

La Costa Atlántica y su Sector Exportador

Fernando Llinás Toledo*

INTRODUCCION

El proceso de Internacionalización de la Economía Colombiana determina nuevos caminos para el desarrollo económico sustentable del país. Las experiencias positivas del Sudeste Asiático y en Latinoamérica de Chile, son un banco de prueba irrefutable porque demuestran que en economías abiertas el desarrollo económico se logra con más rapidez que en economías cerradas. El Banco Mundial hizo un estudio para 41 países en desarrollo agrupados según su orientación comercial y se puede apreciar que los países con una estrategia comercial muy orientados hacia el exterior crecieron entre 1973-84 un 5.1%; los que la tenían moderadamente orientada hacia el exterior crecieron 4.9%; moderadamente orientados hacia el interior crecieron un 4.4%; muy orientada hacia el interior crecieron 4.0% y los de orientación hacia el interior crecieron 4.2%.

Entre 1990-94, Colombia ha experimentado el modelo de apertura económica comercial y para este período se han elaborado evaluaciones de desempeño, por ejemplo entre 1986-90 el PIB creció en promedio 4.2%; el coeficiente de exportaciones 18.5% y el de importaciones 15.4% y la inflación fue de 27.7% promedio-período.

Entre 1990-94 el PIB creció en promedio el 4%, la inflación el 25%, el coeficiente de exportaciones 22.9% y el de importaciones

22.5%. Las exportaciones crecieron a una tasa promedio del 6.9% mientras que las importaciones lo hicieron a un 24.6%.

Las estadísticas del período aperturista muestran resultados más halagadores que los del período proteccionista.

RESULTADOS DE LA APERTURA ECONOMICA EN LA COSTA ATLANTICA.

Entre 1990-94 la participación de la Costa Atlántica en el total de las exportaciones del país representó en promedio un 21.2%, mayor a la del período 1986-89 (15.5% promedio); sin embargo la participación ha descendido desde 1989 y se ha recuperado en el primer semestre de 1994; en el Resto del País ha aumentado hasta llegar en 1993 a un 81.5%.

El coeficiente de exportaciones en la Costa Atlántica entre 1989-93 en promedio fue de 21.1% superior al Resto del País (14.5%).

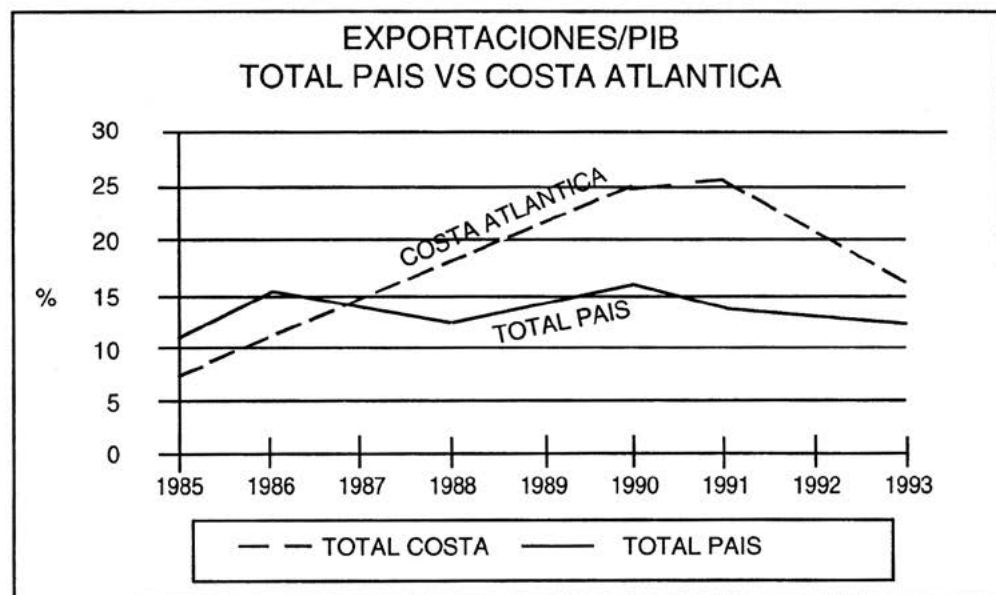
PARTICIPACION SECTORIAL EN LAS EXPORTACIONES TOTALES Y DE LA COSTA ATLANTICA.

