



**El Colegio  
de la Frontera  
Norte**

**ANÁLISIS DE LOS PROCESOS TRANSFRONTERIZOS  
DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL EN TIEMPOS DE  
CRISIS. EL CASO DE LA FRONTERA CÚCUTA,  
COLOMBIA – SAN CRISTÓBAL, VENEZUELA**

Tesis presentada por

**José Leonardo García Fernández**

Para obtener el grado de

**MAESTRO EN DESARROLLO REGIONAL**

Tijuana, B. C., México  
2014

# CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Directora de Tesis:

\_\_\_\_\_  
Dra. Cirila Quintero Ramírez

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

*A mi madre*

## **AGRADECIMIENTOS**

El presente trabajo no habría sido posible sin el invaluable apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) de México. Además reconocer a los docentes de El Colegio de la Frontera Norte, quienes a través de sus enseñanzas y pláticas me dotaron de herramientas para ser un profesional de calidad.

Agradezco especialmente a mi directora de tesis, la Doctora Cirila Quintero, quien a través de sus observaciones y guía aportó a la construcción de este documento, además debo reconocer el valioso aporte del Doctor Xavier Oliveras por sus observaciones que fortalecieron esta investigación.

Para la culminación de esta fase, la labor del personal administrativo de El Colegio de la Frontera Norte ha sido inmejorable, en especial los buenos oficios de la Licenciada Carolina Ortiz quien como asistente de la maestría aportó soluciones a todos los inconvenientes que se presentaban; además debo reconocer el esfuerzo tras bambalinas del Doctor Red Gomis como coordinador del programa, quien con sus charlas contribuyó a resolver las vicisitudes propias de la investigación.

Debo manifestar mi gratitud por el esfuerzo de mis compañeros para facilitar mi adaptación a la cultura y gastronomía mexicana, además de haber sido un soporte académico y personal ante los retos propios de la formación de alta exigencia que afrontamos a lo largo de este ciclo académico; debo resaltar a Yesica Lara y Juan Vázquez quienes fungieron como guía cultural ante tantas cosas que eran novedosas ante mis ojos.

Asimismo, hago un reconocimiento a los empresarios de la zona de estudio quienes me aportaron parte de su tiempo y sobre todo agradezco por la confianza depositada en mí a través de la muestra de las prácticas y rutinas propias de una zona de frontera tan conflictiva como la estudiada. Asimismo hago extensivo el agradecimiento a Guillermo Rangel director de ACICAM, seccional Norte de Santander por sus buenos oficios y la disponibilidad para colaborar.

## **RESUMEN**

El objetivo central de este trabajo es comprender las alianzas y acuerdos que se dieron en el marco de la cooperación transfronteriza en un escenario de conflicto diplomático y su efecto en la dinámica local. El punto de partida es la ruptura de relaciones diplomáticas entre Colombia y Venezuela del año 2008 y la afectación de esta a las relaciones económicas entre ambos países. Este análisis se centró en la región fronteriza cuyas principales ciudades son Cúcuta, Colombia y San Cristóbal, Venezuela; esta región se escogió por los lazos transfronterizos que se han construido en el tiempo y la magnitud del intercambio económico. La hipótesis señala que la ruptura de relaciones diplomáticas condujo a la generación de adaptaciones por parte de los empresarios para mantener los niveles cooperación y continuar con la dinámica económica y empresarial regional. Los resultados apuntan al traslado a la construcción de redes empresariales y el traslado de los acuerdos económicos al plano de la informalidad como mecanismo de cooperación que permite sortear las barreras impuestas por los dos países.

Palabras Clave: Cooperación Empresarial, Fronteras, Relaciones transfronterizas, Redes empresariales.

## **ABSTRACT**

The main objective of this work is to understand the alliances and agreements between Colombia and Venezuela in 2008 and the effect of this on the economic relations between the two countries. This analysis focused on the border region in the context of cross-border cooperation in a scenario of diplomatic conflict and its effect on local dynamics. The main cities of study are Cucuta, Colombia and San Cristobal, Venezuela; this region was chosen for cross-border ties have been built in the timing and magnitude of economic exchange. The hypothesis states that the severance of diplomatic relations generated adaptations by entrepreneurs to maintain levels of cooperation and continue with regional economic and business dynamics. The results point to the construction of entrepreneurial networks and the transfer to the plane of informality of cooperation agreements as a mechanism that allows to overcome the barriers imposed by the two countries

Keywords: Entrepreneurial cooperation, Borders, Cross-border relations, entrepreneurial networks

## Índice general

INTRODUCCIÓN.....	1
Planteamiento del problema.....	3
Estrategia metodológica.....	6
Particularidades de las visitas de campo.....	10
1. COOPERACIÓN EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZA, UNA MIRADA TEÓRICA	13
1.1 El empresario como optimizador de la economía regional.....	13
1.2 Aproximación teórica al papel de las fronteras en la actualidad .....	19
1.3 Cooperación transfronteriza y cooperación empresarial transfronteriza .....	25
2. APROXIMACIÓN A LA REALIDAD FRONTERIZA .....	37
2.1 Relaciones entre Colombia y Venezuela .....	38
2.1.1 Conflicto armado colombiano y narcotráfico.....	40
2.1.2 El fenómeno de la migración .....	41
2.1.3 Integración y conflicto, experiencias desde los gobiernos de Colombia y Venezuela.	46
2.1.4 Factores económicos .....	49
2.2 Características de la región de frontera, aproximación desde lo local.....	60
2.2.1 Relaciones cotidianas .....	63
2.2.2 Estructura económica y tejido productivo.....	71
2.2.3 Dólar paralelo y tasa de cambio .....	77
3. DINÁMICAS DE PRODUCCIÓN TRANSFRONTERIZA Y CAMBIOS DERIVADOS DE LAS CRISIS DIPLOMÁTICAS. ....	82
3.1 Perfil del empresario.....	84
3.2 Implicaciones de las rupturas diplomáticas .....	96
3.3 Construcción de la cooperación: adaptación e innovación a nivel regional. ....	98

4. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y COOPERACIÓN TRANSFRONTERIZA. ....	104
4.1 Redes empresariales.....	106
4.2 Relaciones con el sector gubernamental.....	112
4.3 Alcances de las alianzas entre los empresarios.....	116
CONCLUSIONES.....	119
BIBLIOGRAFÍA.....	124
ANEXOS.....	i

## Índice de ilustraciones

Ilustración 2.1 Sistema Binacional Cúcuta, San Cristóbal .....	61
Ilustración 3.2 Tejido productivo del Sector Cuero y Textiles.....	86

## Índice de imágenes

Imagen 2.1 Puente Internacional Simón Bolívar .....	62
Imagen 2.2 Bloqueo de la frontera por comunales, paso alternativo, Puente Internacional Simón Bolívar.....	68
Imagen 2.3 Maleteros en el sector de la Parada, en cercanías al Puente Internacional Simón Bolívar .....	68
Imagen 2.4 Pimpineros en la Autopista Cúcuta - San Antonio .....	70

## Índice de mapas

Mapa 2.1 Frontera Colombo-Venezolana. ....	39
Mapa 2.2 Colombia y Venezuela, Departamento de Norte de Santander y Estado Táchira. ....	63

## Índice de tablas

Tabla 2.1 Apertura de Negocios: Colombia, Venezuela y países seleccionados .....	55
Tabla 2.2 Comercio Transfronterizo Colombia, Venezuela y países seleccionados.....	56
Tabla 2.3 Crecimiento demográfico Norte de Santander, Colombia, .....	64
Tabla 2.4 Crecimiento demográfico Táchira, Venezuela. ....	65
Tabla 2.5 Exportaciones de los sectores cuero y textiles, Norte de Santander.....	75

## Índice de gráficas

Gráfica 2.1 Variación PIB Venezuela (A precios constantes de 1997).....	51
Gráfica 2.2 Variación del PIB Colombia (A precios constantes de 2005).....	52
Gráfica 2.3 Balanza Comercial Colombia, Venezuela y Venezuela Sector privado.....	53
Gráfica 2.4 Índice de competitividad global .....	56
Gráfica 2.5 Comercio colombo venezolano .....	59
Gráfica 2.6 Número de empleos en el sector manufacturero Cúcuta y Estado Táchira .....	74
Gráfica 2.7 Porcentaje de Trabajadores por cuenta propia en Cúcuta.....	76
Gráfica 2.8 Tasa de Cambio Dólar oficial versus dólar paralelo en la frontera. ....	80



## INTRODUCCIÓN

En la actualidad bajo el marco de la globalización se revalúa el papel de los territorios y sus especificidades como base en el análisis académico (Sassen, 2012), de modo que las particularidades de las regiones toman relevancia en detrimento de escalas territoriales más amplias; a esto se debe sumar la aparición de nuevos actores que matizan la realidad en función de sus capacidades y necesidades, en menoscabo de instituciones tradicionales como el Estado-Nación.

Esto implica la redefinición de funciones y estructuras a todos los niveles en los gobiernos contemporáneos (Martinelli, 2003). Así, los gobiernos trasladan temas como desarrollo, crecimiento, bienestar y administración de recursos sociales a espacios de concertación ampliados con actores locales de cada región.

Dentro de este panorama se revaloriza el papel de actores como los empresarios, que adquieren mayor protagonismo y se muestran como factor clave para entender las dinámicas y las capacidades regionales de generar nuevas formas de organización territorial, e incidir en el desarrollo de las localidades.

En este sentido, la capacidad de articulación y negociación de los empresarios adquiere una importancia para la solución de crisis regionales, ya que los procesos de cooperación no excluyen el conflicto y dan forma a los sistemas económicos locales. De modo que el desempeño de la economía, y con ello las posibilidades de desarrollo, se vuelven un espacio de diálogo en donde los Estados no son el actor predominante.

Esto se hace más evidente en función del entendimiento de las fronteras nacionales, en donde se presentan cuestionamientos a temas claves como la soberanía (Martinelli, 2003), a tal punto que resulta anacrónico ver las fronteras como límites que separan a nosotros de los otros..

En cambio el abordaje de estas regiones desde la noción de regiones transfronterizas (Jessop, 2004), permite el diálogo entre países y la construcción de dinámicas económicas, sociales, culturales e institucionales que responden a una unicidad que no se supedita a los límites nacionales, podría ser un análisis más fructífero para entender las dinámicas fronterizas actuales y la dinámica transfronteriza que tejen los actores.

El estudio de los actores transfronterizos ha sido realizado para múltiples regiones del mundo, particularmente las que tienen más dinamismo económico, como la frontera México - Estados Unidos, además de estudios realizados al interior de la Unión Europea. Sin embargo, hay otros espacios fronterizos que merecen ser estudiados, en búsqueda de nuevos elementos que permitan entender la interacción social, los vínculos económicos y el desarrollo cultural que se realiza en las regiones fronterizas.

El caso de la región de Cúcuta (Colombia) y San Cristóbal (Venezuela), se encuentra atravesado por las tensas relaciones entre los gobiernos de ambas naciones. La agenda se ha centrado en temas de soberanía y seguridad (Álvarez, 2002), en detrimento de temas como el desarrollo económico o la integración. Esta desconexión entre las agendas alcanza mayor nivel con la ruptura de relaciones diplomáticas entre ambos países en el año 2008, el cual “congela”<sup>1</sup> los vínculos comerciales, pero a nivel fronterizo las interacciones sociales continuaron en contravía con los diferendos diplomáticos.

Los conflictos diplomáticos iniciaron en el 2007 por ocasión de la suspensión de la autorización del gobierno de Colombia a su par venezolano para actuar como mediador en acercamientos de paz con la guerrilla de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), esto sembró desconfianza en las relaciones entre los presidentes Álvaro Uribe de Colombia y Hugo Chávez de Venezuela, con ello se generó un ambiente tenso para las relaciones entre los dos países. (Constain y Rouvinski, 2012)

---

<sup>1</sup> Término usado por el presidente de la República Bolivariana de Venezuela Hugo Chávez el 25 de Noviembre de 2007 en un discurso televisado por venezolana de Televisión que se realizó en el Estado Zulia.

Para el año 2008 el ejército de Colombia hizo la Operación Fénix, que consistió en el bombardeo a un campamento de las FARC, ubicado en territorio ecuatoriano y en el cual se produjo el deceso de Raúl Reyes quien era el segundo comandante del grupo guerrillero. Producto de esta operación las relaciones diplomáticas entre Colombia, Venezuela y Ecuador se suspendieron, con la expulsión y retiro de los respectivos embajadores.

En este ambiente, el gobierno de Venezuela anunció el cierre de su embajada en Bogotá y la movilización de diez batallones a la frontera (El Mundo, 2008), por lo que el discurso tomó tintes bélicos y las relaciones entre ambos países a nivel diplomático fueron reducidas a la mínima expresión, situación que mantuvo hasta el término del mandato del presidente Álvaro Uribe.

Es en este escenario en donde el diálogo entre actores fronterizos sirve para la construcción de acuerdos para mitigar los impactos negativos de las relaciones diplomáticas; en especial, en el caso de los empresarios que frente a esta situación política adversa no renuncian a la cooperación o a los lazos transfronterizos debido a los vínculos construidos a través del tiempo.

Este documento tiene la finalidad de dar a conocer la investigación que se realizó sobre las relaciones entre los empresarios de esta zona de frontera durante las crisis diplomáticas y la disminución de la relación comercial entre Colombia y Venezuela; la visión que acompaña este documento se centra en los procesos locales de la región fronteriza.

## Planteamiento del problema

Dentro del esquema integración/conflicto, los empresarios en esta región se enfrentan a nuevos retos que nacen de la redefinición del papel que juegan las fronteras en el mundo actual. En este escenario persiste una pugna entre el control estatal de los países y los procesos de integración natural de estas áreas, nacidos de la historia conjunta de los territorios y los vínculos sociales y culturales que se han tejido (BID, 1964 citado en Lobo, 2008). No

obstante, esta integración se erige como una forma de fortalecimiento de capacidades locales con miras a competir en el mercado global.

Desde la perspectiva empresarial local esta integración involucra la construcción de acuerdos y esquemas de cooperación que permitan el mejoramiento de la posición relativa en el mercado más allá de las formalidades propias de los esquemas legales nacionales. De modo que el bienestar del sector económico se encuentra estrechamente ligado a las relaciones que se tejen por encima de los límites nacionales.

El entramado de las relaciones sociales, culturales y económicas para la región de Cúcuta-San Cristóbal conduce a analizar las realidades como una región transfronteriza (Oliveras, 2013), en donde los vínculos históricos, sociales y culturales implican un espacio interdependiente e integrado (Morales G y Morales, 2007), al punto que las acciones que implican las dinámicas del área deben ser analizadas en consonancia con esta realidad de articulación.

En este sentido, la ruptura de relaciones diplomáticas entre los gobiernos de Colombia y Venezuela que sucedieron durante el año 2008, generó la militarización del área de frontera, el endurecimiento de los requisitos y la imposición de nuevos controles a las actividades cotidianas de la frontera, lo que dificultó las rutinas en la región y con ello la cooperación empresarial; de modo que los empresarios se ven obligados a generar nuevos acuerdos y alianzas que permitan superar los obstáculos planteados.

En la práctica, estos inconvenientes aportaron a una fuerte recesión económica y el deterioro del bienestar de la población, situación que se agravó por el desconocimiento de los gobiernos centrales respecto a las realidades de la frontera; al punto que las crisis diplomáticas recientes son vistas por los actores locales como sucesos sobredimensionados por ambos países (Jiménez, 2008).

Por ende, el estudio de los procesos de cooperación empresarial en el nivel transfronterizo ofrece una ventana de oportunidad para acercarse a un campo teórico pertinente enmarcado por la redefinición del papel de las fronteras (Perkmann y Sum, 2002). En este sentido, los

Estados enfrentan un debilitamiento en su posición que favorece los procesos sociales y la redefinición de los territorios en función de sus habitantes (Sassen y Rodil, 2007).

Es así que, para esta propuesta, el énfasis será en torno a las formas y los procesos de cooperación transfronteriza realizados por los empresarios locales, enmarcados en la ruptura de relaciones diplomáticas acontecida entre los gobiernos de Colombia y Venezuela. Dado que es en este espacio en donde se puede analizar a plenitud los acuerdos, alianzas y la adaptación que ocurre entre el empresariado local.

Para entender esta realidad, se parte de la cooperación vista a la luz de la acción colectiva entendida como la forma en que los empresarios articulan esfuerzos para la obtención de un beneficio colectivo sin renunciar a las ganancias individuales (Olson, 1971). Para centrar el análisis de las relaciones entre empresarios presentes en la zona se tiene en cuenta el enfoque de regiones transfronterizas, en donde los procesos sociales conducen a la creación de una sola región y por ello su análisis debe reconocer esta particularidad en constante disputa por los esfuerzos de los Estados de mantener intacta su soberanía (Jessop, 2004).

En este punto, se retoma la conceptualización de las fronteras derivada de la terminación de la guerra fría (Perkmann y Sum, 2002). Con ello la redefinición del papel que juegan éstas, en donde pasan de ser barreras inflexibles a puertas de acceso a las diferentes dinámicas nacionales. Este proceso está influenciado por las dinámicas económicas mundiales que tienden a la disminución de las barreras para el comercio.

De acuerdo a este contexto, donde las interrelaciones son cada vez más dinámicas, la realidad social entrama una serie de acuerdos entre los diferentes actores, en este caso empresarios que participan de forma racional. Estos actores optimizan las ventajas de las negociaciones en la frontera, siendo este el escenario en el que se postula la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los acuerdos, alianzas y dinámicas de cooperación empresarial transfronteriza que se generaron a partir de la ruptura de relaciones diplomáticas entre Colombia y Venezuela para

el periodo 2008-2012, que permitieron continuar con la dinámica económica y social local transfronteriza?

Para contestar a este cuestionamiento se formula la siguiente a **hipótesis de la investigación**:

*La ruptura de relaciones diplomáticas entre Colombia y Venezuela condujo a que los empresarios locales generen adaptaciones para mantener los niveles de cooperación que se caracterizaron por la evasión de controles estatales, conduciendo a la formulación de acuerdos y alianzas comerciales no formales, basadas en valores culturales y sociales compartidos, que permitieron continuar con la dinámica económica y empresarial regional.*

Con el fin de demostrar esta hipótesis, el **objetivo principal** de la investigación es:

Comprender las alianzas y acuerdos que se dieron en el marco de la cooperación transfronteriza en un escenario de conflicto diplomático, y su efecto en la dinámica local.

Mientras que los **objetivos secundarios** a los que responde la investigación son:

- Establecer los principales elementos que actúan como limitantes o potenciadores para la construcción de acuerdos y alianzas entre empresarios en tiempo de conflicto.
- Determinar la influencia del conflicto político en el desarrollo de las actividades económicas y las interacciones sociales de la región.

## Estrategia metodológica

En este estudio se permite la coexistencia de múltiples enfoques en cuanto al direccionamiento del mismo; se tuvo en cuenta tanto la información cuantitativa como cualitativa, insistiendo en

un diálogo entre las dos. De esta forma se representa el imaginario de la realidad con el fin de dar mayor rigurosidad a la investigación.

Los métodos que hicieron parte en la investigación, son una articulación de enfoques, cumpliendo con los objetivos de rigor científico y amplitud del prisma del estudio. De esta forma la investigación fue de carácter descriptivo-analítico, con el objetivo de abarcar toda la complejidad del fenómeno, aunque con una fuerte tendencia hacia el uso de datos cualitativos y de análisis sociales.

Dentro de los elementos principales, se tuvo en cuenta el análisis de los actores transfronterizos, las rutinas empresariales, las dinámicas económicas, las características de la región y las formas de cooperación presentes entre los empresarios de la zona.

De esta forma, para el acercamiento a la realidad, fue básico el uso de técnicas que permiten en primera instancia enmarcar el contexto de actuación de los actores en la región particular, lo que genera un acercamiento a las prácticas y rutinas formales e informales que se institucionalizaron como parte del territorio y es posible hallar sentido a las acciones de los actores.

Los sujetos analizados en el presente estudio son los empresarios ubicados en la región de frontera, específicamente Cúcuta y San Cristóbal y los municipios vecinos a estas, destacando Ureña y San Antonio que se presentan conurbación con la ciudad de Cúcuta. La condición es que los empresarios hayan realizado alguna actividad económica para el periodo 2008-2012 que implicara un intercambio comercial entre Colombia y Venezuela.

Se examinaron las lógicas de soberanía y control institucional que subyacen a nivel nacional en contraste con las dinámicas locales, con el fin de construir un análisis de las diferentes posturas y como estas afectaban las dinámicas empresariales.

Se realizó una revisión de datos e indicadores sociales y económicos emitidos por ambos gobiernos en sus diferentes niveles. Además se complementó con la realización de 10

entrevistas semi-estructuradas a los empresarios transfronterizos de los sectores de cuero y textiles, que aun mantuvieran en activo sus negocios, además se entrevistó al licenciado Guillermo Rangel, quien es el director del seccional Norte de Santander de Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas (ACICAM).

El objetivo de las entrevistas fue identificar las acciones concretas de cooperación y los acuerdos/alianzas que se generaron en el periodo de estudio. Estableciendo un énfasis en la caracterización de las condiciones que son determinantes para la construcción de dichos acuerdos.

En síntesis el cúmulo de herramientas metodológicas desarrolladas durante la investigación fueron:

A. Entrevista semi-estructurada:

La entrevista estuvo dirigida a los empresarios de la zona de frontera, siendo la fuente primaria de la información que se recolectó, pues permitió identificar las diferentes dinámicas de cooperación que generaron los principales actores económicos de la región a lo largo del tiempo.

B. Revisión de indicadores económicos regionales para establecer el comportamiento económico de la región durante el periodo de estudio:

Conocer a profundidad el objeto de estudio es fundamental para determinar cómo influyen los diferentes factores las condiciones de la región fronteriza. Esta revisión, permitió evaluar la forma como han variado las condiciones sociales de la zona y sus habitantes (de acuerdo a cifras oficiales), análisis basado en los indicadores económicos sobre empleo, exportaciones/importaciones, entre otros,



Esta herramienta sintetiza a través de datos cuantitativos tanto los hallazgos de los programas de gobierno del punto B, como las entrevistas del punto A, ya que se convierte en el espejo de la realidad de la zona.

#### C. Diario de Campo

Con miras a llevar una evidencia detallada de lo observado en el trabajo de campo se llevó un registro detallado de los hallazgos de la investigación, este registro fue útil en cuanto permitió analizar rutinas de los entrevistados para la práctica de sus actividades empresariales.

#### D. Revisión Hemerográfica.

En la zona de estudio se evidenció una escasez de datos sobre las dimensiones de los procesos económicos y sociales que se presentan, las características de la frontera implicaron que se recurriera a medios de comunicación locales, prensa escrita que permitiera obtener los datos. Para garantizar el equilibrio de la información se usaron como fuentes los diarios de La Opinión de Cúcuta, La Nación de San Cristóbal por ser los principales diarios a nivel regional, además de los diarios de El Universal de Caracas y El Tiempo de Bogotá que son de amplia cobertura en cada país.

Los diarios de la zona fueron revisados físicamente, los diarios del interior de los países fueron consultados a través de las respectivas páginas web.

#### E. Fuentes adicionales

Con miras a suplir la falta de la información, se recurrió a videos subidos a redes sociales, páginas web de opinión, análisis de estudios sectoriales de la zona y medios de información a nivel mundial que permitieran sortear las dificultades y tener un panorama ampliado para el posterior análisis.

## F. Observación de la zona

Fue fundamental poder acercarse a la zona desde el contacto directo, esta actividad se realizó en dos visitas de campo, la primera en enero – febrero y la segunda en marzo – abril del 2014; en el marco de la investigación se tuvo acceso a través de este proceso a las rutinas cotidianas de los empresarios y los habitantes de frontera; además se verifico la existencia de ciertos comportamientos mediante la observación directa.

### Particularidades de las visitas de campo

Por último, se debe mencionar al contexto social que se presentó durante el trabajo de campo; el 23 de enero de 2014 el gobierno venezolano promulgó la Ley de precios *justos* que establece los valores máximos de ganancia a los que puede esperar un empresario, además, durante los últimos días del mes de enero se iniciaron operativos para verificar el cumplimiento de la ley y evitar el acaparamiento de productos.

Adicionalmente el 4 de febrero del 2014 se iniciaron protestas en la ciudad de San Cristóbal por parte de los estudiantes, en crítica a la situación de inseguridad que ellos percibían y a la escasez de productos en Venezuela en ese momento.

En el marco de las protestas se hicieron *guarimbas*<sup>2</sup> que impidieron el funcionamiento del transporte público y paralizaron la ciudad, en un reporte de la BBC reproducido por el diario La Nación el 6 de marzo, el alcalde de San Cristóbal, Daniel Ceballos mencionó que el 40 por ciento de la ciudad estaba bloqueado (La Nación, 2014).

Las implicaciones de este proceso fueron un ambiente de desconfianza generalizado, las acciones del gobierno para controlar las protestas, implicaron la confrontación violenta por lo que la actividad comercial se redujo de manera dramática, las entidades públicas funcionaron con horarios reducidos y además hubo cierre de las escuelas.

---

<sup>2</sup> Expresión coloquial venezolana que se refiere a bloqueos viales como forma de protesta social.

Esto hizo que los empresarios “tomaran vacaciones forzadas”<sup>3</sup>, y se mostraran reacios a participar en las entrevistas; las características del cuestionario en cuanto a las preguntas sobre sus prácticas y rutinas eran consideradas riesgosas, por lo que no accedían a ser entrevistados.

Por esto la visita de campo se suspendió para el día 11 de febrero, en espera del cambio en las condiciones sociales que permitiera abordar a los empresarios bajo otra estrategia. Se resalta que en primera instancia había acudido a los empresarios registrados en las bases de datos de las cámaras de comercio y que previamente se habían mostrado abiertos a la investigación; debido a la situación se decidió abordar a los empresarios a través de la técnica de bola de nieve y realizar las entrevistas en espacios más informales, renunciando a la grabación de las mismas ante el rechazo de los entrevistados.

Esta técnica de bola de nieve, consistió en el acercamiento a los empresarios mediante la referencia directa de otro empresario, debido a la desconfianza y el recelo que presentaban solo era posible acceder a ellos como fuente de información en la medida que otro empresario hacía el contacto inicial, de modo que a través de este proceso se recabo la información necesaria.

Esta estrategia fue aplicada para la segunda visita de campo que se realizó desde 27 de marzo al 7 de abril. Se hizo evidente que los empresarios tenían lazos de amistad y con base en éstos se priorizaron las reuniones sociales en donde se pudo tener acceso a los diferentes informantes, por ejemplo se asistió a un bautismo en donde se entablo contacto con el empresario y agendó la entrevista.

Se destaca el apoyo obtenido por un empresario de San Antonio, el cual a través de sus vínculos abrió la puerta a empresarios de Ureña y San Antonio, que eran los más reacios a dar entrevistas, además este proceso permitió acceder a los grandes empresarios de la zona; aquellos cuyas actividades se vinculan en estructuras productivas que abarcan toda la región.

---

<sup>3</sup> Fue el término que se usó para describir el abandono temporal de las actividades comerciales.

En suma, en la investigación de campo se hizo uso de las redes sociales que ha generado el sector empresarial como un mecanismo de acceso a la información, esta particularidad otorgó insumos valiosos para el análisis, y permitió vencer el ambiente de desconfianza que reina y sobre todo el miedo a revelar información que pueda perjudicar las actividades económicas.

Es necesario aclarar que en el trabajo de campo se comprobó la existencia de delincuencia organizada que hace fuerte presencia en la zona, por lo que los empresarios se muestran cautos por tres factores, el miedo a los ilegales y sus extorsiones, la corrupción de las autoridades de cada país que les dificulta / facilita sus actividades y las autoridades de control de cada país, principalmente en términos de impuestos; estos hallazgos serán discutidos en detalle en el capítulo tres.

Por esta razón, en esta investigación se omiten los datos personales, nombres de los entrevistados y características puntuales de sus empresas; esto en el marco del compromiso de evitar que la información por ellos suministrada de pie a inconvenientes legales o de otra índole en su vida cotidiana.

## Capítulo 1

### 1. COOPERACIÓN EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZA, UNA MIRADA TEÓRICA

Desde el objeto de estudio de esta investigación es necesario el abordaje teórico de los diferentes aspectos que componen la cooperación empresarial transfronteriza. Dado que las particularidades de las regiones fronterizas hacen que los procesos que en ellas se generan deban ser analizados desde marcos teóricos aterrizados a estas dinámicas.

En el presente capítulo se exploran las principales posturas teóricas en relación al tema; en primera instancia se esboza al empresario como actor y los elementos que le definen, además de las dinámicas desde las cuales se construye su accionar. En un segundo apartado se recogerán los aportes sobre el análisis de la frontera y cómo a través de los procesos de interacción se moldean los procesos de cooperación. En tercer lugar se incluirán los aportes sobre lo transfronterizo y la construcción de regiones más allá de los límites nacionales; y por último se analizarán los conceptos cooperación empresarial, enmarcadas en las relaciones transfronterizas.

#### 1.1 El empresario como optimizador de la economía regional

Desde los inicios de la ciencia económica no se hizo énfasis en los generadores de las iniciativas empresariales como base de los procesos económicos; solo hasta la publicación en 1912 de la obra *Teoría del desenvolvimiento económico* de Joseph Schumpeter rescató este tema y con ello se abrió el campo del desarrollo económico y una nueva visión de la economía. Ahora este apartado busca plantear cómo desde la teoría económica se ha caracterizado el papel del empresario como un actor determinante en los procesos económicos de las regiones.

Con el surgimiento de los estudios enmarcados en el desarrollo endógeno se retomó a los empresarios como objeto de estudio (De Groot *et al.*, 2004); en esta revitalización se han abarcado diferentes elementos de análisis para el empresariado, con énfasis en las características de personalidad que tienen los empresarios y los elementos contextuales que

inciden en su desarrollo, verificado a través de estudios empíricos, por ejemplo Baron (1998). Debido a las características de esta investigación sólo se retomarán los desarrollos teóricos sobre los empresarios y su papel, y no aspectos sobre los elementos de la personalidad y los procesos cognitivos del empresariado.

En el prólogo en español de la obra de Schumpeter (1997:3) se afirma que “El capitalismo debe ser visto como un proceso de evolución que por su naturaleza y forma no es automático”, por lo que el cambio se hace una parte esencial de los procesos económicos, y los empresarios al ser agentes de cambio le dan mayor vitalidad a las economías regionales.

La principal dificultad de identificar a los empresarios como sujetos de estudio está ligada a los elementos que debe tener un empresario; en este aspecto Schumpeter (1997) diferenció los administradores de los empresarios, en la medida que el empresario lo ligó más al emprendimiento y la innovación, con lo cual el empresario es aquel que incluye estos elementos en su desempeño sin importar si lo hace como empleado o propietario (Schumpeter, 1997).

En este sentido los empresarios son definidos como un elemento de desequilibrio<sup>4</sup> que a través de la innovación mejoran la economía al incluir cambios de manera constante y están encargados de generar nuevas combinaciones de los recursos existentes (Schumpeter, 1997); lo que dotan de mayores niveles de eficiencia al sistema económico.

Esta eficiencia surge del proceso en el cual los empresarios redirigen los recursos hacia usos más valorados (High, 2004), de modo que siempre se esté detrás de las mayores oportunidades económicas, evitando con ello la subutilización de los recursos.

Es por esto que los empresarios están en una carrera por la mejora continua; con lo que se asume que las innovaciones deben defender su lugar en el mercado (Schumpeter, 1997); las

---

<sup>4</sup> Para Schumpeter los empresarios a través de su acción desequilibran el sistema por cuanto incluyen nuevas formas de producción o uso de recursos, por lo que desequilibrio es visto como un proceso conducente a la evolución de la economía en una región, dándole un carácter positivo.

aventuras empresariales se vuelven un elemento consustancial al sistema mismo y no se pueden ver como elementos estáticos, al contrario presentan un gran dinamismo.

Esta combinación de los recursos productivos, puede ser vista más allá de los aspectos materiales; la combinación de recursos puede incluir aspectos intangibles como valores o nuevas rutinas (High, 2004) que conlleven a nuevas oportunidades económicas. La innovación puede entenderse en un sentido extendido más allá de la producción/implementación de nuevas tecnologías.

En esta misma línea de argumentación, Baumol (1990:65), afirma que “el trabajo del empresario es generar nuevas ideas y ponerlas a funcionar”, con ello las alternativas se encuentran en procesos de experimentación y reacomodo con el fin de encontrar formas cada vez más eficientes de aprovechar los recursos disponibles.

En esta dinámica, la actividad empresarial transforma las oportunidades potenciales que existen en la región en negocios lucrativos (Rønning *et al.*, 2010), de forma que “la oportunidad empresarial económica es una oportunidad no esperada y aún no valorada” (Cuervo *et al.*, 2006:8); bajo esta idea el sistema económico por sí mismo va a lograr mejores niveles de funcionamiento.

Es por esto que la actividad empresarial puede traer enormes beneficios para el conjunto social, no obstante estos beneficios no son la prioridad principal del empresario (Burgelman y Hitt, 2008), por lo que no se le puede añadir al empresario responsabilidades más allá del desarrollo de sus iniciativas económicas.

En este sentido, la iniciativa empresarial se ubica como eje del análisis por cuanto sirve como guía de la función del empresario. Suarez-Villa (1989:11) afirma que “la iniciativa empresarial se define generalmente como la elaboración y aplicación de las decisiones sobre la coordinación y utilización de recursos escasos en la economía del espacio, que se traducen en nuevos resultados a largo plazo o en «nuevas formas de hacer las cosas»”.

En este papel el empresario adquiere características estabilizadoras que permiten la evolución y cuya finalidad es de largo plazo, con lo que se separa de la noción del empresario como un actor coyuntural, sino como edificador involucrado en la construcción de nuevas alternativas a nivel regional.

Kirzner (1990:89) afirma que “parece quizá igualmente plausible asociar la iniciativa empresarial con el aspecto de la acción humana en la que el individuo en estado de alerta se da cuenta de la existencia de oportunidades que tiene que hasta ahora nadie se ha dado cuenta”.

Lo que implica que se visualiza a los empresarios como observadores en estado de alerta que evalúan las condiciones del entorno en búsqueda de oportunidades no aprovechadas antes, y se visualiza al empresario como un elemento que trae el equilibrio al sistema económico (Kirzner, 1990).

Este equilibrio surge al obtener derivado de la actividad empresarial, ganancias no explotadas que permiten alcanzar de manera incremental mayores ingresos para la economía, llevando la región a un punto de mayores ganancias y mejor funcionamiento del sistema económico (Sacco y Stalebrink, 2011).

