

IMPACTO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA COLOMBO -VENEZOLANA EN EL SECTOR INDUSTRIAL A PARTIR DE 1992 (EJE SAN ANTONIO-UREÑA- AGUAS CALIENTES)

Ronald José Blanco*

R E S U M E N

Esta investigación intenta evaluar la necesidad de políticas coherentes y permanentes del Estado venezolano hacia la pequeña y mediana industria de la zona fronteriza de San Antonio - Ureña - Aguas Calientes en favor de la competitividad. La coherencia de políticas es una de las premisas necesarias para una integración económica exitosa.

El trabajo buscó detectar el impacto del proceso de apertura y de integración colombo-venezolana en el sector industrial del área de San Antonio - Ureña - Aguas Calientes. Los resultados obtenidos se derivan de la aplicación de una encuesta en 120 empresas y su conclusión principal destaca que este sector no se sintió particularmente beneficiado por el proceso de apertura y de integración binacional.

Palabras claves: integración, crecimiento económico, desarrollo fronterizo, Venezuela y Colombia.

Curricular considerations for the attention of education at the frontier

ABSTRACT: *This research aims to evaluate the necessity of coherent and permanent policies of the venezuelan state towards the small and medium-sized enterprises of San Antonio - Ureña and Aguas Calientes, in favour of a competitive edge. Policy coherence is one of the premises for a successful economic integration.*

The work aimed to find out the impact of the opening and integration process between Colombia and Venezuela on the industrial sector of San Antonio- Ureña. The results obtained are the product of the application of a survey in 120 enterprises and its main conclusion highlights that this sector did not feel particularly benefited by this process of binational integration.

Key words: integration, economic growth, border development, Venezuela y Colombia, binational integration.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio es una investigación de campo descriptiva-explicativa que consiste en una evaluación del impacto del proceso de integración colombo-venezolano en el parque industrial del eje fronterizo San Antonio-Ureña -Aguas Calientes del Estado Táchira-Venezuela. Este estudio es parte de un proyecto mayor que evalúa también este impacto en Cúcuta- Villa del Rosario del Departamento Norte de Santander-Colombia. El trabajo comprende una revisión al sector industrial, posibilidades de exportación, estado de la infraestructura y servicios, inversiones y facilidades crediticias, transferencias tecnológicas, alianzas estratégicas, adquisición de insumos, aparición de nuevos mercados e instalación y cierre de industrias.

La intención es detectar dónde están las ventajas y desventajas del nuevo enfoque de integración iniciado desde 1992, el cual privilegia la visión neoliberal impuesta a los países latinoamericanos a raíz del colapso del comunismo en el mundo. Se hace inevitable valorar lo positivo del proceso y determinar también las trabas que obstaculizan la integración en esta zona de fronteras. Ya que es necesario evaluar para corregir y avanzar.

El conocimiento de la información aportada por los gerentes industriales del área de estudio, sobre los costos y beneficios que les ha reportado, a sus empresas, la puesta en marcha del Acta de Barahona de diciembre de 1991, que establece el área de libre comercio y la posterior Unión Aduanera de 1995, es importante para el análisis propuesto. Además su estudio se justifica por el repunte que a

partir de los años noventa, han tenido los procesos de integración en Latinoamérica y Venezuela que, en su IX Plan de la Nación (1995), han establecido la integración económica como una línea maestra a la que se debe dar apoyo.

Los objetivos de la investigación son los siguientes:

Como *objetivo general*: Evaluar el impacto del proceso de integración económica colombo-venezolana en el sector industrial a partir de 1992 -Eje fronterizo San Antonio-Ureña-Aguas Calientes.

Como *objetivos específicos* se tienen:

- a) Determinar los aportes derivados del proceso de integración económica para el desarrollo económico tachirenses.
- b) Evaluar las contribuciones del proceso de integración económica en el desarrollo regional fron-

terizo.

- c) Evaluar el impacto de la integración económica en el fortalecimiento o debilitamiento del parque industrial del eje fronterizo San Antonio-Ureña.
- d) Determinar los obstáculos a la consolidación del proceso de integración económica en la zona fronteriza.
- e) Presentar propuestas para neutralizar los obstáculos al proceso de integración colombo-venezolano en el sector fronterizo objeto de estudio.