En 1991, el Sector Industrial de la Costa Atlántica contribuyó con el 57% en las exportaciones de la región, en el resto del país lo hizo en un 38%; por lo tanto el Sector Industrial en la Costa Atlántica es el soporte del modelo exportador y tiene que ser competitivo para escalar mercados externos y aumentar así una frontera de demanda. En ese mismo año, el Sector Minero hizo el 35% y el Agropecuario el 8% de las exportaciones de la Costa Atlántica. En el Resto del País, tanto el Sector Minero como el Agropecuario, contribuyeron en las exportaciones totales del país con un 31% respectivamente.

En el año de 1993 en la Costa Atlántica el Sector Industrial continuó siendo el líder exportador, pero su participación disminuyó

* Economista Consultor y Asesor. Rector de CEIM. Profesor de la Universidad del Norte. Toda la información estadística está basada en el informe "Actualización del Plan y del Sistema de Información de Exportaciones de la Costa Atlántica" Econometría.

SISTEMA DE SEGUIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA COSTA ATLANTICA
CORPES C.A.



ECONOMETRIA—SEI

OCTUBRE DE 1994

al 49% y en cambio el Sector Minero aumentó un 40%. En el resto del país el Sector Industrial aumentó su participación en el total de las exportaciones a un 48% y los sectores Agropecuarios y Minero disminuyeron a un 29% y 23% respectivamente.

Si miramos la situación intrasectorial encontramos que el Sector Agropecuario de la Costa Atlántica, entre 1990-94 participó en promedio con el 7.6% en el total de las exportaciones agropecuarias del país; el Sector Minero lo hizo con un 31.4% promedio y el Sector Industrial con un 25.7% promedio.

El Sector Agropecuario ha mantenido su participación; el Minero ha pasado de un 24.1% en 1990 a un 37.9% en el primer semestre de 1994 constituyéndose en un sector jalonador de las exportaciones Costeñas y el Industrial ha venido disminuyendo de 31.2% en 1990 a un 18.7% en 1993; se ha recuperado en el primer semestre de 1994 aumentando su participación en las exportaciones

industriales del país a un 21.6%.

PERDIDA DE PARTICIPACION DEL DEPARTAMENTO DEL ATLANTICO EN EL TOTAL EXPORTADOR DE LA COSTA ATLANTICA.

En 1985 del total de exportaciones de la Costa Atlántica, Atlántico, Bolívar y Guajira contribuyeron con 25%; Córdoba 15%; Magdalena 5%; Cesar 3%; Sucre y San Andrés 1%.

En 1990, Guajira lideró la participación de las exportaciones aumentando a un 32%, Atlántico aumentó a un 30% y Bolívar disminuyó a un 16%; el resto de departamentos no tuvieron variaciones significativas.

En el primer semestre de 1994, Guajira continua liderando las exportaciones con una participación del 31%; Bolívar aumentó y pasó al Atlántico con un 27% y Atlántico disminuyó a 21%. Los otros departamentos aumentaron levemente su participación en el total de exportaciones costeñas.

Guajira mantiene el liderato con sus exportaciones de carbón; Atlántico con las industriales (confecciones) y Bolívar con exportaciones industriales y pesqueras.

¿COMOSEHAN COMPORTADOLAS EXPORTACIONES EN LOS TRES DEPARTAMENTOS LIDERES?

ATLANTICO: Sus exportaciones han disminuido desde 1991, pasaron de US\$426 millones a US\$247 millones en 1993, de esas exportaciones el 98% provienen del Sector Industrial, y dentro de ese sector, en 1990, las confecciones representaban el 57%, participación que cayó a un 18% en 1993. Esta reducción se debió en gran parte a un alto nivel de sobrefacturación de exportaciones que se registró en 1991.

