

LA APERTURA ECONOMICA Y LA PARTICIPACION DE LA REGION CARIBE COLOMBIANA EN EL COMERCIO EXTERIOR

Por Fernando Llinas Toledo (*)

1. ANTECEDENTES HISTORICOS

Es importante hacer un recuento de carácter histórico acerca de la implantación del modelo de crecimiento hacia afuera y luego hacia adentro y el porqué América Latina recurrió a cada uno de ellos en su momento, para encuadrar el modelo de internacionalización de la economía que se está aplicando en Colombia.

Son muy fuertes las críticas que se hacen a la CEPAL por haber recomendado el modelo de crecimiento hacia adentro en los países de América Latina en el período de post guerra. El pensamiento de la CEPAL fue práctico porque tuvo en cuenta una serie de hechos que constituían las características más sobresalientes de la realidad económica en los años posteriores a 1930. Durante las primeras décadas del presente siglo, los aumentos del ingreso por habitante de los países latinoamericanos estuvieron

vinculados, en lo esencial, a la instalación, ampliación y al incremento de la productividad de sectores especializados en la producción de bienes primarios de exportación. A partir de esta fecha cambia la estrategia de crecimiento: el aumento de la producción industrial destinada al mercado interno es mayor que el de las exportaciones, lo que equivale a decir que el crecimiento se basa desde entonces en la instalación y ampliación de un sector industrial. En los hechos, este proceso se caracteriza por una sustitución gradual de bienes que antes se importaban por otros similares producidos internamente: o sea, se trata de un proceso a la vez de industrialización y de sustitución de importaciones.

Se observa en el período, como fenómeno característico, un cambio en la composición de las importaciones, reduciéndose la proporción de los bienes de consumo, y aumentando el porcentaje de bienes de capital e insumos intermedios.

A la par de este fenómeno, los países latinoamericanos en los que la industria se amplía considerablemente, presentan una clara tendencia al desequilibrio de la balanza de pagos, motivada por el exceso de las importaciones en relación

* Conferencia dictada en el IV Encuentro Regional de Economistas en Cartagena. Junio 7-9 de 1991.

al límite impuesto por la capacidad para importar.

Sobre este aspecto es necesario transcribir lo que Octavio Rodríguez en su publicación de la CEPAL, titulada "Las interpretaciones del desarrollo de América Latina", dijo: "En apretada síntesis, se los puedo expresar mediante un conjunto mínimo de enunciados, que guardan relación con el conjunto de hechos a explicar: I) alcanzado cierto grado de maduración de la economía mundial, la industrialización constituye la forma necesaria y espontánea del desarrollo periférico; II) la sustitución de importaciones es la forma obligada de la industrialización y conlleva un cambio en la composición de las importaciones; III) la tendencia al desequilibrio externo es inherente a este proceso de industrialización sustitutiva; IV) los métodos técnicos utilizados en dicho proceso tienden a generar desempleo y desequilibrios intersectoriales de la producción; V) las condiciones peculiares de la agricultura periférica producen tendencias similares". Podemos resumir de lo anteriormente enunciado, que el

pensamiento de la CEPAL obedeció al momento histórico que vivían las economías de América Latina después de la segunda Guerra Mundial en donde durante este período, las economías industrializadas comprometidas en la guerra, cambiaron su modelo de producción: sustituyendo la de cañones por mantequilla, guardando el ejemplo de Samuelson cuando explica las curvas de transformación. Los países de América Latina dejaron de crecer hacia afuera porque sus productos de exportación eran bienes primarios que no eran demandados en la misma proporción por los países industrializados. Esto conllevó también el cambio de modelo para los países latinoamericanos. Como conclusión podemos decir que la ortodoxia de los años cincuenta y sesenta era un crecimiento basado en la expansión de la producción manufacturera para el mercado interno; competitividad internacional (básicamente ausente en el sector industrial) y bajos requerimientos tecnológicos asociados al abastecimiento de un mercado interno cautivo. La ortodoxia de los años ochenta fue la reestructuración productiva orientada a

**Corporación
Unicosta**



*Gracias,
al apoyo
de todos ustedes
y de todo nuestro
equipo humano..*

viabilizar el servicio de la deuda externa; competitividad internacional apoyada en los recursos naturales y en bajas remuneraciones.