El presente trabajo recoge los resultados obtenidos después de concluida la aplicación de encuestas (120) a los actores principales del proceso de producción en estas pequeñas y medianas empresas fronterizas. La muestra con un error estándar de 0,04 y una probabilidad de ocurrencia del 50 % fue seleccionada de una población de 455 establecimientos manufactureros que se encuentran en el eje San Antonio- Ureña-Aguas Calientes de acuerdo a la O.C.E.I. (1995). Este sector industrial como lo refiere Arellano (1997) constituye el 34,42% del parque industrial del Estado Táchira especialmente representado por pequeñas y medianas empresas.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y LOS PROCESOS DE APERTURA

Antes de hablar de los resultados obtenidos es necesario conocer qué se entiende por pequeña y mediana empresa en Venezuela. La comisión tripartita que preparó la reforma parcial de la Ley Orgánica del Trabajo (1997) clasificó a las pequeñas y medianas empresas de la siguiente manera:

- a) Se consideran micro industrias y pequeñas industrias aquellas que ocupan de cinco a veinte trabajadores, con un capital social de hasta 10 millones de bolívares y facturación entre 50 millones y 100 millones de bolívares.
- b) Se considera mediana industria aquellas que ocupan de veinte a

setenta y cinco trabajadores y una facturación entre 100 millones y 500 millones de bolívares anuales.

La pequeña y mediana empresa son las más débiles en un ambiente altamente competitivo originado en un mercado ampliado. Esta debilidad se incrementa con una industria nacional poco articulada y una crisis económica que reduce la demanda y dificulta el financiamiento estatal. (Rosales, 1996).

En el caso de las empresas en estudio, la debilidad es mayor por estar ubicadas en las zonas de fronteras del país, zonas marginadas de los centros de poder político y económico y además por presentar graves problemas de inseguridad.

Es bien conocido que los procesos de apertura impactan las políticas industriales y plantean las continuas revisiones a los modelos gerenciales de la pequeña y mediana empresa (PYME). Para algunos, estas pueden aprovechar la flexibilidad de su estructura y obtener los beneficios que brinda este proceso. Como por ejemplo suplir en lugar de productos terminados, piezas con calidad a precios competitivos en el mercado globalizado.

Sin embargo, existen consecuencias negativas para la PYME producto de los ajustes económicos y la apertura de mercados. Venezuela y en general América Latina no se ha abierto voluntariamente al comercio internacional, sino que ha sido impulsada por la globalización -una estrategia de los países desarrollados para controlar mercados- sin tener tiempo y los recursos necesarios para preparar a sus empresas a la competencia.

La apertura neoliberal ha originado la discusión del rol del Estado en la economía. La PYME no escapa a esta discusión, hay quienes piensan que deben contar con la ayuda del Estado y los que defienden a las fuerzas del mercado para que éstas decidan el futuro de las empresas. Sin embargo, al analizar algunos procesos exitosos de desarrollo industrial como los de Japón, Corea del Sur y España al ingreso a la Unión Europea que se han fundamentado en la

competencia internacional, se observa que hay una disminución inicial de las empresas más débiles pero que después con una política de ayuda estatal se comienza a revertir. En América Latina la reestructuración industrial ha sido impuesta por la apertura. Los casos más destacados han sido México y Chile y allí la apertura comercial generó una crisis del sector manufacturero y constituyó una evidencia de que la apertura económica que presiona a la modernización industrial, produce de inmediato desindustrialización (Rosales, 1997).

Esta situación se agrava cuando el Estado no puede apoyar a la pequeña y mediana industria por deudas y déficit. En Venezuela en ausencia de una política industrial eficaz, motivado a las prioridades sociales, deuda externa, déficit fiscal, inflación y altas tasas de interés, hay muy poco margen de maniobra a la PYME en un ambiente globalizado. Por ello es necesario desarrollar estrategias competitivas articuladas con acuerdos en el sector privado, donde se dé la ayuda de empresas grandes a pequeñas a través de la reducción de impuestos de las primeras y el desarrollo del mercado de capitales.

EL RETO ES LA COMPETITIVIDAD

La globalización acelerada de las economías trae consigo el mejoramiento en los criterios de competitividad, obligando a la pequeña y mediana empresa a revisar sus estrategias para iniciar un mejoramiento continuo.

"La competitividad de una empresa es su capacidad para suministrar bienes igual o más eficaz y eficiente que sus competidores" (Enright, Francés y Saavedra, 1994, 56).

Para un país la competitividad viene dada en la posibilidad de sus ciudadanos para alcanzar un nivel de vida creciente. Este se basa en la productividad con la cual se usan los recursos. Es decir, el producto por unidad de trabajo.

La competitividad es la que determina si las empresas serán capaces de aprovechar las oportunidades que brinda la economía internacional y en particular los procesos de integración económica. De igual manera permite que las empresas, puedan protegerse contra las amenazas de la competencia internacional, en procesos de apertura.

