

PROBLEMAS DEL SECTOR PRODUCTIVO EN EL EJE FRONTERIZO SAN ANTONIO-UREÑA-AGUAS CALIENTES

Ronad José Blanco*

R E S U M E N

Esta investigación intenta evaluar los efectos de la falta de políticas coherentes y permanentes del Estado Venezolano en el eje fronterizo San Antonio-Ureña - Aguas Calientes, en el proceso de integración entre Colombia y Venezuela. Analizado desde el punto de vista político y económico.

PALABRAS CLAVE: Integración, crecimiento económico, Desarrollo fronterizo, Venezuela y Colombia.

PROBLEMS OF THE PRODUCTION SECTOR IN THE FRONTIER AXIS SAN ANTONIO-UREÑA-AGUAS CALIENTES

ABSTRACT: *This research aims to evaluate the effects of the lack of coherent and permanent policies of the Venezuelan State on the process of the integration between Colombia and Venezuela on the frontier axis San Antonio-Ureña-Aguas Calientes. It takes the economic and political point of view.*

KEYWORDS: Integration, Economic Growth, Border Development, Venezuela, Colombia.

La situación de atraso, descuido y despoblamiento que viven las fronteras en Venezuela, no es reciente, es un problema estructural que necesita de políticas de Estado coherentes y permanentes, ya que es muy poco lo que se ha logrado con las soluciones coyunturales.

A continuación presentaré algunos de los problemas expuestos por los empresarios de la región San Antonio-Ureña-Aguas Calientes los cuales según ellos se constituyen en obstáculos al proceso productivo de la región. Estos se pueden resumir en los siguientes: Inseguridad, necesidad de infraestructura, escaso financiamiento público, deficiente capacitación de la mano de obra y formación del personal gerencial y la falta de cultura exportadora.

Con estas vulnerabilidades asumimos las imposiciones de la estrategia globalizante de la década de los noventa, pero también el deseo de integración económica de América Latina el cual ha venido manifestándose desde los años sesenta. Es-

tos han estado asociados a la función primordial de lograr el desarrollo de estos pueblos. Sin embargo los alcances hasta el presente, no reflejan los resultados esperados por los teóricos de los dos enfoques (Integración hacia adentro e Integración hacia fuera) intentados en la región. Y mucho menos el desarrollo de las fronteras.

De esta forma comparto la opinión de Dieter al señalar que «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)

Es por ello que se hace necesaria la función del Estado para promover el desarrollo en las zonas marginadas de los polos de desarrollo nacionales como lo son las fronteras. Ello permitiría mantener la población en estas zonas ya que ésta podría disponer de los recursos que brinda cualquier ciudad del Centro y reducir las

migraciones internas.

Seguidamente desarrollaré cada uno de los problemas mencionados anteriormente:

INSEGURIDAD

La situación de inseguridad manifestada en actividades como: secuestros, asesinatos, robos, vacuna, extorsión y otras expone a las empresas más productivas en el sentido que sus dueños se ven obligados a descuidar sus unidades de producción, supervisando menos en el mejor de los casos, cambiando sus residencias del lugar y en el peor de los casos, desplazando la unidad de producción a otras áreas que ofrezcan más seguridad.

A esto se puede agregar el hecho que las empresas más prósperas de la región son el blanco de las actividades antes mencionadas, viéndose obligadas a trabajar casi en el anonimato, para evitar el calificativo a sus propietarios de «secuestrables». De acuerdo a información obtenida en el trabajo de campo algunos empresarios no desean hacer ningún tipo de publicidad a sus instalaciones o pro-

ductos, sobre la solidez de la empresa y la capacidad exportadora. Es decir, se atenta contra principios elementales de la mercadotecnia.

La inseguridad es muchas veces magnificada, cuando las actividades antes mencionadas ocurren en la frontera ya que cuantitativamente estas son mayores en otras regiones del país, sólo que el sentido de país agredido le da otras connotaciones a los hechos.

Siendo objetivo, es bien difícil sin darle solución a la inseguridad fronteriza, que las empresas puedan tener mayor crecimiento ya que las empresas más asediadas son las más grandes, las más productivas, las que tienen más recursos. La situación obliga a desarrollar estrategias de encubrimiento a las medianas empresas, cumplir con el impuesto de guerra o exponer las vidas de sus propietarios cuando se hace caso omiso.