2. ENTORNO INTERNACIONAL

Antes de abordar el tema de la internacionalización de la economía colombiana, hagamos un repaso del comportamiento de la economía mundial y de los modelos de desarrollo utilizados por los países que aparecen reseñados en los cuadros estadísticos. La presentación es con fines de ilustración más que de un profundo análisis debido a la escasez de

tiempo y porque además sería tema de otra charla.

La Tabla N° 1, presenta el crecimiento económico de algunos países de América Latina y del Asia Oriental, en donde, observamos que el producto per cápita en 1986 de América Latina era 1.802 dólares y el del Sudeste Asiático 3.309 dólares. En 1965 el PIB de América Latina era 82.080 (millones de dólares) y el del Sudeste Asiático 6.120 (millones de dólares).

Si miramos su tasa de crecimiento, en-

TABLA N° 1
CRECIMIENTO ECONOMICO DE ALGUNOS PAISES
DE AMERICA LATINA Y DEL ASIA ORIENTAL

País/Región	Población		PIB (Millones US\$)		Tasa de crecimiento	
	millones 1986	PNB Percapita US\$ 1986	1965	1986	Promedio anual del FIS 1965-1980	1980-1986
América Latina	338.0	1802	82080	537050	6.2	1.1
Colombia	29.0	1230	5570	29660	5.7	2.4
Brasil	138.4	1810	19450	206750	9.0	2.7
México	80.2	1860	20160	127140	6.5	0.4
Venezuela	17.8	2920	8290	49980	5.2	-0.9
Argentina	31.0	2350	16500	69820	3.4	-0.8
Chile	12.2	1320	5940	16820	1.9	0.0
Ecuador	9.6	1160	1150	11510	8.7	1.8
Perú	19.8	1090	5020	25370	3.9	-0.4
Países de Industrialización reciente de Asia Oriental						
Corea del Sur	68.9	3009	6120	223745	9.4	7.3
Singapur	41.5	2370	3000	98150	9.5	8.2
Hong Kong	2.6	7470	970	17350	10.4	5.3
Taiwan (1)	5.4	6910	2150	32250	8.5	6.0
Taiwan (1)	19.4	3784	75995	7.9

Fuente: Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial 1988

(1) Información suministrada por la Oficina Comercial de Taiwan en Bogotá

Taiwan no es miembro de las Naciones Unidas; los informes del Banco Mundial no incluyen a este país.

...Información no disponible.

contramos que en el período 1965-80 la economía latinoamericana lo hizo al 6.2% y el Sudeste Asiático al 9.4%; en este período el modelo de desarrollo latinoamericano era hacia adentro (sustitución de importaciones), y los de reciente industrialización del Sudeste Asiático era hacia afuera (promoción de las exportaciones).

En el período 1980-86, América Latina decreció al 1.1%, mientras que en el Asia Oriental disminuyó al 7.3%. Este período marca para la América Latina la decadencia del modelo hacia adentro y perteneció a lo que la CEPAL llamó la "década perdida".

La Gráfica Nº 1 señala, entre 1976 y 1990, las tendencias del crecimiento del PNB de las grandes potencias, en donde se aprecia que en 1990, se desaceleró el