El empresario responderá con acciones que permitan sortear las dificultades y los desajustes que se presenten a nivel regional, para salir adelante con su empresa, lo que permite que la economía regional pueda sobreponerse a los estímulos externos negativos.

En este sentido, Leibenstein (1990) hace énfasis en que los empresarios existen en mercados con deficiencias y obstáculos que impiden las dinámicas de competencia ideal en la economía, por lo que estos generan acciones que suplen estas deficiencias a través de la generación de nuevos caminos para hacer las cosas.

Estas posturas teóricas presentan ligeras diferencias pero guardan similitudes en resaltar el papel central del empresariado y su lugar como motor de la economía, lo que permite asumir



que el bienestar económico de un país se deriva de la actividad empresarial (Cuervo *et al.*, 2006), lo cual se puede transpolar a las regiones.

Por esta razón, el empresario está ligado con el territorio, lo que lo convierte en el resultado de la combinación de los contextos sociales y las características económicas de cada área (McQuaid, 2011) debido a que las barreras para el desempeño empresarial cambian con cada región (Stough *et al.*, 2011), lo que se explica por las dinámicas particulares de cada territorio.

Con lo cual el conocimiento de la región que recoge en su actividad el sector empresarial, se vuelve un activo clave para el desarrollo de los negocios (Casson, 1990), y desde este conocimiento se construyen los marcos analíticos en los cuales la clase empresarial aborda el futuro y responde a los eventos que pueden presentarse.

Al usar la información para anteponerse a las condiciones del mercado y los eventos negativos, el sector empresarial sortea las dificultades presentes en la actividad económica; dado que por su carácter, el empresario va a insistir en el desarrollo de su empresa por lo intenso de la relación que tiene con ella (Baron, 1998).

Aunque la información al ser un bien útil, también puede ser sujeto de transacción, cada empresario responde de manera diferente a los datos que obtiene y es por ello que se encuentra en la posición crítica de aprovechar la información que tiene para el desarrollo de oportunidades por sí mismo o venderla a los demás en la zona (Casson, 1990).

Este proceso, permite que el empresario que no esté en oportunidad de desarrollar una idea, al venderla contribuya al aprovechamiento de la misma, y con ello a generar derrames de conocimiento (Audretsch *et al.*, 2011), lo que impide que se desaprovechen opciones y permite que la información fluya por el territorio.

Es destacable que a pesar de que los empresarios gozan de cierta uniformidad en cuanto a los intereses y sus motivaciones, no actúan como un grupo homogéneo y en sí mismos no

constituyen una clase social (Schumpeter, 1997), no obstante esto no impide procesos de cooperación, ya que sus objetivos económicos pueden conducir a la construcción de acuerdos.

En esta dinámica, autores como Slotte-Kock y Coviello (2009) han realizado revisiones teóricas de cómo los empresarios crean o participan en redes, y han establecido que existen múltiples niveles de participación de cooperación en la actividad empresarial. Estudios realizados por Greve (2003) muestran que en el marco de las redes los empresarios comparten información crucial, de forma que el autointerés no riñe con la participación en procesos de cooperación.

En este aspecto, según lo desarrolla Rønning *et al.* (2010) la comunidad empresarial se entiende como un conjunto con la misma función, pero con uso de múltiples formas de actuar; por ende debe entenderse como múltiples actores, que al tener un interés en común están prestos a cooperar para buscar bienes que puedan entenderse como comunes a la comunidad o gran parte de ella.

De modo que la cooperación empresarial puede entenderse como “un conjunto de acciones conscientes y deliberadas realizadas por dos o más empresas, entre las que no existe una relación de subordinación, que optan por coordinar sus interdependencias a través de mecanismos que vinculan a las empresas en mayor medida que la relación de mercado, sin que se instaure entre ellas una relación jerárquica como la existente dentro de una empresa” (García E., 1993:14).

Estos esfuerzos conjuntos de los empresarios, se enmarcan en las dinámicas de aprovechamiento de oportunidad y generación de actividades rentables; lo que implica que el empresario se muestra como un actor influido por el autointerés (Burgelman y Hitt, 2008) y su motivación está relacionada con las ganancias, y con ello su rol se concentra en la generación de negocios rentables, no obstante estas acciones generan derrames benéficos para el entorno regional en donde ubica su actividad (Rønning *et al.*, 2010).

De esto se deriva una visión del empresario como una figura emprendedora, innovadora, y auto interesada que en su accionar conducirá al mejoramiento del conjunto económico de la sociedad, sin que su labor pueda ser entendida como altruista.

Entonces se asume que aventuras empresariales exitosas traen consigo la generación de empleo y el aumento de ingresos que conlleva al crecimiento económico, el cual con la intervención de múltiples actores puede conducir al desarrollo; por lo que la actividad empresarial emerge como el motor económico de las sociedades.

Así pues, en este apartado se ha mostrado cuales son las principales características de los empresarios y su papel en la económica regional, destacando como un elemento clave que conduce a la optimización de los recursos en la medida que impone cambios que permiten de forma constante incluir negocios más lucrativos; esto se puede resumir en que “la función del empresario es desarrollar eficientemente el sistema económico regional” (McQuaid, 2011:21).

En suma, el empresario es un elemento clave que desde la racionalidad de su accionar conduce a la afinación del sistema económico regional; la búsqueda del lucro en su actividad conduce al aprovechamiento de oportunidades y con ello su acción permite el ingreso de recursos al conjunto regional.

## 1.2 Aproximación teórica al papel de las fronteras en la actualidad

Sumado al entendimiento del empresario como actor, se requiere entender las dinámicas y condiciones particulares de la frontera para enmarcar los procesos de cooperación que pretende esta investigación; debido a que la conjunción de estos dos factores da origen a condiciones muy particulares, es importante desarrollar el tema de la frontera, como determinante del contexto en el que se desarrolla la cooperación empresarial en la zona.

Ahora al abordar la noción de fronteras, es necesario remitirse al proceso de formación y consolidación del Estado moderno, y particularmente al desarrollo dentro del orden

westfaliano<sup>5</sup> del principio de soberanía y no intervención en los asuntos internos de los Estados, el cual marcó un hito en la estructura de las relaciones interestatales.

En este sentido, Ratzel (1896 [1969: 23], citado en Carou, 2001) definía las fronteras como “el órgano periférico del Estado, el soporte de su crecimiento así como su fortificación, que participa en todas las transformaciones del organismo del Estado”, con los que sus asuntos eran vitales para la supervivencia de los Estado nación.

Desde esta perspectiva las fronteras cumplían una función de demarcaciones para los territorios estatales (Brunet, 2010), resaltando su carácter estratégico militar; así el discurso entorno a ellas se ligaba a concepciones beligerantes de protección del Estado y su soberanía, con lo que las áreas circundantes a las fronteras no eran espacios de interés más allá de su función de límite.

Las teorías que nacieron en esta época tienen incluida en su discurso la soberanía y el Estado nación como trasfondo del análisis (Kolossoff, 2005), lo que dejaba poco espacio para el estudio de las comunidades que se desarrollaban en estas áreas.

En términos de Holdich (1916:46 citado en Carou, 2001), las fronteras debían “ser barreras, que cuando no son geográficas y naturales deben ser artificiales y tan fuertes como el dispositivo militar pueda hacerlas”, dejando poco espacio para el análisis de aspectos sociales, lo que transforma la integración social en la frontera en espacio difuso de contradicción entre la sumisión al Estado y los intereses locales.

Entonces a nivel básico, las fronteras adquieren una función de contención y separación entre Estados, donde su papel principal es la protección y defensa de la integridad territorial, la soberanía y la seguridad nacional; convirtiéndose a la vez en elementos de diferenciación entre el interior y el exterior, y en delimitantes y reforzadores de la homogeneidad cultural del espacio nacional (Bauman, 1999).

---

<sup>5</sup> Término acuñado a la transformación a Estados modernos que tuvieron los reinos Europeos luego de la firma de los tratados de paz en 1648, que incluyó los principios de integridad territorial y soberanía, dando origen a los Estados modernos (Vallejo, 200:65-66).

Este papel se hizo especialmente notorio durante gran parte del siglo XX (Kolossoff, 2005) debido a las guerras mundiales, y las dinámicas descolonizadoras que se sucedieron, y que centraban el énfasis en las posiciones territoriales y las colonias; con lo que el Estado adquiría un mayor protagonismo.

Ahora desde la culminación de la guerra fría, sumado a los procesos de globalización y flexibilización de las relaciones entre estados, las fronteras se encuentran en un papel de redefinición de sus funciones, por cuanto al desaparecer los escenarios de tensión, se abre el panorama a espacios de interacción y construcción de identidad.

Con el avance y consolidación de los procesos de liberación económica, y las transformaciones políticas y sociales que lleva implícitas, han surgido cambios en la comprensión y el tratamiento de la soberanía estatal, que han permitido que se visualice la frontera ya no como línea de separación, sino como espacio territorial de interacción entre poblaciones y entre Estados (Hernández A., 2005).

En términos de Nweihed (1992) las fronteras corresponden a algo que puede ser natural, dos ecosistemas o regiones geológicas diferentes, por otro lado el límite es algo completamente artificial. De modo que la linealidad inherente al límite está en contravía con espacios más flexibles en el territorio que permiten la idea de región o zona fronteriza.

Este cambio en el entendimiento de la frontera desde una noción lineal hacia una noción espacial, no implica el desconocimiento de la línea limítrofe, sino la admisión de su carácter flexible, histórico y permeable, y el reconocimiento de la existencia de dinámicas y flujos formales e informales que se presentan a través del mismo (Bradshaw y Linares, 1999).

Las zonas de frontera en la actualidad, son espacios de interacción con dinámicas propias que hacen que las necesidades de sus habitantes no estén de la mano de las necesidades de los países a los que guardan lealtad, por lo que el asunto de la realidad fronteriza corresponde a un espacio analítico diferente al de las relaciones de los países en la frontera.

De este modo lo fronterizo adquiere relación con espacios de gobernanza entre los múltiples actores sociales y económicos (Brunet, 2010), y desde una dimensión histórica debe ser entendidas por “permanente provisionalidad” (Medina, 2006:7) por cuanto son espacios de cambio constante que se vislumbran por los cambios acelerados que vivimos en el mundo.

En esta línea de argumentación Ramírez (2008:141) afirma que a diferencia de los límites fronterizos que, al menos en principio, “deben ser líneas claramente definidas por hitos y mojones, las zonas fronterizas que involucran territorios de dos o más países carecen de límites definidos y han estado siempre sometidas a continuas reconfiguraciones más o menos espontáneas, que no son inducidas ni reconocidas directamente por los Estados”.

Las dinámicas que se desarrollan en los territorios fronterizos, determinadas por relaciones económicas, sociales y culturales que se dan más allá de las barreras que impone el límite, dotan de características de región a estas áreas (Bustamante, 2002), por lo que la concepción de región transfronteriza ha superado las antiguas concepciones de territorios económicos espontáneos y naturales (Jessop, 2004).

Escobar (2007:31) señala que “la nueva geopolítica argumenta que las fronteras no solamente están designadas a la protección y demarcación del Estado. Por el contrario son áreas de interacción económica, política y social que requieren estrategias de desarrollo integral que generen beneficios mutuos para los países vecinos.”

En este sentido las fronteras comienzan a ser percibidas de otra forma: “no son solamente la articulación de porciones distintas entre sí, sino que constituyen zonas de contacto entre países vecinos, generándose muchas veces una faja de interacción económica, social y cultural que sobrepasa los límites convencionales” (Bolognesi-Drosdoff 1990:14, citado en Álvarez, 2002:378), y se hace más latente la distinción entre el concepto de zona de frontera y límite nacional.

Lo cual implica una transformación del discurso de fronteras del plano Estatal, a un espacio de participación de múltiples actores, con lo que se presenta un proceso de redefinición de la escala, que traslada el foco de espacios de gestión nacionales a territorios locales; por lo cual los espacios fronterizos se enfrentan a una construcción endógena del territorio (Jessop, 2006).

Esta construcción propia de las realidades, no está libre de las presiones propias de los estados nacionales, el dilema de la seguridad y el papel de contención no desaparecen del todo en la práctica fronteriza<sup>6</sup>, e inclusive encuentran espacios para su reafirmación, pero ya no son los únicos discursos posibles (Nweihed, 1992).

Adicionalmente las dinámicas de globalización implican que las fronteras se encuentren ante la dualidad de ser abiertas a los flujos económicos y financieros y al mismo tiempo estar limitadas al flujo de cierto tipo de personas (Smallbone y Welter, 2012), por lo que la lógica integracionista económica está en simultánea con los procesos de contención enmarcados en la seguridad nacional; en este proceso además de las fronteras físicas, los estados se ven ante el reto de conformar unidades comerciales y económicas para el desarrollo de sus regiones (Hernández M., 1999).

Con lo que la noción de frontera como límite territorial, subsiste junto a la concepción de frontera como espacio de interacción, en la medida en que desde los diferentes gobiernos, la frontera continúa recibiendo un papel de línea de separación y defensa, pero desde las comunidades y los diferentes grupos presentes en las zonas se profundizan las relaciones a ambos lados del límite nacional (Carou, 2001).

Desde esta perspectiva, la frontera se entiende como un territorio compartido entre dos o más Estados, en el cual la línea limítrofe representa una división jurídica (Nweihed, 1992) que si bien denota la existencia de diferencias a ambos lados, no es considerada como una barrera infranqueable, y al contrario se reconoce que es atravesada constantemente por flujos sociales, económicos, culturales y ambientales.

---

<sup>6</sup> Múltiples autores han destacado el rol de refronterización para referirse al proceso de endurecimiento de las fronteras, proceso especialmente notorio para el caso de Estados Unidos luego de los sucesos del 11 de septiembre de 2002, aunque para el caso de los países de América del Sur este proceso no se ha evidenciado.

Lo cual según lo plantea Linares, (2005:49) implica que “Ante los continuos cambios globales, las fronteras adquieren mayor relevancia, los avances en los procesos de integración comercial, el establecimiento de organizaciones supranacionales conducen a una revalorización de los espacios fronterizos locales como áreas de contacto ideales para la definición de nuevas estrategias de desarrollo en el contexto de acción bilateral.”

A modo de síntesis, las fronteras en la actualidad, no son vistas como los confines del Estado, sino que han adquirido especial relevancias por ser áreas estratégicas para la integración entre las diferentes economías estatales y con ello se ha dado espacio al surgimiento de ámbitos transfronterizos (Hernández A., 2005).

En el caso de la historia de América Latina, la construcción de regiones fronterizas se caracteriza por una riqueza a nivel de integración y dinámicas que no han sido analizadas con la misma profundidad que los procesos de integración desarrollados en la Unión Europea y otras áreas de frontera en el mundo.

Así, en América Latina debido a los procesos de construcción histórica del territorio y a la historicidad de las regiones, cuando el límite nacional atraviesa una región homogénea, aunque formalmente se logre la ruptura, las dinámicas sociales mantienen una tendencia a continuar su proceso de interacción y con ello a prescindir del límite administrativo, por lo que la frontera que divide no implica que se rompa el flujo de factores de producción en el marco de sus corrientes seculares (Mojica, 2003).

Los escenarios fronterizos latinoamericanos se enfrentan a demandas centradas en procesos de integración económica y articulación con las economías nacionales (Rhis y Oddone, 2010), con la particularidad de la existencia de “lazos familiares, colaboraciones en el campo económico-empresarial, interacciones sociales, problemas ambientales, identidades culturales compartidas, entre otras” (Rhis y Oddone, 2010:277).

Finalmente, para enlazar el nuevo papel de las fronteras y la construcción de espacios transfronterizos, que se desarrollará en el próximo apartado, aunque se establece que las



fronteras en la actualidad se caracterizan por mostrar intensas relaciones entre las comunidades que se asientan en estos espacios, en cuyas dinámicas el Estado se convierte en un actor más del entramado social.

En síntesis, las fronteras en la actualidad debe ser entendidas como áreas con una identidad propia, cuya realidad está alimentada por la conjunción de dos Estados, haciendo que sean espacio de Bi-nacionalidad que requieren el reconocimiento desde su particularidad.

### 1.3 Cooperación transfronteriza y cooperación empresarial transfronteriza

Como se analizó en el apartado anterior, la concepción de frontera como un espacio rígido que delimita los confines del Estado solo es una de las múltiples funciones que cumplen éstas hoy en día. La globalización ha implicado un proceso de redefinición de las funciones del Estado, y del papel de las fronteras. Así el presente apartado plantea conceptualmente las formas de cooperación, ahondando en la cooperación transfronteriza y la cooperación empresarial.

Esta redefinición se manifiesta de forma clara en el cambio de la escala de análisis para las problemáticas sociales (Perkmann, 2005): las escalas nacionales dan paso a espacios regionales para el análisis de las problemáticas, con lo que el papel de las regiones y los territorios se valoriza. (Jessop, 2006)

En este sentido, las fronteras que funcionaron como zonas de amortiguamiento, espacios de seguridad para los Estados durante la época de la guerra fría, ahora se convierten en puentes para las relaciones entre posibles socios económicos (Jessop, 2006). Con ello la agenda de esos espacios se diversifica y permite que temas locales sean asumidos por actores netamente regionales.

Aunque se mantiene una división de funciones, por cuanto “la línea fronteriza continúa siendo competencia de los gobiernos nacionales, en las áreas fronterizas las competencias son compartidas entre los gobiernos nacionales y subnacionales (regionales y/o locales)” (Rhis y Oddone, 2011:36), lo que permite procesos que pueden dar cabida a contradicciones entre ambas competencias.

En este escenario, las fronteras se convierten en espacios de contacto (Blatter, 2004), en donde la gobernanza multinivel es un elemento clave del análisis (Colleti, 2009) y con ello se da cabida a un espacio transfronterizo que funciona con particularidades que le son propias a cada contexto geográfico (Rhis y Oddone, 2011), de modo que cada frontera se dota de elementos de unicidad.

Al respecto Oliveras (2013), afirma que las regiones transfronterizas son el resultado de la convergencia de diversos elementos, siendo ellos: un territorio dividido por las autoridades del centro; diferentes ámbitos de interacción transfronteriza en áreas como la esfera social, la económica, la comercio y la ambiental; agentes territoriales con intereses propios que son capaces de movilizar recursos en la búsqueda de este objetivo; una identidad común basada en una cultura homogénea que permite la búsqueda de políticas y proyectos conjuntos con objetivo de generar dinámicas de desarrollo para la zona; y por último, discursos y narrativas transfronterizas.

De modo que al superar “los límites geográficos, políticos y administrativos impuestos por los llamados Estados-Nación, las regiones fronterizas se configuran a partir de la combinación de los procesos de desfronterización con los sentimientos de identidad y pertenencia” (Pinillos, 2012:4).

En el marco de este análisis los espacios transfronterizos adquieren como condición que las relaciones sociales e históricas presentes les dotan de características particulares que representan diferencias frente a los respectivos países (Valenciano, 1995), siendo espacios híbridos con elementos identitarios propios.

Estos elementos implican que los espacios trasfronterizos enfrentan sus problemáticas a través de formas de cooperación que se nutren de procesos de gobernanza multinivel; a nivel vertical por cuanto involucran la participación de actores de diferentes escalas y así mismo, a nivel horizontal por cuantos son múltiples actores de la localidad (Colleti, 2009).

Lo que conlleva a que la cooperación se vuelva un elemento esencial del análisis, ya que en la cotidianidad de las relaciones se construyen acuerdos y se definen los intereses para la acción, dado el carácter cambiante de las fronteras (Perkmann, 2003).

Entonces, la cooperación transfronteriza se define como la colaboración entre las autoridades subnacionales a través de los límites nacionales en procesos más o menos institucionalizados (Perkmann, 2003) y cumple la función de “medio para gestionar los complejos procesos de la globalización económica y, al mismo tiempo, la eliminación de las barreras estructurales y cognitivas a la resolución de problemas dentro de las regiones fronterizas” (Scott,1999:606); por lo que las regiones fronterizas, son espacios ideales para el desarrollo de formas políticas alternativas (Blatter, 2001).

Cabe mencionar que en el tema de cooperación fronteriza los principales desarrollos teóricos han estado de la mano de la Unión Europea la cual definió en 1980 la cooperación transfronteriza como “toda acción concertada tendente a reforzar y a desarrollar las relaciones de vecindad entre comunidades o autoridades territoriales pertenecientes a dos o varias partes contratantes, así como la conclusión de los acuerdos y de los arreglos convenientes a tal fin.” (Artículo 2, Marco Europeo Sobre Cooperación Transfronteriza Entre Comunidades o Autoridades Territoriales, 1980).

Es por esto, que en términos europeos, la cooperación es vista como un proceso fuertemente respaldado por instituciones transnacionales, la Unión Europea en este caso (Dupeyron, 2008), en donde los procesos conducen a que las fronteras gradualmente se desvanezcan en la cotidianidad de los ciudadanos, proceso que solo sólo es posible en el marco de los acuerdos de integración europeos que no tienen paragón en el mundo actual.

No obstante el fuerte apoyo institucional, Frago *et al.* (2011), menciona que para el caso de la frontera de España y Portugal, la cooperación ha estado en un nivel “personal” que no se ha llevado a nivel institucional, en donde existen esfuerzos conjuntos que se desarrollan al margen de las lógicas institucionales. Por lo que es válido afirmar, que las relaciones

institucionales a nivel regional en los espacios fronterizos no agotan la cooperación, y solo constituyen una parte de la misma.

Para el caso de América Latina los desarrollos teóricos tienden a usar la expresión integración fronteriza<sup>7</sup> en lugar de cooperación fronteriza (Julio, 2012). Esto se puede explicar porque las “regiones fronterizas están situadas en la periferia de los Estados por lo que es frecuente observar un nivel de desarrollo inferior al promedio nacional” (Vidal, 1995:93), y con ello problemas de instituciones débiles y con pocas capacidades de gestión que permiten que iniciativas privadas tomen más relevancia, siendo los procesos de cooperación proyectos puntuales.

Es necesario establecer que para esta investigación los procesos de integración fronteriza que se desarrollan en América Latina buscan la construcción de regiones integradas que aporten al desarrollo regional (Oliveros, 2002), aunque los alcances de estas acciones terminan siendo limitados y con aspiraciones muy precisas, por lo que estos procesos son considerados como cooperación transfronteriza, asumiendo que ambas expresiones sirven para referirse al mismo fenómeno.

Rhis y Oddone (2010:272) mencionan que “los procesos de integración regional suelen brindar motivaciones específicas para el involucramiento y la participación internacional de las unidades subnacionales, a la vez que se constituyen en ámbitos específicos para su ejercicio”.

Esta participación internacional de los actores locales da origen a la paradiplomacia; la cual es entendida por (Keating, 2000:17) como “parte de la ampliación del ámbito de los asuntos internacionales, dentro del cual ya no son los Estados los únicos actores”. Adicionalmente se afirma que no implica lo mismo que la diplomacia estatal: la paradiplomacia tiende a ser más específica y delimitada en cuanto a sus acciones (Keating, 2000).

---

<sup>7</sup> Julio (2012), resalta que la definición conceptual de integración fronteriza implica procesos de articulación y armonización a escala regional que en principio son de un carácter más amplio que la cooperación; pero en términos prácticos todos los esfuerzos de integración terminan siendo proyectos puntuales que se enmarcan en la cooperación, con lo que la integración fronteriza es un anhelo teórico que no tiene un referente práctico.

Ahora a nivel transfronterizo, la paradiplomacia se compone de objetivos funcionales derivados de la vecindad, que facilitan los flujos normales de la región, y abarca múltiples temas; se destaca que las redes establecidas entre las élites subestatales cumple el papel de dinamizadores de las gestiones y los procesos, por lo que el consenso es la base para la toma de decisiones (García C., 1996).

Con relación a estos contactos regionales, los Estados actúan con reticencia y alerta inicial, por la inercia a mantener el *status quo*, aun así las dinámicas de interacción regional se desarrollan, inclusive a pesar de la existencia de marcos normativos inadecuados para la misma (García C., 1996).

Se puede afirmar, entonces, que la cooperación transfronteriza incluye los procesos que en la región fronteriza se dan para afrontar sus problemáticas más allá de la existencia del límite nacional. Esta cooperación nace de procesos de interacción que se potencializan por el debilitamiento del Estado y la emergencia de nuevos actores, y se enmarca en la construcción de espacios transfronterizos que obedecen a patrones históricos y culturales que se nutren de las relaciones cotidianas que se generan.

El Estado Nación aún juega un papel importante en la relaciones, e inclusive los debates de soberanía no desaparecen en el análisis fronterizo (Valenciano, 1995), simplemente coexisten con escenarios regionales, y en este proceso nos enfrentamos a conflictos de escala que se manifiestan de maneras muy particulares en el territorio.

Estas visiones de la cooperación transfronteriza se ligan con el comportamiento empresarial; tradicionalmente ha existido una visión de los empresarios como individuos pragmáticos que responden a sus necesidades desde actuaciones particulares (Klein, 2008), en esta visión el ámbito empresarial se muestra como un espacio de fuerte competencia para mantenerse en el mercado.

Al margen de estas posturas, existen otras posturas que analizan a los empresarios como sujetos dispuestos a participar en procesos de cooperación. García E. (1993) afirma que existen cuatro motivaciones para la cooperación, siendo ellas: “eficiencia, el acceso a conocimientos, la restricción de la competencia y factores políticos”.

Estas motivaciones, implican que los empresarios tienen factores que conllevan a que superen el impulso por la actuación individual y con ellos se aventuren a procesos conjuntos; es en este aspecto Kuhnert (2001) ha establecido que los procesos empresariales pueden ser abordados desde los marcos analíticos de la acción colectiva.

Frente a esto la acción colectiva es definida como “herramientas que permiten explorar los procesos de construcción de consenso, de acción y de toma de decisión que acontecen dentro de las organizaciones empresariales” (Dossi y Lissin, 2011:416), lo que se analiza como “acción empresarial organizada”.

En términos generales, la teoría de acción colectiva logra dimensionar los procesos que llevan a que actores desde una perspectiva racional cooperen. En este sentido Olson (1971:1) afirma que la lógica es que “[...] si los miembros de algún grupo tienen un interés o un objeto común, y si todos estarían mejor si se logra este objetivo, se ha pensado que una consecuencia lógica de que las personas de ese grupo trabajaran, si fueran racionales e interesadas, para alcanzar dicho objetivo”.

La construcción de la acción colectiva no es un proceso automático, y es facilitado por la existencia de grupos relativamente pequeños y que guarden una estrecha relación en sus intereses (Olson, 1971), lo que permite que los procesos de cooperación puedan nacer con más facilidad; además se establece que los individuos deben percibir un beneficio en la cooperación que les impulse a participar en estos procesos.

Desde el punto de vista de la acción colectiva, estos beneficios son denominados incentivos selectivos (Olson, 1971) que impulsan la acción; estos incentivos son de carácter individual y

fundamental para percibir la cooperación como una opción, por cuanto los beneficios generales tienden a ser vistos como opciones más lejanas.

Esto guarda estrecha relación con la cooperación empresarial, por cuanto la percepción del beneficio en un elemento clave, en el ámbito empresarial la posibilidad de obtener ganancias económicas es un elemento fácilmente identificable. Como se indicó anteriormente la cooperación implica la existencia de alianzas sin subordinación y cierto nivel de dependencia mutua en pro de la capacidad de satisfacer alguna necesidad de los empresarios (García E., 1993).

Así pues, la búsqueda del beneficio individual, asignada de entrada al empresario, es compatible con la perspectiva de una acción colectiva a través de la cual se busca el beneficio individual. En ese sentido la acción racional del empresario, individual o colectiva, persiste Dossi y Lissin (2011); y según se planteó anteriormente el éxito del empresariado genera derrames en el contexto social en el que está inmerso, por lo que el bien común que se obtiene con la cooperación no es la principal motivación de la acción.

De esta forma la cooperación entre empresarios permite la conformación de redes que le reportan beneficios en cuanto a mejor posición en el mercado o mejores recursos para competir, pero manteniendo esquemas descentralizados y no jerárquicos, en cierta medida débiles estructuralmente; de modo que las empresas gozan de autonomía y se centran en fortalecerse a través de cierta complementariedad y sinergias disponibles en el entorno (Fernández y Arranz, 2010).

En este sentido las redes son definidas como “un mecanismo o estrategia de integración y articulación de diferentes agentes que tienen un objetivo que los incita a aliarse bajo este tipo de estructura” (Becerra, 2008:s.p.); además agrega que “la red es una metáfora que permite hablar de relaciones sociales dinámicas”, por lo que son elementos básicos para entender el comportamiento de los empresarios.

En este nivel empresarial las redes se entienden como “grupos de empresas que cooperan en un proyecto de desarrollo conjunto, se complementan entre sí, especializándose con el fin de resolver problemas comunes, lograr eficiencia colectiva y penetrar mercados más allá de su alcance individual”. (UNIDO<sup>8</sup>, 2001:9). Por lo que las redes son entendidas como una de las formas en que la cooperación empresarial se puede presentar.

Por cuanto estas asociaciones entre empresarios se entienden como un comportamiento estratégico para adaptarse a la condiciones del entorno (Godínez, 2000) y dan forma a los procesos de cooperación, estas redes pueden ser de carácter horizontal o vertical. En el primer caso las jerarquías son débiles lo que permite que la información y los recursos fluyan en múltiples direcciones, usualmente asociado a las pequeñas y medianas industrias (UNIDO, 2001). En el segundo caso existen papeles definidos y flujos de información y recursos principalmente en una dirección lo cual está más asociado al comportamiento de las grandes industrias y las multinacionales.

Godínez (2000) plantea que la homogeneidad o heterogeneidad de los empresarios es el elemento clave; el tamaño de las industrias es el principal factor de influencia en esta configuración, a mayor diferencia entre los empresarios es más común la emergencia de redes verticales; por lo cual en términos de pequeñas y medianas empresas por lo general se tienden a crear redes horizontales.

Sumado a esto Becerra (2008) plantea que el grado de control de una red horizontal es en general bajo, se destaca que aunque la cooperación es un elemento clave para el entendimiento de este fenómeno, la competencia empresarial se mantiene. Los empresarios cooperan para alcanzar mejores resultados globales aunque son conscientes en todo momento de que están cooperando con su competencia.

En esta lógica, “las formas concretas asumidas por las redes son diversas: subcontratación, licencias, franquicias, alianzas estratégicas, *joint ventures*, etcétera, o bien pueden existir de

---

<sup>8</sup> UNIDO corresponde a la sigla en inglés de la Organización para el Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas.



manera informal basados en la identificación y la confianza” (Godínez, 2000:173), por lo que las redes deben entenderse en una dinámica de adaptación a los retos que imponen los procesos de la globalización a los empresarios.

En este sentido Becerra (2008) afirma que los empresarios se vinculan a las redes respondiendo a las capacidades de su entorno, es decir, las condiciones sociales son determinantes de los comportamientos válidos para los empresarios. A pesar de ello, en general, la actividad empresarial individual no se puede analizar por sí misma, ya que las condiciones de producción modernas y las condiciones del mercado implican que las empresas se embarquen en proyectos conjuntos.

Además Tracey y Clark (2003, citado en Becerra, 2008:s.p.) hacen énfasis en el papel del aprendizaje interactivo de las organizaciones participantes a través de la acción de compartir conocimiento e información; ello hace posible la construcción de confianza, compartir valores y formas de trabajo”, con lo que estos acuerdos están mediados de manera ineludible por aspectos sociales no cuantificables con la confianza y la identidad<sup>9</sup>.

En suma, las redes empresariales deben entenderse como formas de cooperación entre los empresarios a través de las cuales se busca el mejoramiento de las condiciones de sus negocios y sortear los obstáculos que se presentan para su actividad, son procesos conscientes en donde la confianza y la identidad son elementos a tener en cuenta; los cuales coexisten con la competencia a nivel regional, derivando en formas de “coo-petición”<sup>10</sup>.

Ahora desde la perspectiva del análisis transfronterizo, se presentan algunas particularidades para las actividades empresariales, por cuanto la permeabilidad en las fronteras permite que los flujos e intercambios se intensifiquen y con ello se fortalezcan las redes transfronterizas de cooperación (Perkmann y Sum, 2002).

---

<sup>9</sup> En este sentido Hite. (2005) determinan que la confianza es uno de los tres elementos principales para la conformación de redes empresariales.

<sup>10</sup> Terminado usado por Becerra, 2008 en una cita no literal de Cabus y Vanhaverbeke, 2006.

Además, la concurrencia de una frontera abierta, con las características de porosidad que permiten el flujo de personas y mercancías (Van Houtum, 1998), conducen a la intensificación de los contactos entre las empresas para el desarrollo de oportunidades de negocio.

En este aspecto, se destaca como se mencionó anteriormente, en el caso de América Latina, las fronteras son espacios que presentan atrasos en infraestructura y desarrollo económico sobre los cuales las relaciones sociales han intensificado los intercambios de toda índole, con lo que existen incentivos de carácter histórico que favorecen el desarrollo de las relaciones.

En línea con este argumento, Smallbone y Welter (2012), expresan que la existencia de entendimiento de los propósitos y las formas usadas, son útiles para facilitar los procesos de cooperación empresarial transfronteriza, factores como el lenguaje se vuelven facilitadores del proceso.

Lo que se suma a lo mencionado sobre la particularidad de que las relaciones que se desarrollan en ámbitos transfronterizos se desenvuelven inclusive en espacios en donde los marcos legales no están adecuados a esa realidad. De modo que la cooperación empresarial transfronteriza se vuelve una realidad que oscila entre patrones de formalidad e informalidad.

La existencia de sistemas legales restrictivos o gobiernos hostiles son factores políticos que actúan como una motivación para la cooperación empresarial según García E. (1993), lo cual adquiere mayor relevancia por cuanto en las fronteras las discusiones sobre la soberanía persisten (Valenciano, 1995), lo que generan un ambiente ideal para los esfuerzos colaborativos.

Por ende, la cooperación empresarial transfronteriza se presenta como un fenómeno, que implica la construcción de acuerdos a través de los límites nacionales, y en el cual coexisten niveles de formalidad e informalidad, que pueden tener un carácter coyuntural o permanente (Smallbone y Welter, 2012). Además representa la oportunidad de acceder a nuevos mercados y fuentes de suministros vitales para el mejor desempeño de la empresa.

Es de destacar, que resulta habitual que en los espacios fronterizos las actividades empresariales se caractericen por una alta informalidad e inclusive se ubiquen en la ilegalidad para el caso de muchas fronteras, en especial las ubicadas en países en desarrollo (Smallbone y Welter, 2012).

Asimismo, la informalidad en los procesos empresariales puede ser vista como un peldaño que conduzca al establecimiento de actividades formales (Smallbone y Welter, 2012), lo que en el caso de América Latina guarda relación con la visión de la frontera como espacio que permite el desarrollo de negocios en dos países. (Valenciano, 1995).