En el primer semestre de 1994 se produce una variación en la conformación de las

exportaciones atlánticenses cuando a pesar que el Sector Industrial representó el 97% del total, los productos químicos aportan el 27%, textiles y confecciones el 25% y los productos metálicos diferentes a maquinaria el 12%.

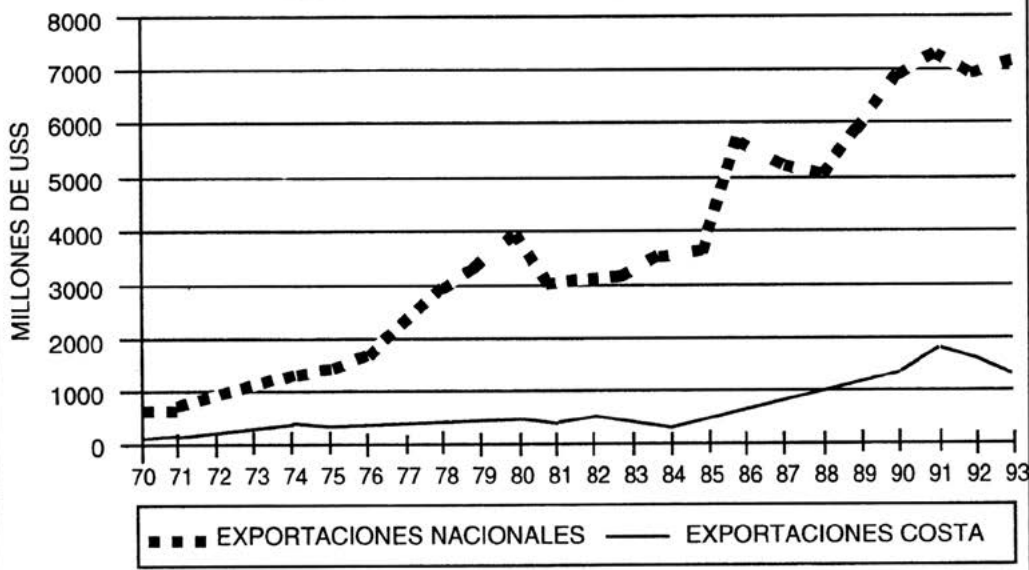
BOLIVAR: También se afectó en su dinámica exportadora cuando en 1990 exportaron US\$230 millones; en 1991 y 1992 aumentó a US\$324 millones y en 1993 disminuyó a US\$291 millones. El Sector Industrial también es líder en Bolívar porque contribuyó con más del 88% del total de las exportaciones; en Junio de 1994, aumentó al 92%.

El subsector líder son los productos químicos que representan el 50% del Sector Industrial, le siguen productos de alimentación donde están pesca y mariscos congelados con un 32% y cemento con 8%.

GUAJIRA: El comportamiento de las exportaciones en este departamento han sido

SISTEMA DE SEGUIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA COSTA ATLANTICA CORPES C.A.

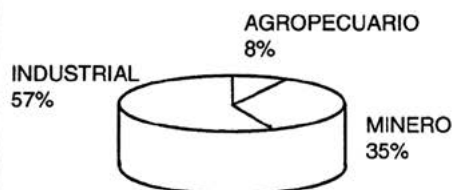
TENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA VS COSTA ATLANTICA 1970-1993



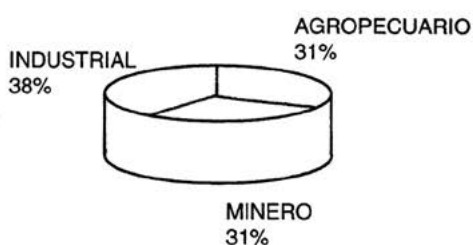
SISTEMA DE SEGUIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA COSTA ATLANTICA CORPES C.A.