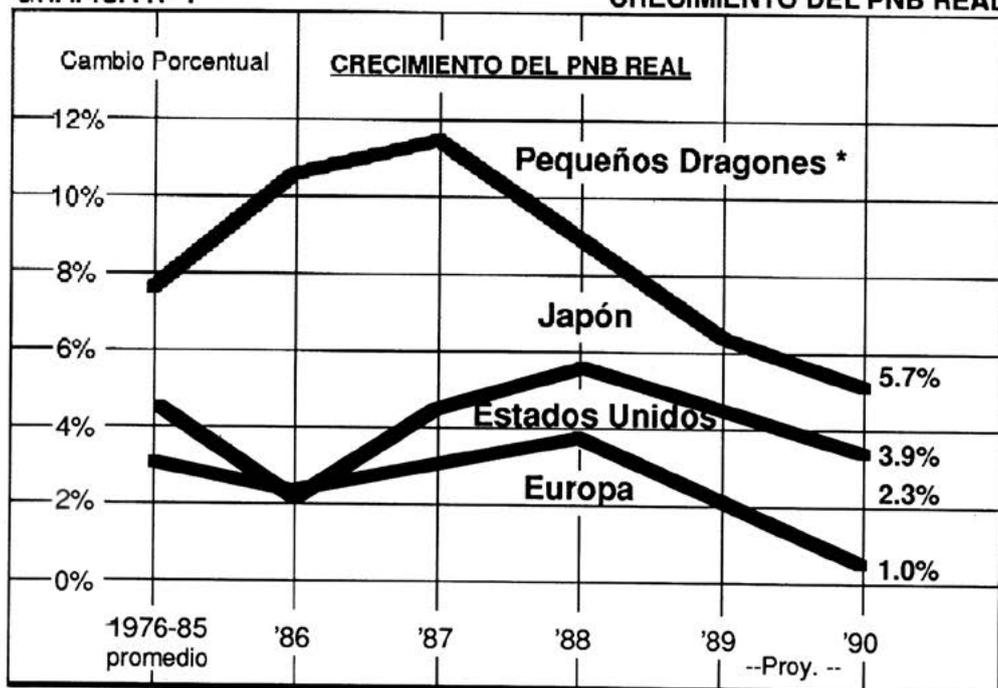
crecimiento de los llamados Pequeños Dragones al 5.7%, Japón 3.9% y los Estados Unidos 1%; solamente Europa tuvo un aumento de su crecimiento del 2.3%, América Latina según la CEPAL, decreció un 0,5%.

La participación de los países industrializados en la conformación de la producción mundial en el año de 1900 (principios de siglo), Europa aportaba el 46%, los Estados Unidos el 24% y Japón el 2%, o sea, que Europa y los Estados Unidos producían el 70% de la producción mundial.

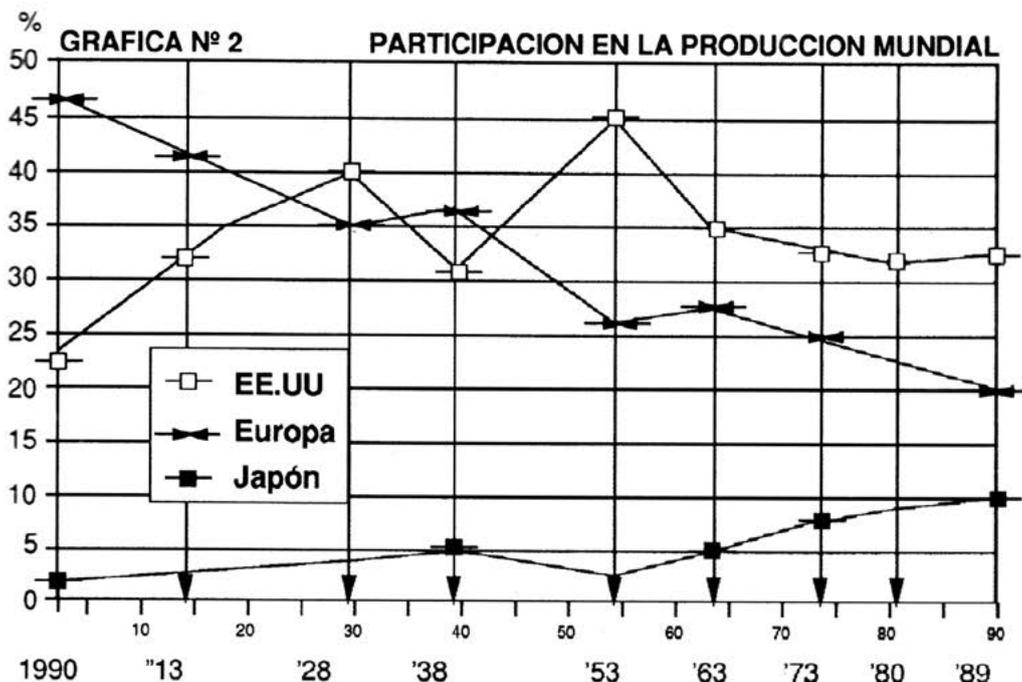
En el año de 1989, la situación es diferente, Europa disminuye su participación a un 20%, Estados Unidos a un 33% y el Japón aumenta al 10%; ahora Estados Unidos y Europa disminuyeron su aporte al 61% de la producción que su-

GRAFICA Nº 1

CRECIMIENTO DEL PNB REAL



* Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur + 12 países de la CEE.