Fadahunsi y Rosa (2002), identificaron que las actividades empresariales ilegales, no necesariamente son vistas como inmorales, lo que implica que a nivel social, las actividades empresariales transfronterizas que se realizan, dejando de lado la legalidad, no son vistas de manera negativa por el conjunto social, aunque la escala social de valores no ubique en el mismo lugar todas las actividades ilegales. En el mismo estudio inclusive se plantea que las normas que controlan la actividades de la frontera, pueden ser vistas como imposiciones ajenas a la región, con lo que socialmente, la región funciona bajo un esquema normativo propio.

Esto implica que desde la perspectiva de un empresario local, el uso de estrategias de cooperación que incluyan el contrabando, puede ser visto como un aprovechamiento de las oportunidades; en este caso el empresario solo maximiza el uso de los recursos disponibles, a tono con lo mencionado anteriormente, aun cuando esto implica soslayar la legalidad, frente a la cual maneja un conocimiento alto, que le permita generar formas innovadoras y rentables para su actividad económica a través del salto de la normatividad (Fadahunsi y Rosa, 2002).

Adicional a esto, en algunos países los regímenes legales aplicables a las actividades empresariales representan barreras para el establecimiento de las empresas, con lo que los empresarios terminan por trasladar su actividad a la informalidad. (Smallbone y Welter, 2009).

A nivel regional, los problemas y los recursos comunes en partes constitutivas de un zona transfronteriza pueden contribuir positivamente a la creación y mantenimiento de la cooperación a través de las fronteras (Smallbone y Welter, 2012), por lo que se abre el panorama a la construcción de alternativas que solucionen las barreras que se presentan.

En síntesis, la cooperación empresarial transfronteriza es un proceso que se enmarca en los estrechos vínculos que desarrollan las comunidades fronterizas y a través de los cuales los empresarios responden a los estímulos de su entorno en búsqueda del mejoramiento de sus posición en el mercado; dando lugar a estrategias en las que cooperación coexiste con la competencia.

## Capítulo 2

### 2. APROXIMACIÓN A LA REALIDAD FRONTERIZA

Ahora, una vez establecida la base teórica sobre la que se va a abordar el problema de investigación, se debe plantear el contexto general en el que se desarrolla el análisis. Por ende se plantean las similitudes y diferencias económicas de los dos países, en general, Colombia y Venezuela; y en particular, las ciudades de Cúcuta y San Cristóbal.

En principio se debe mencionar que el modelo de desarrollo territorial que implementaron Colombia y Venezuela se concentró en sus centros tradicionales, con lo que la atención que se le prestó a la fronteras fue muy poca o nula (Giacolone, 2002); esto se reflejó en una débil presencia estatal (Ramírez, 2008b) que permitió la construcción de rutinas y prácticas sociales alejadas de las visiones normativas legales de ambos países y propició una visión de los gobiernos centrales como entidades que desconocen las realidades y se oponen al desarrollo de la región (Jiménez, 2008).

Sumado a esto, en la práctica las relaciones entre los gobiernos han oscilado entre la integración y el conflicto; la soberanía y la seguridad han estado de forma permanente en la visión de frontera que tienen los gobiernos (Ramírez, 2005), por lo que se presentan constantes conflictos y discursos belicistas, que contrastan con las relaciones entre la comunidad fronteriza, ricas en procesos de integración.

Esto se traduce en un doble discurso para la región, en donde el papel tradicional de las fronteras como contención se mantiene por la actitud de los gobiernos y se opone a los espacios de interacción local en el que se desarrollan las comunidades; no es posible hacer un análisis de las fronteras sin reconocer esta dualidad y más aún cuando estas realidades se muestran como opuestas.

Es por esto que en este apartado se pretende hacer una caracterización del área de estudio de la investigación, para lo cual se presentan cifras, indicadores y aspectos relevantes de los ámbitos

político, económico y social, en concordancia con las características de la región y de los procesos que la atraviesan.

Este capítulo está dividido en dos grandes bloques temáticos, en primera instancia se mostrarán las relaciones entre Colombia y Venezuela enfocadas a las acciones y dinámicas, y seguidamente se abordarán las relaciones que se entretajan a nivel local entre los actores de la región fronteriza de Cúcuta – San Cristóbal. Se asume que las dinámicas nacionales de los dos países sirven como un elemento que enmarca y afecta las dinámicas locales.

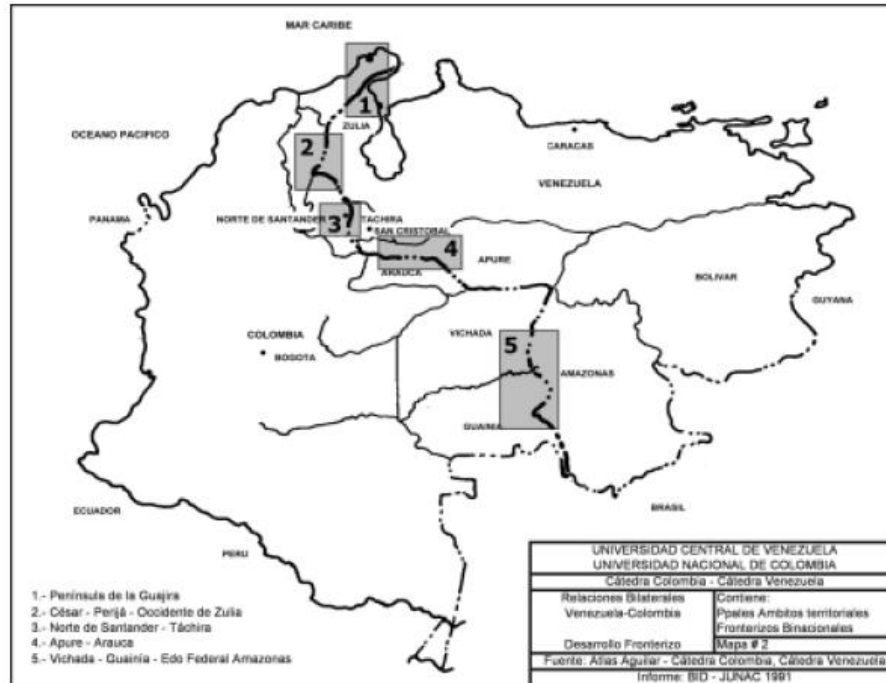
## 2.1 Relaciones entre Colombia y Venezuela

Colombia y Venezuela, tiene un origen histórico común en la Gran Colombia. Por ende son considerados como países hermanos por las grandes similitudes a nivel cultural; los Estados comparten una frontera de 2200 kilómetros, la cual discurre en una gran parte en espacios selváticos que impiden el desarrollo de actividades humanas a gran escala.

El mapa 2.1 señala como Urdaneta (1999), identifica cinco ámbitos territoriales de esta frontera: La Guajira; Cesar Perijá – Occidente del Zulia; Norte de Santander – Táchira; Apure – Arauca y Vichada Guainía – Estado Federal de Amazonas; además menciona que el ámbito que concentra mayor relevancia es el conformado por Norte de Santander – Táchira debido a la intensidad de las relaciones de las comunidades que habitan esta región.

En el ámbito de Guajira, también se desarrolla una actividad fronteriza intensa de la mano de la comunidad indígena Wayuu, al ubicarse en el extremo norte de Colombia existen limitaciones de infraestructura que impiden que esta frontera alcance las dimensiones de intercambio que presenta el eje de Norte de Santander – Táchira.

Mapa 2.1 Frontera Colombo-Venezolana.



Fuente: Urdaneta. (1999)

Los gobiernos centrales no vieron las fronteras y las relaciones con el país como un eje estratégico de desarrollo (Ramírez, 2008b) es por esto, que en este apartado se pretende dar un recorrido por los principales hitos en las relaciones entre ambos países; para lo cual se aborda el conflicto interno colombiano como un elemento de tensión constante (Ramírez, 2008), la migración como proceso histórico, las relaciones diplomáticas entre ambos países y finalmente las características de las economías nacionales en los temas que se relacionan con el sector empresarial.

El fenómeno del conflicto interno colombiano genera la particularidad que las relaciones entre Colombia y Venezuela estén encaminadas a procesos de control de las fronteras para evitar que consecuencias como: extorsiones, secuestro o tráfico de drogas, traspasen al otro país. Esta realidad contribuye a que ambos países mantengan visiones de la frontera desde la soberanía; no obstante estos temas se mezclan con otros elementos de la relaciones entre los dos países.

### 2.1.1 Conflicto armado colombiano y narcotráfico

Las relaciones diplomáticas entre Colombia y Venezuela han presentado oscilaciones en múltiples temas, aunque en los últimos 20 años el conflicto armado se ha convertido en un elemento primordial que ha condicionado las relaciones entre los dos países.

Desde la década de 1960 se crearon en Colombia organizaciones guerrilleras de izquierda, estos grupos se distribuyeron por el país, especialmente en las regiones que presentaban mayor abandono estatal en términos de infraestructura y pobreza. Estas organizaciones como forma de financiación recurrieron al narcotráfico y la extorsión, cobrando cuotas a todas las actividades económicas que se desarrollaban en sus áreas de influencia. De los grupos que surgieron se destacan las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia y el Ejército de Liberación Nacional (ELN), ambos lograron un mayor crecimiento en número de hombres y áreas de control.

El conflicto en Colombia tiene la particularidad que incluyó otros actores armados de derecha, denominados grupos paramilitares. Estos grupos surgieron en la década de los ochenta del siglo XX, como contraparte de los desmanes de los grupos guerrilleros. Estos grupos tuvieron una fuerte influencia en las áreas de frontera, debido a la ausencia de la protección estatal, ubicando sus bases en áreas de difícil acceso.

De esta forma los grupos armados irregulares, tanto guerrillas como paramilitares, se alojaron rápidamente en las fronteras del país y con ello los efectos negativos del conflicto se volvieron un elemento de discusión diplomática. Adicionalmente el poco control territorial de las fuerzas militares en las áreas de frontera y las características del territorio implicó que los grupos armados irregulares ampliaron su rango de acción sobre las localidades fronterizas de Venezuela.

Ello hizo que las localidades que comparten frontera con Colombia mostraran un índice delictivo más alto que el interior de Venezuela, al respecto Kornblith (2004) señala que en el Estado Táchira, los casos de secuestros y extorsiones eran 40 por ciento de todos los casos que se presentaban en Venezuela, inclusive se presentaron incursiones de grupos irregulares



colombianos en territorio venezolano, dando lugar a enfrentamientos armados con el ejército y la guardia nacional. Así mismo, el narcotráfico ha usado la permeabilidad de la frontera para el envío de drogas hacia el exterior.

Este fenómeno implicó que para Colombia la frontera fuera vista como un espacio que debe ser custodiado militarmente (Escobar, 2007) y con ello ha dado mayor predominio en la práctica a la presencia militar y al control territorial; lo que ha influido en Venezuela por cuanto ha visto al gobierno colombiano como incapaz de controlar sus problemáticas e impedir que estas traspasen a su territorio (Ramírez, 2008b).

Así que en Venezuela la frontera fue vista como un espacio por el que entran los males colombianos al país, y con ello la prioridad del gobierno fue el control a través de la presencia militar; convirtiendo la presencia de los grupos irregulares colombianos en un factor desestabilizante para la frontera.

Frente a este foco de conflicto las relaciones se han enmarcado en desconfianza y no cooperación, por lo que a pesar de que el problema adquiere características que afectan a las dos naciones, los gobiernos no logran construir una agenda común para enfrentarlo, reforzando la visión de la frontera como fuente de problemas, no de oportunidades (Ramírez, 2008b).

De modo que el conflicto armado y sus efectos se vuelven un tema clave en la discusión entre ambos países; los temas de desplazamiento, extorsión, y narcotráfico copan la agenda formal de diálogo y los temas de integración pasan a un segundo lugar. Se muestra así, que a pesar de los intentos de integración, la visión de la frontera geopolítica como una línea divisoria de la soberanía mantiene una fuerte presencia en el discurso de ambos países.

### 2.1.2 El fenómeno de la migración

Al margen de los conflictos por la presencia y actividades de los grupos armados ilegales colombianos, y producto de los cambios económicos acontecidos en la segunda mitad del siglo

XX, se desarrolla un fenómeno de migración que ha estrechado lazos entre ambos países y que ha sido la base de una integración creciente en lo social.

A inicios de la década de 1970 el gobierno de Venezuela encabezado por el presidente Carlos Andrés Pérez, inicia un proceso de nacionalización de la industria petrolera, el cual debido al escenario internacional de aumento de los precios del petróleo, impulsa el bienestar en el país y conlleva una bonanza petrolera.

Gracias a esta bonanza, durante la década de 1970 inicio una ola de migración de colombianos hacia Venezuela, además de un aumento en la población de los residentes en la frontera entre ambos países; esta migración continuó hasta la década de 1980, cuando las condiciones económicas venezolanas cambiaron y el fenómeno migratorio se mantuvo en dimensiones más modestas.

Según las cifras del censo de 2001 en Venezuela, durante estas dos décadas se radicaron en Venezuela 377.105 colombianos, lo cual teniendo en cuenta la población registrada en el censo de 1985 en Colombia, implica que a Venezuela migró alrededor del 1.6 por ciento de los colombianos.

Además otra característica de esta ola migratoria fue un asentamiento en los Estados de Zulia y Táchira, fronterizos con Colombia; posteriormente en la década de 1980 (Pellegrino, 1989) los flujos se concentraron en el centro del territorio venezolano, principalmente en el área metropolitana de Caracas.

Aunque el carácter de la frontera contribuyó a dar un viso de duda sobre la magnitud del fenómeno, por cuanto las características de la frontera permitían flujos de trabajadores estacionales que no eran contabilizados dando pie a especulaciones sobre el número real de colombianos que se trasladaron hacia dicho país.

Otra particularidad de esta ola migratoria radicaba en que las principales regiones emisoras de población se encontraban en la zona de frontera (Cárdenas y Mejía, 2006) y eran

caracterizadas por ser población analfabeta que llegó a ocupar puestos laborales en áreas rurales.

Las cifras del fenómeno presentan discordancias entre ambos países, según cifras de Cadena y Cárdenas (2004, citado en Cárdenas y Mejía, 2006) para el año 1990 en Venezuela se encontraban 528.893 migrantes colombianos, lo cual en función del censo de ese año significa que alrededor del 3 por ciento de la población era de origen colombiano.

Además, el fenómeno presentó una fuerte desaceleración para la década de 1990 por el cambio en la situación económica de Venezuela. No obstante, según las cifras arrojadas por los censos, gran parte de la población que migró se mantuvo en dicho país; para el año 2001 había 609.126 colombianos.

En esta última década se presenta un cambio en el proceso migratorio, ya que los intentos de integración en el marco de la Comunidad Andina dan origen a que en las zonas de frontera, principalmente Cúcuta y San Cristóbal, se estrecharan lazos de intercambio económico y se intensificara el flujo de personas que cruzan habitualmente la frontera para desempeñarse en pequeñas industrias manufactureras de la zona (Ramírez C. y Mendoza, 2013).

Sumado a esto se da un cambio cualitativo en los migrantes colombianos que se internan en Venezuela, ya que se desplazan a las ciudades centrales del poder económico y tienen un nivel de formación de estudios secundarios, lo que los lleva a ocupar puestos laborales en industrias y sector servicios, con lo que la migración se transforma en un proceso eminentemente urbano (Ramírez C. y Mendoza, 2013).

Otro aspecto de la migración surge a finales de 1990 e inicios de la década del 2000, debido al conflicto interno colombiano se presenta un fenómeno de desplazamiento de personas en condición de refugiados (Kornblith, 2004), y el cual debido a las características difícilmente es cuantificado, ya que por temor a ser deportados muchos se ubican en condición de indocumentados.

La dimensión del proceso de migración colombiano es un elemento de debate aun en la actualidad. Las normas sobre nacionalidad entre ambos países hacen que sea posible tener las dos nacionalidades por lo que no existe certeza de cuantas personas están en el país y son de origen colombiano o tienen las dos nacionalidades. Esto ha hecho que no se tengan cifras oficiales acerca de las personas con doble nacionalidad, por lo que se ha llegado a especular que hay tres millones de personas bajo esta condición, cifra que es cinco veces más que los datos oficiales (Centro de Estudios de las Ciencias Jurídicas y Sociales, 2012).

Un hito fundamental de este proceso sucede en febrero del 2004, cuando el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, emite el Decreto No. 2.823 con el que se inicia un proceso de regularización y naturalización de extranjeros, debido a sus características este decreto abre una puerta para que una gran cantidad de colombianos adquieran cédula de extranjería y posteriormente nacionalidad.

El mencionado decreto establecía que el objeto era “proceder a la regularización de la admisión y permanencia de los extranjeros y extranjeras que se encuentran en situación irregular en el territorio de la República Bolivariana de Venezuela, así como, otorgar la posibilidad de optar a la nacionalidad venezolana para aquellos extranjeros y extranjeras que cumplan con los requisitos exigidos para tales fines” (artículo 1). Estos requisitos eran “pasaporte o cualquier otro documento de identidad, constancia de la actividad u oficio que ejerce en el país, carta de residencia emitida por la autoridad pertinente, tres fotos de frente tamaño carnet” (artículo 8). Con lo que según la normativa el trámite se convertía en un proceso sencillo.

De manera oficial el gobierno de Venezuela no reportó cuantas personas se beneficiaron de este programa, aunque según gacetas oficiales 40.771 personas obtuvieron nacionalidad. Este hecho contrasta con la declaración del Ministro de Interior y Justicia, Lucas Rincón Romero, quien declaro a la prensa que se iban a nacionalizar “200.000 y un poquito más”. A través de por lo menos dos grandes eventos de naturalización que abarcaron 60.000 personas, seguidos por la prensa local (Libertad Digital, 2004).

Además, no existe información oficial del número total de personas beneficiarias de la regularización, es decir, del proceso de suministro de cédula de extranjería para la permanencia en territorio venezolano.

Este proceso fue llamado misión identidad, y en los primeros 76 días de la implementación se naturalizaron alrededor de 200.000 colombianos (Sánchez J, 2004), beneficiando principalmente a los residentes de la zona de frontera.

Esto impactó en que muchos colombianos al obtener documentos desaparecieron de las estadísticas oficiales venezolanas al perder el estatus de extranjero; debido a las condiciones de frontera, estas personas conservan la doble nacionalidad y con ello su paso de un país al otro no queda registrado en ninguna base de datos.

Este programa público redujo su actividad en el año 2008, presentándose una suspensión del proceso de regularización. No obstante, recientemente se presenta una activación aunque en dimensiones mucho más modestas que la presentada en el 2004, por lo tanto no es posible hacer una cuantificación de los beneficiarios totales del proceso.

Finalmente, la reciente coyuntura política de Venezuela ha implicado un cambio en el proceso migratorio. Según el informe de 2012, de la Organización Internacional de Migraciones (OIM) existe un número cada vez mayor de venezolanos que se desplazan hacia Colombia.

Aunque las dimensiones del mismo aún son bastante modestas, la OIM reportó 37.000 venezolanos en Colombia para el año 2010, siendo el principal grupo de extranjeros, lo que contrasta con los 721.791 colombianos residiendo en Venezuela según el censo de 2011.

En el marco de este fenómeno, el censo de 2005 en Colombia registró que existían 78.379 hogares en donde al menos un miembro de la familia había vuelto luego de residir Venezuela. Aunque los datos no permiten hacer un análisis adecuado, sí sugieren un aumento en la tendencia de retorno desde el año 2000.

Para concluir, se evidencia como las relaciones entre los dos países están influenciadas por fuertes procesos de movilidad. El volumen histórico de la migración y las dinámicas actuales implican que a nivel cultural ambos países se encuentran en procesos cercanos, además la naturalización de colombianos ha encubierto el fenómeno en la actualidad sin que ello implique que la migración desaparezca del panorama.

### 2.1.3 Integración y conflicto, experiencias desde los gobiernos de Colombia y Venezuela.

Las relaciones entre Colombia y Venezuela han estado influidas siempre por el hecho de haber sido un mismo país. El prócer de la independencia Simón Bolívar promulgó un discurso integracionista para los países de América del sur; discurso que es constantemente retomado en los acuerdos de cooperación entre los países andinos<sup>11</sup>, pero que ha contrastado en la práctica con las relaciones entre los países.

A pesar de que la separación de los dos países sucedió en 1830, solo hasta 1941 los países suscribieron un acuerdo que delimitara sus fronteras terrestres y fluviales; este acuerdo en su artículo tres habla de principios de amplia libertad de tránsito terrestre y fluvial; y dejó pendientes asuntos de la delimitación marítima que aun hoy no han sido resueltos.

Para el año de 1969 se suscribe el acuerdo de Cartagena que da origen al pacto andino, firmado entre Bolivia, Chile<sup>12</sup>, Colombia, Ecuador y Perú, posteriormente Venezuela se vincula en el año 1973. En el marco de esta institución se genera una normatividad que permite el intercambio comercial y fomenta la integración.

Esta institución se vuelve clave para la relación entre Colombia y Venezuela por cuanto las normas para el comercio y las medidas de integración surgen de este proceso, lo que permite que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) sea el soporte normativo de las relaciones entre los dos países, aunque durante la década de 1970 y 1980 el intercambio entre ambos países fue incipiente.

---

<sup>11</sup> El término de países andino es usado comúnmente para referirse a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela que fueron libertados por Simón Bolívar; también Chile hace parte de esta distinción aunque su proceso de independencia fue diferente.

<sup>12</sup> Chile se retiró en 1976 durante la dictadura de Augusto Pinochet, el 2006 retornó como miembro asociado.

En 1987 se presenta un incidente diplomático por la presencia de la corbeta Caldas en aguas en disputa en el sector de La Guajira. Este episodio pone a los dos países al borde de una confrontación militar; como respuesta al incidente los gobiernos de ambos países iniciaron contactos para evitar este tipo de disputas.

Producto de esto se suscribió el acuerdo de Ureña de 1989. Éste estableció que la cooperación y el diálogo eran los elementos primordiales de las relaciones entre los dos países; de este proceso surgieron las comisiones nacionales de asuntos fronterizos o comisiones de vecindad.

Estas comisiones tuvieron un fuerte impacto en el desarrollo de políticas locales que buscaran la cooperación. En el marco de estos procesos los gobiernos locales generaron comisiones de diálogo que funcionaron incluso sin autorización de los gobiernos nacionales, no obstante, el impulso de integración entre los países perdió fuerza.

En 1993 se crea la zona de libre comercio andina, aunque esta no logra impulsar definitivamente los procesos de intercambio comercial entre ambos países. Las comisiones creadas no generan cambios efectivos a nivel de las relaciones entre los Estados, aunque a nivel local sí se continúa con la integración.

En este momento el discurso de integración alterna con los reclamos por las incursiones de los grupos armados ilegales, los cuales siempre están presentes en las relaciones entre los dos países de una u otra forma (Ramírez, 2008b).

Finalmente para 2001 con la decisión 501 de la CAN, se crea la figura de Zonas de Integración Fronteriza, lo que da un impulso a los procesos de integración entre los dos países. La frontera de Cúcuta y San Cristóbal es la frontera más dinámica si se tiene en cuenta la población y el intercambio comercial de las fronteras de la CAN, por ende se dirige gran atención al desarrollo de estos procesos con la colaboración de los gobiernos centrales.

Este proceso recibe el espaldarazo del intercambio que comenzaba a experimentar un crecimiento para el año 2002, que se analizará más adelante en este apartado; el aumento del intercambio comercial implicaba que los discursos de integración tomaran fuerza y que las acciones gubernamentales fueran más decididas.

Para el año 2005 con ocasión de la captura en condiciones no del todo claras de Rodrigo Granda miembro de las FARC, se presenta una disputa entre los dos gobiernos por cuanto Venezuela consideró que Colombia había violado su soberanía al realizar una operación militar en su territorio, sin consultarle. Por otro lado, Colombia manifestaba su malestar por lo que consideraba la actitud complaciente del gobierno de Venezuela con las FARC (Briceño, 2005).

Este altercado diplomático no tuvo efectos en el creciente intercambio económico, y rápidamente fue superado por las acciones diplomáticas de los dos países. Ello se puede evidenciar en la gráfica 2.5 sobre el comportamiento del comercio colombo –venezolano, que se muestra en el próximo apartado. A pesar de ello, la captura de Rodrigo Granda se volvió un elemento que tensó las relaciones y restituyó la soberanía como un aspecto clave en las discusiones sobre la frontera, dando origen a una parálisis en los proceso de integración entre los dos países.

Para el siguiente año, la firma del tratado de libre comercio de Colombia con Estados Unidos fue vista por el gobierno de Venezuela como una afrenta a los mecanismos de integración andinos. Es por esto que Venezuela denuncia el acuerdo de Cartagena y se retira de la Comunidad Andina. Debido a las cláusulas del acuerdo los efectos de esta medida solo iniciarían en el 2011, por lo que el intercambio comercial se mantuvo.

Luego en el 2007, las relaciones se afectaron por la suspensión de la mediación con las FARC del presidente Hugo Chávez, proceso que inició una época de discusiones entre los dos gobiernos. Posteriormente con ocasión de la operación Fénix, nombre dado por el ejército de Colombia, realizada el primero de marzo del 2008 por parte del ejército colombiano en territorio ecuatoriano contra Raúl Reyes miembro de las FARC, el gobierno ecuatoriano



rompe relaciones diplomáticas con Colombia, Venezuela hace lo mismo en solidaridad. Adicional a esto el presidente Chávez en el programa Aló presidente número 319 ordena el desplazamiento de diez batallones a la frontera de Colombia, sumado al cierre temporal de las aduanas para los camiones con mercancía colombiana.

Aunque gracias a la mediación de los países de la Cumbre de Rio, la situación diplomática fue controlada y el tono belicista del discurso bajó temporalmente, las relaciones entre los dos países fueron seriamente afectadas; Venezuela inició un proceso de sustitución de productores para el comercio y a nivel institucional se presentaron trabas que comenzaron a dificultar el intercambio comercial (BBC Mundo, 2009).

El modelo económico venezolano implica que las divisas para el comercio exterior deben ser aprobadas por el ejecutivo, con lo que las crisis diplomáticas tuvieron efecto directo en los intercambios comerciales.

Finalmente en el año 2009 las relaciones diplomáticas se rompen por completo debido a que el gobierno colombiano acusó a Venezuela de suministrarle armas a las FARC. Este episodio cortó de tajo gran parte del intercambio comercial e instauró un tono belicista en las relaciones entre ambos países que perduró hasta el fin del gobierno de Álvaro Uribe como presidente de Colombia en 2010.

En todos estos eventos la primacía del discurso de soberanía fue un elemento clave, las fronteras fueron vistas como líneas divisorias y los gobiernos se centraron en posiciones de fuerza que no reconocieron las dinámicas que se presentaban en la frontera.

#### 2.1.4 Factores económicos

En este apartado con base en información oficial del orden nacional y apoyado en información de organismos multilaterales, se mostrará el entorno macroeconómico para el desarrollo de la actividad empresarial; partiendo de reconocer que las condiciones de los dos países repercuten en la región de estudio.

Es así como se muestran las principales dinámicas de ambos países desde los indicadores macroeconómicos y con base en ellos vislumbran las dinámicas de la región. Se hace énfasis en los datos de la industria manufacturera que es el sector de mayor importancia entre los empresarios de la zona.

En términos generales, Colombia y Venezuela se encuentran en ciclos económicos diferentes. El gobierno de Hugo Chávez (1999-2013) fortaleció el papel del estado en la economía venezolana, sus políticas se han enmarcado en lo que él llamo “socialismo del siglo XXI”, esta política ha generado relaciones conflictivas con el sector privado y empresarial.

Por otro lado, Colombia producto de la implementación de las recomendaciones del consenso de Washington ha estado en un proceso de reducción de la estructura estatal, prima la economía de mercado y la confianza inversionista, lo que se hace evidente con la firma de tratados de libre comercio y otras reformas a la política económica e inversionista.

Estas diferencias, son importantes por cuanto delinear el acento que en la formulación de políticas públicas para los empresarios se generan en cada gobierno. Es de resaltar que Venezuela es el país con mayor cantidad de reservas probadas de petróleo<sup>13</sup>, lo cual ha generado el desarrollo de su economía en función de esta industria, haciendo susceptible al país del vaivén en los precios internacionales del crudo.

Esta dependencia fue uno de los determinantes de la primera migración de colombianos en la década de 1970, ya que generó una bonanza petrolera. Asimismo, la variación del precio fue uno de los elementos generadores de la crisis de inicio de la década de 1990 y con ella la reducción del flujo de migrantes.

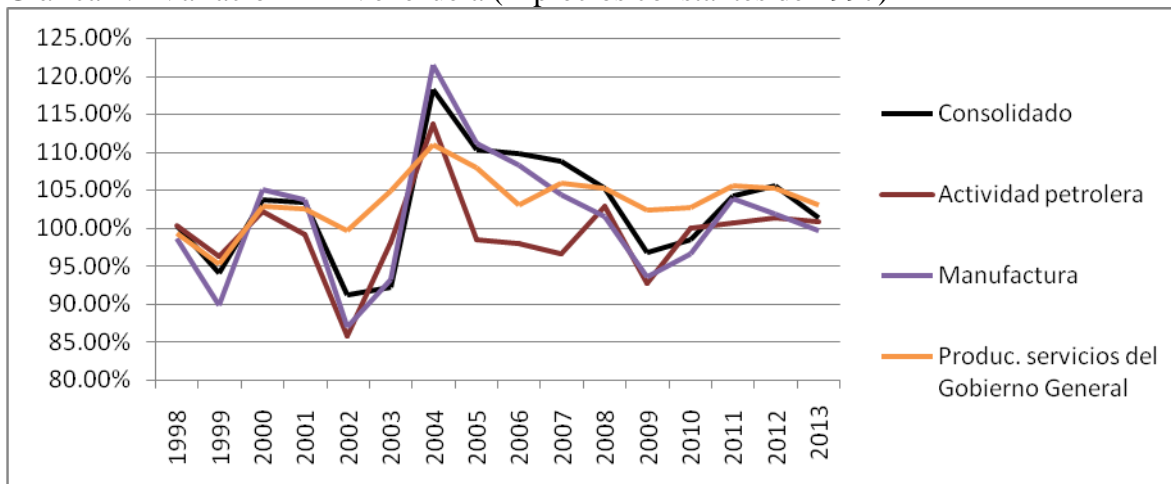
Estas fluctuaciones se mantienen aún en la actualidad. Tal como se evidencia en la gráfica 2.1, la economía venezolana ha experimentado una gran volatilidad. El comportamiento del PIB muestra como el papel del gobierno ha estado en crecimiento constante desde 1997, mientras

---

<sup>13</sup> Según datos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) para el 2012, Venezuela tiene alrededor del 20 por ciento de las reservas probadas de petróleo a nivel mundial.

el conjunto económico ha presentado vaivenes en su crecimiento; esto contrasta con la producción de servicios del gobierno que muestra un crecimiento a lo largo del periodo.

Gráfica 2.1 Variación PIB Venezuela (A precios constantes de 1997)



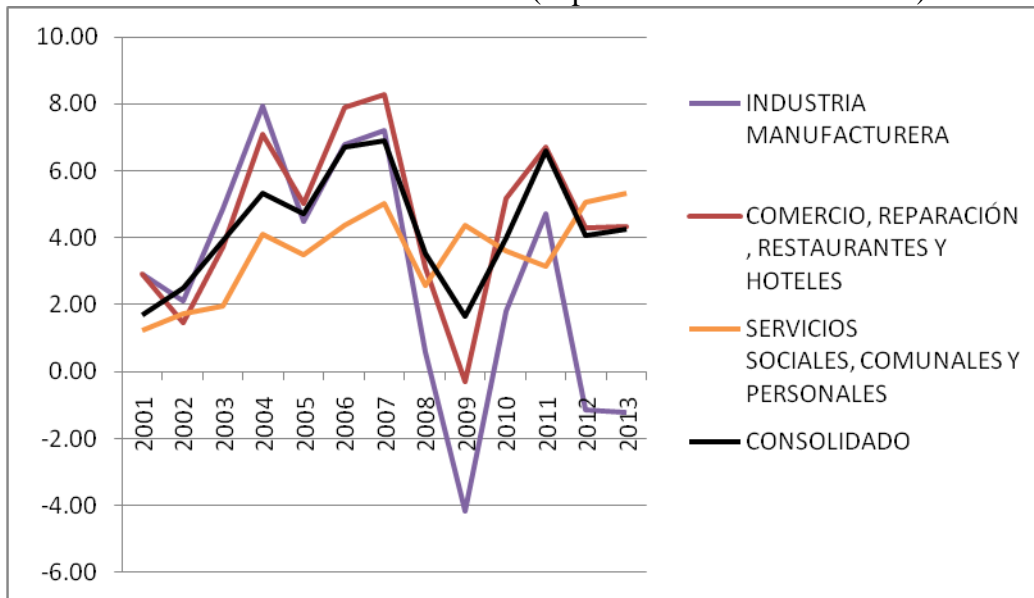
Fuente Banco Central de Venezuela. (Datos 2013 provisionales)

En el periodo entre 1997 a 2013, a precios constantes la producción de servicios del gobierno general presentó un aumento de 77 por ciento. En cambio el PIB en su total creció un 48 por ciento, mostrando el cambio de las políticas implementadas.

A este proceso se le debe sumar que desde 2002, el gobierno venezolano implementó una agresiva campaña de intervención y expropiación, también llamada nacionalización, de múltiples industrias. El gobierno intervino a más de 1.100 empresas (Pérez y García, 2013), concentrándose en los rubros de energía y alimentos, que fueron considerados estratégicos; además se implementó una tasa de cambio oficial para el dólar, la cual se abordará más adelante.

Para el caso de Colombia y como se evidencia en la gráfica 2.2, el comportamiento económico ha tenido una tendencia de crecimiento, salvo por una reducción en el PIB en el año 2009, como consecuencia de la crisis mundial y ayudado por la pérdida del segundo socio comercial, Venezuela, producto el conflicto diplomático del año 2008.

Gráfica 2.2 Variación del PIB Colombia (A precios constantes de 2005)



Fuente Banco de la República de Colombia (Datos 2004-2013 provisionales)

En el caso de la economía colombiana destaca que la industria manufacturera muestra una volatilidad muy fuerte desde el año 2008. Para los años 2012 y 2013 se presenta un decrecimiento en el PIB del sector, con lo que el panorama del país es en términos generales positivo, mientras que la industria manufacturera muestra una tendencia diferente.