PARTICIPACION POR GRANDES SECTORES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES Y DE LA COSTA

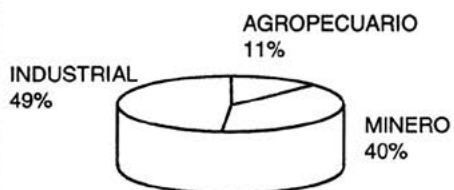
COSTA 1991



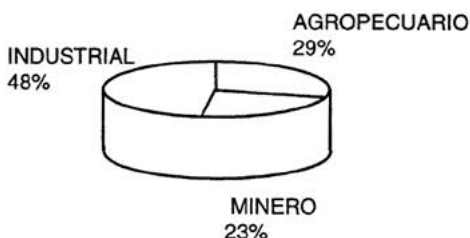
RESTO 1991



COSTA 1993



RESTO 1993



ECONOMETRIA-SEI

OCTUBRE DE 1994

estables; en 1990 fueron US\$467 millones, aumentaron en 1991 a US\$506 millones para luego caer en 1993 a los niveles de 1990. El 99% de las exportaciones son de carbón.

¿CUAL ES EL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA COSTA ATLANTICA?

El destino de las exportaciones de la Costa Atlántica es diferente a la del Resto del País. En 1985, el principal mercado comprador de los productos exportados por la Costa Atlántica era la Unión Europea a donde se enviaron el 39% del total exportado; seguía el resto de América 22%; USA-Canadá-México 20%; Centro América 10%, y el Resto del Mundo 10%.

En el año de 1990, continuó la Unión Europea como el primer bloque comprador aumentando a un 46% del total; el segundo lugar, Centro América que aumentó al 24%; el tercer mercado, Estados Unidos con 15% y disminuyen las compras de los mercados Resto de América a un 8% y el Resto del Mundo a un 7%. En este año se inicia la apertura económica.

Cuatro años después y en el primer semestre de 1994, el destino de las exportaciones de la Costa Atlántica es el siguiente: la Unión Europea continúa siendo el mercado líder con una participación del 46%; Estados Unidos-Canadá-México pasan al segundo lugar con un 24%; Resto de América 16%; Centro América y Resto del Mundo con un

7% respectivamente.

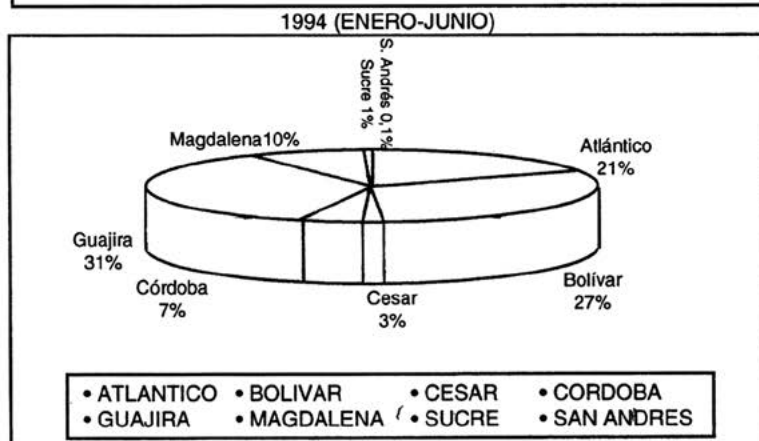
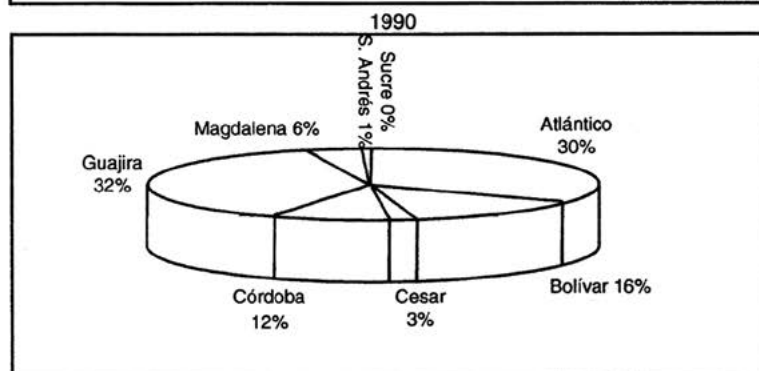
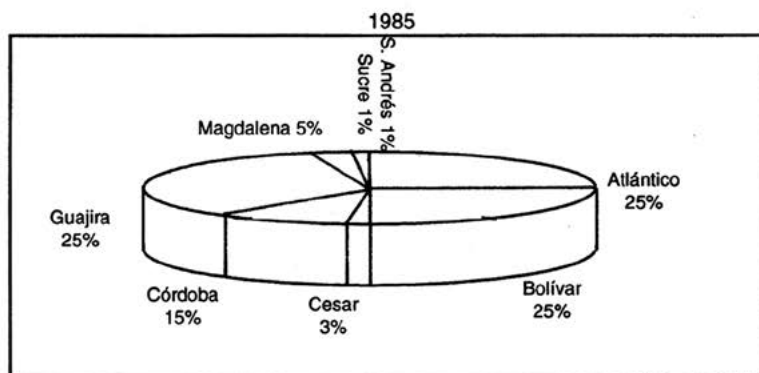
La conformación de los mercados internacionales del Resto del País es: Estados Unidos principal mercado con un 56% de participa-