Existe una relación indisoluble entre competitividad internacional y desarrollo económico, no significando esto que todas las empresas deban exportar. La competitividad en algunas empresas permite mejorar la productividad, ya que se promueve la especialización.

Las fuentes de la competitividad internacional de acuerdo a Porter (1990) en su libro *The competitive Advantage of Nations* son: Las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y de apoyo; y la estrategia, la estructura y la rivalidad de las empresas del país.

"Los países tienen éxito en las industrias en las cuales dichos factores brindan los incentivos, presiones y capacidades necesarias para innovar y mejorar las ventajas de una empresa" (Enrigh, Francés y Saavedra, 1994, 73).

Las condiciones de los factores abarcan niveles de capacitación, capacidad tecnológica, infraestructura física y de negocios, además de otros factores tradicionales como: tierra, mano de obra, recursos naturales y capital.

Las condiciones de la demanda: Se refiere al tamaño y el nivel de exigencia de la demanda local. Una gran demanda promueve economías de escala y una pequeña, obliga a incursionar temprano en los mercados internacionales. Y la demanda exigente ejerce presiones para que se desarrollen productos de mejor calidad y precios.

- El factor industrial relacionado y de apoyo se refiere a relaciones verticales y horizontales entre empresas.
- El factor estrategia y estructura de la empresa.
- El gobierno que ejerce influencia sobre los costos y disponibilidad de los factores.
- Acontecimientos fortuitos que incluyen guerras, desastres naturales y otros.

Los determinantes de Porter son de carácter sistémico, pueden reforzarse o debilitarse entre sí, siendo la sumatoria de sus partes lo que genera la competitividad.

Las empresas de un país tendrán éxito al competir en el mercado internacional si tienen suficientes ventajas en la suma de sus aportes para contrarrestar las desventajas en otros.

Porter en sus estudios trabajó con países desarrollados; si hubiese trabajado con países en desarrollo, los determinantes de la competitividad para las exportaciones habrían sido los conceptos de Ricardo: mano de obra barata, dotación de recursos naturales, la influencia de los gobiernos y los hechos fortuitos. (Enrigh, Francés y Saavedra, 1994).

Los países en desarrollo tienen desventaja en las condiciones de los factores, ya que se caracterizan por un poder adquisitivo restringido y una demanda poco exigente; carecen de mercados eficientes para el surgimiento de empresas relacionadas; no asumen riesgos, carecen de competencia interna. Y los Estados no son promotores sino obstaculizadores del desarrollo.

El hecho de que los países en desarrollo no generan las fuentes potenciales de ventajas, se explica porque estos países tienen dificultad para penetrar los mercados internacionales. Por ello se hace necesario estimular en los países en desarrollo los determinantes de la competitividad.

En el caso de estudio el eje fronterizo San Antonio-Ureña-Aguas Calientes, de acuerdo con el informe del BID- INTAL-CAF de julio de 1997.

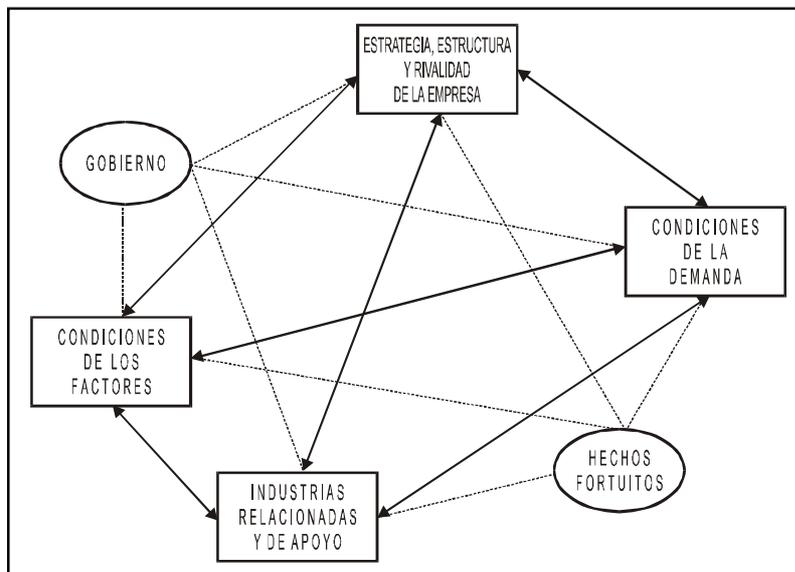
Este es el paso fronterizo más activo entre los dos países, donde el intercambio comercial, la circulación de vehículos y personas muestran una gran interacción y complejidad.

