de Hevia (La Fría) que aun no termina de fraguarse. Según Domingo Terez (2008, 12 de Junio), Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Ureña, la zona industrial de Ureña surge como iniciativa privada, que actuando coordinada y constantemente logra la desafectación del espacio y la declaración del uso de la tierra como apta para uso industrial. Iniciativa que sólo fue acompañada por el gobierno nacional en 1986 cuando se creó Comditaca Ureña, para ampliar y consolidar lo ya existente. Y según Terez, un productor “prefiere producir hacinado en Ureña, que cómodo en La Fría” y ello se debe, entre otras cosas, a la vinculación estrecha que mantienen Ureña con Cúcuta y ésta con el resto de Colombia. Ureña y Cúcuta también están próximas a aeropuertos activos que comunican con las capitales nacionales. Destaca también que un empresario colombiano no requiere desconectar o cambiar de línea telefónica para venir a Ureña; puede vivir e instalarse en Cúcuta que tiene bienes complementarios de ciudad importante entre los que se incluyen salud, universidades y servicios tanto para la empresa como para la familia. Por otra parte, dada la existencia de dos de los cuatro pasos internacionales habilitados y de control aduanero entre Venezuela y Colombia para un empresario colombiano es más fácil producir en Ureña pues ello facilita la colocación de sus productos más cómoda y rápidamente en los mercados venezolanos.

Este conjunto de percepciones por parte de los actores territoriales no debe interpretarse como una identidad “plural” e inmutable, sino

que por el contrario puede evolucionar, reforzarse, modernizarse y, en el sentido más importante, considerarse como un mecanismo examinador y reconocedor de las vocaciones, ventajas y dotaciones del territorio en análisis. El resultado global de las percepciones muestra un conjunto de tareas pendientes por parte de los gobiernos locales/regionales que permitan al territorio y a sus actividades productivas una serie de posibles ventajas y mejores dotaciones para convertirse en entes receptores de inversiones externas y lograr consolidar un clima favorable para movilizar el potencial propio de cada municipio. Esto se puede lograr entendiendo que en la suma de los factores analizados una valoración positiva se traduce en un territorio competitivo en relación a otros y en consecuencia, también pueden serlo las empresas que desarrollan allí sus actividades productivas (Cuadrado, 2001).

Una reflexión adicional del trabajo se vincula con el descubrimiento de la falta de articulación interdisciplinar para investigar las dinámicas fronterizas entre países, por lo que cada disciplina centra sus trabajos con sus métodos propios y tiende a ignorar el efecto del límite internacional en los resultados que se obtienen. Se destaca, entonces, la necesidad de continuar investigando para conocer a mayor profundidad las dinámicas territoriales de este espacio fronterizo en asuntos como las capacidades de las empresas, de las actuaciones de actores empresariales y sociales en el territorio con miras a mejorar la competitividad territorial, las políticas e instituciones de los países vecinos hacia la frontera y su articulación con planes de desarrollo, entre otros. Un conocimiento más profundo de esas realidades se espera contribuya a reflexionar sobre el tipo de capacidades que es preciso desarrollar.

Ilustración 7. Resultados consolidados. Encuesta de percepción.



NOTAS

¹La ZIF Táchira – Norte de Santander corresponde a 12 municipios del departamento de Norte de Santander y 15 municipios del estado Táchira, a saber: Cúcuta, Chinácota, El Zulia, Herrán, Los Patios, Pamplona, Pamplonita, Puerto Santander, Ragonvalia, San Cayetano, Toledo y Villa del Rosario en Colombia, y Ayacucho, Bolívar, Cárdenas, Córdoba, Fernández Feo, García de Hevia, Independencia, Junín, Libertad, Libertador, Lobatera, Pedro María Ureña, Rafael Urdaneta, San Cristóbal y Torbes en Venezuela (República Bolivariana de Venezuela, 2006).

