

FOTO: La Guajira News

CÓMO SALIR DE LA CRISIS DE MAICAO Y RECUPERAR SU ÉPOCA DORADA: ¿CUÁL SERÍA EL CAMINO?

Maicao no puede resignarse a vivir de los recuerdos de su época dorada. ***Aquella ciudad pujante, comercial, cosmopolita y emprendedora, que durante décadas fue considerada una de las principales despensas comerciales de Colombia y un referente económico de La Guajira, tiene que volver a mirar hacia el futuro.*** Su historia no puede convertirse en una fotografía amarillenta de lo que fue, sino en el punto de partida para construir lo que puede volver a ser.

Maicao fue sinónimo de oportunidades, de intercambio comercial, de prosperidad y de una dinámica empresarial que trascendía las fronteras colombianas. Su ubicación estratégica, su cercanía con Venezuela, su vocación comercial y la diversidad cultural de sus habitantes hicieron de esta ciudad un epicentro de negocios. Sin embargo, los cambios en las dinámicas comerciales, las dificultades fronterizas, la transformación de los mercados y la falta de una estrategia económica de largo plazo han puesto en evidencia la necesidad de reinventar su modelo de desarrollo.

La pregunta que hoy debemos hacernos no es solamente qué le pasó a Maicao, sino cómo recuperamos su capacidad de generar empleo, atraer inversiones, producir riqueza y ofrecerles oportunidades a las nuevas generaciones.

La nostalgia no crea empresas, los discursos no generan puestos de trabajo y las promesas no reactivan economías. Se necesita una hoja de ruta con decisiones concretas, voluntad institucional, inversión privada y una visión de desarrollo que convierta sus ventajas geográficas en oportunidades reales.

Mi planteamiento parte de cinco grandes propuestas que, articuladas entre sí, podrían convertirse en los pilares de una nueva transformación económica para Maicao y para toda La Guajira.

1. ***Recuperar Puerto Nuevo: la puerta de entrada al desarrollo***

La primera gran apuesta debe ser devolverle operatividad legal y comercial a Puerto Nuevo. ***Maicao necesita recuperar su vocación portuaria y logística, aprovechando su posición estratégica en el Caribe colombiano. Para ello se requiere una gestión decidida ante el Gobierno nacional, los ministerios competentes y las autoridades aduaneras, ambientales y portuarias. No se trata simplemente de abrir un puerto, sino de convertirlo en una plataforma de importación, exportación y distribución de mercancías.*** Puerto Nuevo podría convertirse en una puerta de oportunidades para La Guajira, facilitando el comercio internacional, reduciendo costos logísticos y atrayendo nuevos inversionistas.

2. ***Una zona franca fronteriza: convertir la frontera en una oportunidad***

La segunda propuesta consiste en establecer una zona franca o un espacio económico especial en la frontera colombo-venezolana, que permita aprovechar la dinámica comercial entre los dos países. ***Maicao no puede seguir siendo únicamente un lugar de paso de mercancías; debe convertirse en un centro de transformación, almacenamiento, distribución y comercialización internacional. Una zona franca fronteriza permitiría atraer empresas nacionales y extranjeras, generar incentivos a la inversión, estimular el empleo formal y recuperar el intercambio comercial con Venezuela.*** La frontera no debe ser una cicatriz que divida dos economías, sino un puente que multiplique sus oportunidades.

3. ***Zonas de maquila: producir en Maicao para venderle al mundo***

La tercera propuesta es impulsar zonas industriales de maquila, aprovechando la disponibilidad de mano de obra local, la experiencia comercial de sus habitantes y la ubicación estratégica del municipio. ***Maicao podría convertirse en un centro de confecciones, ensamblaje, calzado, textiles, manufacturas livianas y transformación de productos. La idea sería importar materias primas, transformarlas en territorio guajiro y exportar productos terminados hacia Estados Unidos, las islas del Caribe y Europa, cumpliendo las normas de origen, calidad, laborales y sanitarias de cada mercado. Esto significaría pasar de una economía concentrada en la compraventa de mercancías a otra que también genere valor agregado.*** La verdadera riqueza no está solamente en vender lo que otros producen, sino en fabricar, transformar y exportar con sello guajiro.

FOTO: Terrall

4. ***Fortalecer el régimen aduanero especial: recuperar la competitividad comercial***

La cuarta propuesta es revisar y fortalecer los beneficios de la Zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribía y Manaure. ***Es necesario estudiar la ampliación y actualización de los cupos autorizados para mercancías como telas, licores y calzado, de acuerdo con la demanda comercial, las necesidades de los empresarios y las posibilidades de control aduanero.***



FOTO: El Heraldo

Este régimen constituye una herramienta fundamental para la economía de los tres municipios y debe responder a las nuevas realidades del comercio internacional. No podemos permitir que las restricciones, la desactualización normativa o la falta de gestión terminen debilitando una ventaja competitiva que ha sido parte de la identidad económica de Maicao. Se necesita una mesa de trabajo entre comerciantes, Gobierno nacional, DIAN, Ministerio de Hacienda y autoridades territoriales para construir una propuesta técnicamente sustentada.