A pesar de las ventajas con las que cuenta la industria manufacturera y la producción de alimentos, que cuentan con las condiciones para generar superávits susceptibles de ser exportados. Estos sectores no están en la capacidad de competir en un mercado externo, entre otras razones por las normas fitosanitarias rígidas de Estados Unidos y Europa (Esguerra *et al.*, 2010).

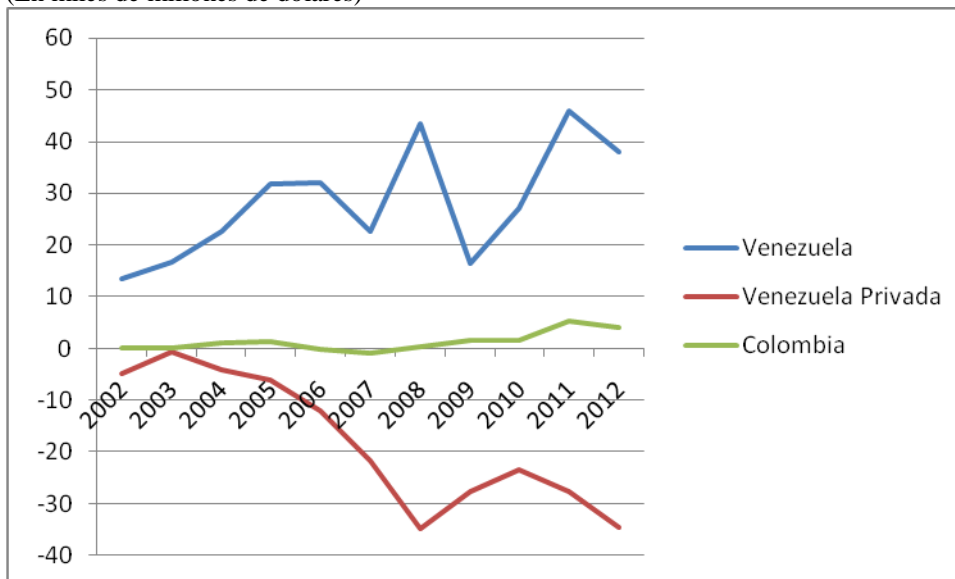
Por esto las economías de los dos países son vistas como complementarias, debido a que los principales productos de cada país no tienen competencia en el país vecino y con ello se da una oportunidad para que se profundicen los lazos económicos y se obtengan ganancias entre los empresarios de ambos países.

Las industrias colombianas se han especializado en la producción manufacturera y la producción de bienes de consumo tales como textiles, cuero y sus derivados, en contraste en

Venezuela la industria ha tenido un desarrollo en las áreas de industria pesada y productos químicos, por lo que los dos países no se enfrentan en cuanto a los productos principales.

En términos comerciales, si se tiene en cuenta la balanza comercial entendida como el resultado de los precios de los bienes exportados menos los bienes importados de un país para el periodo 2002-2012, la gráfica 2.3 muestra como la economía venezolana presentan una balanza comercial positiva, en cambio para este periodo la economía colombiana muestra un decrecimiento durante el año 2006 y 2007.

Gráfica 2.3 Balanza Comercial Colombia<sup>14</sup>, Venezuela y Venezuela Sector privado  
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Banco Central de Venezuela, Banco de la República Colombia. (elaboración propia)

El comportamiento de la balanza comercial para Venezuela guarda completa similitud con la fluctuación de los precios internacionales del petróleo. Según la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) desde el 2002 el precio promedio del barril de petróleo pasó de 24.36 dólares a 109.45 dólares en el 2012 con una caída en el precio para el año 2009 en donde se llegó a 61.06 dólares cuando en el 2008 estuvo a 94.45 dólares.

<sup>14</sup> La economía colombiana no tiene sectores en donde participen de manera mayoritaria las entidades públicas; la privatización de empresas de la década de 1990 abarcó todos los sectores en donde el Estado tenía propiedades, por lo que no se calcula la balanza comercial en términos públicos y privados.

Además se destaca que la balanza comercial privada de Venezuela presenta una caída hasta de -34.592 millones de dólares, resaltando que desde el año 2008 no se producen exportaciones privadas de la industria del petróleo o sus derivados, con lo que se evidencia un proceso de desindustrialización. El sector privado venezolano según los datos exporta cada vez menos, lo que señala que Venezuela desde 2002 se ha hecho dependiente de las importaciones para suplir los productos que sus empresas no fabrican.

Se debe resaltar que desde la llegada al poder de Hugo Chávez en Venezuela, las relaciones entre el gobierno y los empresarios se vuelven tirantes, producto de esto se generan conflictos que conducen a la implementación de políticas por parte del gobierno que afectan al empresariado, como resultado de esto se presenta una ruptura del diálogo, que se refleja en un éxodo empresarial y una disminución de la capacidad de producción del país.

Este proceso inicia en Venezuela por un paro cívico general liderado por la Federación de Cámaras Industriales y Comerciales de Venezuela (FEDECAMARAS), apoyado por el sindicato de la estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) y que desencadena en un golpe de estado fallido el 11 de abril del 2002. Producto de esto el gobierno de Venezuela dirige su política económica en adelante con profunda desconfianza en el sector privado.

En el marco de las crisis generadas y buscando evitar la fuga de capitales, el gobierno venezolano implementa un sistema de control de cambios a través de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), el cual establece un tasa de cambio rígida para el dólar y centraliza todas las operaciones en moneda extranjera. Todas las operaciones de comercio exterior pasan por el control del ejecutivo en adelante.

Esto tiene implicaciones en la relación con Colombia, situación que se analizará más adelante en este apartado. A nivel interno se genera un ambiente adverso para el desarrollo empresarial se hace evidente al contrastar la balanza comercial con el índice “*Doing Business*”, elaborado por el Banco Mundial. Este índice es una herramienta para entender el ambiente empresarial de cada país; para este caso se toman los ejes de apertura de negocios y el comercio transfronterizo.

En el eje de apertura de negocios (tabla 2.1), en donde se analiza el número de procedimientos, el tiempo y el costo de abrir un nuevo negocio, se observa el comportamiento de los dos países, con la intención de dar un panorama que permita dimensionar mejor los datos se usan los resultados de Argentina, Brasil y México como países de referencia debido a que son economía representativas latinoamericanas.

En la tabla 2.1 se muestra que todos los países con excepción de Venezuela, han logrado reducir el tiempo necesario para el desarrollo de un nuevo negocio. En contraste, en Venezuela el tiempo para la apertura ha aumentado, así como todos los demás indicadores, este retroceso en los indicadores hace que para el 2014 Venezuela se ubique en el puesto 173 frente a un total de 189 países analizados, mientras Colombia se ubica en el puesto 79.

Tabla 2.1 Apertura de Negocios: Colombia, Venezuela y países seleccionados

	Procedimientos (Numero)			Tiempo (días)			Costo (% de ingreso per cápita)		
	2004	2007	2014	2004	2007	2014	2004	2007	2014
Argentina	13	13	14	66	30	25	12.4	11.6	19.9
Brasil	17	15	13	152	149	107.5	13.1	9.9	4.6
Colombia	19	12	9	60	43	15	28	19.1	7.5
México	9	8	6	58	25	6	29.5	24.1	19.7
Venezuela	16	16	17	141	141	144	43.9	25.4	35.6

Fuente Banco Mundial, *Doing Business* 2004, 2007, 2014.

Según los datos, la economía venezolana se muestra como un ambiente cada vez más hostil para el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio, comportamiento en clara contravía con el presentado por el resto de países, en especial de Colombia, en donde se presenta una mejoría en los indicadores.

Otro eje del indicador a analizar es el comercio transfronterizo<sup>15</sup> (tabla 2.2), el cual mide el tiempo, costo y trámites necesarios para el comercio por vía marítima<sup>16</sup>, esto permite un

<sup>15</sup> Este es el nombre de la categoría utilizada por el Banco Mundial.

acercamiento a las barreras que pueden presentar los países para el intercambio comercial con el extranjero.

Tabla 2.2 Comercio Transfronterizo Colombia, Venezuela y países seleccionados

	Documentos para exportar (número)		Tiempo para exportar (días)		Costo de exportación (US\$ por contenedor)		Documentos para importar (numero)		Tiempo para importar (días)		Costo de importación (US\$ por contenedor)	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
Argentina	6	6	16	12	1,325	1,650	6	8	20	30	1,825	2,260
Brasil	6	6	18	13	630	2,215	8	8	24	17	1,090	2,275
Colombia	4	4	34	14	1,845	2,355	6	6	35	13	1,773	2,470
México	4	4	13	11	1,302	1,450	4	4	17	11	1,761	1,740
Venezuela	7	8	32	56	525	3,490	12	9	67	82	900	3,695

Fuente Banco Mundial, *Doing Business* 2004, 2007, 2014.

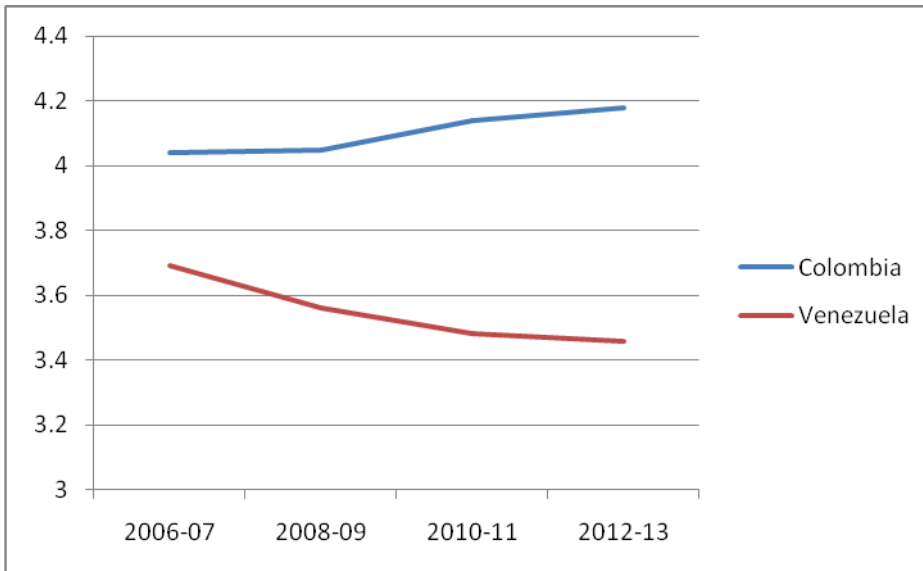
En este eje, los costos implicados para la exportación muestran un crecimiento para el caso de Colombia y Venezuela, aunque el tiempo para el proceso de exportación muestra un comportamiento opuesto, mientras en Colombia los tiempos se han reducido en Venezuela han aumentado; a estas dificultades de la economía venezolana se deben sumar las que añade el conflicto diplomático para los dos países.

La tendencia en la economía venezolana se mantiene, al analizar el índice de competitividad global que publica el Banco Mundial, representado en la gráfica 2.4. Venezuela experimenta una caída sostenida en este índice, aunque se debe tener en cuenta que ninguno de las economías de ninguno de los dos países presenta altos niveles de competitividad. Resulta diciente el proceso en el cual el sector empresarial está en escenarios adversos en Venezuela, de acuerdo a los otros indicadores señalados anteriormente.

#### Gráfica 2.4 Índice de competitividad global

<sup>16</sup> Aunque la mayor parte del intercambio económico entre Colombia y Venezuela se realiza a través de vías terrestres se usa este indicador para fines ilustrativos.





Fuente: Índices de Competitividad global- Banco Mundial

En este indicador, para ambas economías los factores que se identifican como los limitantes para los empresarios para el 2012 en Venezuela son las regulaciones en el cambio de moneda, las regulaciones restrictivas del mercado laboral, la inestabilidad política y la burocracia ineficiente. Para Colombia en el mismo periodo los limitantes son la corrupción, la burocracia ineficiente, acceso a financiación y el inadecuado suministro de infraestructura.

Estos elementos, marcan que a pesar de las diferencias en los modelos económicos y políticos los países guardan una similitud en las dificultades para el desarrollo de sus economías; estos elementos se analizarán a profundidad más adelante en el documento, en función de los resultados de la investigación.

Finalmente, la evolución del intercambio comercial que se presentó en los dos países, abarca dos temporalidades, antes y después de la crisis diplomática. Debido al enrarecimiento del ambiente empresarial, Venezuela abrió una puerta para el acceso a los productos colombianos durante el periodo 2002 al 2008. Aunque, este proceso finaliza con la crisis diplomática.

El proceso en el cual los empresarios en Venezuela enfrentaron mayores retos para el desarrollo de su actividad, permitió que los productos colombianos pudieran ingresar más fácilmente. En Colombia el mercado del vecino país fue visto como un mercado de

aprendizaje (Esguerra *et al.*, 2010), en el cual existían mecanismos de protección frente a otros países.

El acuerdo de Cartagena de 1968, generaba condiciones para el intercambio de productos con cero aranceles y procesos simplificados entre los países del pacto andino, esto generaba una política proteccionista frente a los productos de mercados extranjeros (Esguerra *et al.*, 2010) y con ello se dieron condiciones idóneas para el desarrollo del intercambio comercial.

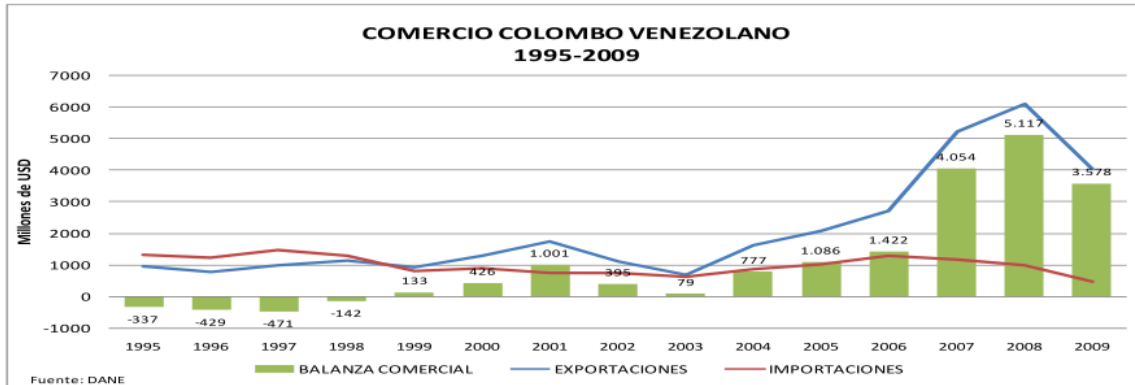
Así mismo, el sistema cambiario venezolano centrado en CADIVI, da un incentivo para la importación de los productos, más allá de la producción de los mismos; en este proceso se tejieron redes profundas entre empresarios de los dos países para el aprovechamiento de las oportunidades que se presentaban (Niño, 2011); en el apartado de economía regional se da cuenta de este proceso.

Este intercambio tuvo un crecimiento pronunciado desde el año 2004, y daba una balanza comercial positiva para Colombia, un 80 por ciento del intercambio se concentró en el eje fronterizo de Cúcuta-San Cristóbal; en el punto de mayor intercambio comercial se alcanzó un nivel de 5000 millones de dólares por año en el 2008.

Así, como se evidencia en la gráfica 2.5, desde el año 2004 las relaciones comerciales entre los dos países se incrementan sustancialmente. Así para el año 2006 a 2007 se presenta un incremento de 2600 millones de dólares en la balanza comercial, y para el año 2008 se alcanza el pico más alto.

La reducción de las exportaciones para el periodo de 2009 se debe a la cesación de pagos por parte del gobierno de Venezuela. Debido a las tensiones en las relaciones políticas entre los dos países, el gobierno de Hugo Chávez inicia un proceso de sustitución de los productos que se importaban desde Colombia y una progresiva cesación de los acuerdos de pagos, los cuales generalmente estaban planteados a mediano plazo. Así el colapso surge en 2009, cuando Venezuela ya no paga las deudas con los acreedores colombianos y por su parte los empresarios colombianos deciden no seguir comercializando los productos en el vecino país.

Gráfica 2.5 Comercio colombo venezolano



Fuente: Esguerra *et al.*, (2010)

Es de resaltar que la disputa diplomática del 2005 presentada entre los dos países no afectó el intercambio comercial, con lo que se planteó la noción de que las relaciones económicas eran independientes de las relaciones diplomáticas.

Este intercambio comercial permitió un crecimiento en el PIB colombiano y que muchas empresas se abocaran al mercado venezolano a través de la inversión en dicho país. No obstante las crisis diplomáticas terminaron pasando factura a este proceso, y para el año 2009 inicia un decrecimiento del 54 por ciento del intercambio; la afectación del intercambio explica parcialmente el decrecimiento del PIB experimentado en Colombia para 2009.

Este proceso se acentúa para el año 2010, cuando se alcanza un intercambio de 1700 millones de dólares; además, el retiro de Venezuela de la CAN que se hizo efectivo en abril del 2011 dejó sin efectos los acuerdos diplomáticos que habían regido para el intercambio comercial y debido a factores políticos solo se negoció un nuevo acuerdo llamado Acuerdo de Alcance Parcial que regula el comercio entre Colombia y Venezuela.

De esta manera se observa como las condiciones económicas de los dos países fueron un aliciente para procesos de integración; los caminos recorridos por estas economías generan condiciones para la integración, no obstante los conflictos diplomáticos dieron al traste con esta relación implicando transformaciones profundas.

En el próximo apartado se abordará la región fronteriza, y en la parte final se mostrará cómo el fin de la relación comercial implicó un profundo cambio empresarial y por ende en las formas de cooperación, debido a que las sinergias históricas generadas en la frontera dificultaron los procesos de búsqueda de nuevos mercados para los empresarios de la región.

## 2.2 Características de la región de frontera, aproximación desde lo local.

Este apartado se centra en mostrar la frontera en la región de Cúcuta y San Cristóbal desde las principales características y rutinas instauradas; para esto en primera instancia se abordan aspectos demográficos e históricos de la región, para proseguir con la estructura económica y los tejidos productivos que se presentan en la zona.

Como se mostró las relaciones entre Colombia y Venezuela han pasado por altibajos constantes, los gobiernos no han logrado abordar lo fronterizo desde acciones conjuntas; además los conflictos diplomáticos cierran la posibilidad de diálogo en los gobiernos, aunque a nivel local la fuerza de los vínculos no se rompe.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en un informe de 1964 sobre las fronteras (citado en Lobo, 2008) introdujo el concepto de homogeneidad cultural para la región de frontera, resaltando que la intensidad de las relaciones implicaban que debía ser analizada como una sola región.

Ilustración 2.1 Sistema Binacional Cúcuta, San Cristóbal



Fuente:Urdaneta (1999)

Se debe mencionar que la intensidad de las relaciones en la región, permite un visión de integración social muy alta, la cual no es entendida por las autoridades de los dos países; los esquemas analíticos de la soberanía en los que lo estados analizan sus fronteras se quedan cortos ante estas nuevas categorías.

Como parte de esta historicidad en las relaciones fronterizas en la zona se mantienen el discurso de países hermanos y la muestra constante de los factores de unión de la región, por lo que esta integración social es un proceso profundamente enraizado en el colectivo social de la región.

Imagen 2.1 Puente Internacional Simón Bolívar



Fuente: Villanoticias.com, 29 de Junio 2012.

A pesar de esto resulta difícil dimensionar los flujos de personas presentes en la región en cifras. Las características de fuerte integración de la zona dieron origen a un marco normativo propio, en donde las actividades de la economía real no son registradas efectivamente; en suma esta región “es una frontera donde la cooperación es el día a día, con predominio de lo fáctico sobre lo legal o formal” (Sánchez, 2011).

Esta situación redundante en la inexistencia de registros confiables sobre la intensidad de los flujos de personas e intercambios económicos que se presentan (Bitar, s.a.), el escaso control sobre los pasos fronterizos y la existencia de pasos fronterizos ilegales hacen que el tamaño real de la economía sea motivo de debate (Sánchez, 2011).

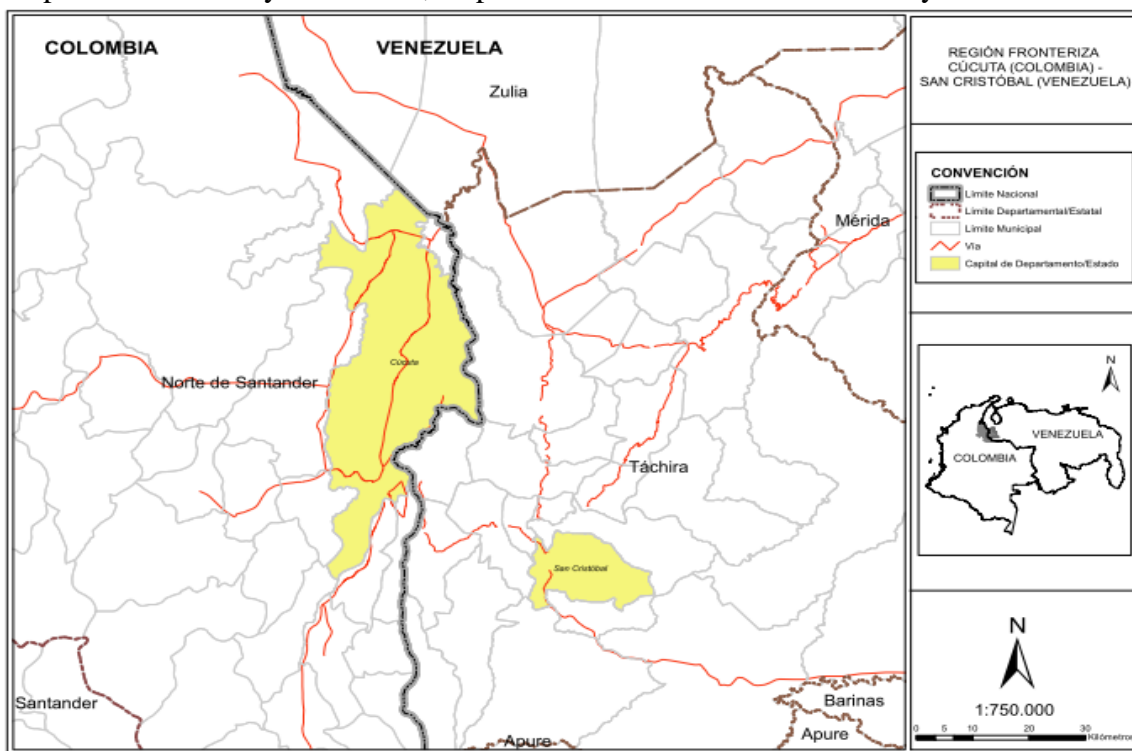
Es por esto que en este apartado con el objetivo de dar un panorama de la región de frontera y sus dinámicas se recurrirá a las diversas fuentes disponibles y estudios sectoriales realizados, además de fuentes hemerográficas.

En un primer momento se abordan las relaciones cotidianas que se desarrollan en la frontera, luego se avanzará sobre el tejido empresarial identificado para el área de estudio, y posteriormente se abordarán las dinámicas económicas regionales y las implicaciones en el intercambio comercial derivado de las rupturas diplomáticas.

### 2.2.1 Relaciones cotidianas

Tal como se observa en el mapa 2.2, la región de frontera entre Cúcuta y San Cristóbal se ubica en una depresión de la cordillera de los Andes, situación que la dotó de cierto aislamiento que permitió “que la región se sintiera como única y en sí misma diferente de los países a los que debían lealtad” (Sánchez, 2011:64), haciendo de esta integración un elemento distintivo.

Mapa 2.2 Colombia y Venezuela, Departamento de Norte de Santander y Estado Táchira.



Fuente: Elaboración propia.

En términos demográficos, de acuerdo a las estadísticas del Departamento Nacional de Estadística (DANE), el área metropolitana de Cúcuta cuenta para el año 2011 con 850.000 habitantes, lo que la ubica en el sexto lugar de acuerdo al número de habitantes. San Cristóbal según el Instituto Nacional de Estadística (INE) de Venezuela, para 2011 contaba con una población de 1'080.000 personas en su área metropolitana, ubicándose en el séptimo puesto en términos de población.

Estas dos ciudades son consideradas con un sistema metropolitano binacional (Bitar, s.a.), además las localidades San Antonio y Ureña en Venezuela son poblados que presentan una conurbación con el área metropolitana de Cúcuta; en términos geográficos San Cristóbal se encuentra a 35 km de la línea fronteriza, aunque sus relaciones económicas están determinadas en gran medida por la relación con la ciudad de Cúcuta.

En términos administrativos Cúcuta es la capital del departamento de Norte de Santander y San Cristóbal es la capital del Estado Táchira, cada una de estas ciudades explica en más del 60 por ciento el comportamiento regional, esto hace que algunos datos se muestren desde esta escala.

De acuerdo al análisis del crecimiento demográfico, partiendo de los censos de población realizados por ambos países, Norte de Santander presentó un aumento de población en la década de los 70 en comparación a la variación de las décadas posteriores, evidenciado a través de la tabla 2.3. Ello concuerda con lo expuesto anteriormente sobre la migración que se dio de colombianos hacia Venezuela.

Tabla 2.3 Crecimiento demográfico Norte de Santander<sup>17</sup>, Colombia,

	Norte de Santander	% de Variación	Colombia	% de Variación
1964	534.500		17.482.600	
1973	686.490	128	19.888.310	114
1985	874.748	127	27.306.435	137
1993	1.038.830	119	32.136.570	118
2005	1.196.630	115	40.566.850	126

Fuente: series de microdatos públicos (IPUMS-Internacional)<sup>18</sup>-DANE

La tendencia de crecimiento, por encima del promedio nacional, en Colombia se detiene para la década de 1980, y el crecimiento poblacional del departamento muestra una tendencia de crecimiento menor al que registra el resto del país.

<sup>17</sup> Debido a la importancia que tienen las ciudades dentro del departamento/estado, se utilizan estos datos para dar una dimensión de los procesos.

<sup>18</sup> Por las siglas en inglés



Para el caso de San Cristóbal, la dinámica de crecimiento de la población se muestra paralela a la presentada en Venezuela, ver tabla 2.4. Aunque en una dimensión menor que el resto del país; frente a esto Pellegrino (1989) afirmo que este comportamiento se puede explicar en que los migrantes no se dejaban censar.

Tabla 2.4 Crecimiento demográfico Táchira, Venezuela.

	Táchira	% de Variación	Venezuela	% de Variación
1971	509.616		10.655.264	
1981	664.550	130	14.412.160	135
1990	801.264	121	18.089.142	126
2001	988.510	123	23.064.890	128
2011	1.168.908	118	27.227.930	118

Fuente: series de microdatos públicos (IPUMS-Internacional)-INE

Al analizar los datos para la región se observa cómo el crecimiento de la población en la zona muestra un comportamiento similar tanto en la tendencia como en la variación del crecimiento.

En términos de las rutinas de la zona, León y Llambi (1988:5, citado en Sánchez, 2011:68) establecen “que las relaciones transfronterizas fueron incontroladas y espontáneas en el período anterior al final del siglo XIX; es decir, que «todavía los Estados Nacionales no habían comenzado a intervenir formalmente en la dinámica fronteriza»” y que producto de esto la población se desplazaba a través de la frontera ignorando el límite.

Por lo que los acuerdos sobre la frontera que suscribieron los países, enmarcaron la libertad de movilidad como un eje de la integración, debido a que ya era una realidad en la zona, y permitieron la existencia de una franja de territorio en la cual los residentes podían desplazarse sin la necesidad de documentos migratorios, esta franja incluyo las localidades de Ureña y San Antonio en Venezuela y Cúcuta en Colombia.

Esto se suma a que en la zona, gran parte de la población tiene doble nacionalidad, bien sea a través del registro del nacimiento en los dos países, por lazos familiares o por el beneficio del

proceso de regularización que implemento el Presidente Hugo Chávez que se mencionó en el apartado anterior.

Todo esto instauró como práctica habitual que las autoridades locales suscriban acuerdos, sin la mediación de los gobiernos nacionales, estas prácticas hacen que los alcaldes independientemente de su filiación política acuerden normas que faciliten el desplazamiento en la zona<sup>19</sup>, se han registrado reuniones informales de los alcaldes para alcanzar consensos.

Estos acuerdos se hacen inclusive sin contar con el beneplácito de las autoridades nacionales, un ejemplo de ello fue el funcionamiento de la Asamblea Regional Fronteriza (ARF) que funcionó durante la década de 1980 sin el consentimiento de los gobiernos nacionales (Bustamante, 2002).

Estas prácticas implican que habitantes de la zona vean como cotidiano poder cruzar la frontera para adquirir productos en función de sus necesidades. Las condiciones de la moneda venezolana impulsaron a Cúcuta como un destino para la compras (Vargas, 2010), por lo que el flujo de mercancías iba de Colombia a Venezuela.

Debido a la condiciones económicas la moneda desde el año 2005 presenta una devaluación acelerada, que se traduce en un cambio en la dinámica fronteriza, frente a esto el presidente de la Cámara de Comercio de Ureña, Isidoro Térez manifestó que las condiciones del cambio habían favorecido a los venezolanos que cruzaban a comprar a Cúcuta, pero con las condiciones actuales de la moneda, la tasa de cambio le favorece a los colombianos (Delgado, 2013).

Es por esto que en la frontera se ha profundizado la práctica de comprar productos en Venezuela para su consumo en Colombia, dando origen a nuevas prácticas de contrabando<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Prueba de este proceso fue el acuerdo registrado en el periódico la nación de San Cristóbal, en el cual las autoridades aprobaron la circulación de taxis que atravesaban la línea de frontera, este acuerdo implica que las autoridades de tránsito deben dar por válido el seguro de cada país.

<sup>20</sup> La política de subsidios que implemento el gobierno venezolano durante la presidencia de Hugo Chávez dio origen a un flujo cada vez mayor de compradores, situación que se ha agravado por la devaluación de la moneda

para la zona; el control de este fenómeno es considerado prioritario por el gobierno venezolano.

A la par de este proceso aún existen flujos de productos desde Colombia a Venezuela, pero por el proceso de devaluación del Bolívar, moneda de Venezuela, este fenómeno se está desacelerando; aunque las condiciones económicas del mercado venezolano en términos de escasez de productos hacen que los pobladores venezolanos recurran al mercado colombiano, este fenómeno menos visible, no se aborda por las autoridades públicas.

Es habitual que en la región se maneje el concepto de “sobre el puente” para referirse a todos los procesos formales que se realizan en la frontera y “debajo del puente” a los procesos informales, debido a que la mayor parte del contrabando pasa por puntos de paso ilegales llamadas trochas, algunas de las cuales se ubican cerca de los puentes internacionales.

Debido a las dimensiones y características de las actividades que se tejen en la zona, las autoridades locales son conscientes de estos puntos de paso no autorizados, pero de forma usual los toleran, bajo el argumento de que son prácticas cotidianas; existe un costo político muy alto que las autoridades locales no están dispuestas a asumir.

---

venezolana; frente a esto el gobierno venezolano ha implementado medidas que no han sido efectivas para controlar el volumen de mercancía que cruza hacia Colombia.

Imagen 2.2 Bloqueo de la frontera por comunales, paso alternativo, Puente Internacional Simón Bolívar



Fuente: Villanoticias.com, 10 de Junio 2008.

En estas trochas, es común recurrir a los maleteros, que son las personas encargadas de pasar sobre sus espaldas las mercancías y los productos que van de un lugar a otro, este transporte de mercancía se hace a plena luz del día, y por puntos de paso que están definidos y son de conocimiento de público.

Imagen 2.3 Maleteros en el sector de la Parada, en cercanías al Puente Internacional Simón Bolívar



Fuente: La Opinión, 13 de Febrero 2014.

En la zona las autoridades simplemente cambian la mirada ante estas prácticas, los habitantes de la zona manifiestan que la corrupción de las autoridades en la frontera es clave para estos procesos (Lozano, 2014) pero debido a la sensibilidad del tema no existen estudios que aborden la realidades de esta corrupción.

Sumado al contrabando de productos de la canasta familiar de Venezuela a Colombia, que es un fenómeno que toma fuerza desde el año 2005, existe un bien cuya comercialización en la frontera es un proceso de grandes dimensiones y con mucha historia: la gasolina, el cual es el bien clave de la frontera.

Esto se debe a que el gobierno venezolano históricamente ha subsidiado el precio de este producto, inclusive en momentos de devaluación del Bolívar el precio de la gasolina se ha mantenido, con lo que los pimpineros<sup>21</sup> se han convertido en un elemento del paisaje fronterizo.

Según Chirinos (2008) en un informe publicado por la BBC “el precio de un litro de gasolina en Cúcuta<sup>22</sup> se ubicaba en 60 centavos de dólar, mientras en Venezuela llenar el tanque de gasolina cuesta 02 centavos de dólar”, este diferencial genera un mercado de grandes dimensiones en la zona, un mercado informal que las autoridades colombianas toleran, en parte porque incluye a más de 50 mil familias que dependen de este producto.

Este mercado ilegal funciona a través de personas que recurren a llenar el tanque de sus carros en Venezuela para luego cruzar hacia Cúcuta en donde la gasolina es extraída y revendida, debido a lo simple del fenómeno resulta muy complejo de controlar, en el proceso participa cualquier persona con carro registrado en Venezuela.

---

<sup>21</sup> Los recipientes de plástico en donde se vende la gasolina reciben el nombre de pimpinas, es por eso que a los vendedores se les da ese nombre.

<sup>22</sup> La política del Gobierno colombiano ha sido vender la gasolina en las zonas de frontera a un precio más bajo que al interior del país como medida que permita contrarrestar el fenómeno, aunque el éxito de esta medida es muy bajo.

Imagen 2.4 Pimpineros en la Autopista Cúcuta - San Antonio



Fuente: BBC Mundo.com 15 de Febrero de 2008.

Para el año 2009, la cooperativa de pimpineros estimaba en 15 millones de litros de gasolina que cruzan la frontera de manera ilegal cada mes; las dimensiones del negocio lo hacen una realidad completamente visible para las autoridades de los dos países, aunque no existen acuerdos reales para contener esta situación.

Se destaca que Venezuela hace esfuerzos por controlar este flujo de gasolina que se va hacia Colombia, en cambio las autoridades en la ciudad de Cúcuta toleran abiertamente a los pimpineros aun cuando su actividad representa un potencial riesgo dado el carácter artesanal del proceso. El parque automotor de la ciudad recurre a estas estaciones de servicio informales de forma cotidiana.

Esta situación enmarca la realidad más evidente de la frontera, aun cuando los gobiernos locales hacen esfuerzos para la coordinación y la solución de sus problemas, las autoridades centrales (Guardia Nacional de Venezuela, Policía Nacional de Colombia, entre otros) no coordinan entre sí para la solución de problemáticas, por lo que se abren espacios para todo tipo de negocios que se aprovechan de esta no cooperación.