Esta región podría fortalecer su rol en el proceso de integración, si logrará superar los factores determinantes de los que habla Porter.

Entre estas desventajas se pueden considerar: La escasa cantidad y la poca calidad de los recursos hídricos, el cual se considera el problema ambiental más grave por la contaminación y deforestación de los ríos Táchira y Pamplonita. El agua es un recurso vital para ejecutar proyectos de desarrollo.

FIGURA 1
LAS DETERMINANTES DE LAS VENTAJAS COMPETITIVAS NACIONALES

Fuente: Porter (1990)



Por otra parte, el manejo de los desechos sólidos constituye un grave problema por carecerse de rellenos sanitarios adecuados.

También se carece de un sistema de puertos terrestres y de una eficiente aduana que facilite el comercio internacional, por el contrario la discrecionalidad de sus funcionarios, la corrupción e ineficiencia lleva a los industriales a preferir el contrabando para realizar su intercambio con el exterior, generando grandes pérdidas al erario público. El incremento del volumen comercial exige incrementar los pasos internacionales entre Venezuela y Colombia, para reducir el costo del transporte y acelerar las entregas.

Además de las carencias netamente económicas como el financiamiento se encuentran otras de carácter social que obstaculizan el desarrollo fronterizo. En materia educativa la deserción escolar es muy alta y el nivel de pobreza obliga a un importante número de niños y jóvenes a incorporarse tempranamente al mercado laboral.

En el área socio-laboral destaca el carácter discrecional del empleador. Los trabajadores aceptan empleos que implican condiciones laborales inferiores a los derechos mínimos establecidos, debido en muchos casos a la ilegalidad de sus empleados mayoritariamente colombianos. Además, no existe correspondencia entre la formación técnica que se impar-

te y la demanda de mano de obra calificada en la zona. Estas condiciones son de necesaria mejoría y con ellas mejorarán los factores determinantes.

ANÁLISIS DE LOS DATOS

Seguidamente presentaré el análisis de los datos de la investigación de campo de los sectores de la producción especificados en el gráfico Nro. 1.

Empezando con los empresarios o propietarios de las empresas, se observa que a pesar que el 53,3 % de los empresarios es venezolano, hay una proporción importante 44,1% de empresarios colombianos. Ello sin considerar los que niegan su nacionalidad, sencillamente por tener doble identificación. El efecto de las migraciones en busca de mejores condiciones de vida ha permitido este "efecto frontera", que es el movimiento de capital, mano de obra y otros recursos hacia el borde del límite internacional que posee mayor demanda. Esto como producto de economías cerradas y proteccionistas. Los resultados muestran un alto grado de empresarios colombianos que optó por instalar sus empresas en Venezuela. Entre las razones que explicarían este desplazamiento se ubican en primer lugar el prolongado predominio de la política de sustitución de importaciones en Venezuela; lo cual

hacía que los empresarios del otro lado del límite optaran por establecerse en Ureña para penetrar más fácilmente hacia los mercados venezolanos. Hasta 1992 no se habían venido utilizando los mecanismos de liberalización comercial del grupo Andino. En segundo lugar, se encuentra que los empresarios podían obtener precios baratos de energía y materia prima y finalmente, es de destacar la disponibilidad para contratar mano de obra más barata e indocumentada; la cual siempre estuvo dispuesta a sacrificar beneficios de seguridad social porque estaba percibiendo su salario en una moneda más fuerte que el peso.

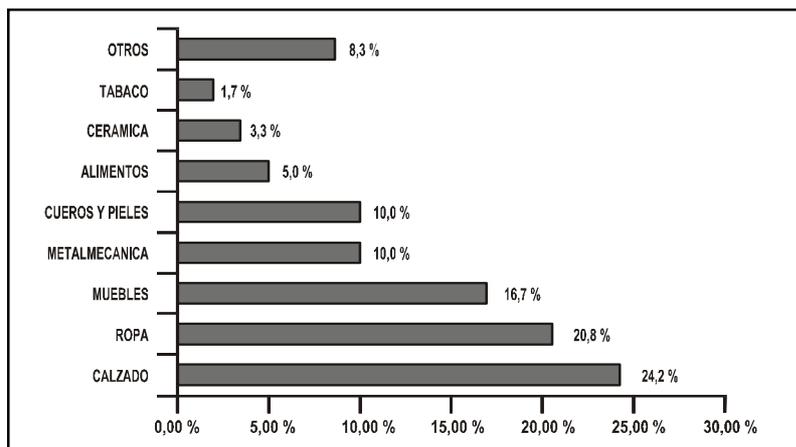
En cuanto al nivel de instrucción de los empresarios, predomina en un 57,5% los que tienen estudios de educación secundaria, sólo el 20% ha terminado estudios universitarios. Estos últimos son más abiertos a los cambios que exige el proceso de apertura. Un 19,2 % tiene educación primaria y el 3,3% son técnicos universitarios y personas con estudios universitarios no culminados.