NECESIDAD DE INFRAESTRUCTURA

En cuanto a la infraestructura, el distanciamiento es cada vez mayor con San Cristóbal por el incremento del volumen de transporte y porque las vías de comunicación no se han mejorado, lo cual dificulta el crecimiento de esta activa región fronteriza. El centralismo regional opera tan igual al centralismo nacional, ya que los entes de decisión se encuentran en la ciudad de San Cristóbal con muy pocos vínculos con la periferia..

La vía para el transporte de carga San Antonio-Rubio-El Mirador, que en la actualidad ha sido entregada en concesión, se encuentra muy deteriorada por la falta de mantenimiento y por el excesivo volumen de carga, sin control de tonelaje máximo.

El problema del agua para las empresas del eje hace necesario acelerar el acueducto de San Antonio, con toma ubicada en el sitio de El Mesón, para superar la deficiente dotación del vital líquido a las empresas fundamentalmente de Ureña que suplen esta deficiencia a través de cisternas.

La zona industrial de Ureña que se encuentra totalmente abandonada, con sólo pocas empresas instaladas. Requiere mayor atención y

recuperación o su transferencia al sector privado para la promoción y venta de parcelas.

Es necesario eliminar el cuello de botella que representan las aduanas de San Antonio y Ureña, además de la construcción de un nuevo puente internacional en Tienditas, junto al desarrollo de la ciudadela aduanera y la reforma a las leyes que eliminen la discrecionalidad de los funcionarios.

ESCASO FINANCIAMIENTO PÚBLICO

En la zona de estudio el financiamiento al sector empresarial es brindado por el sector bancario, entre los que destacan bancos nacionales y regionales, de igual forma del sector privado y del sector público (Banfoandes) ya que no existen organismos de financiamiento estatal.

Fundamentalmente es la banca comercial, quien provee la mayor parte de los créditos, con la desventaja que la tasa de interés es variable.

Los bancos existentes en el eje fronterizo pertenecen al grupo que resistieron la crisis financiera de 1994, es por ello que tuvieron que absorber la demanda de créditos de los bancos cerrados. Por este motivo existe mayor demanda de créditos con menor oferta.

El sector bancario es el principal actor del sistema financiero en San Antonio-Ureña. El Mercado de Capitales como fuente de financiamiento es inexistente, por lo tanto se dificultan los financiamientos de mediano y largo plazo para las empresas.

El sector bancario se caracterizó hasta el 28 de octubre de 1993, cuando se promulga la ley general de bancos y otras instituciones financieras, por ser un oligopolio cerrado, sin competencia y supervisión, motivo que no le permitió mejorar en su eficiencia.

La práctica de corrupción, tráfico de influencia, autoconcesión de prestamos, el financiamiento de actividades de la dirigencia política, compitió con el financiamiento a las empresas productivas y creó una sociedad de cómplices beneficiarios del financiamiento.

Esta situación unida a la inexistente participación del mercado de capitales, al limitado acceso a créditos internacionales y la crisis del financiamiento estatal por la deuda externa y el déficit fiscal limita el financiamiento a la producción. La banca se alejó de las actividades de intermediación y se dedicó a actividades de mayor riesgo pero más lucrativas, lo cual se manifestó en la crisis de 1994, que llevo al cierre de algunas agencias.

El financiamiento que es el combustible de la producción ha sido un obstáculo para las empresas del eje, por las razones expuestas.

CAPACITACIÓN DE LA MANO DE OBRA Y FORMACIÓN DEL PERSONAL GERENCIAL

Existe preferencia de la mano de obra colombiana por los empresarios de la región, ya que el tipo de capacitación para el trabajo que ofrece Colombia a través del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) se ajusta mejor a los requerimientos laborales de la zona.

Existe un alto número de trabajadores extranjeros -aproximadamente un 60%- de acuerdo a Torrealba (1989) y baja oferta de trabajadores venezolanos. Se señala con insistencia que el trabajador colombiano tiene un mejor desempeño y que su regularidad y permanencia laboral son mayores que las demostradas por el trabajador venezolano.

En cuanto al nivel gerencial, la mayor parte de las empresas, salvo algunas medianas y grandes, no emplean modernas estrategias gerenciales, de competitividad, estrategias para la exportación. La mayoría de las veces por desconocimiento. Muchos empresarios en San Antonio-Ureña no han tenido la posibilidad de asistir a las universidades. Se observa que cuando los dueños son profesionales universitarios en áreas relacionadas con la producción industrial, son más abiertos a los cambios e innovaciones, sus empresas tienen mejor crecimiento y aplican estrategias gerenciales y aportes de las universidades.