5. ***Agricultura y agroindustria: sembrar el futuro económico de Maicao***

La quinta propuesta consiste en aprovechar las tierras agrícolas del municipio y su área de influencia para impulsar una nueva frontera productiva. Maicao no puede depender exclusivamente del comercio de mercancías. ***Tiene que mirar también hacia el campo, promover cultivos adaptados a las condiciones agroclimáticas de la región y desarrollar cadenas productivas capaces de abastecer los mercados nacionales y las islas de las Antillas. Frutas tropicales, hortalizas, productos agroindustriales y cultivos con potencial comercial podrían formar parte de una estrategia de diversificación, siempre que se garantice la disponibilidad de agua, la asistencia técnica, la infraestructura de almacenamiento y las condiciones de transporte.*** La agricultura debe dejar de ser una actividad secundaria para convertirse en una fuente de empleo, ingresos y seguridad alimentaria.

6. ***La sexta apuesta: infraestructura, educación y capacitación empresarial***

Estas cinco propuestas necesitan un complemento indispensable: formar el talento humano que exige la economía del siglo XXI. Maicao requiere programas de formación técnica y tecnológica en logística internacional, comercio exterior, idiomas, confecciones, transformación industrial, administración empresarial y tecnologías digitales. El SENA, las universidades, la Cámara de Comercio y el sector privado deben trabajar conjuntamente para preparar a los jóvenes. Ninguna zona franca ni ninguna maquila podrá prosperar si no existe capital humano capacitado. La recuperación económica también debe traducirse en oportunidades para las mujeres, los jóvenes, los pequeños comerciantes y los emprendedores.

7. *La frontera con Venezuela debe convertirse en un motor de integración*

La normalización de las relaciones comerciales con Venezuela debe ocupar un lugar prioritario en la agenda económica de Maicao. ***La cercanía con el vecino país constituye una ventaja geográfica que debe aprovecharse mediante acuerdos comerciales, seguridad fronteriza, controles aduaneros eficientes y mecanismos que den confianza a los empresarios de ambos lados. Maicao tiene condiciones para ser un centro de distribución hacia el occidente venezolano y, al mismo tiempo, una plataforma para que los productos colombianos lleguen a ese mercado. El comercio legal debe ser más atractivo, más seguro y más rentable que cualquier actividad informal.***

8. *Una alianza institucional para rescatar el liderazgo económico*

La recuperación de Maicao no puede quedar exclusivamente en manos de la Alcaldía. Se necesita una alianza estratégica entre la Gobernación de La Guajira, el Gobierno nacional, la Cámara de Comercio, los gremios de comerciantes, los empresarios, las comunidades indígenas, el sector académico y los inversionistas privados. ***También es indispensable escuchar a los comerciantes tradicionales, quienes conocen como pocos las fortalezas y debilidades del mercado. Una ciudad con la historia comercial de Maicao no puede seguir improvisando su futuro. Necesita un plan maestro de reactivación económica a diez o quince años, con metas, financiación, responsables y mecanismos de seguimiento.***

9. *Seguridad jurídica y confianza para invertir*

No habrá recuperación económica si no existe confianza. Los inversionistas necesitan reglas claras, seguridad jurídica, estabilidad normativa, infraestructura adecuada y garantías para desarrollar sus actividades. ***También es indispensable combatir el contrabando ilegal, la evasión tributaria y las redes que distorsionan la competencia. La formalización no puede convertirse en una persecución contra el pequeño comerciante; debe ser un proceso acompañado de incentivos, crédito, capacitación y oportunidades.*** El propósito debe ser fortalecer al empresario legal, proteger el empleo y recuperar la credibilidad de Maicao como destino de inversión.