En lo relativo a los sectores de la producción predominantes se destacan: el calzado, ropa, muebles, metal-mecánica, cueros y pieles, alimentos, cerámica, tabacos y otros sectores similares a los que se desarrollan en Cúcuta y sus alrededores, verificándose nuevamente la influencia colombiana de manera determinante en el sector productivo de éste eje fronterizo.

El 98,3% de las empresas encuestadas pertenece a la pequeña y mediana empresa y el 1,7 % entra en la clasificación de gran empresa.

El 48,3% de las empresas se instalaron durante el proceso en estudio y el 51,7 % antes del proceso de integración iniciado desde el 1 de enero de 1992. De éste último 42,4 % entre finales de los años setenta y los ochenta y 9,3% entre los años sesenta y setenta. Se observa mayor número de empresas instaladas en los noventa, que en las tres décadas anteriores. Influyen en estos resultados factores como la crisis económica, desempleo y personas que buscan tener

GRÁFICO No. 1
SECTOR DE LA PRODUCCIÓN



sus propias fuentes de trabajo.

El 97,5% de las empresas trabaja turno normal, el 1,5 % trabaja doble y triple turno. La demanda no exige más de un turno en la mayor parte de las empresas.

En relación a la producción de la capacidad instalada el 81,7% expresó no producir toda su capacidad instalada, de éstos el 63,4 % produce entre 41-80% de su capacidad y 15,9% entre 1-40% . Es allí donde está el potencial de los nuevos mercados siempre y cuando se pueda competir con precio y calidad, ya que la demanda interna se ha visto afectada por la crisis económica.

En cuanto a la calificación de la mano de obra el 49,2% tiene sólo personal obrero, mientras obreros e ingenieros el 18,3% , obreros, técnicos e ingenieros el 11,7%, Obrero-Técnico medio el 12,5%, Obrero y técnico superior el 5,8 % y Técnicos medios y técnicos superiores el 2,5%. Se observa que la presencia de técnicos e ingenieros es bien reducida siendo ésta necesaria junto a los obreros especializados para asumir los retos de la apertura y la competitividad.

Respecto al origen de la mano de obra predomina la combinación venezolana-colombiana en un 85%. El 10% son empresas que tienen únicamente mano de obra colombiana y el 5% son empresas que solo tienen mano de obra venezolana. Se observa el predominio de la mano de obra colombiana, por su capacitación en el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), su disposición al trabajo, la gran demanda de empleos en Cúcuta y la condición de indocumentados que permite un trato inferior en cuanto a salarios y seguridad social en comparación con el trabajador venezolano.

El 75,8 % de las empresas tiene entre 0-50% de venezolanos, mientras que los que tienen entre 60-100% de venezolanos es el 24,2% de las empresas. Las empresas tienen preferencia por la mano de obra colombiana.

En cuanto a los aspectos financieros y de comercialización. El 69,2% de las empresas no ha recibido crédi-

"...el proceso de integración económica, iniciado en el Acta de Barahona en 1991, no ha favorecido la integración fronteriza colombo-venezolana. El sector industrial del eje fronterizo San Antonio-Ureña-Aguas Calientes se vio particularmente afectado con la apertura."

tos para la producción. Las nuevas empresas son las más afectadas. El 30,8 % ha recibido créditos en algún momento desde que se instalaron. De éste el 26,8% ha recibido créditos de la banca comercial, 0,8 % de instituciones del Estado, 0,8 % de la Banca comercial e instituciones del Estado y 2,5 % de otra empresa. La ayuda oficial es casi inexistente. No hay presencia de oficinas de entes estatales de financiamiento en el eje fronterizo, a excepción del Banco de Fomento Regional Los Andes (BANFO-ANDES).

Con relación a otros incentivos para la producción 95% no ha recibido incentivos, sólo el 5% ha recibido esta atención.

La información o incentivos para la exportación ha beneficiado al 26,7%, el 73,3% no ha recibido , ni información, ni incentivos. Siendo la exportación una de las bondades que brinda el proceso de integración, es muy poco lo que se hace para promoverla.