“Convergencia regional en la Unión Europea. De las hipótesis teóricas a las tendencias reales”, en T. Mancha Navarro y D. Sotsek Salem (Comps), *Convergencia económica e integración. La experiencia en Europa y América Latina*, Madrid, Ediciones Pirámide

- FERNANDEZ DE CASADEVANTE ROMANI, Carlos (1989), *La frontera hispano-francesa y las relaciones de vecindad*, Kursaal, Donostia.
- GONZÁLEZ, Fernán E., Ingrid J., BOLÍVAR y Teófilo VÁSQUEZ (2003) *Violencia política en Colombia: de la Nación fragmentada a la construcción del Estado*, Editorial CINEP, Bogotá, mayo de 2003)
- KOLOSSOV, Vladimir (2005), “Border Studies: Changing Perspectives and Theoretical Approaches” *Geopolitics*, 10:4, 606-632.
- KRUGMAN, P. (1992). *Geografía y comercio*, Barcelona, España. Antoni Bosch Editor.
- “Las dos caras de la frontera con Venezuela” (2007, 21 agosto), http://www.eltiempo.com/tiempoimpreso/edicionimpresa/nacion/2007-08-22/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR-3689647.html [Consulta en línea el 23 de octubre de 2007]
- LIRA, I. (2005). “Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, N° 85, pp. 81-100, Abril.
- MARTÍNEZ, Oscar, J. (1997), “Border people and their cultural roles: The case of the U.S.-Mexican borderlands”, *Borders and border regions in Europe and North*

Bibliografía

- BUSTAMANTE, Ana M., Marina SIERRA y otros (2005) *Propuesta de Definición y delimitación de la Zona de Integración Fronteriza (ZIF): Área Norte de Santander (Colombia) – Táchira (Venezuela)*, Bucaramanga, CEFI- ULA, UFPS – Cúcuta y Universidad Libre de Colombia seccional Cúcuta.
- CAN Decisión 501. (2001). *Zona de Integración Fronteriza (ZIF) en la Comunidad Andina*. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena A/- 680. Año XVII, junio 28. Lima.
- CARDOZO, Germán (1992), “El eje comercial Maracaibo – Cúcuta a mediados del siglo XIX” *Fronteras, Regiones y Ciudades en la Historia de Colombia*. VII Congreso Nacional de Historia de Colombia, Bucaramanga, Universidad Industrial de Santander.
- CUADRADO ROURA, J. R. (2001):

América, edited by Paul Ganster, Alan Sweedler, James Scott and Wolf Dieter-eberwein, Institute of Regional Studies of the Californias, USA.

- “No creen que se cambie el comercio Caracas-Bogotá”. (2007 Diciembre 2). *The New Herald*, en <http://www.elnuevoherald.com/101/story/124866.html> [Consulta en línea 3 de diciembre de 2007].
- PORTER, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Vergara.
- SOBRINO, L. (2005). *Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis*. En *Economía Sociedad y Desarrollo*. Vol. 5, N°. Extra 1, Dossier especial. pp. 123-183.
- TEREZ, Domingo (2008, 12 de Junio), Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Ureña, Entrevista por Ana Marleny Bustamante y Francisco Sánchez, en la sede de la Cámara, Ureña, Táchira, Venezuela.
- República Bolivariana de Venezuela. Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE). (2006, Enero 17). *Nota diplomática dirigida a la Excelentísima Ministra de Relaciones Exteriores de la República de Colombia por el encargado del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Bolivariana de Venezuela, Excelentísimo Señor Pavel Rondón y valores*. Madrid, Alhambra, págs. 199-314.

BUSTAMANTE, Ana Marleny

PhD en Ciencia Política, Universidad de Liverpool. Docente Investigadora Titular CEFI, Universidad de Los Andes Táchira.

Email: apernia@ula.ve

BUSTAMANTE, Juan Carlos

Lic. Administración de Empresas, Doctorando en Investigación de Mercado, Universidad Autónoma de Madrid. Profesor del Dpto. de Administración y Ciencias Contables, Universidad de Los Andes-Táchira.

Email: jucbustamante@hotmail.com

Fecha de recepción:
Enero 2009
Fecha de aprobación:
Febrero 2009