10. *Maicao debe volver a ser el gran centro comercial del Caribe fronterizo*

La ciudad tiene una historia que no puede desconocerse. Su comercio fue durante décadas un referente para compradores de diferentes regiones del país y de Venezuela. ***Recuperar ese liderazgo exige modernizar sus establecimientos comerciales, mejorar la movilidad urbana, fortalecer los centros de distribución, desarrollar plataformas digitales y promover una nueva cultura empresarial. Maicao debe volver a ser una ciudad donde los comerciantes encuentren oportunidades, los consumidores encuentren variedad y los inversionistas encuentren condiciones para crecer.***

11. *El turismo y los servicios como nuevas fuentes de ingresos*

Maicao también debe mirar hacia el turismo comercial, cultural y gastronómico. Su diversidad cultural, la presencia de la comunidad árabe, la riqueza de la cultura wayuu y su condición de ciudad fronteriza constituyen elementos diferenciadores. ***Se pueden desarrollar corredores turísticos, rutas gastronómicas, ferias internacionales de comercio y encuentros empresariales que atraigan visitantes de Colombia y del exterior. La ciudad necesita recuperar su capacidad de recibir compradores y visitantes, pero también ofrecerles seguridad, comodidad y servicios de calidad.***



FOTO: El Heraldo

12. El crédito como instrumento de reactivación

Otro componente fundamental debe ser la financiación. Muchos comerciantes y pequeños empresarios necesitan capital para modernizar sus negocios, adquirir inventarios, incorporar tecnología y ampliar sus actividades. ***Bancóldex, el Banco Agrario, el Fondo Nacional de Garantías y las entidades financieras deben estudiar líneas especiales de crédito para Maicao y la frontera guajira. Reactivar la economía significa también darle oxígeno financiero a quienes producen, comercian y generan empleo.***

13. Una nueva visión para el desarrollo regional

La recuperación de Maicao debe entenderse como un proyecto que trasciende sus límites municipales. ***Uribía y Manaure forman parte de una misma realidad económica y comparten con Maicao el régimen aduanero especial. Riohacha, Albania, Hatonuevo y los municipios del sur de La Guajira también pueden beneficiarse de una mayor dinámica comercial e industrial. Si Maicao recupera su liderazgo, toda La Guajira tendrá mayores posibilidades de crecimiento.*** La prosperidad de una ciudad fronteriza puede convertirse en una locomotora para el desarrollo departamental.

14. El momento de tomar decisiones es ahora

La coyuntura exige que los dirigentes políticos, gremiales y empresariales de La Guajira se sienten alrededor de una misma mesa y dejen de lado los intereses particulares. ***Hay que llevar estas propuestas al Gobierno nacional, construir proyectos técnicamente viables, gestionar recursos y establecer compromisos institucionales. No podemos continuar esperando que el mercado resuelva por sí solo los problemas estructurales de Maicao.*** Se necesita liderazgo, planificación y una estrategia que articule el comercio, la industria, la agricultura, la logística y la integración fronteriza.v

15. Recuperar la época dorada, pero construir una nueva historia

Maicao no tiene que regresar exactamente al pasado; tiene que recuperar lo mejor de su tradición comercial y proyectarlo hacia una economía moderna, diversificada, competitiva y sostenible. ***Su época dorada debe servir como inspiración, no como refugio de nostalgias. El futuro no puede depender exclusivamente de las importaciones ni de las fluctuaciones del comercio fronterizo. Debe sustentarse en la producción, la transformación industrial, las exportaciones, la agricultura, el turismo y la generación de empleo digno.***

COLOFÓN

Maicao necesita recuperar su autoestima económica. ***Aquella ciudad que alguna vez fue conocida como una de las grandes vitrinas comerciales de Colombia no puede resignarse a contemplar cómo se marchitan sus oportunidades.*** Puerto Nuevo, una zona franca fronteriza, las maquilas industriales, el fortalecimiento del régimen aduanero especial y el aprovechamiento de sus tierras agrícolas son cinco caminos que merecen ser estudiados, debatidos y convertidos en proyectos concretos.

La Guajira necesita un nuevo despertar económico y Maicao puede ser protagonista de esa transformación. Hay que volver a abrir las puertas del comercio, pero también las de la industria, la agricultura y los mercados internacionales. Que Maicao deje de vivir de las glorias del ayer y comience a construir las oportunidades del mañana. Porque las ciudades no mueren cuando pierden su esplendor; comienzan a morir cuando pierden la voluntad de recuperarlo.

Una precisión normativa importante: Maicao, Uribía y Manaure ya cuentan con una Zona de Régimen Aduanero Especial reconocida legalmente. ***Por eso, la propuesta de ampliar cupos para telas, licores y calzado debe tramitarse mediante una revisión de las disposiciones y autorizaciones vigentes, no partiendo de la creación de un régimen nuevo.***

Ley 677 de 2001.

Asimismo, la Cámara de Comercio de La Guajira ha documentado mediante una encuesta a 598 comerciantes el impacto de la reapertura fronteriza en 2024, un antecedente útil para sustentar la estrategia de reactivación.



HERNÁN
BAQUERO
BRACHO

hernanbaquero1
hernan_baquero_bracho