Las autoridades de cada país atacan lo que consideran importante sin articular esfuerzos, por ejemplo, para el gobierno de Venezuela el contrabando de gasolina y de productos de la canasta familiar hacia la frontera es un tema primordial, centrando su acción en evitar estos

hechos, en cambio para el gobierno de Colombia el narcotráfico que sale por Venezuela y la presencia de grupos armados ilegales son los elementos claves.

Según se constata en la zona, ni las autoridades colombianas hacen esfuerzos contundentes para castigar el contrabando, ni las autoridades venezolanas prestan tanta atención en el narcotráfico, situación que se hace manifiesta en que cada país hace controles, no muy estrictos, para revisar lo que llevan los vehículos que cruzan la frontera con destino al otro país, pero no lo que entra.

Por último se debe hacer mención a la existencia del crimen organizado<sup>23</sup>, estos grupos hacen control territorial en las trochas de paso ilegal y cobran cuotas por el derecho de paso, además de prácticas de extorsión a los empresarios; se aprovechan de la falta de coordinación de las autoridades para trasladarse de un lado de la frontera al otro y así evadir su captura; debido a lo sensible de la situación, esta información se maneja como un secreto a voces.

Como se mostró los habitantes perciben que la ventaja de la frontera es acceder a los productos según las condiciones más favorables en uno u otro país dando origen a mercados informales, y las autoridades a través de la omisión o la no coordinación, abren brechas que favorecen la existencia de estos mercados.

### 2.2.2 Estructura económica y tejido productivo

Al margen de las prácticas de contrabando que se muestran en la frontera, han existido dinámicas industriales que aprovechan las condiciones de la frontera para su producción; los empresarios en la región tienen acceso a dos mercados tanto para los insumos como para los productos terminados, además de mano de obra especializada.

En el presente apartado se pretende dar un panorama de las condiciones de la economía de la región durante el periodo de análisis, destacando que en la actualidad existe una asimetría en

---

<sup>23</sup> En Colombia son llamados Bandas Criminales, las cuales derivaron de los grupos paramilitares de extrema derecha que se acabaron formalmente con un proceso de paz en el 2006; en cambio en Venezuela se usa el término paramilitares para referirse a ellos.

los datos regionales. En Cúcuta, entidades privadas como la Cámara de Comercio ha realizado múltiples estudios sobre las condiciones económicas regionales, además el Banco de la República de Colombia ha publicado documentos analíticos que condensan la información económica.

Por otro lado en Venezuela debido a las tensiones políticas, las instituciones privadas de fomento a la actividad empresarial y las instituciones de gobierno han estado en escenarios de confrontación, lo que influye en muy poca colaboración entre estas instituciones (Jiménez, 2013), por lo que no se halló información reciente a escala regional que sea confiable para ser analizada.

Por esta razón, partiendo de entender que las relaciones de integración de la zona la constituyen en una unidad, gran parte de los datos que se muestran a continuación corresponden a datos generales de Cúcuta y Norte de Santander.

La influencia de los procesos migratorios mencionados anteriormente, implicó una abundancia de mano de obra durante la década de los 1970 y 1980, por lo que las actividades que requerían mano de obra no especializada se asentaron en la zona; los empresarios venezolanos se ubicaron en el eje de Ureña y San Antonio, con miras a aprovechar la abundancia la oferta de mano de obra que daba la ciudad de Cúcuta (Torrealba, 1992).

Además la existencia del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) sumado a la historia de la industria Colombia en los sectores de industria ligera y manufacturas, hacía que la mano de obra de Colombia cumpliera con las necesidades de producción, principalmente en los sectores de Cueros y sus derivados, además del sector de textiles (Torrealba, 1992).

Para el año de 1991 (Torrealba, 1992) el sector empresarial de la frontera, el sector de textiles, prendas de vestir e industria del cuero correspondía a alrededor del 50 por ciento de las industrias ubicadas en la zona, y la mayoría de estas empresas catalogaban como pequeñas empresas al tener menos de 20 empleados.



Para el año 2002 el observatorio PYME, reportó que las industrias ubicadas en el Táchira eran aproximadamente 70 por ciento de las industrias de la región andina venezolana<sup>24</sup>, y que el 97 por ciento de estas industrias se catalogaban en la categoría de pequeñas y medianas industrias.

Este mismo informe mostraba que en la zona de Ureña y San Antonio se generaban 18 mil empleos directos, en donde 45 por ciento de la producción era para el mercado venezolano, destinando el resto al mercado de exportación, haciendo claridad en la diferencia de cifras entre los informes del gobierno y la información que manejan las autoridades locales.

Estas condiciones del tejido empresarial se han mantenido en la zona, para el año 2006 la Corporación de los Andes, adscrita al Gobierno de Venezuela, reportó que para el Estado Táchira las industrias ubicadas en San Antonio y Ureña equivalían al 44 por ciento y las ubicadas San Cristóbal eran el 30 por ciento, por lo que en estas tres ciudades se ubicaba 75 por ciento de las industrias del Estado. De estas, el 78 por ciento tenían menos de 20 empleados, con lo que se reafirma la existencia de un sistema productivo basado en pequeñas empresas.

Mojica (2003) en un análisis sobre el sector calzado, determinó que esta situación también se presenta en Cúcuta, por cuanto la mayor cantidad de las empresas son pequeños talleres, inclusive existen empresas familiares que laboran en el lugar donde residen; así mismo la estructura administrativa de estas empresas era precaria, las funciones administrativas eran cubiertas usualmente por el dueño de la empresa.

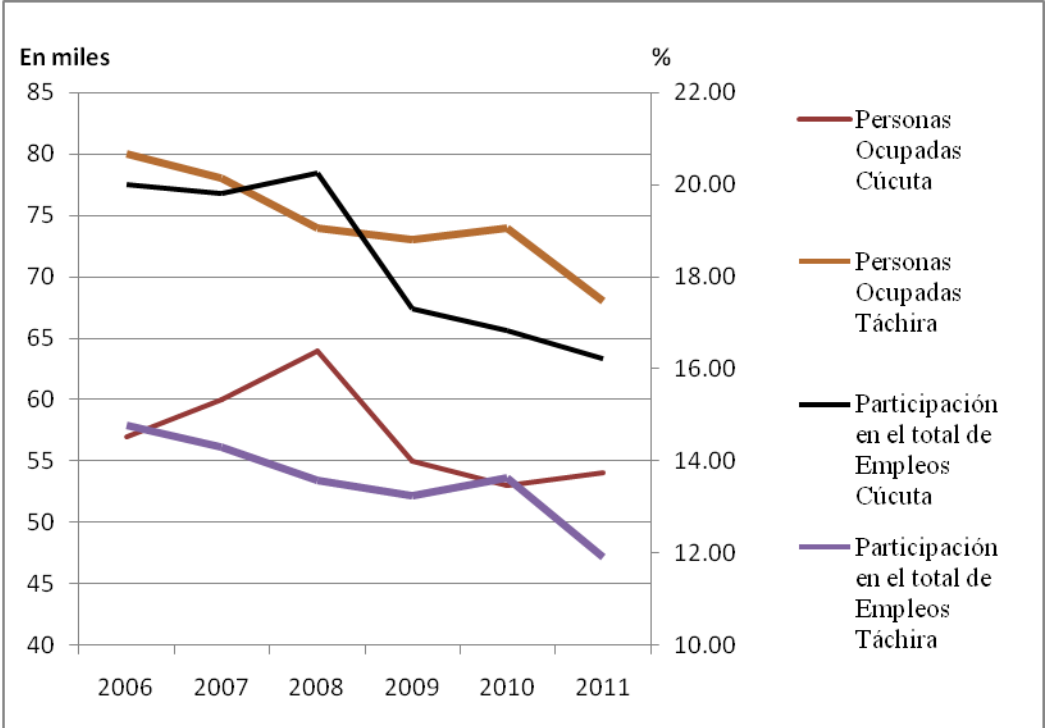
En el momento de evaluar la estructura productiva de la zona, se observa que el sector manufacturero es una importante fuente de empleo para la región, para el año 2006 en el área metropolitana de Cúcuta y en el Estado Táchira más de 130 personas se ocupaban en este sector.

---

<sup>24</sup> Esta región la componen los Estados de Mérida, Táchira y Trujillo.

Aunque el comportamiento en la ciudad de Cúcuta presenta una variación para el año 2008 y experimenta un crecimiento en el número de empleos el cual no es tan elevando en función del aumento de las exportaciones, lo que se explica por el ser el año de mayor intercambio comercial entre los dos países; en este mismo año en el Estado Táchira se reportó una disminución en el número de empleos.

Gráfica 2.6 Número de empleos en el sector manufacturero Cúcuta<sup>25</sup> y Estado Táchira



Fuente: DANE, Banco de la República de Colombia, INE

Al analizar la gráfica 2.7 se observa cómo se presenta una tendencia de reducción del número de empleados en las actividades manufactureras, durante el periodo 2006 al 2011 se reduce en 15 mil el número de empleados en el sector, esta información muestra una afectación de la actividad industrial por el conflicto diplomático.

Ahora al contrastar con el volumen de las exportaciones (tabla 2.5) se observa que en la región hubo un crecimiento exponencial de las exportaciones, según Esguerra *et al.*, (2010) el

<sup>25</sup> El cálculo del empleo por ramas de actividad en Colombia se hace con base en información de las principales áreas metropolitanas, por lo que no existe un indicador de desempleo departamental agregado por sector económico.

volumen de las exportaciones de Norte de Santander a Venezuela pasó de 151 millones de dólares en el año 2005 a 1202 millones de dólares en el 2008.

Tabla 2.5 Exportaciones de los sectores cuero y textiles, Norte de Santander (Valor FOB en miles de dólares)

AÑO	Fabricación de productos textiles	Fabricación de prendas de vestir, preparado de pieles	Curtido de cueros, calzado, art de viaje, maletas, bolsos de mano	Exportaciones Generales de Norte de Santander a Venezuela
2005	2,7	7,6	13,3	ND
2006	7,4	34,1	17,1	91,7
2007	32,5	147,5	142,9	94,65
2008	104,7	144,9	343,4	95,15
2009	80,9	25,3	91,9	96,3
2010	10,4	10,5	6,9	59,1
2011	19,1	9,5	4,2	59,6
2012	11,0	9,1	5,2	54,9

Fuente ICER años 2005 al 2012.

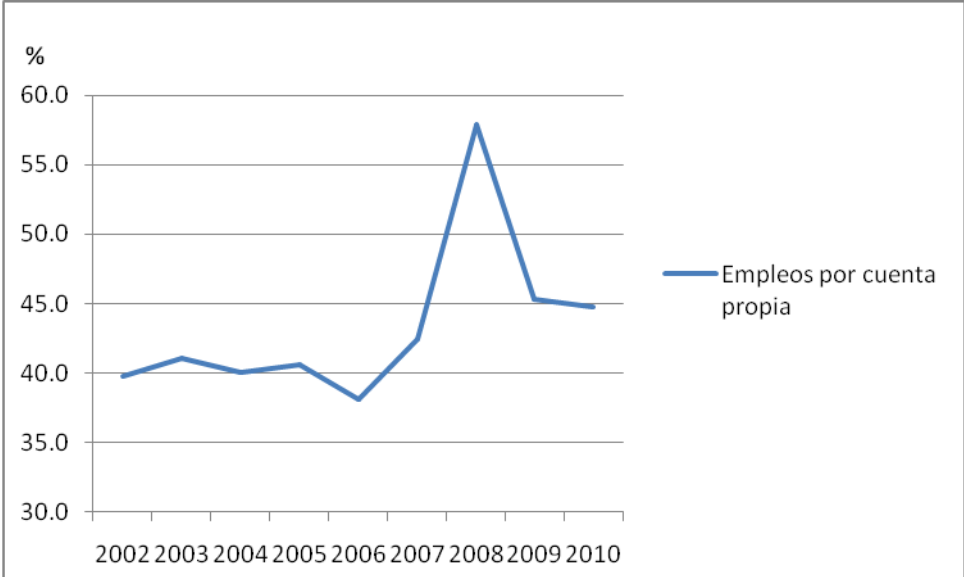
Aun cuando el comportamiento de las exportaciones de la región corresponde con lo analizado frente al intercambio comercial entre Colombia y Venezuela, resulta muy difícil de explicar con las cifras y los indicadores el volumen total en el aumento en las exportaciones de estos sectores.

En el 2008, del total de exportaciones 565 millones fueron del sector textil y de cueros, lo que implico que alrededor del 47 por ciento de todas las exportaciones en el departamento para ese año fueron realizadas en una economía en donde el 86 por ciento de las unidades económicas son de menos de cinco empleados, lo que las cataloga como pequeñas empresas.

Mojica (2003) encontró que el sector calzado tenía una capacidad de producción instalada no aprovechada. No obstante, no existen datos que permitan entender como un sector industrial cuya base era de 151 millones de dólares aumentó el volumen de sus ventas por ocho, sobre todo comparado con la contratación, cuyo incremento fue más tímido.

Más aún cuando este auge en las exportaciones no se reflejó en un mejoramiento del mercado laboral, el número de trabajadores por cuenta propia en la ciudad de Cúcuta registró un alza durante el periodo de mayor intercambio comercial, esto se refiere a los independientes que no fueron vinculados formalmente a las empresas o cumplieron labores de subcontratación.

Gráfica 2.7 Porcentaje de Trabajadores por cuenta propia en Cúcuta



Fuente ICER años 2005 al 2012.

En este sentido los trabajadores por cuenta propia se constituyen en la principal fuerza laboral de la región, de modo que la informalidad se hace un elemento clave de este sistema económico; la informalidad laboral según el DANE en el 2012 se ubica en cerca del 70 por ciento, esto evidencia un sistema productivo por fuera del conocimiento de las autoridades.

Reconociendo todos los elementos presentados en relación a la zona se advierte como resultado la visión de una localidad conformada por Cúcuta y San Cristóbal, en donde las dinámicas comerciales están altamente interconectadas.

### 2.2.3 Dólar paralelo y tasa de cambio

Un elemento adicional que es parte de importante del análisis sobre los fenómenos de la frontera es la tasa de cambio. El gobierno venezolano en el 2003 creó la Comisión de Administración de Divisas CADIVI, esta institución tenía por objetivo evitar la fuga de capitales en Venezuela.

Esto hacía que el comercio exterior venezolano debía ser auditado por el gobierno. Ya fuera para importación o exportación de productos los empresarios debían recurrir a esta institución para que se les aprobara los dólares para la operación, con lo que la economía quedaba ligada a aspectos burocráticos.

En términos de importación para el mercado venezolano, los dólares eran trasladados a CADIVI y de acuerdo a la tasa de cambio oficial los empresarios recibían el equivalente en Bolívares; para exportaciones el empresario debía solicitar la aprobación de CADIVI y consignar el valor en la moneda local, y esta institución realizaba el pago.

Durante los años 2003 al 2005, este sistema funcionó de forma adecuada y permitió que el mercado venezolano pudiera suplir los productos que no fabricaban, esto fue un determinante para el aumento de las exportaciones de Colombia a Venezuela.

Debido a lo rígido de este sistema cambiario si alguien requería dólares y no obtenía la autorización del gobierno debía recurrir a un mercado paralelo, en donde la cotización del dólar se manejaba bajo reglas del mercado, este dólar fue llamado dólar paralelo o dólar negro; además en la frontera de Cúcuta y San Cristóbal la cotización de la moneda se calculaba en función de este dólar.

En el año 2005, el deterioro en las condiciones económicas venezolanas generaron incertidumbre en los actores económicos, además el presidente de Venezuela, profundizó su política de expropiación sobre latifundios y terrenos subutilizados; adicional a esto se presenta el primer altercado diplomático entre Colombia y Venezuela por la captura de Rodrigo Granda, miembro de las FARC.

Esta situación hace que en la frontera el dólar paralelo<sup>26</sup> experimentara un alza durante el periodo 2005; el dólar oficial comienza a ubicarse en una cotización baja en función de la tasa de cambio en la frontera, por lo que los actores económicos vieron esto como una forma de subsidio generalizado sobre toda la economía.

Las implicaciones prácticas de este proceso para la frontera fueron en primera instancia que los productos de la canasta familiar en Venezuela fueran mucho más baratos que el equivalente en Colombia, con lo que el flujo de compradores se revertió, los compradores se desplazaron a San Antonio, Ureña y San Cristóbal a adquirir productos dando un auge a la economía fronteriza informal.

El otro efecto es que los empresarios ubicados en el lado venezolano de la frontera comenzaron a tener limitantes para la exportación de sus productos ya que la tasa de cambio a la que se liquidaba su mercancía no correspondía con el esquema de costos que tenían sus empresas.

Este fenómeno impactaba a todo el sector empresarial, haciendo que fuera más rentable para los empresarios importar directamente los productos de otros mercados que producirlos, y el gobierno venezolano debido a las discusiones que se habían generado con el sector empresarial en años anteriores, no generó programas para evitar este proceso.

Adicional a esto el gobierno venezolano aprobó que los dólares que se requerían para viajar al exterior y el envío de remesas también se liquidaría a esta tasa de cambio subsidiada, por lo que se dio un fenómeno de aumento de compradores para la ciudad de Cúcuta, que al ser la frontera más cercana servía como punto para acceder a estos dólares.

---

<sup>26</sup> El cálculo de esta moneda es cuestión de debate por cuanto no se basa en información macroeconómica confiable, esto se evidencia con más detalle en [http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/01/140122\\_venezuela\\_economia\\_dolar\\_paralelo\\_dp.shtml](http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/01/140122_venezuela_economia_dolar_paralelo_dp.shtml), consultado el 08 de febrero 2014.

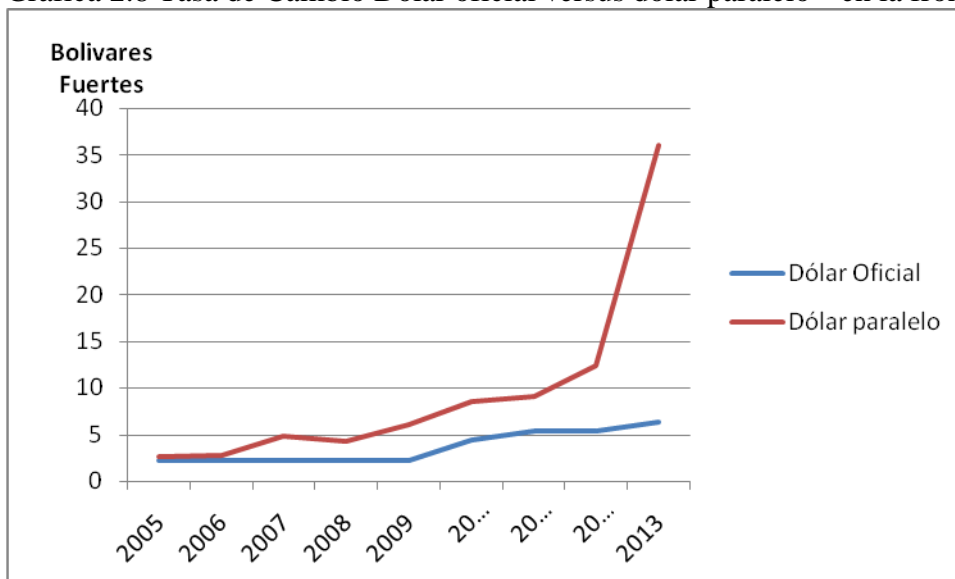
En la frontera se dio origen a dos negocios rentables, “raspar” tarjetas, que no es nada diferente a simular compras con las tarjetas bancarias para que el gobierno pagara a la tasa preferencial dando una ganancia por el tipo de cambio. Otro fenómeno fue el envío de remesas de dinero a familiares en el extranjero, en donde los colombianos y otros extranjeros se registraban ante el gobierno de Venezuela para autorizar el envío de dólares a la tasa de cambio oficial y obtener rentabilidad, producto de las distorsiones del mercado.

Esta situación condujo a que la frontera fuera la escapatoria para el control de divisas, además se ha plateado que debido a la incertidumbre muchos venezolanos acudieron a la frontera para poder conseguir dólares y resguardar sus ahorros.

El Gobierno venezolano, no realizó un control efectivo de la situación y permitió que se diera una fuga de capitales por este sistema, además el diferencial cambiario hacía cada vez más rentable el contrabando de productos de la canasta familiar y el contrabando de gasolina.

Esta distorsión entre los precios del dólar oficial y el dólar negro se acrecentaron con el transcurrir de los años, cualquier medida económica que tomara el gobierno de Venezuela inmediatamente implicaba a una devaluación no oficial de la moneda, a la vez esto hacía que se hubiera más presiones para el intercambio económico.

Gráfica 2.8 Tasa de Cambio Dólar oficial versus dólar paralelo<sup>27</sup> en la frontera.



Cálculos propios<sup>28</sup> con base en información de prensa, Banco Central de Venezuela.

Este proceso convirtió a la economía venezolana en dependiente de las importaciones. Además en la medida en que el gobierno trataba de controlar la fuga de divisas, implementaba acciones de restricción en el acceso a dólares, imponiendo controles y sistemas cada vez más complejos, controlando en última instancia lo que se comerciaba.

Este control de la economía, implicó que ante los conflictos diplomáticos el gobierno restringiera el flujo de dinero hacia las exportaciones colombianas, con lo que se cerró la relación comercial formal; el diferencial cambiario hacía que fuera más difícil negociar con el dólar en la frontera.

Para el año 2009, cuando las crisis diplomáticas cortan con las exportaciones y el precio internacional del petróleo baja, producto de la crisis económica del 2008, el gobierno de Venezuela enfrenta problemas de abastecimiento de dólares para soportar las importaciones, con lo que se implementan tablas de prioridades para la asignación de dólares.

<sup>27</sup> Para los años 2010 al 2012 el gobierno venezolano estableció diferentes tasas de cambio, dejando las tasas de cambio más bajas para la compra de alimentos y medicinas; las registradas son las que aplicaban para el comercio de bienes en general. Durante el periodo del 2010 al 2014 fue ilegal en Venezuela publicar la tasa de cambio del dólar paralelo.

<sup>28</sup> Para estos cálculos se usó la tasa de cambio en la frontera que publica los jueves el periódico La Opinión de Cúcuta, y la tasa de cambio promedio del Banco de la Republica de Colombia.



Estas tablas priorizan los dólares para la compra de alimentos y medicinas, por lo que los demás productos quedaron excluidos de facto, con esto se alimentó una escasez de productos cotidianos tales como las confecciones o los zapatos.

En suma las condiciones económicas y los conflictos políticos se convirtieron en trabas para el intercambio comercial, los empresarios de la zona quedaron sin oportunidad para el desarrollo de sus actividades económicas habituales mientras que los gobiernos nacionales no permitían el desarrollo del comercio formal y la tasa de cambio actuaba como un elemento de presión sobre el sistema económico regional.

## Capítulo 3

### **3. DINÁMICAS DE PRODUCCIÓN TRANSFRONTERIZA Y CAMBIOS DERIVADOS DE LAS CRISIS DIPLOMÁTICAS.**

En este capítulo se mencionan las prácticas empresariales transfronterizas que se evidenciaron en el trabajo de campo realizado en la zona; luego se delinearé el tejido empresarial detectado, y finalmente se abordará la relación de los empresarios con las autoridades de la zona y las dinámicas de intercambio comercial.

Se aclara que la investigación se concentró en los sectores económicos de cueros y textil; debido a que las rutinas y prácticas habituales de estas industrias condensan la realidad empresarial de la zona de frontera, además son actividades económicas que han tenido un desarrollo histórico en la región.

Como se mostró en el apartado anterior estas industrias representan alrededor de la mitad de todas las industrias en la región; y también reportaron mayor crecimiento en las exportaciones durante el auge del intercambio económico y la mayor caída con las crisis diplomáticas.

En la recolección de la información se observó que las industrias ubicadas en Ureña, Venezuela, se concentran en la industria textil, principalmente producción de pantalones de mezclilla. Según datos recogidos en el diario La Opinión de Cúcuta (2008) a junio de 2008 existían 780 empresas en el sector de confecciones de las cuales 400 correspondían a la producción de pantalones de mezclilla; en cambio en Cúcuta y San Cristóbal las empresas del sector textil se especializan en otro tipo de bienes como confección de vestidos.

En cuanto a la industria del cuero y sus derivados, la mayor concentración de la producción está en las ciudades de San Antonio y Cúcuta; en el caso de San Antonio, Méndez y Quintero (2009) mencionan que representan el principal polo industrial de este segmento económico en Venezuela.

Como particularidad todos los empresarios que fueron entrevistados tenían documentos legales de ambos países, ya sea doble nacionalidad o tarjetas de residencia permanente. Los informantes manifestaron que la tenencia de estos documentos eran claves para el desarrollo de su actividad, dado que permite establecer relaciones en simultáneo en los dos países. Es decir, todos los sujetos de esta investigación son empresarios que atraviesan activamente la frontera para el desarrollo de sus negocios.

Como ya se mencionó en el apartado de estrategia metodológica, las condiciones sociales de Venezuela representaron un reto adicional para obtener la información, debido a que el perfil de los entrevistados los relacionaba con este país, aun cuando la entrevista se realizará en Cúcuta. Todos los entrevistados tienen empresas legalmente constituidas y cuando menos ejercen su actividad hace diez años. En total se realizaron diez entrevistas a empresarios distribuidos de manera uniforme en las ciudades de Cúcuta, Ureña, San Antonio y San Cristóbal y una entrevista al director de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, Cuero y sus Manufacturas (ACICAM), seccional Norte de Santander.

Dentro de los entrevistados se encuentran: tres con empresas de más de 50 empleados, cuatro con empresas de entre 20 y 50 empleados, y tres restantes con empresas de menos de 20 empleados. Otro punto a resaltar es que, uno de los entrevistados está en proceso de trasladar parte de su actividad empresarial para la ciudad de Bogotá, sin cerrar la empresa en la frontera. Además, todos los empresarios entrevistados aún mantienen relaciones de intercambio económico con Venezuela y Colombia en simultáneo.

Adicional a las entrevistas se recurrió a fuentes secundarias, como la información publicada en los diarios locales con miras a enriquecer la información obtenida; ya que los comportamientos y elementos detectados pueden ser extrapolados a toda la región; se logró identificar patrones de comportamiento extendidos en el ámbito empresarial fronterizo.

### 3.1 Perfil del empresario

Para poder dimensionar los procesos en el sector empresarial de la zona se debe destacar la forma en que el tejido empresarial se articuló con las actividades de la frontera. Como se mencionó en el apartado 2.2, en su conjunto las empresas ubicadas en el área de frontera pueden ser catalogadas como pequeñas y medianas industrias, y las rutinas productivas han incluido el paso de insumos y productos por la frontera según sus necesidades; esto hace que las prácticas empresariales normales en la zona de estudio incluyan comportamientos que en términos legales se catalogan como contrabando.

El traslado de comida o productos de aseo a través de la frontera con fines de comerciar con ella, actividad denominada “bachaqueo”, es vista como negativa. El traslado de insumos o de productos por parte de las industrias para mantener su producción a través la frontera a pesar de ser contrabando no es visto como una acción negativa, es por esto que los empresarios aun cuando son conscientes de la ilegalidad de sus acciones no se conciben como contrabandistas.

En este sentido el presidente de ACICAM seccional Norte de Santander manifestó: “en esta frontera la ilegalidad es cultura”, debido a que los procesos productivos y las rutinas que se han afianzado con los años son paralelas a la normatividad legal, por lo que para los empresarios revelar esta información significa un riesgo por el desconocimiento que tienen los gobiernos de las realidades de la zona.

En términos históricos más allá de las razones expuestas sobre la bonanza petrolera que impulsó la migración a la zona, existen condiciones que resultaron atractivas para el desarrollo de la actividad empresarial. Todos los entrevistados iniciaron los proyectos empresariales en la década de 1990 y resaltaron que la convertibilidad de la tasa de cambio era un factor determinante para la prosperidad de sus actividades. En un pasado la tasa de cambio era favorable para los venezolanos por lo que la mano de obra de Colombia era barata.

En este sentido las empresas que se asentaron en la zona recurrieron a la figura de talleres satélites para satisfacer las necesidades de producción. Los talleres satélites son formas de

producción generalmente en casas, donde la dimensión de producción es a pequeña escala, ya que está a cargo de una sola persona. Es la forma como se descentraliza la producción. Los empresarios recurren a la figura de la maquila en función de sus necesidades específicas. En las entrevistas se identificó que algunos talleres satélites habían alcanzado un alto grado de especialización por lo que se recurría a sus servicios.

Los talleres satélites por lo general están compuestos por unidades familiares y desempeñan su función en su lugar de residencia, lo que implica que no están vinculados formalmente a la estructura empresarial. En la práctica estos talleres no son considerados como miembros activos del sector empresarial debido a que su actividad depende de la iniciativa de un productor más grande.

Sumado a esto, los empresarios se mostraron como un grupo fuertemente cohesionado debido a las relaciones entre sus miembros que logran el ámbito familiar. La iniciativa para la formación de negocios recae en un conjunto limitado de personas que son quienes toman los principales riesgos en la inversión y se concentran en la búsqueda de negocios. Estas personas son las encargadas de poner en funcionamiento la estructura productiva regional.

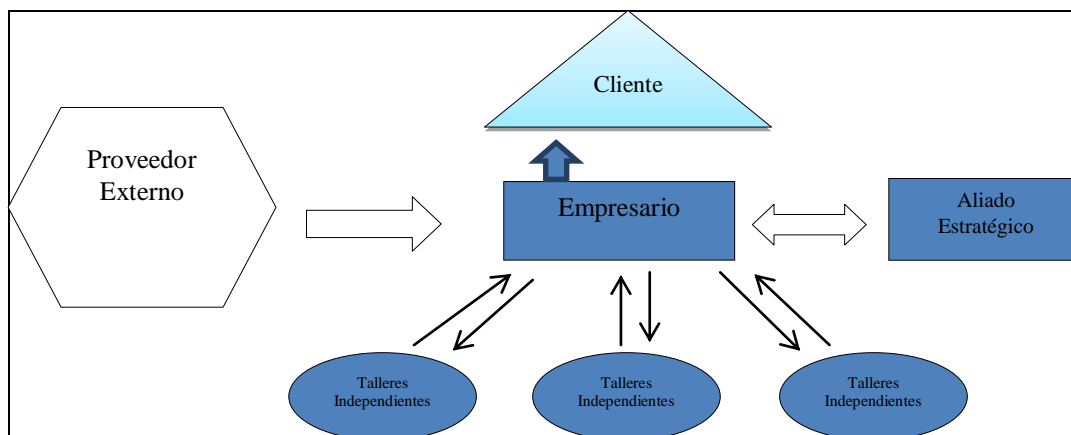
Debido a la estructura de pequeñas y medianas industrias la capacidad instalada de las empresas individualmente consideradas es bastante limitado; por lo que usualmente recurren a otras empresas del sector para poder cumplir con los pedidos. Esto desembocó en la existencia de vínculos estrechos entre los empresarios que les permiten afrontar las condiciones del mercado.

Un ejemplo de esto es aludido por el empresario ocho al afirmar que en la práctica ninguna empresa puede afrontar por si sola un volumen de producción más allá de las 10.000 unidades al mes. No obstante en el punto de auge, año 2008, el vendió alrededor 15.000 unidades al mes.

En suma, el sistema productivo de la región se explica por cuatro actores (ilustración 3.1). Los empresarios, encargados de comprar los insumos y articular la producción, que recurren a los

talleres para el uso de la mano de obra; otros agentes actúan como aliados estratégicos y cuyo apoyo permite soportar las condiciones del mercado y finalmente los clientes.

Ilustración 3.2 Tejido productivo del Sector Cuero y Textiles



Fuente: Elaboración propia.

Se debe resaltar que de las observaciones del trabajo de campo es una práctica habitual maquilar para otras industrias y de manera usual vender los productos con la etiqueta que el cliente dispusiera. Solo un número limitado de empresarios han intentado la comercialización directa de sus productos, la mayoría renuncian a este aspecto y ceden esta función a sus clientes que son mayoristas.

Aunque el empresario ocho indicó que se cuenta con almacenes como vitrinas para mostrar su producto y mantener flujo de caja, la principal intención del negocio se destina a clientes mayoristas que están en capacidad de comprar toda la producción y con ello facilitan los negocios. El empresario nueve aludió que aceptaba pedidos desde nueve unidades, no obstante se concentraba en clientes que solicitaran más de 500 unidades por pedido.

Sumado a esto en la zona se observa un tejido productivo en donde se identifican fácilmente las redes empresariales; aunque las condiciones de la zona impiden que las dimensiones de estas sean cuantificadas con facilidad, en este respecto (Rodríguez, 2008:112) manifiesta con

ocasión de la región que “La dificultad que tenemos se encuentra en que no se cuenta con estadísticas para probar que las cadenas productivas existen y que son prioritarias cuando queremos hablar de procesos de desarrollo, políticos, constitucionales y demás”

Las relaciones de cliente – proveedor que se mantienen se recurre a estrategias para evitar caer en el radar de las autoridades por el tema de contrabando y evasión de impuestos; se destaca que los empresarios no perciben esta acción como una actividad negativa, en la medida que ellos se ven como generadores de empleo.

Otro aspecto de la región es la existencia de un mercado laboral específico para sus necesidades al tener mayores niveles de capacitación por parte del SENA. Además de proveedores que hacen que la actividad empresarial sea favorable, por lo que están dadas las condiciones iniciales para la localización de las industrias. Aunque la volatilidad en la tasa de cambio se constituyó como un elemento clave para la actividad empresarial.

Adicionalmente, el mercado venezolano actuaba como mercado de aprendizaje para los empresarios colombianos (Montes, 2010). El empresario seis manifestaba que cuando inició en su empresa (1996) todo lo que enviaba a Venezuela aun cuando tuviera fallas de fabricación se vendía, por lo que muchos empresarios se acostumbraron a producir sin estar muy pendientes de la calidad. Estas características se expandieron en especial en el sector de cuero, debido a que percibían a Venezuela como un mercado seguro.

Esto ayudado por lo planteado en Méndez y Quintero (2009:45) sobre que “prácticamente la totalidad del sector marroquinería de Venezuela se concentra en San Antonio del Táchira”.

En cuanto al sector textil, los empresarios identificaban al mercado venezolano como un espacio con mejor valoración de su trabajo. El empresario uno manifestaba que en “Venezuela la gente no compra ropa, se viste; por eso usted ve que en un matrimonio la gente paga por un buen vestido, y saben que eso cuesta y así le toque dejar de darse lujos lo ahorra para comprarlo, en cambio en Colombia la gente regatea, les parece caros los diseños y están más acostumbrados a comprar productos baratos”.