El 10% de las empresas encuestadas exporta su producción; el 90% no exporta. De los que exportan 5,8 % lo hace exclusivamente a Colombia, 1,7 % a otras partes (El Caribe y Centroamérica) y el 2,5% a Colombia y otras partes. Siendo muy pocas las empresas que exportan a Colombia a pesar de la cercanía. De igual manera de los que exportan 3,3% lo hace antes de 1992 y 6,7% después de 1992.

Sobre los costos y beneficios que genera el proceso de integración a partir del establecimiento de la Unión Aduanera, el 43,3% expresa que no se ha generado ningún cambio, el 22,8% manifiesta que la unión favorece la adquisición de insumos, el 4,7 % que no tiene beneficio, 2,4 % que depende del cambio de la moneda, 6,3% que es favorable, 0,8 % que hay asesoramiento, 4,7% que la apertura perjudica, 1,6% que hay mano de obra barata, 4,7 % que favorece el intercambio, 0,8 % maquinaria, 5,5 % no respondió, 0,8 % contrabando y el 1,6% no es competitivo. En síntesis se observa que la apertura y la globalización no han dejado beneficio a la región fronteriza y como positivo se apunta que favorece la adquisición de insumos.

Estos resultados coinciden con la aproximación exploratoria con el ciudadano común que casi en su totalidad plantea que la situación de marginalidad ha empeorado por el deterioro de las vías de comunicación, la contaminación ambiental, la congestión del tránsito y el poco beneficio que al habitante fronterizo deja el dinero recaudado en las aduanas.

En lo relativo a las trabas al comercio internacional se expresa, que el 13,7 % de las empresas enfrenta la competencia colombiana en los mismos sectores de producción, 10,5% que existen muchos requisitos para exportar, 8,9 % plantea las ineficiencias de la aduana, 2,4% los excesivos gastos, 1,4 % expresa no recibir apoyo del gobierno, 0,8 % las patentes, 0,8 % el bajo poder adquisitivo de la población, 1,7 % la falta de capital, 0,8 % poca articulación entre las empresas, 0,8 % la dificultad para traer insumos, 0,8 % la falta de información. Destacando un 46 % que expresa no conocer las trabas y un 11,3 % que no respondió, dejando ver el desinterés por el comercio internacional o su incapacidad por competir o sencillamente no consideran esa opción para su empresa.

En cuanto a la inseguridad el 87,5 % considera que la inseguridad fronteriza aleja las inversiones y el 12,5 % expresa que no las afecta, además destacan como acciones para mejo-

rar la inseguridad en un 25,9% que se incrementen el número de efectivos policiales, el 14,6 % que se deben crear fuentes de empleo, el 8,2 % insisten en mejorar la eficiencia policial, 7,6 % manifiesta la necesidad de autoridad, 6,3 % incrementar la vigilancia militar, 5,7% desarrollar acciones conjuntas, 5,1 % aumentar la vigilancia en las empresas, 5,1 % depurar los cuerpos policiales, 5,1 % no tuvo respuesta y 4,4% exige mayor colaboración autoridad-comunidad.

El problema más resaltante en cuanto a la infraestructura para mejorar la actividad productiva con 50,3% es el pésimo estado de los servicios públicos haciendo énfasis en el agua y el servicio eléctrico, el 34 % manifiesta necesidad de capital para mejorar la planta física, adquisición de maquinaria y nueva tecnología, un 10,6 % expresa que no le hace falta nada, 4,7 % respondieron nuevos mercados, pago de las ventas, seguridad, reactivar la economía y precios bajos de materias primas. Esta situación afecta seriamente la competitividad de las empresas y debe tener urgente atención.

El 92,5 % no ha realizado alianzas estratégicas con empresas colombianas y el 7,5 % si, de estas últimas el 5,9 % ha realizado alianzas de comercialización, el 0,8 % intercambio de insumos y el 0,8 % intercambios con la casa matriz.

En cuanto a transferencias tecnológicas 85 % no ha recibido. El 15% restante expresa que el tipo de alianza realizada es la siguiente: 9% de personal especializado, 5,7 % en cuanto a sistemas de producción y 1,6% de asesoría técnica.

De las empresas que exportan solo 3,3 % exportan nuevos productos, observándose lo precario de la demanda internacional por los productos de estas empresas.

El 59,2 % manifiesta que el proceso de integración ha facilitado traer insumos mientras el 40,8% expresa lo contrario.

