

# CÚCUTA, UN CASO DE ACTUALIDAD ¿EMPRESARIOS O COMERCIANTES?

Jerson Ortega Bonfante<sup>1</sup>

María Cristina Bustillo Castillejo<sup>2</sup>

La historia reciente de la ciudad de Cúcuta y la crisis que afronta en la actualidad en materia de ingresos, se convierte para los hogares cucuteños, en una situación vivida en los últimos tres años y medio, que ha afectado de manera directa la calidad de vida de los ciudadanos, por la pérdida del poder adquisitivo para garantizar la sostenibilidad de sus familias y negocios. Lo que lleva a asegurar que, en la ciudad y su área metropolitana, no ha existido una verdadera estrategia empresarial a mediano plazo, que conlleve a formar estructuras organizadas, que permitan desarrollar y fortalecer verdaderas unidades productivas, que sorteen de mejor manera la alta volatilidad del comercio bilateral con Venezuela.

Según datos del censo nacional 2005, extrapolados a 2010, Cúcuta posee una población de 597.385 habitantes (804.632 en su área metropolitana); cifra que posiciona a la ciudad como la más poblada del departamento Norte de Santander y una de las diez más pobladas del país.



Recuperado <http://sites.google.com/site/genovir75/>

## DATOS CENSO EN EL ÁREA METROPOLITANA

Municipio	Población 2005	Proyección 2010
Cúcuta	585.543	618.310
Villa del Rosario	69.991	78.611
Los Patios	67.441	71.811
Puerto Santander	8.112	9.454
San Cayetano	4.491	4.927
El Zulia	20.247	21.519
<b>Total</b>	<b>755.825</b>	<b>804.632</b>

Tomado del Plan Integrado de Desarrollo Metropolitano (PIDM) 2008-2011.

- 1 Contador Público, Especialista en Gestión de Proyectos, Maestrante en Administración de Empresas. Subgerente de la Empresa Social del Estado IMSALUD.
- 2 Ingeniera Industrial. Magister en Desarrollo Empresarial. Decana de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas de la Universidad Libre, Sede Cartagena.

El Área Metropolitana de Cúcuta, reúne cerca de las dos terceras partes de la población total del departamento de Norte de Santander en tan solo seis municipios, de los cuarenta que lo conforman y en menos del 10% de su extensión territorial.

Estos son datos contundentes por la importancia que cobra la capital en el desarrollo del departamento, así mismo, se deberán tener en cuenta en la formulación y desarrollo de encadenamientos productivos o clúster, que conjuntamente con los diferentes potencializadores empresariales diseñados por el sector oficial y privado, permitan alcanzar la competitividad regional, los cuales en la actualidad, lastimosamente en su mayoría, se encuentran en la informalidad, por lo tanto no se tiene ningún tipo de seguimiento, control, y estadística.

Los sectores determinados como apuestas productivas por la Cámara de Comercio de Cúcuta, solo se encuentran referenciados en su actividad de formalización empresarial en los estudios de la oficina de competitividad del departamento, así:

- Calzado (75% de informalidad)
- Textiles (60% de informalidad)
- Comercio (en decadencia por la falta de poder adquisitivo)
- Hotelería (en crecimiento)
- Arcilla (falta de tecnología adecuada para masificar su producción)
- Servicios (en crecimiento)
- Turístico (poco explotado)
- Otros (por definir según estudio)

Estos sectores están enmarcados dentro de las oportunidades que se generan cada vez que existe una crisis en el comercio bilateral, pues por años, se ha dicho que comercialmente la ciudad es la frontera más viva de Latinoamérica, y es por esto, que al primer asomo de reducción comercial con Venezuela, socio natural de la región por su posición geográfica, se genera en la zona una gran crisis económica, reducción de ingresos y operaciones mercantiles, pues las pocas empresas localizadas en Cúcuta, están dedicadas a la venta del total de sus productos en el vecino país.

Lo cual permite apreciar que la crisis existente, ocasiona una depresión en la economía de la ciudad, pero a la vez, hace resurgir los sectores productivos que llevados convenientemente con estrategias a mediano y largo plazo podrían contribuir al fortalecimiento empresarial de la región, siendo vital el liderazgo de los empresarios, comerciantes o dueños de negocios. De ahí el cuestionamiento que se hace en el título, el cual remite al dilema de saber si son empresarios o comerciantes lo que necesita la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana.

Se tiende a pensar que empresario y comerciante es lo mismo, para algunos es que sí, pero para los autores, estas dos palabras tienen un significado diferente y se podría resumir así, el comerciante, es una persona dedicada a la compraventa de productos y servicios, su negocio se fundamenta en la

intermediación, pues al comprar mercancías a un precio menor al que la ofrece, gana una retribución. Sin duda alguna, se requiere tener ciertas cualidades para ser comerciante, pero la principal es la de saber qué comprar, a cuánto, dónde y ofrecerlo a un precio de tal forma que le pueda generar cierta utilidad; en tanto que el empresario, es una persona que como su nombre lo indica, se dedica a emprender, a hacer algo solo con un plan, una innovación en un producto o servicio, a establecer una empresa, a fabricar productos novedosos con valor para el consumidor, su meta es la de establecer un negocio que genere utilidades, pero estas no están generadas solo por el simple hecho de la compraventa, va más allá, es más elaborado su negocio, se estudian nichos de mercado, se establecen estrategias y se formulan proyectos y acciones.

Es por ello que, como personas interesadas en contribuir al mejoramiento de la ciudad, solo cabe pensar en una política pública privada donde intervengan todos los sectores de la economía, (empresarios, comerciantes, gremios, fuerzas vivas, universidades, sector estatal) que quieran unir esfuerzos para trabajar por la región y sacar proyectos a largo plazo que permitan generar fuentes de empleo sostenibles en el tiempo.

Se propone como recomendaciones, crear un banco de microcréditos, donde los pequeños y medianos comerciantes puedan adquirir sus materias primas con la promesa de compra de clientes corporativos, y deberán dejar como respaldo la factura de venta la cual, en

términos comerciales, se asimila a una letra de cambio.

Así mismo, el desarrollo de la política pública, denominada "Formalizarse es pensar en su futuro" que contenga sensibilización, capacitación, acompañamiento de los emprendedores, y esta sea prerrequisito para la adquisición de los créditos anteriormente descritos.

Hacer alianzas estratégicas de los sectores vivos de la economía (Gremios, Gobierno local, Líderes Políticos, Cámara de Comercio, Asociaciones, Etc...), que unidos presionen para la intervención oportuna y eficaz por parte del gobierno nacional en las obras de infraestructura, las cuales son fundamentales para el desarrollo regional, el comercio bilateral y la competitividad, sin las cuales no podríamos hablar de desarrollo regional y mucho menos, de sostenibilidad.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ACOPI, Asociación Colombiana de micro pequeña y mediana empresa, Desarrollo de encuestas metropolitanas para definir los sectores productivos, Encuesta (2007).
2. CEPAL, Una Estrategia de Desarrollo a Partir de los Complejos Productivos (Clúster) en Torno a los Recursos Naturales. 23 mayo 1998. Santiago de Chile.
3. Cámara de Comercio de Cúcuta, Plan Integrado de Desarrollo Metropolitano (PIDM) 2008-2011, (2008)
4. Enciclopedia libre en español, referida de Internet [www.winkipedia.org](http://www.winkipedia.org) San José de Cúcuta más conocida sólo como Cúcuta.
5. RAFAEL MÉNDEZ, Producción Empresarial enfoque para emprendedores Sexta edición, Bogotá D.C. 2010.