Este sector además se ve afectado por la existencia de un mercado más exigente en Colombia, regiones como Bogotá y Medellín han alcanzado gran madurez en este segmento con altos estándares de calidad y mayores volúmenes de producción (Superintendencia de Sociedades de Colombia, 2013). Esta situación dificulta la entrada de nuevos actores al mercado y hace de Venezuela un entorno factible para la producción en este segmento.

Los empresarios mencionan que en la frontera se podía recurrir a los dos mercados para conseguir los insumos necesarios a precios más económicos, con lo que se estaba en mejor posición para competir con los empresarios del interior de Venezuela.

Todos los empresarios identificaban el mercado colombiano como un entorno difícil, la existencia de polos productivos en Bogotá, Bucaramanga y Medellín, hacía que no fuera fácil para ellos posicionarse en ese mercado. De modo que a pesar de estar ubicados en la frontera su mirada se dirigía solo a Venezuela para la venta de sus productos.

Debido a esta situación en la frontera existían empresas catalogadas como Comercializadoras Internacionales (CI), que cumplían el papel de intermediarios ante Venezuela y Colombia, con lo que los empresarios dejaban la labor de exportación a estas empresas.

Debido a los efectos de la crisis diplomática y a un mayor control de fiscalización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN), estas empresas se enfrentan a un control más riguroso, lo que implicó que se les cancele el registro de funcionamiento a muchas empresas. Para el último trimestre del 2011 se canceló el registro de por lo menos 1900 de ellas, lo que implica 40 por ciento del total de empresas registradas a nivel nacional (Domínguez, 2012).

A la par de este proceso institucionalizado de relaciones también existía un vínculo de carácter más personal entre los productores y clientes. Según lo manifestado por los empresarios algunos se decidieron a crear empresas al interior de Venezuela y de esta forma tener una mejor posición en el mercado. En términos puntuales los empresarios entrevistados



mencionaron haber creado sucursales y depósitos al interior de Venezuela, se destacan las ciudades de Valencia, Mérida, Maracaibo y Barinas; ciudades intermedias vistas como espacios adecuados para sus negocios, dado el tamaño de las mismas, y que se ubican dentro de las diez ciudades más grandes del país.

Estas aventuras empresariales actúan como puestos de avanzada para la comercialización de sus productos y permiten mayor cercanía con sus principales clientes. La estructura de producción se mantiene en la región pero esta descentralización del almacenaje les permite poder competir en mejores condiciones con las empresas ubicadas en el interior del país.

Los empresarios identifican que para los años 2005-2006 las condiciones en la frontera se hicieron favorables a este proceso. Ellos recurrieron a abrir empresas “gemelas”<sup>29</sup> en el país vecino, facilitado por la doble nacionalidad.

La promulgación del decreto 3027 el 27 de julio de 2004 del gobierno venezolano: “mediante el cual se concede exoneración del pago, en los términos y condiciones que en él se prevén, de los impuestos que en él se indican”, en su artículo primero establecía que se “concedía exoneración del pago al impuesto sobre la renta y al impuesto al valor agregado por los enriquecimientos netos gravables de las personas naturales y jurídicas domiciliadas e instaladas en jurisdicción de los municipios de Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña del estado Táchira”.

Producto de esto, muchos empresarios crearon empresas formales en la ciudades Ureña y San Antonio. Es importante destacar que los empresarios manifestaron que este proceso fomentó la creación de nuevas empresas, pero que en la práctica solo era la implementación de nuevos nombres mercantiles; así mismo los empresarios mantuvieron las fábricas en sus lugares habituales.

Frente a esto el empresario uno manifestó: “ese decreto nos quitaba los impuestos, yo por eso me junte con XXXXX<sup>30</sup> para crear un par de talleres y con eso conseguir los beneficios, pero

---

<sup>29</sup> Tener empresas con el mismo nombre y logo en los dos países.

solo eran fachadas por que trasladar toda la fábrica era muy costoso”, en este sentido el decreto no logró crear nuevas industrias.

Este mismo empresario mencionó que a través de este decreto algunos empresarios del interior de Colombia y Venezuela buscaron a los empresarios locales para crear negocios en la zona. Las relaciones económicas entre los dos países iban por buen camino y los empresarios locales tenían el conocimiento suficiente para poder cumplir el papel de bisagras ante los dos países, aunque en la práctica estos esfuerzos tuvieron un alcance muy limitado.

La práctica de doble registro de las empresas ofrecía beneficios debido a que al usar el mismo logo era más difícil para las autoridades de impuestos de Colombia y Venezuela determinar en qué país había sido efectivamente realizado el producto, se mencionó que aun en la actualidad las empresas de la región no colocaban etiquetas de “hecho en”, salvo que sea una exigencia del cliente, lo cual no era habitual.

En este sentido, el empresario dos manifestó que había diferentes empresas con el mismo nombre y debido a que en Venezuela no había un control estricto al registro mercantil podían simplemente jugar con los nombres. Para ilustrar este fenómeno se presenta el siguiente ejemplo:

En Colombia un producto se registraba como “producto innovador”, debido al sistema de control de nombres y marcas resultaba más difícil hacer mayores variaciones al nombre, por cuanto las cámaras de comercio manejan un sistema centralizado que evita duplicidad. No obstante como no se comparte la información con las autoridades venezolanas y no existía un control estricto en esta área en Venezuela se registraban las empresas con nombre “producto innovador” para la fábrica, “producto innovador’s” para la distribuidora y “producto innovador boutique” para el almacén, registrando todo a nombre de diferentes personas (familiares, socios, etcétera), más no el propietario; esta práctica permite maximizar los beneficios y poder hacer negocios a lo largo de la frontera.

---

<sup>30</sup> Se omite el nombre por petición expresa de la fuente.

Esta práctica permite una reducción de costos por cuanto a pesar de la existencia de múltiples empresas solo se hace uso de un logo y la misma papelería, con lo que los empresarios pueden ver sus productos en los dos mercados, ahorrar costos y crear un ambiente que permite desorientar a las autoridades. Además surge un esquema de ventas a través de los cuales buscan mantener su capital bajo y escapar del radar de las autoridades de ambos países.

Esta adaptación implicaba que al decomisar un producto por contrabando los empresarios podían aducir que el producto era fabricado en el país que los estuviera acusando, prorrogando los procesos judiciales y haciendo más difícil un control efectivo para las autoridades sobre el flujo de mercancías.

Este proceso ocurrió en simultáneo con las distorsiones que comenzó a experimentar la tasa de cambio del dólar. En este periodo como se observó en la gráfica 2.7 el dólar negro o paralelo comenzó a cotizarse por encima del dólar oficial, lo que generó una falla en el mercado que implicó una pérdida de competitividad a los empresarios venezolanos.

Se resalta que en Cúcuta la tasa de cambio que se maneja frente al dólar corresponde al dólar negro, cuyo método para determinarlo es considerado poco transparente debido a que no está sujeto a ningún organismo de verificación y control. A pesar de indagar con especial ahínco en este aspecto no fue posible hallar un operador cambiario que diera cuenta del método usado, solo se obtuvo información acerca de que el cálculo se relaciona con las reservas internacionales de Venezuela, sin mayores explicaciones<sup>31</sup>.

En términos prácticos al estar más barato el dólar oficial que el paralelo, los empresarios asumieron que el gobierno de manera indirecta subsidiaba las importaciones y con ello cerraba sus opciones en el mercado. A nivel general los empresarios venezolanos se vieron forzados a cambiar su rol a la de importadores. En las noticias de la zona se publica, por ejemplo, que la ausencia de dólares en Venezuela pone en riesgo el abastecimiento de productos en los

---

<sup>31</sup> En la actualidad, la tasa de cambio inclusive se enfrenta a variaciones por cuanto los billetes de mayor denominación de Venezuela (100 Bs) son pagados a un valor un poco más alto que el resto de billetes que circulan, lo que ha dado pie a criticar el sistema por especulativo.

establecimientos comerciales, en momentos en que la demanda supera la producción interna, y esta se debe cubrir con bienes importados (Mora, 2013).

Los empresarios debían liquidar todos sus costos en bolívares a una tasa de cambio oficial que no corresponde con la tasa de cambio paralela; y se encontraron con la llegada de productos del interior de Colombia y de otros mercados que llegaban a precios más favorables; este fenómeno contribuyó a un ambiente negativo para el sector empresarial en su conjunto en Venezuela.

En la frontera las condiciones fueron diferentes, las prácticas que se habían instaurado de crear empresas “gemelas” en los dos países permitieron que los empresarios mantuvieran su producción habitual pero a través del entramado de empresas que se habían creado, podían vender sus productos entre ellos mismos.

El proceso consistía en trasladar los productos ya elaborados a Cúcuta, y a través de las CI exportarlo formalmente a Venezuela, con ello se beneficiaban del diferencial cambiario y lograban mantener la competitividad de sus productos. Esta práctica les dotó de mejor posición en relación a los productores del interior de Venezuela, y con ello lograron ampliar su mercado.

Es de aclarar que las condiciones históricas de producción en la zona se hacían independientes de la línea fronteriza y que las empresas recurrían de forma indistinta a Colombia y Venezuela para poder cumplir con las necesidades para su producción, esto se observa en lo planteado por el empresario uno en donde afirmo que sus proveedores se encontraban tanto en Cúcuta, Medellín en Colombia como en San Antonio y Maracaibo en Venezuela. El principal cambio en este periodo es que en principio, los vínculos eran informales y se manejaban por debajo del puente; para después formalizarse en un sentido, los productos que iban hacia Venezuela se comerciaban de manera formal y con el cumplimiento de todas las medidas legales.

Esta situación implicó que los empresarios concentraran toda su atención en el mercado venezolano, el comercio dirigido a un país diferente a Venezuela se redujo al mínimo y la

cantidad de mercancías que cruzaban en dirección a Colombia lo hacían para poder ser exportadas de nueva cuenta a Venezuela.

Este fenómeno tuvo cuatro efectos prácticos para la actividad empresarial<sup>32</sup>:

1. Los empresarios formalizaron sus negocios, y registraron sus marcas en los dos países aprovechando la doble nacionalidad para poder comprar ellos mismos sus productos. En términos de un empresario: “era una negociación de yo con yo”, o usaban las redes de aliados para vender los productos.
2. Debido a que la ganancia en sí mismo se derivaba del desajuste cambiario y no de la venta del producto, la calidad de los productos comenzó a decaer, muchos empresarios manifiestan que la pérdida de calidad fue sensible y afectó la posibilidad de recurrir a otros mercados, sumado a que la mano de obra se encareció.
3. Como el proceso implicaba que la producción de las empresas ubicadas en el lado venezolano debía pasar a Colombia con regularidad, algunos miembros de las autoridades encargadas de custodiar la frontera crearon redes para el cobro de extorsiones a los empresarios.
4. Finalmente la producción que se desarrollaba en la zona y que históricamente se había mantenido en la informalidad, dio un paso a la formalidad para poder exportar estos productos.

Frente al tercer punto, los operativos surgieron como intentos para controlar los flujos de mercancías, aunque con poco éxito. Producto de esta situación los empresarios ubicados en la zona de frontera fueron vistos por las autoridades como contrabandistas e ilegales; esta visión implicaba que en su pretensión de controlar el flujo de mercancías, las autoridades de ambos países impusieron cada vez más trámites y mayores controles.

Frente a esto el empresario nueve manifestó que “por el hecho de estar en la frontera las autoridades piensan que todos los insumos que uno compra los va a contrabandear y con eso

---

<sup>32</sup> Esta información se recopiló con base en los datos suministrados por los empresarios, y que son de amplio conocimiento en el sector empresarial de Cúcuta, se hace la aclaración de que ninguno de los empresarios entrevistados asumió haber realizado estas prácticas ilegales.

toca gastar más tiempo para poder traerlos, además piensan que es un negocio muy rentable y uno está más expuesto al cobro de “vacunas”<sup>33</sup>.

No obstante para los años 2005 al 2008 el diferencial cambiario se hacía cada vez mayor por lo que los empresarios a pesar de la trabas cada vez recurrían en mayor medida a estas prácticas. Esto corresponde a lo analizado en la gráfica 2.3 sobre el crecimiento de las exportaciones hacia Venezuela en el departamento de Norte de Santander, aunque empresarios del interior de Colombia también se vincularon al proceso.

En las entrevistas resaltó que el mismo proceso que hacía que importar en Venezuela resultaba más rentable que producir, implicó que los trámites para sus empresas fueran más engorrosos y las autoridades menos cooperativas, lo que hacía que fuera más difícil para ellos fabricar los productos. El empresario uno manifestaba que con esas políticas comenzaron a llegar a Venezuela empresas del interior de Colombia, con las que en principio se intentó generar acuerdos aprovechando el conocimiento que tenían los empresarios de la zona de las dinámicas venezolanas.

Muchos de estos nuevos actores económicos no se asentaron en la frontera y la usaron como punto de paso para sus productos, por lo que las empresas locales se vieron frente a competidores más fuertes con mayor capacidad de satisfacer en volumen y calidad las condiciones del mercado; no obstante la magnitud del fenómeno les permitía subsistir.

Para el año 2008 en la medida que existían cada vez más trabas para el comercio en la zona debido a los controles de algunos miembros de las autoridades de ambos países, se facilitaron prácticas ilegales que buscaban beneficiar a las autoridades, de las diferencias cambiarias, con lo que se abrió el espacio para exportaciones ficticias.

Estas exportaciones ficticias recibieron el nombre de “carrusel”, debido al envío continuo de un mismo producto varias veces. Las redes de corrupción y los intermediarios se prestaban

---

<sup>33</sup> Expresión coloquial usada para referirse a las coimas, sobornos y extorsiones que cobran las autoridades y los grupos ilegales para permitir las actividades económicas normales.

para el envío de los productos en el día, y por lo noche regresaban a Cúcuta para reexportarlo, lo que implicaba que el gobierno venezolano pagaría varias veces por el mismo producto.

En este punto en la investigación los empresarios entrevistados hablaban con términos bastante negativos del proceso, manifestando que esto se llevó a cabo en gran parte por los nuevos actores económicos que habían llegado a la zona, y que derivado de esta práctica sus negocios fueron cada vez más afectados, al poner un manto de duda sobre cualquier exportación.

Es de resaltar que el “carrusel” terminó solapando al tejido empresarial local, es decir, las empresas que seguían produciendo quedaron ubicadas también en un manto de sospecha, y muchas de las exportaciones reales se sometían a fuertes escrutinios para verificar que no hicieran parte del proceso. Ello implicó que los funcionarios aduanales de ambos países terminaran cobrando sobornos aun cuando las exportaciones fueran legales. Este proceso fue dañino para el sector empresarial. La reputación favorable que tenía el sector textil y de cueros en el mercado venezolano se vio afectada.

El incremento súbito de las exportaciones se explicaba parcialmente con el cuarto efecto, en donde los intercambios comerciales se habían trasladado de la informalidad a la formalidad. Ello muestra correspondencia con el número de empleos en función del volumen de las exportaciones (léase el apartado 2.2). El presidente de ACICAM manifestaba que el aumento de la producción del sector calzado fue de 80 por ciento con un alza pronunciada para el 2008.

Esto implica que el volumen y la magnitud de los negocios que se desarrollan en la zona tienen un peso importante, y que era desconocido por los dos gobiernos. Este hecho se prestó para confusiones y que el gobierno de Venezuela asumiera que todo el aumento de las exportaciones correspondía a fenómenos de exportaciones ficticias.

Esta realidad hace que no exista una dimensión real de lo comercializado durante esta época correspondió efectivamente a operaciones de exportaciones reales y cuanto a negocios

ficticios, por lo que la dimensión real de estos sectores económicos y la magnitud de sus negocios están sometidas a la duda.

Finalmente, las crisis diplomáticas que se presentaron entre los dos países comenzaron a dirigir la atención del gobierno central hacia las transacciones en la frontera. El gobierno venezolano decidió cambiar a Colombia como socio comercial y con ello suspender los pagos a las exportaciones colombianas, esto hizo que aunque el 2008 fue el año de mejor intercambio económico entre los dos países, el no pago de las exportaciones terminó derrumbando las exportaciones colombianas para el año 2009.

### 3.2 Implicaciones de las rupturas diplomáticas

El modelo económico aplicado en Venezuela que le da primacía al gobierno como determinante de la economía, implicó que la disputa diplomática y el “congelamiento” de las relaciones entre los dos países tuviera un efecto inmediato sobre el intercambio comercial. Producto de estas acciones el comercio entre los dos países tuvo una fuerte caída que afectó a todos los sectores empresariales. Estimaciones realizadas por el Banco de la República y el Ministerio de Hacienda de la época daban como resultado una disminución en 1,3 puntos del PIB, con una pérdida de entre 80.000 a 100.000 empleos (Portafolio, 2008). Estas cifras dan cuenta que esta situación afectó más el PIB de Colombia que la crisis financiera mundial del 2008.

Las políticas implementadas por el gobierno de Hugo Chávez hicieron que los importadores venezolanos se inscribieran ante CADIVI y presentaran todos los documentos para recibir la autorización para la importación al país de los productos. Posteriormente las empresas en el extranjero recibían el pago por sus productos, de modo que el gobierno se constituía como un intermediario de todas las transacciones.

Este sistema hizo que las importaciones se enfrentaran a un doble filtro por parte del gobierno venezolano: el primero en cuanto a la autorización de la importación de productos, que hizo que para el año 2008 a pesar del enrarecimiento del ambiente político se mantuviera el



intercambio comercial entre ambos países, por cuanto se mantuvo la autorización para la importación de los productos. El segundo filtro correspondía al pago de las exportaciones, punto principal de la crisis. Por cuanto los empresarios colombianos se enfrentaron al no pago de las exportaciones por parte de CADIVI. Esto fue visto por los empresarios como una represalia del gobierno venezolano contra Colombia.

Esta situación explica el fenómeno de que las importaciones presentaran un alza para el año 2008 y una caída abrupta para el año 2009. Según la Cámara Colombo-Venezolana para el sector de cueros a septiembre del 2009 la deuda era de 10.544.000 de dólares y para el sector textil de 221.562.000 de dólares (Caracol Radio, 2010), resalta que en el sector textil los grandes empresarios del interior de Colombia habían logrado tener una mayor participación en el mercado venezolano.

Aun en la actualidad parte de esta deuda no ha sido pagada por el gobierno venezolano. Frente a esto el presidente de ACICAM declaraba que tenía conocimiento de empresarios que esperaban el pago; los empresarios manifestaban que esa era la verdadera razón de la caída del comercio, nadie se atreve a exportar si no hay certeza de que se le va a pagar.

En este sentido, los medios de comunicación reportaron que los importadores en Venezuela se enfrentaron a múltiples trabas, por lo que solicitan al ejecutivo central que adopte medidas para simplificar los trámites para acceder a las divisas requeridas para importar insumos y materias primas (Hernández J., 2012b).

El principal efecto de este fenómeno para el tejido empresarial local fue el cese de todas las relaciones formales de intercambio comercial que realizaban los empresarios, no solo para la compra de productos sino también para la compra de insumos. No se contó con la autorización del gobierno venezolano y por ende no existió la opción de mantener estos vínculos en el terreno de la formalidad.

En suma, el conflicto diplomático impuso una barrera infranqueable para el comercio binacional formal en la zona de frontera; los empresarios ubicados en Colombia no tenían la

opción de exportar a Venezuela y los empresarios ubicados en Venezuela se enfrentaban a una escasez de insumos y materiales para afrontar la producción.

Aunado a ello, los empresarios se especializaron únicamente en el mercado venezolano, lo cual los alejó de las condiciones del mercado colombiano: las exigencias de calidad y las condiciones de competitividad de las empresas del interior impidieron que los productores pudieran sustituir sus clientes, por tanto los sectores económicos cayeron en crisis (Vargas, 2014). No obstante como se observará en los siguientes apartados este escenario de crisis fue terreno fértil para la aparición de adaptaciones y estrategias de los empresarios para poder mantenerse en el mercado.

En el próximo apartado se abordarán las adaptaciones que se realizaron para afrontar esta realidad económica, aunque es necesario mencionar que en la información recopilada durante las entrevistas, los empresarios manifestaron que no se han recobrado las condiciones previas a la crisis a pesar de la implementación de medidas que les han permitido hacer frente a la crisis.

### 3.3 Construcción de la cooperación: adaptación e innovación a nivel regional.

Al abordar los intentos de los empresarios para sortear los obstáculos presentados se debe hacer claridad en que si bien las condiciones para el sector empresarial son percibidas como favorables en Colombia, en comparación a la política venezolana, la estructura y los lazos históricos de la región hacen imposible pensar que los tejidos productivos se deshagan, por lo que todos los empresarios deben ser analizados como un conjunto.

Esto no implica que las diferencias entre los sistemas jurídicos y el ambiente político de los países desaparezcan del análisis, sino que es un intento de matizar las características de la zona ya que como se abordó en el apartado 2.2 la región debe ser entendida como un núcleo metropolitano binacional.

Al partir de esta salvedad, se debe reconocer el papel de los organismos para el apoyo del sector empresarial; frente a la crisis diplomática las cámaras de comercio de la zona (La Nación, 2009) y las comisiones binacionales centraron sus esfuerzos por restablecer los vínculos. No obstante estas medidas en la actualidad muestran débiles alcances.

En contraste con el sistema jurídico colombiano, los empresarios según el sistema jurídico venezolano no están obligados a vincularse a las cámaras de comercio. Según la Cámara Comercial e Industrial del Táchira su propósito es “la defensa del desarrollo y la diversificación de la economía regional, basados esencialmente en el sistema de la empresa privada y libre iniciativa (...)”, lo que la ubica en un papel de promoción pero con un alcance limitado.

Esto se debe a la participación de la Federación de Cámaras de Comercio (FEDECAMARAS) en los sucesos del intento de golpe de estado del 2002, lo que genera un ambiente hostil al articular esfuerzos con el gobierno, e implica limitaciones para la inclusión de sus necesidades en la agenda pública; este hecho dificulta la capacidad de generar grupos de presión efectivos sobre el gobierno.

En contraste, la legislación colombiana convierte a las cámaras de comercio en las depositarias de la fe pública en cuanto al registro mercantil, por lo que las cámaras de comercio tienen garantizada una fuente constante de ingresos por la prestación de este servicio. Además tienen una panorámica del comportamiento de la actividad empresarial pues es obligatorio para todas las unidades productivas actualizar la información sobre sus características.

Esta diferencia implicó que del lado colombiano la cámara de comercio se constituyera como un organismo encargado de hacer lobby sobre las autoridades de Colombia y con ello atraer programas públicos y proyectos para la región, destacando que este papel lo hizo en relación a todos los sectores empresariales de la zona.

En este aspecto se debe destacar el impulso que la cámara de comercio logro dar para el desarrollo de macroruedas<sup>34</sup> de negocios, expediciones empresariales y asesorías para el mejoramiento de productos, además de la consecución de líneas de crédito flexibles que apoyaban la actividad empresarial en su conjunto. Por ejemplo para el caso de las macroruedas de negocios se estableció un total de 127 empresarios de 100 compañías (Revista Dinero, 2011).

En el sector de cuero ACICAM lideró la generación de ferias y ruedas de negocios para el impulso de las actividades empresariales; en este sentido se afirma que se concentraron esfuerzos en mejorar las condiciones de calidad y competitividad para poder sustituir el mercado venezolano.

No obstante estos esfuerzos, la principal limitación para el éxito de estas actividades radicó en que los empresarios de la región mostraron estructuras productivas que se desarrollan en la informalidad, y recurrían a talleres satélites para la producción, y manejos administrativos deficientes, que hicieron que el grueso de los empresarios de la zona quedaran por fuera de estos programas.

Un ejemplo de esto, son las políticas de ingreso que tiene ACICAM en donde se estipula que para hacer parte de esta asociación se requiere tener a todos los empleados asegurados y vinculados a los sistemas de seguridad social, lo que muchos empresarios no están en capacidad de realizar.

Ante el panorama, los empresarios se embarcaron en el desarrollo de nuevas estrategias para mantener sus negocios, como simular ventas para poder enviar los productos sin despertar sospechas de las autoridades. En este sentido el empresario nueve manifestó: “yo llevo haciendo negocios con Venezuela hace más de 15 años y a pesar de todo allá me conocen y tengo mis clientes”, por lo que es evidente que los vínculos se mantuvieron.

---

<sup>34</sup> La entidad de Promoción de Turismo, Inversión y Exportación (PROEXPORT) de Colombia en su página web define esto como como” un instrumento para que empresarios de la región logren sacar sus productos al mercado nacional y hacer nuevas alianzas que les permitan seguir adelante con sus exportaciones. En ellas se reúnen empresarios nacionales exportadores y empresarios internacionales dispuestos a comprar en Colombia.”

Al respecto el presidente de ACICAM afirmó que aún se mantienen los negocios con Venezuela, pero la magnitud de los mismos “eso no lo sabe nadie, pero que hay, hay”, y como prueba de ello las estadísticas elaboradas por la asociación establecen que el consumo *per cápita* de zapatos en Colombia corresponde a 2.3 pares de zapatos por año y que para el departamento el dato que tiene es de más de cinco pares de zapatos por año; esto según afirmó solo se explica porque la producción se traslada a Venezuela.

Entonces el principal cambio en la zona de estudio fue recurrir al traslado de los vínculos comerciales y los intercambios económicos a espacios que no estuvieran sujetos al control por parte del gobierno venezolano, los negocios se trasladaron hacia debajo del puente y con ello se primó la informalidad como nueva forma de hacer las cosas.

Este proceso implica que los productos liquidan sus costos a la tasa de cambio del dólar paralelo lo cual aumenta el valor monetario de los productos en el mercado venezolano, resaltando que esto impacta en la inflación en Venezuela; lo cual generó un fuerte debate por cuanto no es claro el mecanismo para el cálculo del dólar paralelo y con ello el gobierno tiende a asumir que estos precios corresponden a la especulación del sector empresarial venezolano<sup>35</sup>.

Para poder llevar a cabo estas operaciones en la zona aparecieron intermediarios con capacidad logística de trasladar las mercancías y productos según las necesidades de un lugar a otro de la frontera, durante la investigación se presencié cómo cajas de productos eran enviadas por las trochas de manera habitual a escasos metros de los puentes internacionales.

Este proceso, implica un desarrollo logístico por parte de estos intermediarios, ya que su labor no solo se remite a la frontera. Según se evidenció en el trabajo de campo, la capacidad de estos actores permite trasladar grandes volúmenes de mercancía al interior de cada país y así poder cumplir con los requerimientos del mercado.

---

<sup>35</sup> Este proceso ha sido llamado por el gobierno venezolano “guerra económica”, promulgando leyes para atacarlo, lo que ha generado un ambiente cada vez más tenso al interior del empresariado.

Además los empresarios manifestaron que se presentó el fenómeno de los “presta-nombres”<sup>36</sup>, algunas empresas se han concentrado en funcionar como fachadas legales a través de las cuales se obtienen facturas y toda la documentación necesaria para registrar como nacionales los productos de la zona, para de esta manera reducir los riesgos de decomiso.

Es de resaltar que a pesar de ser contrabando, los empresarios en general hablaban del pago de los impuestos sobre las ventas como una forma de mantener, por lo menos en el papel, una imagen de empresas productivas legales y con ello disminuir las sospechas.

Este aspecto, en sí mismo es un elemento que se evidencio como clave, aún persisten las redes de corrupción que cobran sobornos a los empresarios, aunque ya las exportaciones no se generen. Se identifica como una práctica que se arraigó en las autoridades de la zona, por lo que existe una tendencia de los empresarios a tratar de disminuir la atención sobre sí mismos.

Frente a esto el empresario cuatro manifestó: “acá la corrupción no deja producir nada, todos los insumos que yo compro ellos piensan que es contrabando”, sumado a esto en el imaginario de los funcionarios, el diferencial cambiario hace que los productos sean muy baratos, lo cual para los empresarios no es cierto por cuanto los sobrecostos de los pagos extralegales que realizan incrementan el costo final.

Todas estas acciones se hacen en el marco de operaciones relativamente habituales contra el contrabando y la evasión de impuestos. De modo que para los empresarios en las condiciones actuales prevalece el ambiente negativo en donde están a disposición de operativos y mayores controles por parte de las autoridades que limitan su accionar. Es de mencionar que la información suministrada por los empresarios habla de una reducción de la producción entre 50 y 75 por ciento desde el 2009 a la fecha; para el primer semestre del 2011 la producción manufacturera en San Antonio registro una caída del 40% (Hernández J., 2012a).

---

<sup>36</sup> Personas que permiten el uso de su nombre para el registro de actividades comerciales a través del cobro de una comisión.

Este escenario ha implicado la realización de una estrategia principal que ha sido la conformación de redes cerradas entre empresarios para el mantenimiento de los vínculos, en la medida que requieren que la información sobre el volumen de ventas se mantenga reservado y que la forma en como adquieren los insumos no esté sujeta a verificación de ninguna autoridad.

Se percibe que hacer negocios con desconocidos puede poner en evidencia las redes de distribución y los proveedores, por lo que los empresarios han estrechado los vínculos de negocios y de amistad entre ellos. De modo que los servicios y los insumos no se obtienen en un mercado abierto en estricto sentido; ya sea que se hable de un productor ubicado en Colombia o Venezuela, debe maquillar su relación con los empresarios del vecino país.

Estas redes creadas, en sí mismas son sistemas productivos que muestran un alto nivel de complejidad y las relaciones que en ellas se generan tienden a ser de carácter horizontal, aún los empresarios formales que han logrado beneficiarse de esta nueva forma de organización productiva que se ubica en la ilegalidad.

En este sentido, el presidente de la ACICAM y por lo menos dos empresarios más manifestaban que ésta es una realidad. Un ejemplo de ello surge del análisis del volumen de ventas de algunas empresas de la zona, donde no resulta lógico que empresas que funcionaban en espacios muy pequeños estuvieran en capacidad de producir hasta 15 o 20 mil unidades de producto al mes, lo que implica que recurren a la subcontratación para la producción de sus bienes, pero como pagan impuestos ante las respectivas entidades de cada país (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) o el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)), no hay una verificación de la producción.

En suma, los empresarios mantienen los vínculos entre ellos y han recurrido a la construcción de soluciones a través de las cuales suplen las fallas generadas; estas soluciones se basan en acuerdos en donde el sector empresarial se ubica entre la formalidad y la informalidad para fortalecer sus capacidades; centrando la cooperación en procesos que no se pueden analizar desligados del contexto social de la frontera.

## **CAPITULO 4**

### **4. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y COOPERACIÓN TRANSFRONTERIZA.**

En este apartado se abordarán las formas en que la adaptación de los empresarios desembocó en formas de cooperación empresarial para la zona de estudio, enmarcado cómo las dinámicas fronterizas dieron origen a un tejido empresarial basado en pequeñas y medianas industrias.

De acuerdo a lo observado en el capítulo tres, el tejido empresarial de la región se vio afectado por la ruptura de las relaciones diplomáticas, pero respondió a este suceso a través de la adopción de prácticas para el mantenimiento de los vínculos históricos entre los dos países; además existen incentivos que fomentan la continuación de las relaciones comerciales con el mercado venezolano.

Esta inercia a mantener las relaciones comerciales no solo se puede explicar por el carácter histórico y el conocimiento del mercado, también se debe tener en cuenta el papel de las políticas económicas implementadas en Venezuela, que han dado pie a un proceso de desabastecimiento de bienes e insumos, que son suplidos a través del mercado del dólar paralelo.

Para la asignación de dólares, el gobierno venezolano da prevalencia a los medicamentos y los insumos para la producción de alimentos, con ello la industria textil y del cuero se ven relegados, lo que hace que disminuya la oferta de productos en el mercado y se dé un desabastecimiento de productos. Este vacío es el principal aliciente para los empresarios, dado que les garantiza la posibilidad de venta de sus productos.

Esto implica que la demanda de productos en el mercado venezolano supera la oferta y con ello los empresarios ven la situación actual como una oportunidad que amerita los riesgos. No obstante, la incertidumbre sobre la política aumenta el riesgo sobre su accionar; además el gobierno venezolano ha acusado a los empresarios como los causantes de la inflación porque



dirigen una guerra económica<sup>37</sup>, situación que implica un ambiente de profunda desconfianza entre los mismos.

Esta situación de desabastecimiento, sumado a la existencia de empresas textiles que se especializaron en la usurpación de marcas (González, 2001), hace que Ureña, en particular ha generado la producción de bienes que suplen la demanda de artículos de marcas de moda reconocidas a nivel mundial. Esta falsificación pretende ocupar el espacio que dejan los impedimentos para la importación de estos productos.

Los empresarios manifestaron que este comportamiento es habitual en algunas industrias de la región fronteriza, que ya han logrado un nivel de especialización y condiciones de calidad para lograr emular completamente ciertas marcas que el gobierno venezolano no permite su importación, este comportamiento aumenta ostensiblemente el margen de ganancias.

No fue posible constatar el volumen o la dimensión de este proceso, no obstante en la investigación se logró comprobar este comportamiento a través de páginas de venta de productos de internet algunos productores ofrecen principalmente pantalones de marcas reconocidas y con ello aumentan su margen de ganancia; Esta actividad no representa el principal comportamiento empresarial de la zona, según manifestaba el empresario cuatro en Venezuela quedaban muy pocas personas con la capacidad de comprar esos bienes de manera habitual.

Entonces, en la zona los empresarios han ampliado sus estrategias para continuar en el mercado, situación que se ilustró en el capítulo anterior. Ahora al analizar estos comportamientos desde la visión de los procesos de cooperación se enriquece la visión de la región, en este punto es donde se centran los objetivos de esta sección.

---

<sup>37</sup> Este término fue acuñado por el presidente Hugo Chávez, el 2 de junio de 2010 con ocasión de la nacionalización de una fábrica de aceites, y se refiere a los supuestos intentos de sabotaje a la economía nacional venezolana por parte del sector privado y a la respuesta que desde el ejecutivo se daría a esos intentos. véase más al respecto en <http://www.aporrea.org/endogeno/n233829.html>

Durante este apartado se abordarán en primera instancia las redes empresariales que se han construido y modificado con ocasión de la crisis. A continuación se analizará el papel de las asociaciones y agrupaciones gremiales en la región, para finalmente abordar las implicaciones para la actividad empresarial de estas formas de cooperación.

#### 4.1 Redes empresariales

Quizá el proceso más notorio en cuanto a la estructura empresarial y a la vez el más difícil de abordar en la región son las redes de empresarios, el predominio de pequeñas y medianas empresas muchas de las cuales se encuentra en la informalidad, y en donde las estadísticas oficiales las catalogan como autoempleo (véase gráfica 2.6), implica que las dimensiones de los procesos difícilmente pueden ser analizados en toda su dimensión.

Al hacer una lectura de estos fenómenos desde el marco teórico, es de esperar que las relaciones comerciales transfronterizas se enmarquen en estos procesos de informalidad según lo mencionado por Smallbone y Welter (2012); además esta estructura de pequeñas empresas permite entender que las redes empresariales que se crean se enmarcan en relaciones horizontales sin estructuras jerárquicas fuertes.