El 51,7 % de los empresarios piensa que a raíz del nuevo enfoque del proceso de integración se han cerrado pequeñas y medianas empresas, el 22,5 % que todo se mantiene igual,

"Según un informe presentado al Presidente de la República por la Cámara de Comercio del Táchira, en la actualidad el PIB de estado se distribuye en un 60% para el sector terciario, 30% para el sector secundario y 10% para el sector primario, sin que la integración por generación espontánea haya permitido la industrialización".

el 21,7 % que se han instalado nuevas empresas y el 0,8 % que se han instalado pero también cerrado empresas.

El 67,5 % manifiesta no haber recibido información del sector oficial para mejorar la cultura exportadora, sólo el 32,5 % manifiesta que sí ha recibido información. Ello refleja la escasa actividad del Estado en esa dirección, a pesar del papel que debería jugar como promotor.

Las empresas del eje fronterizo consideran el proceso de integración con Colombia, bueno, el 52,5 %, regular, el 37,5 % y malo el 10%. A pesar de las dificultades y la poca atención del gobierno, la mayoría de los empresarios ve como bueno el proceso de integración.

Ante la pregunta "por qué consideran el proceso bueno, regular o malo", el 31,5 % no respondió, 16,1 % expresa que permite abrir relaciones internacionales, un 12,1 % expresa que no hay beneficios, 12,1 % que le afecta la competencia, 7,3% que existe mucha permisología en la aduana, 7,3 % que permite traer materia prima, 4 % que permite exportar, 4 % opina que sólo los grandes se favorecen, 1,6 % manifiesta facilidad para contratar mano de obra y un 4,5 % expresa no estar interesado, que permite intercambio de tecnología, que no ha recibido asesoría, que necesita inversión para la producción y que la ubicación fronteriza debe ser explotada.

Finalmente los encuestados manifiestan entre los aspectos que se deben mejorar: 47 % no respondió, 16,7 % la permisología en las aduanas, 7,6 % la atención a todos por igual, 4,5 % los créditos, 3 % mejorar calidad de los productos, 3 % reducir el contrabando, 3 % bajar aranceles, 3 % mejorar asesoramiento, 2,3 % atacar la corrupción de efectivos de la aduana y Guardia Nacional, 9,8% expresa que se debe respaldar a los trabajadores extranjeros, eliminar la competencia, dar garantías a la exportación, realizar alianzas entre grandes y pequeños, mejorar la asistencia oficial, las vías de comunicación y la seguridad fronteriza.

CONCLUSIONES

De acuerdo al informe presentado al Presidente de La República Hugo Chávez por la Cámara de Comercio e Industria del Estado Táchira el 14 de febrero de 1999, en la actualidad el PIB del Estado Táchira se distribuye por sectores aproximadamente de la siguiente forma: un 60 % del sector terciario, un 30 % de aportes del sector secundario y un 10 % del sector primario, sin que la integración por generación espontánea haya permitido la industrialización. Por el contrario el grave problema económico ha generado el cierre de industrias.

De esta manera compartimos la opinión de Dieter al señalar " Las experiencias de otros proyectos de integración sugieren más bien que las políticas económicas nacionales coherentes constituyen premisas necesarias para una integración regional eficiente; de ninguna manera cabe esperar que la integración regional derive en sí misma en desarrollo económico". (Dieter, 1996,146).

Por ello se hace necesaria la función de un Estado promotor del desarrollo, para activar en las zonas marginadas de los polos de desarrollo nacionales como son las fronteras, los factores determinantes de la competitividad - para impulsar el desarrollo económico- enunciados por Porter (1990): las condiciones de los factores, las condiciones de la de-

manda, las industrias relacionadas y de apoyo; y la estrategia, la estructura y rivalidad de la empresa para impulsar el desarrollo económico.

En relación a los resultados de la encuesta se destaca que el proceso de integración económica, iniciado con el Acta de Barahona en 1991, no ha favorecido la integración fronteriza colombo-venezolana. El sector industrial del eje fronterizo San Antonio-Ureña-Aguas Calientes se vio particularmente afectado por la apertura. Allí, a pesar que se crearon nuevas empresas, especialmente pequeñas y medianas, no se ha podido contener el deterioro industrial de Ureña.

El nuevo proceso de apertura impuesto por los países desarrollados tomó a este sector fronterizo en las mismas condiciones de marginalidad de siempre, sólo que el efecto frontera generado por el proteccionismo anterior dio vida al actual desarrollo industrial que sobrevive sin la atención del Estado.

No se han atendido los problemas de agua, servicios, comunicaciones, inseguridad, infraestructura, escaso financiamiento público, la escasa capacitación de la mano de obra y de formación del personal gerencial, junto a la falta de cultura exportadora.

Si bien es cierto que se ha debilitado el parque industrial, incide en esta situación tanto la crisis económica como la apertura.