ción, la Unión Europea con un 19%; Centro América y el Caribe con un 3.6%.

Los exportadores costeños no hacen uso pleno de los tratados comerciales vigentes

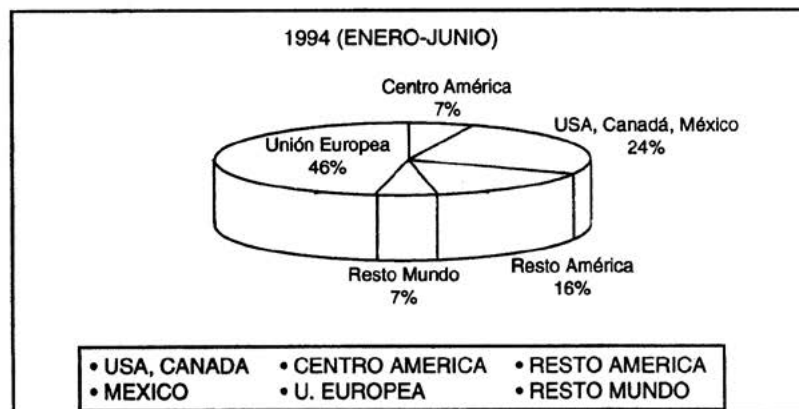
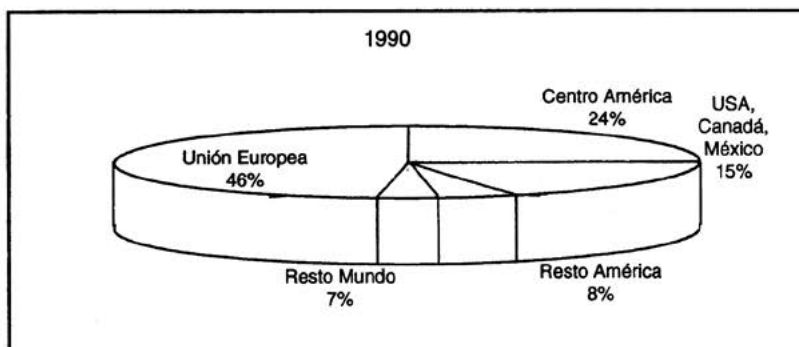
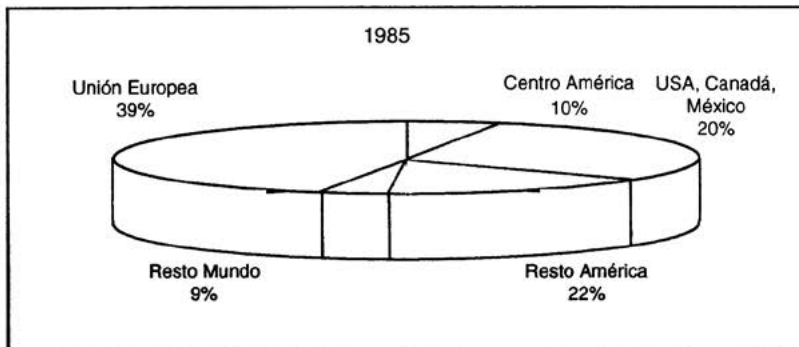
SISTEMA DE SEGUIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA COSTA ATLANTICA CORPES C.A.