Este fenómeno se hace evidente al observar una predisposición para compartir trabajos con otras industrias y así cumplir con los volúmenes de producción. A través de la participación de estas redes los empresarios tratan de multiplicar su alcance y sus capacidades, por lo que las redes se constituyen en formas de cooperación.

Esta cooperación aunque tiene la principal motivación en el lucro, busca la multiplicación de las capacidades de los empresarios, en suma se trata de lograr ampliar el alcance de las empresas y con ello posicionarse en el mercado; por ende deben entenderse como una estrategia de adaptación a los retos del mercado producto de las prohibiciones

En el marco de esta redes, se evidencia para la zona la conformación de redes empresariales en la cuales existen roles definidos, pero las condiciones de la región se constituyen en elementos que dificultan dar cuenta de este proceso.

En la frontera se generan especializaciones productivas para la producción de textiles, en particular pantalones de mezclilla, en el trabajo de campo se evidenció que existen empresarios en Ureña, Venezuela altamente especializados, prueba de ello es que se encargan solo del tejido de las figuras de los bolsillos de los pantalones y los apliques a estos productos, no participan en ninguna otra actividad de la producción, lo que implica que sus existencia está condicionada al éxito de los empresarios con los que comercian.

En cuanto a la industria del cuero se presenta un fenómeno similar. Aunque la existencia de artesanos zapateros con mucha experiencia en el sector permite que la subcontratación y la exclusividad sean elementos distintivos de esta industria, los empresarios enfatizan la calidad como un elemento clave para el establecimiento de vínculos entre ellos.

En este sentido, el empresario seis afirmó que la principal limitación para establecer negocios con los talleres era que la mayoría de casos ellos no estaban en capacidad de producir en las condiciones de calidad que él exige de acuerdo a su perfil de producto (zapatos de tacón para mujer); lo que hacía que tuviera que concentrar la mayor parte de la producción en su propia fábrica.

Este comportamiento del sector empresarial fronterizo reafirma la noción de una disposición en redes, las cuales son vistas como alianzas productivas entre empresarios con tamaños de producción similares, en donde se busca el complemento de sus capacidades con la suma de las capacidades de los miembros. Por lo general tienen una estructura variable, los empresarios se suscriben a múltiples redes en función de las necesidades (Becerra, 2008).

Esta estructura tiene una configuración mixta, no puede ser considerada completamente horizontal o vertical. Los empresarios tienden a generar relaciones jerárquicas con los talleres

satélites y ciertas normas para controlar la producción, es decir, extienden la capacidad de influir en los procesos productivos más allá de sus propias empresas.

De esta forma, son cadenas productivas en estricto sentido, en donde las empresas líderes del proceso logran ejercer presión, controlar aspectos de la producción de los otros miembros de la cadena; se destaca que la mayoría de grandes proveedores debido al tamaño de sus empresas en función de sus clientes escapan de este control e imponen condiciones a la producción.

Simultáneo a este proceso, los empresarios con capacidades similares tienden a asociarse en sistemas horizontales en donde la jerarquía pasa un segundo plano. Esta lógica fue la que se denominó aliados estratégicos en el capítulo tres, estas alianzas implican procesos de mayor cercanía.

Se caracterizan por ser empresarios de tamaños similares los cuales tienen relaciones que llegan a la amistad y a través de las cuales pueden articular esfuerzos y compartir información. De modo que esta relación entre iguales es un elemento clave para entender cómo responden los empresarios ante las dificultades que se presentan.

Es en estos acuerdos donde se observan mayores procesos de cooperación, que abarca el distribuir información estratégica, vincularse a la producción de ciertos productos y compartir contactos en las diferentes entidades de la zona para la solución de las problemáticas. Estos acuerdos coexisten en un ambiente de profunda desconfianza hacia todos los demás empresarios, por cuanto la confianza es un elemento crucial para la participación.

En general, los empresarios son muy cuidadosos en la selección de sus aliados, las condiciones descritas antes resaltan el papel de la competencia; pero así mismo el ambiente tenso implica que se recurra a la búsqueda de apoyo, la información se vuelve un activo valioso. Si bien existen espacios para la socialización entre los empresarios en donde circulan mensajes generales de los diferentes sectores, también existen datos claves que son tratados con reserva y solo circula a través de los aliados más cercanos.

En este punto, los empresarios consideran como clave el conocimiento sobre los canales para la compra de insumos y la distribución de sus productos, como se menciona en el capítulo tres, las redes de corrupción y los grupos de extorsión obligan a los empresarios a ocultar las dimensiones reales de sus negocios; por lo que en la conformación de estas redes estratégicas existe una fuerte presión para evitar fugas de información que les perjudiquen.

Estas alianzas consisten en acuerdos entre empresarios, por lo general del mismo nivel, en donde se unen lazos más allá de lo estrictamente comercial; de modo que se vinculan a formas de cooperación estrechas que se diferencian del comportamiento que mantiene con los demás empresarios del sector; se construyen fuertes lazos de amistad a la par con las relaciones comerciales.

Esto es visible a través de prácticas como el compartir la producción para garantizar el mantenimiento de las empresas, préstamo de insumos, bodegas y la circulación de la información, sobre operativos de las autoridades o funcionarios prestos a colaborar a sus necesidades. Con respecto a ello el empresario ocho mencionó como ejemplo “esta semana estuvo XXXXX en Bogotá y me consiguió un pedido, me estuvo llamando a ver si yo le podía ayudar dando algo para que él también pudiera producir” resaltando que en la visita del empresario que estuvo en Bogotá no había logrado los negocios que esperaba concretar lo que no evito que hiciera contactos para sus aliados.

Inclusive, se observó en Cúcuta, que aun cuando la empresa se encontraba en la legalidad frente a las autoridades de cada país, se tomaban riesgos para mantener los vínculos comerciales; por ejemplo, el empresario nueve manifestó “cuando hay mucho trabajo, yo llamo a XXXXX, para que me ayude con la producción, y ahí con la contadora buscamos la forma de tapar eso, son muchas molestias, pero él es mi compadre”, estas son las formas a través de las cuales se alimentan las redes.

Es de resaltar que este tipo de comportamientos implican la visualización de la red como un activo en sí mismo, los esfuerzos de este tipo dan cuenta de que la cooperación es vital para su

visión de negocios, en tal sentido se muestran dispuestos a ceder o disminuir su ganancia con tal de mantener y estrechar los lazos.

En el marco de esta redes se aborda la escasez de insumos en Venezuela con la compra de insumos en Colombia o se recurre a trueque de servicios para la obtención de materiales, de modo que logren mantener la producción; aunque frente a la volatilidad de la tasa de cambio estos acuerdos son cada vez más limitados, y existe el temor constante a una devaluación por parte del gobierno venezolano.

En relación a los trueques el empresario ocho manifestó como un ejemplo de esto, que había conseguido varios rollos de cuero en azul<sup>38</sup> y como pago para la curtiembre, dejó una parte del material, de esta manera disminuye la necesidad de liquidez, además de disminuir el riesgo por la variaciones habituales de la tasa de cambio.

Pero todas estas dificultades resienten la actividad económica, frente a esto el empresario nueve manifestó que tuvo que rechazar un negocio de 10 mil piezas porque solo tenía material para 4 mil, y no estuvo en capacidad de garantizar cuándo iba a conseguir nuevo material, así como el precio del mismo; por lo que su capacidad de producción disminuyó y realiza operaciones comerciales limitadas, se pretende que el tiempo entre los pedidos y la entrega de los mismos no exceda de una semana.

Se debe hacer la salvedad que fue precisamente gracias a estas redes que se logró acceder a los empresarios, ya que ellos en principio rehusaron a contestar las preguntas o permitir ser entrevistados debido al ambiente de agitación social presente; no obstante al contar con el apoyo de algún empresario inmediatamente se abrió la oportunidad de acceder a ellos, mostrándose dispuestos a compartir información sobre sus prácticas.

Se constató que estas redes enmarcadas en la actividad empresarial no se reducen solo a este ámbito. Los empresarios han tejido relaciones de familiaridad y parentesco en el marco de sus actividades cotidianas. Es una práctica cotidiana nombrar a los aliados como padrinos de sus

---

<sup>38</sup> Cuero curdo que no ha sido sometido a ningún proceso industrial.

hijos o de matrimonio les permiten estrechar los vínculos; es precisamente en estas acciones en que se logra profundizar los lazos.

Como particularidad algunos empresarios crean equipos de futbol aficionados para la participación en los torneos locales. Este comportamiento no fue analizado en detalle en esta investigación, pero según la información suministrada por el empresario ocho “esa es una forma de saber quién trabaja con quien”, ya que en los equipos por lo general se juntan solo socios y empleados de confianza; “cuando se pelean para el próximo torneo usted ve que se cambian de equipo”. Esta situación da cuenta de los espacios de socialización y del conocimiento que tienen de su sector los empresarios.

Las características de esta investigación no permiten comprobar o rechazar esa afirmación, pero es considerada un indicio válido para mostrar cómo los empresarios son conscientes de la organización presente en la estructura empresarial, y cómo estas rutinas explican las adaptaciones, en la medida en que la implementación de una innovación que explote un vacío legal o de mercado, inmediatamente es conocida por el conjunto empresarial partícipe de la red.

En suma, en la región fronteriza de Cúcuta y San Cristóbal, se evidencia la conformación de redes empresariales como respuesta a la crisis diplomática a través de las cuales los empresarios han mantenido los vínculos comerciales entre los dos países; estas redes no jerarquizadas coexisten con estructuras jerárquicas para la producción.

A través de esta innovaciones los empresarios han logrado con cierto éxito trasladar el comercio al mercado informal y con ello mantener las relaciones comerciales, aunque este proceso ha dificultado el desarrollo de los empresarios e implica un pérdida de la capacidad de producción, aun así es una herramienta que mitiga los impactos negativos.

Se debe reconocer que al margen de las posiciones políticas que separan a los dos países, las condiciones económicas y la volatilidad de la tasa de cambio del dólar negro son elementos que imprimen mayores presiones a la actividad empresarial, además se debe sumar el costo de

las redes de corrupción con lo que los empresarios recurren a estrechar su participación en redes empresariales y al control rígido de la información.

## 4.2 Relaciones con el sector gubernamental

A la par con estos procesos de cercanía y colaboración, los empresarios se vinculan con asociaciones y gremios. Muchas de estas asociaciones son alianzas coyunturales para ejercer presión y conseguir soluciones a sus problemas; a través de estas asociaciones se coordinan acciones específicas.

En el marco de esta cooperación, los empresarios diseñan estrategias que les permiten visibilizar sus problemas y obtener soluciones; la mayor parte de las acciones, producto de estas redes, se concentra en labores de cabildeo con las autoridades locales.

Las imagen de los gobiernos es la de instituciones perversas que pretenden perjudicar a los sectores productivos y que solo cobran dinero (impuestos y sobornos) pero que en realidad no ayudan en nada, posición manifestada recurrentemente por el empresario siete; la presión que reciben por parte de redes de corrupción y la inacción de las autoridades de control de cada país refuerzan esta visión negativa.

Esto es un elemento común identificado por los empresarios en las entrevistas realizadas quienes destacan que las autoridades de ambos países asumen que todo es contrabando, situación que ya había sido mencionada en Mojica (2003); esto dificulta cada vez más la actividad empresarial, por cuanto se generan mayores controles. El empresario siete manifestó con ocasión de la guardia nacional de Venezuela: “para ellos todos somos contrabandistas y piensan que uno gana mucha plata”.

Como se presentó en el capítulo 3, la connotación de contrabandistas en sentido negativo es asignada a los que comercian con medicamentos y comida; estos se caracterizan por no producir nada en la región y solo beneficiarse del bacheo; en este sentido los empresarios



marcan diferencia en relación a esta actividad y se posicionan como elementos útiles que sirven a la región a diferencia de los contrabandistas en sí.

A nivel de las asociaciones gremiales se debe hacer especial mención a ACICAM, que al ser una organización formal ha logrado generar proyectos puntuales, como plataformas para la búsqueda de nuevos mercados para sus miembros y la obtención de apoyos a sus asociados. Esta asociación ha logrado obtener una vocería en el sector de cueros ante el gobierno de Colombia, no obstante debido a los requisitos de formalidad que tienen solo 35 empresarios se encuentran afiliados a este gremio.

En este sentido, el director de ACICAM para Norte de Santander dijo: “nosotros trabajamos por el sector y elevamos peticiones al gobierno nacional”, pero las asesorías y participación en los proyectos para la sustitución de mercado son solo para los miembros afiliados, lo que le da un campo de acción muy limitado.

Se destaca que en el marco de esta asociación y del papel de la Cámara de Comercio de Cúcuta en la ciudad se han organizado macroruedas de negocios, además del apoyo de Promoción de Turismo, Inversión y Exportación (PROEXPORT) y del Banco de Desarrollo Empresarial (BANCOLDEX) para el impulso a los sectores afectados por la crisis del comercio con Venezuela.

En el marco de estos procesos la comisión regional de competitividad de Norte de Santander ha generado un plan regional para mejorar las condiciones de todos los sectores productivos de la región, no obstante la existencia de casos de éxito en estas experiencias, los alcances aún son muy limitados.

Esta limitación nace por que la participación en esta serie de eventos excluye gran parte de los empresarios que operan en la informalidad, además estos procesos no reconocen las redes productivas que se han generado con los empresarios en Venezuela, por ende representan esfuerzos parciales con alcances limitados que no están acordes con las condiciones del sector empresarial.

En relación a los municipios de Venezuela existen tres Cámaras de Comercio para la zona: la Cámara Comercial e Industrial del Táchira, con sede en San Cristóbal, que es el órgano empresarial más grande, además de las Cámaras de Comercio de Ureña y San Antonio, estas últimas son de carácter más limitado.

La principal limitación que tienen estas instituciones para la vinculación y promulgación de sus necesidades ante el gobierno de Venezuela radica en el papel que tuvo FEDECAMARAS en los sucesos del intento de golpe de estado de abril del 2002; esto hizo que el gobierno de perciba a los empresarios de forma negativa y prime la desconfianza.

Estas instituciones cumplen un papel de apoyo y denuncia, pero no están en capacidad de influir en la toma de decisiones por parte del gobierno por la desconfianza que prima, su rol termina siendo superfluo y muestra un fuerte desequilibrio en relación al papel de la Cámara de Comercio de Cúcuta. En visitas a las Cámaras de Comercio manifestaron que existen procesos de cooperación entre las diferentes cámaras, no obstante que tienen alcances limitados por las diferentes capacidades de cada institución.

La estructura legal de Colombia ubica a la cámara de comercio como un actor central para el análisis del sector empresarial; ya que poseen recursos para iniciar proyectos y la capacidad institucional para ejercer presión a los gobiernos, por lo que son reconocidas a nivel regional como nivel nacional como actores de peso; esto contrasta con las capacidades reducidas que tienen las cámaras de comercio en Venezuela.

Esto hace que para tratar los asuntos fronterizos del lado venezolano se creen asociaciones de productores en la frontera, las cuales son instituciones que gozan de carácter más coyuntural y a través de las cuales los empresarios procuran incidir en la definición de proyectos para la región. Estas asociaciones son vistas como formas de visibilizar problemas, no obstante por la forma en que se articulan y funcionan, concentran su accionar en labores de cabildeo.

Un ejemplo de ello es Asociación Bolivariana de Marroquineros de Venezuela de San Antonio del Táchira, la cual ha producido material audiovisual para la promoción de sus problemáticas además de organizar cenas con las autoridades locales para buscar las soluciones y opciones que mitiguen sus problemáticas.

En este sentido, el empresario siete manifestó que la idea de crear las asociaciones es poder hablar con los alcaldes a nombre del grupo y buscar apoyos, aunque debido al origen de sus dificultades, no radica en los alcaldes la capacidad para solucionar las problemáticas, por lo que su utilidad práctica es muy baja. Los empresarios se muestran conscientes de que las autoridades locales no tienen la suficiente capacidad para aportar soluciones efectivas, no obstante tratan de ejercer influencia para disminuir la presión sobre sus actividades.

Este cabildeo también es una forma de tratar de acercarse con los gobiernos nacionales, en el caso de Venezuela, la existencia de la Partido Socialista Unido de Venezuela (PSUV) es usada por los empresarios, al tratar que los alcaldes que están en el poder que hacen parte de PSUV lleven sus inquietudes ante el gobierno nacional; no obstante cuando el alcalde es de oposición este canal de comunicación se corta. Las relaciones entre oposición y gobierno en Venezuela son conflictivas.

En el caso de Venezuela los apoyos de los gobiernos locales han tenido un alcance muy limitado, no se ha logrado generar ruedas de negocios y debido a que la política cambiaria se mantiene, los márgenes de maniobra de los actores locales son muy reducidos. Además las tensiones entre el gobierno y la oposición implican que los espacios para el diálogo sean limitados.

En el caso de Cúcuta, la alcaldía local han permitido el uso de plazas y parques para la instalación de ferias locales en las que permiten que cualquier empresario pueda exhibir su producto, espacio aprovechado principalmente por los talleres satélites y los empresarios completamente informales, otra acción son las macroruedas de negocios en las que se vinculan PROEXPORT, la Cámara de Comercio de Cúcuta y la gobernación de Norte de Santander,

resaltando que se han realizado una por año desde 2010 y sirven de vitrina a los empresarios que están operado en la formalidad.

Lo más importante de este proceso, es que a través del cabildeo los empresarios procuran la construcción de acuerdos para el desarrollo de su actividad; así, los empresarios se embarcan en procesos de paradiplomacia para tratar de acercar las posiciones de los diferentes estamentos, en una búsqueda constante de soluciones.

Este papel surge de la incapacidad de las instituciones públicas presentes en la zona de articular esfuerzos, una inquietud constante en el empresariado es la visión de la región como una unidad y la existencia de políticas y soluciones que no reconocen esta situación, con lo que los impulsos no son suficientes.

#### 4.3 Alcances de las alianzas entre los empresarios

La conformación de un sistema basado en las redes que los empresarios han constituido por sí mismos que permite la subsistencia de los sectores empresariales estudiados, ello ha generado una serie de beneficios sobre el conjunto de la región.

Es de resaltar que esta configuración particular ofrece múltiples beneficios para la zona, siendo el más destacable el sostenimiento de la actividad empresarial; a través de estas formas los empresarios han logrado mantener las relaciones comerciales sobre las dificultades.

De esta forma, en la región fronteriza se observa cómo el discurso de la soberanía de los estados implementados para el control de sus fronteras está separado de las dinámicas de integración observadas. Los vínculos son tan estrechos que se logran sobreponer a las dificultades impuestas.

Las dificultades se observan principalmente en tres frentes, por un lado hay restricción para la compra de insumos que provengan del país vecino, ante lo cual se recurre a que un productor

con los documentos en regla lo compre y a través de la redes los distribuya entre los otros empresarios.

Otro frente, es lo relacionado con el producto terminado el cual debe ser enviado a través de la frontera, y en donde las empresas gemelas permiten el uso de marcas y logos de cada país, para hacer pasar la producción como nacional y sortear las trabas, también se recurre a simular ventas para así poder emitir facturas que permitan reflejar cierta normalidad.

Para la región el fin de las relaciones diplomáticas se constituyó en un evento catastrófico en el cual ésta quedo inmersa, y el cual aún en la actualidad se percibe como un situación sin solución, si bien la radicalización de posiciones entre los gobiernos de ambos países quedó atrás, las autoridades no han acercado posiciones en términos reales.

En este sentido, las actividades empresariales son las medidas que han mitigado los problemas; por lo que en términos del conjunto regional, las relaciones empresariales han trascendido más allá de la esfera económica de los empresarios.

Los gobiernos nacionales permitieron la creación del tejido empresarial binacional a través de la firma tratados internacionales como los acuerdos de Ureña de 1989, con lo que se reconocía que en la región las relaciones cotidianas no se suscribían al límite nacional; no obstante estos mismos gobiernos desconocieron el fenómeno e impusieron trabas, negando un tejido empresarial construido históricamente.

Los empresarios de la zona manifestaron que estas situaciones solo desconocían la realidad de la frontera, ya sea por la movilidad laboral o por el uso de insumos, no es posible que exista un tejido empresarial totalmente colombiano o venezolano; así, la relación de los dos países dio origen a una industria que después fue negada por cada país.

El dilema de esta acciones es que si bien ha servido de soporte a la economía de la región, son actividades que se encuentran en la ilegalidad, por lo que las redes se basan en las normas y valores que se han desarrollado en la frontera, y en donde reconocen a las autoridades

nacionales como entidades que desconocen las verdaderas dinámicas de los procesos; el centralismo se erige como un obstáculo para el desarrollo empresarial.

La coexistencia de esquemas de formalidad e informalidad implica que las dimensiones de los procesos económicos que se presentan son desconocidos por parte de las autoridades y con ello se renuncia a la posibilidad de impulsar el desarrollo a través del fortalecimiento de las capacidades productivas; en suma se infravalora la importancia de la región y sus procesos económicos como potenciales generadores de riqueza.

## CONCLUSIONES

Con principal conclusión de este estudio, se debe reconocer que el sector empresarial fronterizo se define como binacional. Esto implica que sus redes y relaciones no consideran los límites fronterizos como elementos determinantes, la construcción de la región está por encima de las lógicas de soberanía que manejan los gobiernos en el discurso.

En esta categoría de binacional se engloban todas las prácticas independientemente de si cumplen con los mandatos legales o los dejan a un lado. La informalidad y la formalidad solo son opciones a las que se recurre en función de las necesidades y las estrategias implementadas.

De acuerdo a estas estrategias adoptadas resulta difícil hablar para la zona de un mercado formal y un mercado informal. En los procesos, los actores recurren a prácticas informales en simultáneo con prácticas formales, por lo que existe una simbiosis entre ambos aspectos de la economía.

El tejido productivo es una muestra de este proceso. Los empresarios generaron redes de intercambio que desconocen la frontera como hito de separación, enfocándose en la producción y el aprovechamiento de las condiciones de la región. En cambio los gobiernos persisten en analizar esta dinámica productiva como negativa, aun cuando los trabajadores de estas actividades son ciudadanos de los dos países.

Producto de la crisis diplomática, los empresarios enfatizaron la cooperación, apoyándose en los mecanismos informales. El conjunto de la producción de la región mantiene sus lazos a través de estructuras de redes cimentadas en las características de cercanía entre los empresarios.

Estas redes deben entenderse como mecanismos de cooperación empresarial que en sí mismas son innovaciones que permiten saltar las barreras impuestas por las relaciones conflictivas

entre los gobiernos. Las redes por lo general se sustentan en los vínculos personales en donde la cercanía permite la creación de lazos de confianza.

Se debe resaltar que aunque los empresarios encuentran motivaciones de índole económica para la participación en estas estructuras, no se puede reducir el análisis solo a este aspecto. La cooperación analizada implica la inversión de tiempo y recursos más allá de la noción de negocios.

Además a través de la innovación en las acciones empresariales se logra maximizar las capacidades de las industrias. En este marco se da un proceso en el que los empresarios se muestran prestos a disminuir su potencial ganancia con el fin de repartir beneficios a los miembros y conservar la red, esto es evidenciado en prácticas como compartir pedidos o referenciarse frente a posibles clientes.

Este tejido tan estrecho resulta alejado de las concepciones que los Estados manejan frente a estas categorías. La producción binacional y la integración regional son fenómenos que no son entendidos por los gobiernos centrales; y de esta manera los programas y apoyos que se generan resultan limitados y poco efectivos.

Esta disyuntiva implica que mientras los gobiernos desconocen el papel de estos acuerdos de cooperación, estos a su vez han permitido a la región conservar gran parte de los empleos y hacer que las industrias logren mantenerse en el mercado, aunque el desconocimiento impone presiones que limitan la capacidad de crecimiento de las industria y con ello la posibilidad mejorar el sistema económico regional.

Se resalta que dentro de las estrategias de cooperación que se evidenciaron existe la creación de asociaciones como mecanismo de presión sobre las autoridades. En este sentido se busca la inclusión de las problemáticas de los empresarios en las agendas de discusión nacionales; este proceso presenta mayor éxito del lado colombiano gracias a la gestión de organizaciones como la Cámara de Comercio de Cúcuta y ACICAM.



En contraste para el lado venezolano, la desconfianza entre el gobierno y los empresarios dificultan cualquier acercamiento. Los empresarios recurren a estrategias de cabildeo ante autoridades locales, aun cuando son conscientes de que estas acciones resulta poco efectivas ante la incapacidad de los alcaldes de poder suministrar medidas adecuadas para solventar estas situaciones.

Esto plantea cuestiones que deben ser analizar desde la academia con más detalle ¿Qué papel deben tener los gobiernos ante la existencia de redes empresariales transfronterizas? En la zona se evidencia que los gobiernos niegan esta particularidad, pretendiendo catalogar los productos como de un país o del otro, además de cuestiones sobre ¿Cómo adaptar las políticas impositivas a esquemas flexibles que se adapten a estos esquemas transfronterizos?

Se destaca que los empresarios, se ven a sí mismos como binacionales y se sienten parte de los dos países, y por ende con derechos y deberes, pero esto los pone en una situación de desarraigo frente a los gobiernos nacionales, ya que su actividad empresarial es vista con recelo por las autoridades. Por lo que el ambiente entre empresarios y los gobiernos es de desconfianza.

Los empresarios sienten que su actividad económica es igual a cualquier otra y por ende el límite nacional no representa ningún impedimento legal para el desarrollo de sus actividades, ante lo cual les resulta difícil entender el rechazo de los gobiernos, ellos se perciben como generadores de beneficios para la región y que esta labor no es reconocida.

Esto implica que los procesos de cooperación transfronteriza presentes en la zona son iniciativas privadas. Las acciones de los gobiernos locales aun cuando existen son tímidas en alcance e intensidad, en cambio las actividades comerciales se aventuran en proyectos conjuntos, en el desarrollo de industria y el aprovechamiento de los nichos de mercado.

En este punto, el empresario como actor guarda estrecha relación con lo que se ha teorizado sobre él, constantemente está buscando nuevas oportunidades de negocios, e incluyendo innovaciones permanentemente, aunque debido a la no coordinación entre las autoridades de

los dos gobiernos, los empresarios se encuentran en espacios grises en donde hacen usufructo de los vacíos legales que genera la no coordinación de los gobiernos dando pie a la ilegalidad.

Esta es una de las mayores contradicciones de la frontera, la no cooperación entre los gobiernos implica que los empresarios hagan grandes esfuerzos para mantener sus redes, pero asimismo abre brechas para el desarrollo de nuevos negocios. En última instancia, las políticas no coordinadas de los gobiernos terminan facilitando la ilegalidad que pretenden combatir.

Se destaca que en la frontera las autoridades fomentan la corrupción al hacer parte de estas rutinas cuestionables, se identificó que aunque con diferentes formas, las autoridades de los dos países recurren a cobros y extorsiones a los empresarios, por lo que se cierra la posibilidad del trabajo conjunto.

En este sentido, traslapando las características halladas en esta región, el patrón del tejido empresarial cumple con cuatro características básicas, estas son:

1. Los empresarios tejen redes que no reconocen la frontera, mostrando alianzas que le permiten afrontar los obstáculos legales impuestos por los gobiernos.
2. El sector económico ve a la frontera como la puerta de acceso al mercado de los dos países implicados, en este sentido se siente parte de las dos realidades en simultáneo.
3. El contrabando, no tiene una connotación negativa para los empresarios, solo es una opción dentro del abanico de posibilidades a la que los empresarios se han visto abocados por la crisis.
4. Los gobiernos nacionales no tratan de manera efectiva con estas redes; los gobiernos deben renunciar a sus posiciones tradicionales y aceptar la concepción de fronteras como puntos de contacto.

Finalmente, se observa que en la zona se requieren acciones que potencialicen los tejidos productivos encontrados. Es claro que existe potencial para el establecimiento de cadenas de valor tanto para el sector de textiles como para el sector de cuero, lo que representa un potencial de crecimiento económico para la zona.

Pero este potencial solo puede ser aprovechado a través del reconocimiento de que la región es binacional, y por ende su producción también; se deben buscar formas alternativas para el cobro de impuestos que permitan que los empresarios se ubiquen en la legalidad, esto solo es posible mediante el compromiso de los dos gobiernos.

La no articulación de políticas regionales para el caso de esta frontera entre Colombia y Venezuela implica catalogar a grandes sectores como informales, con esta estigmatización se desconoce un potencial de desarrollo y generación de cadenas productivas con un alcance más allá de los mercados inmediatos.

No existen herramientas institucionales adecuadas para enfrentar los dilemas de la producción transfronteriza; se debe avanzar hacia la construcción de marcos analíticos que permitan el abordaje de esta realidad. La existencia de cadenas productivas abre la posibilidad para un mejoramiento de las condiciones económicas y de mejor posición en términos de competitividad regional.

Estos espacios integrados que se evidencian en la región representan una oportunidad para estrechar los mercados nacionales, por lo que fortalecer estos vínculos permitirá mejorar las condiciones económicas de todos los empresarios de la región y generar derrames en las economías nacionales, además de beneficios al empresariado local quienes han sido los más perjudicados por las crisis diplomáticas entre los dos países.

## BIBLIOGRAFÍA

Álvarez de Flores, Raquel., 2002, "La integración colombo-venezolana: situación y perspectiva". En Álvarez, Raquel y Rita Giacalone y Juan Manuel Sandoval, "Globalización, Integración y Fronteras en América Latina." Universidad de los Andes Mérida, Venezuela. pp. 373-386. En: <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/VE-INT-0001.pdf>

Audretsh, David, Bönte Werner y Keilbach Max., 2011, "Determinants and Impact of Entrepreneurship Capital: The Spatial Dimension and a Comparison of Different Econometric Approaches"., en Desai Sameeksha, Nijkamp Peter, Stough Roger., edit., *New Directions in Regional Economic Development The Role of Entrepreneurship Theory and Methods, Practice and Policy* , Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 41-59

Banco Central de Venezuela, Informes económicos, en <http://www.bcv.org.ve>

Banco de la República de Colombia, informes de competitividad regional -ICER-, en: <http://www.banrep.gov.co>

Baron, Robert A., 1998, "Cognitive Mechanisms In Entrepreneurship: Why And When Entrepreneurs Think Differently Than Other People". edit., en *Journal of Business Venturing* ,en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902697000311>

Bauman, Zygmunt., 1999, "La globalización: consecuencias humanas" edit., Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires., en <http://educacion.mec.gub.uy/boletin/1ra.%20presentaci%C3%B3n%20IV%20Muestra%20de%20Libros%20del%20a%C3%B1o%202013.pdf>

Baumol William J., 1990, "Entrepreneurship in Economic Theory"., en Casson Mark., edit., *Entrepreneurship* , Cheltenham, Reino Unido-Northampton, Estados Unidos de América., Edward Elgar, pp. 49-56

BBC Mundo, 2009, "Se desploma comercio de Colombia a Venezuela" en *Revista Semana*, Bogotá, Colombia, 04 de noviembre de 2009, en <http://www.semana.com/economia/articulo/se-desploma-comercio-colombia-venezuela/109429-3>, consultado 11 de febrero de 2014.

BBC Mundo, 2014, "San Cristóbal, la ciudad de las barricadas en Venezuela" en *Diario La Nación*, Caracas, Venezuela, 06 de marzo de 2014, en <http://www.lanacion.com.ve/reportajes-y-especiales/bbc-san-cristobal-la-ciudad-de-las-barricadas-en-venezuela/>, consultado 15 de marzo de 2014

Becerra Rodríguez, Fredy, 2008, "Las redes empresariales y la dinámica de la empresa: aproximación teórica", revista Innovar. Volumen 18, número 32, julio-diciembre de 2008. Universidad Nacional de Colombia

Bitar Ramírez, Jorge Bichara [ponencia], sin año, "El establecimiento natural de una región transfronteriza en el área metropolitana binacional de Cúcuta y San Cristóbal." En: [http://aplicaciones.colef.mx%2Fcongreso\\_ecologico%2Fresumen\\_extensoBitarRamrezJorgeBichara.docx&ei=TheuU9sPwpGqBoCUGtG&usg=AFQjCNGK2halFicSodFELyr1R30plUaXlA](http://aplicaciones.colef.mx%2Fcongreso_ecologico%2Fresumen_extensoBitarRamrezJorgeBichara.docx&ei=TheuU9sPwpGqBoCUGtG&usg=AFQjCNGK2halFicSodFELyr1R30plUaXlA)

Blatter, Joachim K., 2001, "Debordering The World of States: Towards a Multi-Level System in Europe and Multi-Polity System in North America? Insights from Border Region.", edit., European Journal of International Relations., SAGE publications and ECPR Vol 7., pp. 175-209, en <http://ejt.sagepub.com/content/7/2/175.short>

Blatter, Joachim K., 2004, "'From 'Spaces of Place' to 'Spaces of Flows'? Territorial and Functional Governance in Cross-border Regions in Europe and North America", edit., International Journal of Urban and Regional Research., Vol 28.3., pp. 530- 548 , en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0309-1317.2004.00534.x/abstract>

Bradshaw, Roy y Linares, Rosalba., 1999, "Fronteras: una visión teórica en el período contemporáneo." comp., Aldea Mundo., vol. 4, no 7, p. 14-19, en <http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/17961>

Briceño Monzón, Claudio Alberto., 2009, "Venezuela y Colombia: dimensiones de una crisis diplomática, sus repercusiones en las fronteras y la integración.", Aldea Mundo. Revista sobre Fronteras e Integración, año 14, No.27., pp. 27-35.

Brunet Jailly. Emmanuel., 2010, "The State of Borders and Borderlands Studies 2009: A Historical View and a View from the Journal of Borderlands Studies" edit., Eurasia Border Revisión Parte I –Tendencias actuales en Análisis de Fronteras- pp.1-15 , en [http://borderstudies.jp/en/publications/review/data/ebr/1\\_Brunet7.pdf](http://borderstudies.jp/en/publications/review/data/ebr/1_Brunet7.pdf)

Burgelman, Robert A. y Hitt Michael A., 2008, "Entrepreneurial Actions, Innovation, And Appropriability"., comp., Strategic Entrepreneurship Journal., Vol 1, pp. 349-352 , en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0309-1317.2004.00534.x/abstract>

Bustamante, Jorge A., 2002, " Migración Internacional y Derechos Humanos", edit., Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 1-29 en <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=296>

Caracol Radio, 2010, "Deudas de Venezuela con empresarios colombianos datan desde 2007: Cadivi", *Sección Economía*, En Caracol Radio, Colombia, agosto 11 de 2010, en <http://www.caracol.com.co/noticias/economia/deudas-de-venezuela-con-empresarios-colombianos-datan-desde-2007-cadivi/20100811/nota/1339899.aspx>, consultado 15 de mayo de 2014.