Entre los obstáculos que no permiten consolidar el proceso de integración en la zona fronteriza destacan la grave crisis económica representada en inflación, altas tasas de interés, déficit fiscal y deuda externa entre otros, que ahorcan al sector productivo que necesita ser competitivo. La ineficiencia del Estado como promotor del desarrollo y la gran corrupción de sus instituciones (las aduanas, la guardia nacional y sus instituciones financieras) se convierten en el obstáculo mayor al proceso de integración. En otras palabras el proceso de apertura impuesto (no voluntario) se asumió en un momento de profunda crisis económica y en lugar de impulsar las exportaciones, se ha convertido en un proceso desindustrializador.

PROPUESTAS

1. Reformar el Estado y hacerlo más fuerte y eficiente al servicio del desarrollo, el Estado que tenemos no es capaz de apoyar a la pequeña y mediana empresa que es la más debilitada en los procesos de apertura.
2. Tomar medidas serias para resolver el problema de la pesada carga que significa la deuda externa, que consume casi la mitad del presupuesto nacional. De lo contrario mantenemos comprometida la capacidad de negociación internacional y la inversión productiva tan necesaria para la pequeña y mediana empresa.
3. Apoyar las iniciativas como las zonas de integración fronteriza que permitan la consolidación de los desarrollos compartidos, para mejorar los factores determinantes de la competitividad.
4. Desarrollar estrategias competitivas de la PYME con acuerdos en el sector privado. (Empresas grandes ayudan a las pequeñas, desarrollo del mercado de capitales y otras formas de financiamiento).
5. Es necesario incrementar los procesos de descentralización y fortalecimiento del poder local, para acercar a los empresarios, la toma de decisiones y la solución de problemas.
6. Se debe apoyar, influir e impulsar el proceso de paz en Colombia, ya que se convierte en un avance significativo para la paz en nuestras fronteras con el vecino país.
7. Además de aumentar la presencia militar y policial en las fronteras, mejorándoles el equipamiento y estableciendo una nueva relación armónica cívico-militar, se debe legislar y asignar recursos especiales para el desarrollo de la infraestructura fronteriza, haciendo realidad lo que plantea el Proyecto de Ley Orgánica de Fronteras, en el título III (Del desarrollo fronterizo). Y contrarrestar el desvío de recursos asignados a la frontera penalizando su utilización en otras regiones del país.

8. Finalmente como medidas a corto plazo se hace necesario el establecimiento en la región de instituciones crediticias públicas, el redimensionamiento del INCE en convenios reales con el SENA, acercamiento de las universidades regionales a este sector productivo, mediante cursos de formación gerencial para los empresarios entre otros.
9. Aumentar la divulgación de información sobre el proceso de integración económica, ventajas y oportunidades para exportar.

BIBLIOGRAFÍA

- ARELLANO, FREDDY.** (1997) Manual del inversionista en el Táchira. San Cristóbal, Táchira, Venezuela.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO Y OTROS.** (1997) Programa de desarrollo integral fronterizo Colombo-Venezolano. (Área Táchira - Norte de Santander). Caracas.
- ENRIGHT, MICHAEL Y OTROS.** (1994). Venezuela: el reto de la competitividad. Ediciones IESA. Caracas.
- GARCIA, NÉSTOR** (1996). Culturas en globalización. América Latina-Europa- Estados Unidos: libre comercio e integración. Editorial Nueva Sociedad. Caracas.
- DIETER, HERIBERT** (1996). "La integración del Pacífico, los bloques regionales y la organización mundial de comercio". En revista Nueva Sociedad. N° 146. Caracas. Noviembre-Diciembre.
- ROSALES, RAMÓN.** (1996). Estrategias gerenciales para la pequeña y mediana empresa. Ediciones IESA. Caracas.
- TORREALBA, RICARDO** (1993) Integración y Fronteras. Mercados de trabajo y migración en la frontera de Táchira y Norte de Santander. En selección de ponencias del Tercer Congreso Internacional sobre Fronteras en Iberoamérica. Imprenta CREAD. San Cristóbal, Táchira, Venezuela.
- UGARTECHE, OSCAR.** (1997) El falso dilema. América latina en la economía global. Editorial Nueva Sociedad. Caracas.

** Docente-Investigador del Centro de Estudios de Fronteras e Integración (CEFI) ULA TACHIRA. Licenciado en Ciencias y Artes Militares y Magister en Relaciones Internacionales. Avance Nro. 5 del proyecto "Costos y Beneficios del proceso de integración económica (Táchira-Norte de Santander) desde el 1 de enero de 1992.*