PARTICIPACION DE LOS DEPARTAMENTOS DENTRO DEL TOTAL DE LA COSTA



SISTEMA DE SEGUIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA COSTA ATLANTICA
CORPES C.A.

EXPORTACIONES DE LA COSTA POR DESTINOS



como el ATPA, Mercado Andino, Mercosur, Mercado Venezolano a donde en 1990 se exportó el 2.7% del total de las exportaciones de la Costa y en 1994, llegó al 6.6%.

Las exportaciones de la Costa Atlántica

proviene del Sector Agropecuario: 54% a la Unión Europea; 18% a Estados Unidos y el 15% a Venezuela.

Del Sector Minero (básicamente carbón): 68% a la Unión Europea; 20% a Estados

Unidos y el 2.8% Canadá y México.

Del Sector Industrial (tienen el mercado más diversificado): el 28.5% se hace a la Unión Europea; el 22% a Estados Unidos ganando importancia; el 12% Venezuela; el 11% Centro América y el Caribe (perdiendo importancia) y Resto de Sudamérica 7%.

¿CUALES SON LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE LA COSTA ATLANTICA?

Los productos de exportación de la Costa Atlántica durante 1993 son los siguientes:

VENEZUELA: Policloruro de vinilo, calzados.

ECUADOR: Medicamentos, Policloruro de vinilo, polipropileno.

CENTRO AMERICA Y EL CARIBE: Flucigidas, pescado congelado, cemento sin pulverizar, cementos portland, poliestirenos, calzado, máquinas para extracción de aceites, medicamentos, pantalones de mujer y niñas, pantalones de hombre y niños, libros y folletos, partes de caldera de vapor.

ESTADOS UNIDOS: Pantalones de mujer y niñas, camarones de pesca, pantalones de hombre y niños, camarones de cultivo, cementos portland, calzados.

UNION EUROPEA: Camarones de cultivo, ropa de tocador o cocina, pescado ahumado, tabaco negro, demás hullas bitumisosas, cortes aparados, pantalones para hombres y niños, pescado congelado.

La Costa Atlántica tiene una diversificación de productos colocados en los mercados internacionales con tradición como son: el policloruro de vinilo, polipropileno, fungicidas, cementos sin pulverizar, cementos portland, pantalones de mujer y niñas, de hombres y niños, y partes de caldera de vapor.

Entre 1990-94, la fabricación de sustancias químicas ha sido el sub-sector con un crecimiento positivo y sostenido en sus exportaciones; por lo tanto, es el sector estrella en la Costa Atlántica y el líder exportador; así como, el sub-sector Metálicas Básicas es el opuesto porque sus exportaciones han decrecido en todos los años del período mencionado.

En el primer semestre de 1994 los crecimientos más acelerados en sus exportaciones la han tenido: Productos Alimenticios, bebidas y tabaco con un 92.3%; fabricación de papel con 55%; maquinaria y equipos 32.6%.

Los de crecimiento lento fueron: textiles, prendas de vestir 12.1%, fabricación de sustancias químicas 17.5% y minerales no metálicos 19.2%.

¿CUAL ES EL RESULTADO DEL PROCESO EXPORTADOR DE LA COSTA ATLANTICA?

En lo que ha corrido de la apertura (1990-94), la participación de la Costa Atlántica en el total de las exportaciones del país se ha duplicado desde 1980; y el coeficiente de exportaciones se ha triplicado desde 1980 lo cual refleja una mayor apertura exportadora de la Costa en relación al resto del país.