Durante casi un siglo, la producción industrial de los Estados Unidos se ha mantenido fuerte.

FUENTE: Revista El Exportador Latinoamericano # 78, Pág. 51

mada a la de Japón aumenta a un 71%. La tendencia fue en el período que Europa y Estados Unidos disminuyeron su participación en la producción mundial, mientras que Japón ha aumentado.

Veamos el entorno mundial desde el punto de vista de las exportaciones, indicador que nos interesa para nuestra información, también hace referencia a la América Latina y el Asia Oriental. En el año de 1986, las exportaciones per cápita eran de 206 dólares para América Latina y de 1.920 dólares para los países de industrialización reciente del Asia Oriental, o sea, más de 9 veces superior.

La participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB de 1965 era el 12% para toda la América Latina y del 3% en el Sudeste Asiático; en 1986

la situación es bastante diferente, porque mientras en América Latina este aumentó al 14% del PIB, en el Sudeste Asiático fue el 67% del PIB, es decir casi se duplicó.

Pero el crecimiento promedio anual de las exportaciones de bienes y servicios presentan una situación diferente debido a que en ambos casos, estas tasas disminuyeron así: entre 1965-80 las exportaciones en América Latina crecieron un 5,7% y las del Sudeste Asiático un 12,7%; en el período 1980-86, América Latina bajó su tasa a un 4,1% y el Sudeste Asiático a 9,2%, en ambas regiones las tasas de crecimiento de las exportaciones estuvieron por encima de la tasa de crecimiento del PIB.

Se puede notar que en 1950, Estados Unidos exportaba el 17% del total,

TABLA N° 2

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES Y DE LA INVERSIÓN
EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y DEL ASIA ORIENTE

País/Región	Exportaciones per cápita (Dólares 1986)	Participación de las exportaciones de bienes y servicio en el PIB (%)		Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de bienes	
		1965	1986	1965-1990	1980-1986
América Latina	206.0	12	14	5.7	4.1
Colombia	176.0	11	20	1.5	4.9
Brasil	162.0	8	9	9.4	4.3
México	203.0	9	16	7.7	7.7
Venezuela	563.0	31	24	-9.5	-1.4
Argentina	221.0	8	11	4.7	1.5
Chile	346.0	14	31	7.9	3.9
Ecuador	227.0	16	23	15.2	8.4
Perú	126.0	16	13	2.3	0.1
Países de Industrialización reciente del Asia Oriental	1920.0	36	67	12.7	9.2
Corea del Sur	837.0	9	41	15.2	9.3
Singapur	8.652.0	123	4.7	6.1
Hong Kong	6.563.0	71	112	9.5	10.7
Taiwan (1)	2.051.0	54	19.0	12.7

Fuente: Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo Mundial 1968

(1) Información suministrada por la Oficina Comercial de Taiwan en Bogotá.

Taiwan no es miembro de las Naciones Unidas; los informes del Banco Mundial no incluyen a este país.

.....información no disponible.

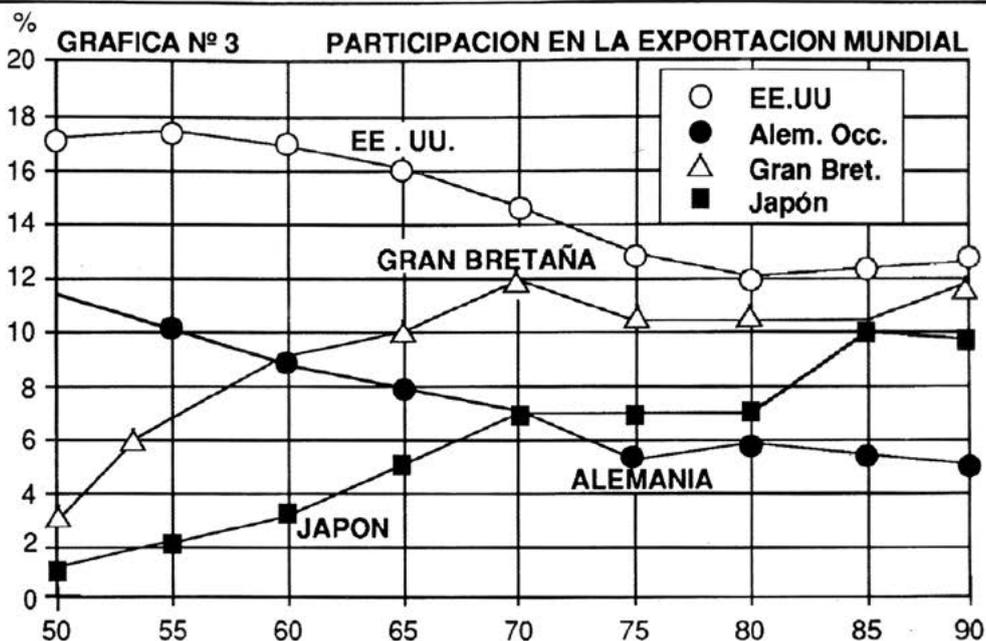
Alemania Occidental el 11%, Gran Bretaña solamente el 3% y el Japón el 1%.