Con particular interés destacó la empresa Inconvex donde la gerencia ve en sus pasantes de las Universidades, Institutos Universitarios e Instituciones de educación media, mentes que siempre le aportan ideas nuevas. Por el contrario en los empresarios conservadores, poco preparados a los cambios, ante las recomendaciones de cambiar procedimientos e incluir otros plantean: ¿ Por qué cambiarlo ? Siempre lo hemos hecho así y se vende.

FALTA DE CULTURA EXPORTADORA

La generalidad de las empresas manifiestan su deseo de exportar, sin embargo expresan falta de conocimiento de los mercados internacionales, recursos para cumplir las exigencias y falta de información. Mientras que las que exportan, manifiestan que todo el procedimiento lo realizan las agencias aduaneras, que no es necesario conocer muchos procedimientos, lo que si es importante es presentar al mercado internacional excelente calidad y buenos precios, es decir ser competitivos. Se deben buscar empresas en los mercados seleccionados que faciliten la penetración y distribución de los productos.

Si observamos los problemas mencionados ellos tienen posibilidades de solución con Estados promotores del desarrollo, si bien es cierto que los tigres y dragones asiáticos lograron desarrollarse gracias a la cultura exportadora que han desarrollado, no es menos cierto que sus Estados han tenido una fuerte orientación en sus políticas económicas.

En el caso venezolano el Estado es una pesada estructura clientelar ineficiente al servicio de los partidos políticos del status, de ahí parece venir el afecto de la nación con la globalización por aplanarlos y desaparecerlos en el falso dilema Estado vs Mercado, cuando más bien se debería pensar en sus profundas reformas. En Venezuela desde el 17 de Diciembre de 1984 se habla de reforma del Estado y desde esa fecha por decreto presidencial 403 se creó

la Comisión para la Reforma del Estado, sin embargo es muy poco lo que se ha adelantado.

Considero que éste debe ser el centro de la discusión, la profunda reforma del Estado antes que su debilitamiento. Ugarteche (1997) aporta a esta discusión expresando «El Estado es importante para lograr el desarrollo económico. Lo demuestran las experiencias del sudeste asiático. En América Latina existen resistencias mismas al concepto del Estado por las evidencias de ineficiencia y corrupción de las décadas anteriores.» (Ugarteche, 1997)

El caso de los Estados del sudeste asiático son ejemplo de estados promotores, pues emplearon las siguientes estrategias de industrialización. (Ugarteche, 1997)

- Una intervención estatal con la finalidad de alcanzar la competitividad internacional en el mediano plazo.
- La formulación de planes de desarrollo con la participación del sector privado con metas precisas, premios y castigos.
- Un tipo de cambio administrado, siempre atrasado, haciendo las exportaciones rentables y las importaciones costosas.
- Un manejo diferencial de los aranceles y de las barreras de comercio.
- Altos índices de profesionales en áreas técnicas en proporción a la población total.
- Acuerdos de producción entre trabajadores, empresarios y Estado.
- Una cultura conducente al trabajo y al ahorro.

Podemos concluir que las funciones de un Estado promotor no son cumplidas en las fronteras venezolanas, en particular en el eje San Antonio-Ureña- Aguas Calientes. No podemos esperar que sea la integración económica la que resuelva estos problemas por generación espontánea, cuando son funciones inherentes al Estado.

Sin embargo es tan grande el potencial productivo de esta región que

con el deficiente apoyo del Estado Venezolano, es una zona relativamente pujante y con muchas posibilidades. Una ley orgánica de fronteras, el establecimiento de instituciones crediticias públicas, redimensionamiento del INCE realizando convenios con el SENA, acercamiento de la Universidad (UNET) mediante cursos de formación gerencial para los empresarios, construcción y mejoramiento de la infraestructura necesaria y ver el problema de seguridad como consecuencia de la falta de promoción del desarrollo son algunas de las actividades por realizar para contribuir al crecimiento y desarrollo de esta zona de fronteras.

BIBLIOGRAFÍA

- 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, NESTOR (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.
- 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 N° 3 del proyecto de investigación «Costos y Beneficios del proceso de integración económica con Colombia (Táchira- Norte de Santander), desde el 1 de Enero de 1992».**