El mercado exportador más importante de la Costa Atlántica es la Unión Europea, le siguen Estados Unidos, Resto de América y Centro América. Es muy importante señalar el cambio en la participación de los departamentos en las exportaciones totales costeñas, porque el Atlántico era el líder exportador y a partir del primer semestre de 1994 Bolívar lo pasó. Este cambio se debió a que el sub-sector Textiles y Prendas de Vestir, perdió dinamismo en su crecimiento exportador principalmente en el Atlántico; en cambio, los Productos Alimenticios, Bebidas y Tabacos (Productos del Mar) como Fabricación de Sustancias Químicas aceleraron su crecimiento colocando al Departamento de Bolívar como el exportador número dos.

En el Departamento del Atlántico los productores de Prendas de Vestir deben mirar hacia el mercado de la Unión Europea si quieren incrementar sus exportaciones, porque el Programa Especial de Cooperación (PEC) favorece la entrada a los productos textiles y confecciones sin aranceles ni limitaciones cuantitativas; en cambio, el mercado de Estados Unidos tiene el inconveniente que en el ATPA no están contemplados y

deben someterse al Acuerdo Multifibras.

Además los Textiles y Prendas de Vestir tienen la tremenda competencia de algunas naciones como China, Taiwan, Vietnam, Corea, etc., que son economías con productos de alta calidad y diseño y con estándares muy bajos.

El Departamento de Bolívar es el líder en las exportaciones de productos químicos industriales y de consumo porque el 66.5% de las exportaciones regionales se generan en este Departamento, por lo tanto el subsector muestra un acelerado y sostenido crecimiento en su valor exportado, sus productos están diversificados, han aparecido productos nuevos, sus ventas se encuentran en países latinoamericanos y el caribe y además el ATPA presenta ventajas adicionales para ciertos productos.

¿QUE DEBE HACER LA COSTA ATLANTICA PARA MEJORAR SU POSICION EXPORTADORA Y LOGRAR UN PAPEL IMPORTANTE DENTRO DEL PROCESO DE APERTURA?

La clase empresarial y dirigente de la Costa Atlántica ha tenido la dificultad de no asimilar el cambio de modelo económico del país: se han caracterizado por una especie de mentalidad colectiva que les ha impedido aceptar que el estado proteccionista de hace cuatro décadas cedió y que se ha desregulado el comercio internacional colombiano disminuyendo los aranceles y sometiendo a las empresas nacionales a la competitividad en los mercados domésticos y externos; es lo que Portafolio llama "Empresarios fuera de Base".

Las conclusiones del "Estudio de Monitor sobre competitividad en cinco ciudades" nos debe llevar a la meditación si queremos participar en la oferta exportable mundial en el siglo XXI.

Una de las conclusiones del estudio dice: "Los Empresarios de Barranquilla son parroquianos, pues les gusta más hacer negocios con sus amigos y los de Cartagena no tienen

visión del futuro". La mentalidad empresarial de sentirse monopolio-protégido, les ha impedido ser competitivos: creen que la competencia es estática y su preocupación es buscar la eficiencia en los costes, establecer ventajas en los factores y obtener un gran margen de utilidad.

A partir de 1990, la economía colombiana cambió de estrategia. El Gobierno entendió que la competencia es dinámica y evolutiva, por ello creó las condiciones legales para que las empresas colombianas entraran en el nuevo juego de la economía mundial, la del siglo XXI: exportar más pero competitivamente.

Ante este cambio, las empresas costeñas, deben comprender lo que sucede a su alrededor o mejor dicho en su entorno, esto les permitirá determinar su capacidad o incapacidad para crear una ventaja competitiva.

En la Costa Atlántica se inició una campaña invitando a los empresarios a convertir a Barranquilla en el epicentro de la Apertura; porque teníamos enormes ventajas competitivas que utilizar y con ello se lograría un crecimiento económico que elevaría el nivel de vida de la comunidad.

Han transcurrido cuatro años y la situación exportadora de la Costa Atlántica ha mejorado levemente, seguimos pensando en nuestras condiciones geopolíticas (ventajas comparativas) como medio para lograr el despegue (take-off). Por eso, el estudio de Monitor dice que los empresarios barranquilleros "solo creen en las características naturales de la ciudad como únicas ventajas frente al resto del país".