Cárdenas, Mauricio, y Mejía Carolina., 2006, "Migraciones internacionales en Colombia: ¿qué sabemos?" Documentos de Trabajo 30.

Carou, Heriberto Cairo., 2001, "Territorialidad y fronteras del Estado-nación: las condiciones de la política en un mundo fragmentado", comp., Política y sociedad., vol. 36, pp. 29-38. en <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/viewFile/poso0101130029a/24389>

Casson, Mark., 1990, "Introducción", en Casson Mark., edit., Entrepreneurship, Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. IX-XII.

Casson, Mark., 1990, "The Market for Information", en Casson Mark., edit., Entrepreneurship, Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 201-219

Centro de Estudios de las Ciencias Jurídicas y Sociales, 2012, "¿Cuál es la verdadera cifra de la población colombiana en Venezuela?., en Revista Digital Análisis 365, Caracas , Venezuela, 24 de Mayo 2012, en <http://www.analisis365.com/2012/05/24/cual-es-la-verdadera-cifra-de-la-poblacion-colombiana-en-venezuela/>, consultado 15 de enero de 2014.

Chirinos, Carlos., 2008, "Gasolina en la Frontera" en BBC Mundo.Com., Sección América Latina, Caracas, Venezuela., 15 de febrero de 2008, en [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin\\_america/newsid\\_7241000/7241692.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin_america/newsid_7241000/7241692.stm), consultado 10 de enero de 2014

Colleti, Rafaela, "Cooperación transfronteriza y trayectorias de desarrollo: aprendizajes de la experiencia europea", Brit X Congreso Las Regiones Fronterizas En Transición, Mayo 25 & 26 (Arica, Chile) – Mayo 27 & 28 (Tacna, Perú), 2009: Fronteras del Cono Sur de América y fronteras del mundo: Estudios en torno a lo global/local. en: [http://www.cespi.it/PDF/BRIT\\_COLETTI.pdf](http://www.cespi.it/PDF/BRIT_COLETTI.pdf)

Constain, Manolo y Rouvinski, Vladimir., 2012, "El espectáculo político del acuerdo humanitario y la mediación de Hugo Chávez durante el segundo mandato de Álvaro Uribe", Revista Colombia Internacional, no 76, pp. 229-257, en <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/9115/index.php?id=9115>

Cuervo, Álvaro et al., 2006, " Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva.", edit., Universidad Complutense de Madrid., en <http://www.uv.es/bcjaueveg/docs/LibroCuervoRibeiroRoigESP.pdf>

Departamento administrativo nacional de estadista de Colombia, DANE, información estadística nacional y regional, microdatos, en: <http://www.dane.gov.co>

De Groot Henri L.F, Peter Nijkamp y Roger Stough. , 2004, "Introducción", en De Groot Henri L.F, Nijkamp Peter, Stough Roger., edit Entrepreneurship and Regional Economic Development a Spatial Perspective , Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 1-14

Decreto 2823 de 3 febrero de 2004 de Venezuela. "Mediante el cual se dicta el reglamento para la regularización y naturalización de los extranjeros y las extranjeras que se encuentran en el territorio nacional"

Decreto 3027 de 27 de julio de 2004 de Venezuela. "Mediante el cual se concede exoneración del pago, en los términos y condiciones que en él se prevén, de los impuestos que en él se indican."

Delgado, Eleonora, 2013, "Aumentan restricciones de movilidad en frontera para combatir el contrabando de gasolina y alimentos", en Diario La Nación, San Cristóbal, Venezuela, 18 de febrero de 2013, en [http://www.el-nacional.com/regiones/Aumentan-restricciones-movilidad-contrabando-alimentos\\_0\\_295770441.html](http://www.el-nacional.com/regiones/Aumentan-restricciones-movilidad-contrabando-alimentos_0_295770441.html), consultado 8 de enero de 2014

Domínguez, Juan, 2012, "Dian y Analdex, enfrentadas por cierre de comercializadoras". Portafolio, sección negocios, Bogotá. 8 de febrero de 2012, en <http://www.portafolio.co/negocios/dian-y-analdex-enfrentadas-cierre-comercializadoras>, consultado el 29 de marzo de 2014.

Dossi, Marina y Lissin, Lautaro., 2011, "La Acción Empresarial Organizada: Propuesta De Abordaje Para El Estudio Del Empresariado". Revista mexicana de sociología., vol. 73, no 3, pp. 415-443., en [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-25032011000300002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032011000300002)

Dupeyron Bruno., 2008, "Cascadia revisited from European case studies: the socio-political space of cross-border networks"., comp., Revista Canadiense de Ciencia Política, vol. 2, no 2, pp 84-103., en <http://ojs.unbc.ca/index.php/cpsr/article/viewArticle/59>

El Mundo, 2008, "Chávez cierra la embajada de Venezuela en Bogotá y moviliza tropas en la frontera", sección Internacional, En diario El Mundo, España, 2 de marzo de 2008, en <http://www.elmundo.es/elmundo/2008/03/02/internacional/1204480422.html>, consultado 15 de febrero de 2014

Escobar, Natalia., 2007, "El cambio en el concepto geopolítico de fronteras y sus implicaciones en la formulación de la política exterior: el caso de las relaciones bilaterales de Colombia con Venezuela y Ecuador" . Comp., Revista Signos Públicos. Año 7, Números 13/14; pp. 29-54. Escuela Superior de Administración Pública, Medellín: Colombia

Esguerra Umaña, María del Pilar., et al., 2010, "El comercio colombo-venezolano: características y evolución reciente." Borradores de Economía., Banco de la República de Colombia., No. 602.

Fadahunsi, Akin y Peter Rosa., 2002, "Entrepreneurship and illegality: insights from the Nigerian cross-border trade.", Journal of Business Venturing., vol. 17, no 5, pp. 397-429, en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902601000738>

Fernández de Arroyabe, Juan Carlos y Nieves Arranz Peña., 2010, "Las redes de cooperación empresarial:¿ Una organización para el próximo milenio?"., edit., Dirección y Organización Vol.21., en <http://ww.revistadyo.com/index.php/dyo/article/view/289/289>

Fragoso, António, et al., 2011, "Desarrollo e Identidades en la Cooperación Transfronteriza: La Complejidad de las Relaciones España-Portugal." edit., Cooperación Transfronteriza Andalucía–Algarve–Alentejo pp 397-409, en <http://www.aecr.org/web/congresosAACR/2009/pdfs/mesa3/4-2.pdf>

García Segura, Caterina., 1996, "La actividad exterior de las entidades políticas subestatales.", edit., Revista de estudios políticos No. 91 pp 234-264., en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=27378&orden=0&info=link>

García Canal, Esteban., 1993, "La cooperación empresarial: una revisión de la literatura." edit., Información Comercial Española No.714 pp 87-98., en [http://biblioteca.ucm.es/compludoc/S/10610/0019977X\\_485.htm](http://biblioteca.ucm.es/compludoc/S/10610/0019977X_485.htm)

Giacalone, Rita, 2002, "Frontera, Estado y empresarios en los procesos de integración regional", En Álvarez, Raquel y Rita Giacalone y Juan Manuel Sandoval, "Globalización, Integración y Fronteras en América Latina." Universidad de los Andes Mérida, Venezuela. pp. 121-150. En: <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/VE-INT-0001.pdf>

Godínez Enciso, Juan Andrés, 2000, "Redes empresariales: asimetrías y opciones de aprendizaje", Revista Análisis Económico, vol. XV, núm. 31, Universidad Autónoma de México

González Escobar, Cástor [ponencia], 2001, "la usurpación de marcas en Venezuela: Especial referencia a las medidas de frontera". Universidad Externado de Colombia, Bogotá. En [http://revistas.uexternado.edu.co/index.php?journal=propin&page=article&op=view&path\[\]=1202&path\[\]=1141](http://revistas.uexternado.edu.co/index.php?journal=propin&page=article&op=view&path[]=1202&path[]=1141)

Greve Arent, y Salaff Janet W., 2003, "Social networks and entrepreneurship.", comp., Entrepreneurship theory and practice., Vol. 28 No. 1 pp 1-22., en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1540-8520.00029/abstract?deniedAccessCustomisedMessage=&userIsAuthenticated=false>

Hernández Gamarra, Antonio., 2005, "Las Zonas de Frontera en los procesos de Integración Comercial", Economía Colombiana No. 308., pp. 76-84.

Hernández, José G, 2012, "Esperamos que reflexione el Gobierno sobre la economía regional", *Sección Regional*, en Diario La Nación, Venezuela, 10 de octubre de 2012, en <http://www.lanacion.com.ve/regional/esperamos-que-reflexione-el-gobierno-sobre-la-economia-regional/>, consultado el 15 de mayo de 2014.

Hernández, José , 2012, "Cayó en 40 por ciento la producción manufacturera", Sección Regional, en diario La Nación, Venezuela, 12 de julio de 2012, en



<http://www.lanacion.com.ve/regional/cayo-en-40-por-ciento-la-produccion-manufacturera/>  
consultado el 15 de mayo de 2014.

Hernández, Miguel., 1999, "Colombia-Venezuela: entre la tensión y la integración." *Aldea Mundo. Revista sobre Fronteras e Integración*, vol. 4, No 7. pp. 36-46

High Jack. , 2004, "The roles of entrepreneurship in economic growth: toward a theory of total factor productivity"., en De Groot Henri L.F, Nijkamp Peter, Stough Roger., edit., *Entrepreneurship and Regional Economic Development a Spatial Perspective* , Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 46-77

Hite, Julie m. y William s. Hesterly, 2005, "Evolutionary Processes and Paths of Relationally Embedded Network Ties in Emerging Entrepreneurial Firms", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, num. 1, pp. 113-144, doi: 10.1111/j.1540-6520.2005.00072.x

Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE), información estadística regional, en: <http://www.ine.gob.ve>

Jessop, Bob. 2002, "The Political Economy of Scale." en *Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions*, Hampshire, Reino Unido, Palgrave Macmillan, pp. 25-49

Jessop, Bob., 2004, "La economía política de la escala y la construcción de las regiones transfronterizas." *EURE (Santiago) Vol.30, No.89.*, pp25-41. En [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612004008900002&script=sci\\_arttext&tlng=pt](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612004008900002&script=sci_arttext&tlng=pt)

Jiménez Aguilar, Carlos Manuel, 2008, "La frontera colombo-venezolana: una sola región en una encrucijada entre dos estados", *Reflexión Política*, Universidad Autónoma de Bucaramanga, vol. 10, núm. 20, diciembre,

Jiménez Aguilar, Carlos Manuel, 2013, "La frontera colombo-venezolana Norte de Santander-Táchira: una frontera escindida por sus modelos de desarrollo regional y nacional." Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, en ["http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20131010103153/PAPERCLACSO.pdf"](http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20131010103153/PAPERCLACSO.pdf)

Julio Giraldo, María Carmela., 2012 [tesis de maestría], "Hacia una cooperación transfronteriza efectiva en la frontera colombo-ecuatoriana." ., edit., Universidad de Salamanca., en <http://gredos.usal.es/jspui/handle/10366/120168>

Keating, Michael, 2000, "Regiones y asuntos internacionales: motivos, oportunidades y estrategias", en Keating, Michael y Francisco Luzárraga comp., *Paradiplomacia: las relaciones internacionales de las regiones*. Marcial Pons, 2001. pp. 11-28

Kirzner, Israel., 1990, "Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of Entrepreneurial Profile in the Misesian System"., en Casson Mark., edit., *Entrepreneurship* , Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 81-101

Klein Peter G., 2008, "Opportunity discovery, entrepreneurial action, and economic organization." *Strategic Entrepreneurship Journal.*, Vol. 2 No. 3 pp. 175-190. En <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/sej.50/abstract>

Kolossov, Vladimir., 2005, "Border studies: changing perspectives and theoretical approaches." edit., *Geopolitica.*, vol. 10, no 4, p. 606-632. En <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/14650040500318415#.U2iX7IG4WHg>

Kornblith, Miriam, 2004, "Percepciones venezolanas sobre la crisis de Colombia", en *Revista Colombia Internacional*, Universidad de Los Andes., Bogotá, Colombia., No. 60, pp. 124-153.

Kuhnert Stephan., 2001, "An evolutionary theory of collective action: Schumpeterian entrepreneurship for the common good." .,edit., *Constitutional Political Economy.*, vol. 12, no 1, p. 13-29. En <http://link.springer.com/article/10.1023/A:1016677020228#page-1>

La Nación, "Operación comercial cayó 80%, Cámara de Comercio de San Antonio", Regional, publicado el 6 de septiembre 2009.

La Nación, "BBC: San Cristóbal, la ciudad de las barricadas en Venezuela", Reportajes y espaciales, publicado el 3 de marzo de 2014.

La Opinión, "Exportaciones en la frontera avanzan", Economía, Publicado el 8 de junio 2008.

Leibenstein, Harvey, 1990, "Entrepreneurship and Development"., en Casson Mark., edit., *Entrepreneurship* , Cheltenham, Reino Unido-Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 525-536

Libertad Digital, 2004, "Escándalo en Venezuela por la nacionalización de 200.000 extranjeros a un mes del referendo" en Libertad Digital, Madrid, España, 26 de Junio de 2004, en <http://www.libertaddigital.com/mundo/escandalo-en-venezuela-por-la-nacionalizacion-de-200000-extranjeros-a-un-mes-del-referendo-1276226420>, consultado 08 de febrero de 2014.

Linares, Rosalba., 2005, " Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) y su Dimensión Territorial en la Frontera Táchira (Venezuela) – Norte de Santander (Colombia). "Aldea Mundo. Año 10, Número 19 pp. 45-54. Centro de Estudios de Frontera e Integración, Universidad de los Andes, Táchira, Venezuela.

Lozano, Daniel, 2014, " Venezuela-Colombia: la frontera de la corrupción y el contrabando" en *Diario Las Américas*, Sección América Latina, Miami, Estados Unidos., 10 de enero de 2014, en <http://www.diariolasamericas.com/america-latina/frontera-corrupcion-y-contrabando-venezuela-colombia.html>, consultado 10 de enero de 2014

Convenio-Marco Europeo sobre cooperación transfronteriza entre comunidades o autoridades territoriales, hecho en Madrid el 21 de mayo de 1980.

Martinelli, Albero, 2003, "Markets, Governments, Communities and Global Governance", *International Sociology* Vol. 18 No. 2, pp. 291–323. En: [http://www.isa-sociology.org/about/presidents/presidential\\_address\\_a\\_martinelli.pdf](http://www.isa-sociology.org/about/presidents/presidential_address_a_martinelli.pdf)

McQuaid, Ronald W., 2011, "The Entrepreneur In Economic Theory"., en Desai Sameeksha, Nijkamp Peter, Stough Roger., edit., *New Directions in Regional Economic Development The Role of Entrepreneurship Theory and Methods, Practice and Policy* , Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 13-26

Méndez, Andrea y Quintero, Garys, 2009, “Estructura de funcionamiento para un cluster de empresas marroquineras en San Antonio del Táchira, municipio Bolívar del estado Táchira”, *Universidad Nacional Experimental del Táchira, Venezuela*, en [http://biblioteca.unet.edu.ve/cgi-win/be\\_alex.exe?Acceso=T030000115541/0&Nombrebd=BCUNET](http://biblioteca.unet.edu.ve/cgi-win/be_alex.exe?Acceso=T030000115541/0&Nombrebd=BCUNET)

Medina García, Eusebio., 2006, "Aportaciones para una epistemología de los estudios sobre fronteras internacionales." ., edit., *Estudios fronterizos.*, vol. 7, no 13, p. 9-27, en [http://www.uabc.mx/iis/ref/REFvol7num13/EFvol7num13\\_1.pdf](http://www.uabc.mx/iis/ref/REFvol7num13/EFvol7num13_1.pdf)

Méndez, Andrea y Quintero, Garys, 2009, [Tesis de grado], “Estructura de funcionamiento para un clúster de empresas marroquineras en San Antonio del Táchira, municipio Bolívar del estado Táchira”, *Universidad Nacional Experimental del Táchira, Venezuela*, en [http://biblioteca.unet.edu.ve/cgi-win/be\\_alex.exe?Acceso=T030000115541/0&Nombrebd=BCUNET](http://biblioteca.unet.edu.ve/cgi-win/be_alex.exe?Acceso=T030000115541/0&Nombrebd=BCUNET)

Minnesota Population Center. *Integrated Public Use Microdata Series, International: Version 6.3* [Machine-readable database]. Minneapolis: University of Minnesota, 2014.

Mojica Pimiento, Amilcar., 2003, "Evolución de la encuesta de tráfico fronterizo"., edit., *Ensayos sobre Economía Regional. El Nororiente Colombiano*. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, pp. 53-71.

Montes., Enrique., et al., 2010, "Venezuela como destino de las exportaciones colombianas: Evolución reciente y efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas." *Borradores de Economía.*, Banco de la República de Colombia., No. 621.

Mora Vicuña, Rene, 2013, “Carencia de dólares golpea el abastecimiento en Venezuela”, en *Diario La Opinión*, Cúcuta, Norte de Santander, Colombia, 11 de enero de 2013, en [http://www.laopinion.com.co/demo/index.php?option=com\\_content&task=view&id=411268&Itemid=78](http://www.laopinion.com.co/demo/index.php?option=com_content&task=view&id=411268&Itemid=78), consultado 15 de mayo de 2014.

Morales G, Lucrecia y Juan Morales, 2007, "Vecindad, Integración y Desarrollo: Referencia a la frontera Colombo-Venezolana" *Aldea Mundo*, Universidad de la Andes, vol 24, num 12, pp. 65-78.

Moreano Urigüen, Hernán., 2006, "Las implicaciones del conflicto interno colombiano para las fronteras de Ecuador, Perú, Brasil y Venezuela, 2000-2005." *ICONOS Revista de Ciencias*

Sociales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Quito, Ecuador., Vol. 10, No 1, pp. 161-170.

Niño, Jorge. 2011, "Análisis del efecto de variables económicas y políticas sobre la dinámica general y sectorial de los flujos comerciales Colombo Venezolanos, en su último ciclo de auge y deterioro." Cámara Colombo Venezolana, en [http://www.comvenezuela.com/descargas/monografia\\_camara.pdf](http://www.comvenezuela.com/descargas/monografia_camara.pdf)

Nweihed, Kaldone G., 1992, "Frontera y límite en su marco mundial: una aproximación a la "fronterología"", edit., Equinoccio.

Oliveras, González Xavier., 2013, "La Cooperación Transfronteriza en la Cerdanya (Frontera España-Francia)", edit., Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles., N.º 62., pp. 25-48 en <http://www.boletinage.com/articulos/62/02-OLIVERAS.pdf>

Oliveros Luis., 2002, "La Integración de las Fronteras Andinas: Elementos de una Propuesta para el Estudio, Clasificación y el Diseño de Cursos de Acción en Materia de Integración y Desarrollo Fronterizo en los Países de la Comunidad Andina" edit., Banco De Proyectos De Integración Y Desarrollo Fronterizo De La Secretaria General De La Comunidad Andina., en <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi439.pdf>

Olson, Mancur., 1971, "The logic of collective action: public goods and the theory of groups." Edit., Harvard University Press.

Páez, Tomás. 2001, "Observatorio PYME: Estudio de la pequeña y mediana empresa en Venezuela." Caracas: Corporación Andina de Fomento. En <http://www.tomaspaez.com/pagwp/wp-content/uploads/2013/03/tachira.pdf>

Páez, Tomás. 2002, "Observatorio PYME: Estudio de la pequeña y mediana empresa en Venezuela." Caracas: Corporación Andina de Fomento. En <http://www.tomaspaez.com/pagwp/wp-content/uploads/2013/03/tachira2.pdf>

Pellegrino, Adela., 1989, "Migración internacional de latinoamericanos en las Américas". Universidad Católica Andrés Bello, Caracas., Venezuela.

Perkmann, Markus, y Sum Ngai-Ling. , 2002, "Globalization, regionalization and cross-border regions: scales, discourses and governance"., en Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions, Hampshire, Reino Unido, Palgrave Macmillan, pp. 3-21

Perkmann ,Markus., 2003, "Cross-Border Regions in Europe Significance and Drivers of Regional Cross-Border Co-Operation.". European Urban and regional studies., vol. 10, no 2, p. 153-171..., en <http://eur.sagepub.com/content/10/2/153.short>

Perkmann, Markus., 2005, "Cross-Border Co-Operation As Policy Entrepreneurship: Explaining The Variable Success Of European Cross-Border Regions" Working Paper. Coventry: University of Warwick. Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation. En <http://wrap.warwick.ac.uk/1953/>

Pinillos Quintero, Gabriela Irina., 2012, "Factores integracionistas en los espacios regionales fronterizos: caso Herrán (Norte de Santander) y Rafael Urdaneta (Táchira)." ., edit., Suma de Negocios., vol. 2, no 2., en <http://publicaciones.konradlorenz.edu.co/index.php/sumadenegocios/article/view/877>

Portafolio, 2008, "Gremios y Gobierno definen plan para mitigar efecto Chávez", información general, en Diario Portafolio, Colombia, 6 de marzo de 2008, en <http://www.eltiempo.com/archivo/documento-2013/MAM-2852667>, consultado 15 de mayo de 2014

Ramírez, Socorro., 2004, "Colombia y sus vecinos." Nueva Sociedad 192., pp. 144-156.

Ramírez, Socorro., 2008, "Las Zonas de Integración Fronteriza de la Comunidad Andina. Comparación de sus alcances"., edit., . En: Estudios Políticos., No. 32., pp. 135-169, Instituto de Estudios Políticos, Universidad de Antioquia, Medellín: Colombia.

Ramírez, Clemencia., y Mendoza Laura., 2013, "Perfil migratorio de Colombia 2012." Organización Mundial para las Migraciones- Colombia.

Revista Dinero, 2011, "Empresas de Cúcuta buscan socios locales", en sección empresas, en Revista Dinero 25 de agosto de 2011.

Rhis Sausi, José Luis y Nahuel Oddone, 2010, "'Cooperación e Integración Transfronteriza en el MERCOSUR: El caso de la Triple Frontera Argentina-Brasil-Paraguay'" edit., Política Internacional Subnacional en América Latina., Luis Maira., Buenos Aires., en., [http://www.seguridadcondemocracia.org/administrador\\_de\\_carpetas/biblioteca\\_virtual/pdf/GOBERNANZA\\_PREVENCION\\_TRANSVERSAL\\_FRONTERANORTE\\_MEXICO.pdf#page=158](http://www.seguridadcondemocracia.org/administrador_de_carpetas/biblioteca_virtual/pdf/GOBERNANZA_PREVENCION_TRANSVERSAL_FRONTERANORTE_MEXICO.pdf#page=158)

Rhis Sausi, José Luis y Nahuel Oddone., 2011, "Cooperación e integración transfronteriza en América Latina y el MERCOSUR." edit., Integración y cooperación fronteriza en el MERCOSUR., en [http://www.global-local-forum.com/upload/pdf/Cooperaci%C3%B3n\\_e\\_integraci%C3%B3n\\_transfronteriza\\_enAmérica\\_Latina\\_y\\_el\\_mercosur\\_20130104173118\\_Nahuel\\_Oddone7\\_20121011125939\\_interior\\_fin al3.pdf](http://www.global-local-forum.com/upload/pdf/Cooperaci%C3%B3n_e_integraci%C3%B3n_transfronteriza_enAmérica_Latina_y_el_mercosur_20130104173118_Nahuel_Oddone7_20121011125939_interior_fin al3.pdf)

Rodríguez, Norma, 2008, "Norte de Santander-Estado Táchira: la importancia de las estadísticas en la frontera más activa de América Latina." en: Centro de Estudios Políticos e Internacionales (CEPI). Universidad del Rosario. 2006: Cúcuta. Vecindad sin Límites. Encuentro Fronterizo Colombo-Venezolano, Zona de Integración Fronteriza entre el Departamento de Norte de Santander y el Estado Táchira. Bogotá: Universidad del Rosario, 2008. p. 111-112.

Rønning Lars, Ljunggren Elisabet and Wiklund Johan. , 2010, "The community entrepreneur as a facilitator of local economic development"., en Karlsson Charlie, Johansson Börje, y Stough Roger., edit., Entrepreneurship and Regional Development Local Process and Global

Patterns, Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 195-237

Sacco, John y Stalebrink, Odd J., 2011, "A Contemporary Perspective on Public Sector Venture Capitalism"., en Desai Sameeksha, Nijkamp Peter, Stough Roger., edit., *New Directions in Regional Economic Development The Role of Entrepreneurship Theory and Methods, Practice and Policy*, Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 41-59

Sánchez, Eduardo, y López Stephanie., 2006, "Venezuela, comercio y estabilidad.", *Reflexiones liberales. Policy Papers*.

Sánchez, José Alejandro., 2004, "224 mil colombianos naturalizados por Hugo Chávez pueden decidir el referéndum"., en *Crónica.com.mx*, Caracas, Venezuela, 12 de agosto 2004, en <http://www.cronica.com.mx/notas/2004/138678.html> , consultado 10 de febrero de 2014.

Sánchez Chacón, Francisco Javier., 2011, "La frontera Táchira (Venezuela) - Norte de Santander (Colombia) en las relaciones binacionales y en la integración regional"., *Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos.*, Venezuela., Universidad de Los Andes, Vol. XI, No 1, pp. 63-84.

Sassen, S. and M. V. Rodil (2007). *Una sociología de la globalización*, Katz.

Sassen, S. (2012). "Global finance and Its institutional spaces." *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance*: 13.

Schumpeter, Joseph, 1997, *Teoría del Desarrollo Económico*, Segunda Edición en español, México, Fondo de Cultura Económica.

Scott James, Wesley., 1999, "European and North American contexts for cross-border regionalism"., edit., *Regional Studies.*, vol. 33, no 7, pp. 605-617., en <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343409950078657#.U2kHQYG4WHg>

Slotte-Kock, Susanna y Coviello, Nicole., 2009, "Entrepreneurship research on network processes: a review and ways forward.". edit., *Entrepreneurship Theory and Practice.*, vol. 34, no 1, p. 31-57., en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2009.00311.x/full>

Smallbone, David y Friederike Welter, 2009, "The emergence of entrepreneurial potential in transition environments: A challenge for entrepreneurship theory or a developmental perspective?" en *Entrepreneurship and growth in local, regional and national economies: Frontiers in European entrepreneurship research*, Smallbone, David, Hans Landstrom y Dylan Jones-Evans, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar

Smallbone, David y Friederike Welter, 2012, *Cross-border entrepreneurship*, en *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 24:3-4, 95-104, DOI: 10.1080/08985626.2012.670907. En: <http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2012.670907>

Stough, Roger R. et al., 2011, *New Directions in Regional Economic Development: An Introduction*., en Desai Sameeksha, Nijkamp Peter, Stough Roger., edit., *New Directions in Regional Economic Development The Role of Entrepreneurship Theory and Methods, Practice and Policy* , Cheltenham, Reino Unido- Northampton, Estados Unidos de America., Edward Elgar, pp. 3-12

Suarez-Villa, Luis., 1989, *The Evolution of Regional Economies Entrepreneurship and Macroeconomic Change*, New York., Praeger Publishers.

Torrealba, Ricardo., 1992, "Mercados de trabajo y migración en la frontera de Táchira y Norte de Santander." Centro de Investigaciones Históricas-Universidad Santa María, Caracas, Venezuela, Tercer Congreso Internacional sobre Fronteras en Iberoamérica, San Cristóbal, Venezuela y Cúcuta, Colombia.

United Nations Industrial Development Organization, UNIDO, 2001, "Development of cluster and Networks of SMEs". En: [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/Publications/Pub\\_free/Development\\_of\\_clusters\\_and\\_networks\\_of\\_SMEs.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Development_of_clusters_and_networks_of_SMEs.pdf)

Urdaneta, Alberto., 1999, "Colombia y Venezuela: fronteras, convivencia y desarrollo.", *Aldea Mundo. Revista sobre Fronteras e Integración*, año 4, No.7., pp. 53-58.

Valenciano, Eugênio O., 1995, "La frontera: un nuevo rol frente a la integración-la experiencia en el MERCOSUR." ., comp., *La Integración Fronteriza y el Papel de las Regiones en la Unión Europea y en el Cono Sur: Experiencias, Opciones y Estrategias.*, Centro de Formación para la Integración Regional (CEFIR)., en <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewArticle/1841>

Vargas, José Ramón., 2010, "50 años de dependencia económica de Venezuela" en *Diario La Opinión*, Cúcuta, Colombia, 30 de junio de 2010, en [http://www.laopinion.com.co/50/index.php?option=com\\_content&task=view&id=12&Itemid=31](http://www.laopinion.com.co/50/index.php?option=com_content&task=view&id=12&Itemid=31), consultado el 8 de enero de 2014.

Vargas, Pedro Miguel., 2014, "Cúcuta y Norte de Santander, en su peor crisis en tres décadas", *Economía*, en *El Tiempo*, Bogotá, Colombia, 19 de marzo de 2014, en <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13681655>, consultado el 19 de marzo de 2014.

Vallejo M, Pablo, 2006, "Historia de las relaciones internacionales : desde las guerras del peloponeso hasta las guerras del opio", Universidad EAFIT, Medellín.

Van Houtum, Henk., 1998, *The development of cross-border economic relations.*, edit., Tilburg University Press., en <http://henkvanhoughtum.nl/wp-content/uploads/2013/05/dissertation.pdf>

Vidal, Pierre., 1995, "La Cooperación Interadministrativa En El Ámbito Local Y Nacional En Las Regiones Fronterizas." .,comp., *La Integración Fronteriza y el Papel de las Regiones en la*

Unión Europea y en el Cono Sur: Experiencias, Opciones y Estrategias., Centro de Formación  
para la Integración Regional (CEFIR)., en  
<http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewArticle/1841>



# ANEXOS

## ANEXO 1

### GUIÓN DE ENTREVISTA

Análisis de los procesos de cooperación empresarial transfronterizos en tiempos de conflicto.  
El caso de la frontera Cúcuta, Colombia – San Cristóbal, Venezuela

Objetivo de la entrevista:

Obtener la información concerniente a las dinámicas de cooperación de los empresarios en la zona transfronteriza de Cúcuta y San Cristóbal; específicamente los acuerdos que se generaron y los procesos de adaptación surgidos; Adicionalmente ahondar en las características del intercambio económico a nivel transfronterizo, en el tiempo de conflicto entre 2008 – 2012, con el fin de desarrollar la tesis de Maestría para obtener el título de Mg en Estudios de desarrollo regional de El Colegio de la Frontera Norte –COLEF- de México.

Dirigido a:

Empresarios de la zona de frontera de Cúcuta-Colombia y San Cristóbal- Venezuela, identificados a través de las Cámara de Comercio de cada una de las ciudades, cuya empresa haya funcionado en al menos dos años entre el periodo de 2008 a 2012.

Duración aproximada: 1 hora

Introducción:

La presente entrevista se realiza en el marco del proceso de investigación académica para obtener los datos suficientes que apoyen la tesis de maestría; Los datos recabados serán usados con fines académicos y serán confidenciales,

El objetivo de la tesis de Maestría es Comprender las alianzas y acuerdos que se dieron en el marco de la cooperación transfronteriza en un escenario de conflicto diplomático, por lo que las preguntas que se desarrollaran a continuación están dirigidas a identificar las posibles alianzas, acuerdos o prácticas empresariales que se realizaron, en el periodo de tiempo entre 2008 a 2012.

Formulario:

I. Datos generales

- 1.1 Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_
- 1.2 Nombre de la Empresa: \_\_\_\_\_
- 1.3 Cargo que desempeña: \_\_\_\_\_
- 1.4 Fecha de realización: \_\_\_\_\_
- 1.5 Tiempo en que lleva funcionando la empresa: \_\_\_\_\_
- 1.6 Hace cuanto usted hace parte de la empresa: \_\_\_\_\_
- 1.7 En qué área o sector se desempeña esta empresa: \_\_\_\_\_
- 1.8 Número de empleados: \_\_\_\_\_ 0-10  
\_\_\_\_\_ 11-50  
\_\_\_\_\_ + 50

II. Contextualización

- 2.1 ¿Recuerda cómo era la dinámica fronteriza antes de 2008?, que aspectos destaca
- 2.2 ¿Cuál era su relación con la frontera? Hubo algún cambio después del 2008
- 2.3 ¿Cuáles son las principales ventajas/desventajas de establecer vínculos comerciales con el país vecino? Ha existido algún cambio, ¿cuál?
- 2.4 Entre el periodo 2008 a 2012, ¿cuáles son los eventos que más recuerda que hayan afectado la dinámica de la frontera?
- 2.5 ¿De qué forma estos eventos han afectado las dinámicas del sector económico al que pertenece su empresa?
- 2.6 ¿En la empresa tuvieron que modificar las prácticas empresariales?, ¿de qué forma?
- 2.7 ¿Conoce empresarios con los cuáles comercializar al otro lado de la frontera? ¿En algún momento por factores externos suspendió el contacto con estos empresarios?
- 2.8 ¿Cuáles son las principales ventajas/desventajas de estar localizado en este municipio?
- 2.9 ¿Cuál es el principal mercado de su empresa? ¿ha existido un cambio en esto punto?
- 2.10 ¿Dónde se localizan sus principales competidores?

### III. Prácticas empresariales

- 3.1 ¿Cuáles aspectos considera que son importantes para los intercambios comerciales a nivel fronterizo?
- 3.2 ¿Cómo lo afecta fenómenos políticos en el desarrollo de su empresa? ¿Cómo lo afecta las políticas regionales de los alcaldes y/o gobernadores en el desarrollo de su empresa?
- 3.3 ¿Ha creado acuerdos comerciales formales o informales con empresarios del país vecino? Cuáles son las características de estos acuerdos
- 3.4 ¿Tiene algún mecanismo de cooperación formal/informal con otras empresas?
- 3.5 ¿Qué papel juegan los gobiernos y las leyes en la generación de estos acuerdos?
- 3.6 ¿Existen factores que incentiven/desincentiven estos acuerdos?
- 3.7 A lo largo de 2008 a 2012 usted tuvo que cambiar sus proveedores entre Venezuela a Colombia o Viceversa y ¿Por Qué?
- 3.8 Usted ha cambiado sus clientes entre Venezuela a Colombia o Viceversa y ¿Por qué?
- 3.9 ¿tiene inversiones o participación en alguna empresa del país vecino? De qué manera participa
- 3.10 ¿Hace parte de alguna entidad para el intercambio económico a nivel fronterizo?
- 3.11 ¿De acuerdo a su experiencia, hay algún obstáculo importante para el crecimiento de su empresa que no se hayan mencionado?