Michel E. Porter con mucha precisión establece que las ventajas comparativas son fruto de factores básicos (recursos naturales), los cuales llama heredados; en cambio, las empresas y sus factores deben crear las ventajas competitivas, las cuales se fundamentan en factores de avanzada (moderna infraestructura). Las ventajas comparativas son parte de las ventajas competitivas.

Para los empresarios de la Costa Atlántica es muy importante tener en cuenta lo siguiente:

I. Cambio de Mentalidad: El cambio más importante que debe experimentar el empresario es superar la mentalidad descontextualizada que posee, entendiendo que existe una nueva cultura empresarial. El comportamiento de la empresa debe ser parte integrante de una teoría de la ventaja nacional (Alejandro Salazar).

Juan Alberto Ferro en La República, transcribe los resultados de un estudio que elaboró el profesor L. Harrison de la Universidad de Harvard quien señaló "que el subdesarrollo empresarial está en la mente de sus directivos que se aferran, sin saberlo, a esquemas mentales que los colocan en franca desventaja para asumir los retos de la competi-

tividad y la globalización de la economía."

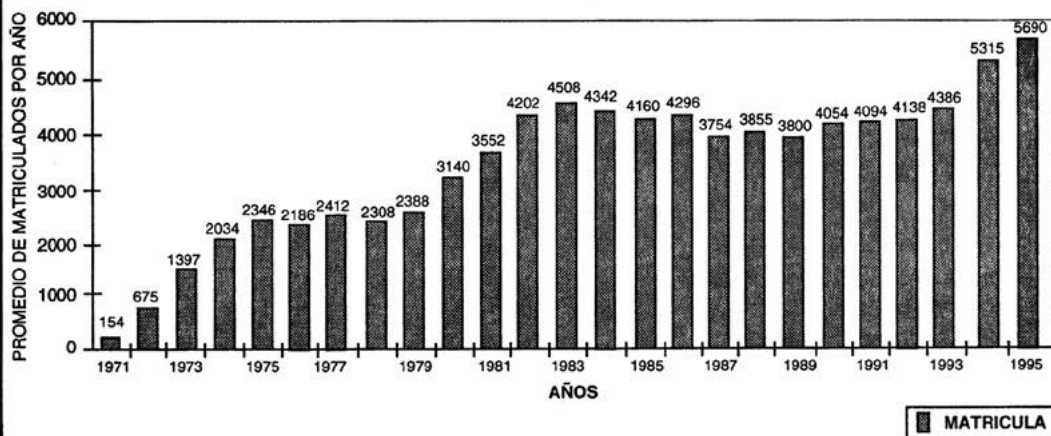
II. Mantener un proceso de capacitación sostenido y actualizar conocimientos. El directivo "debe orientarse hacia el futuro en lugar del presente o hacia el pasado" (L. Harrison).

III. Utilizar herramientas claves que existen en el comercio internacional como: lograr Alianzas Estratégicas; Joint-Venture; Franquicias; Utilizar el ATPA; Grupo Andino; Grupo de los Tres; Acuerdo Comercial con el Caribe y Centro América (Caricom); Acuerdos con Chile, las Zonas Francas y el Plan Vallejo.

IV. Políticas macro económicas del Gobierno Nacional.

CUC 25 Años Logros

EVOLUCION DE LA MATRICULA TOTAL CORPORACION UNICOSTA 1971-1995



La Corporación Unicosta inició actividades hace 25 años con una matrícula de 154 estudiantes, rápidamente se incrementa hasta alcanzar un crecimiento del 1.423,4% al quinto año de funcionamiento, lo que de por sí señala la aceptabilidad para la comunidad de la creciente Institución; 10 años más tarde la población discente alcanza la cifra de 3.252, y de 1981 a 1993 logra una población estable promedio de 4.088

estudiantes.

Después de entrar en vigencia la ley 30. logra en los años 94 y 95 una matrícula del orden de 5315 y 5690 estudiantes respectivamente, lo que obviamente tiene correlato en el crecimiento cuantitativo y cualitativo de sus recursos docentes, todo lo cual ha implicado para la Institución grandes esfuerzos dado la logística requerida para atender su acelerado crecimiento.