La participación en las exportaciones mundiales varía para 1989 cuando los Estados Unidos disminuyeron su aporte al 12%, Alemania Occidental el 5%, Gran Bretaña aumenta al 12% y el Japón al 10%.

Dentro del mercado de exportaciones, estos cuatro países tienen el 40% del total.

Este ponqué (Gráfica No. 4) compara

mejor la participación porcentual de los países en la conformación de las exportaciones mundiales para los años de 1963 y 1985. Tenemos para el primer año, los países industrializados aportaban el 82.3% de las exportaciones globales, los países en desarrollo el 4.3% y los países con economía de planificación centralizada el 13.4%. En 1985, la participación porcentual disminuye al 78.8% para los países industrializados, 8.8% para los países de planificación centralizada y aumenta al 12.1% para los países en desarrollo. Pero entre 1963-85, la participación en



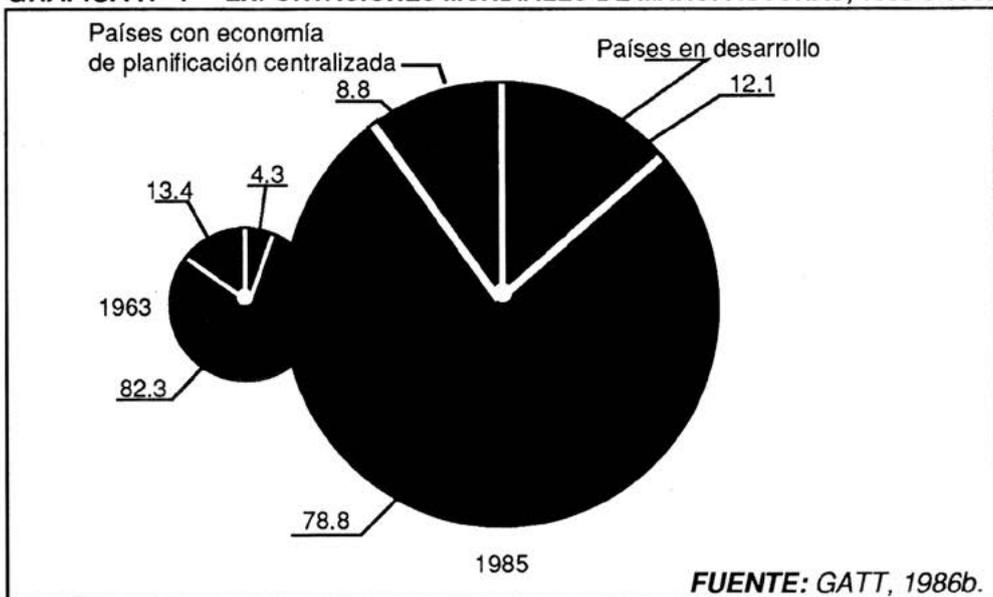
1950 **FUENTE:** Revista El Exportador Latinoamericano # 78, Pág. 51 1989

las exportaciones mundiales por parte de los países industrializados ha sido muy importante, lo cual le permite un dominio en los mercados externos.

3. LOS BLOQUES ECONOMICOS

Muy pronto el comercio internacional habrá dejado de sustentarse en un intercambio relativamente libre, para ha-

GRAFICA Nº 4 EXPORTACIONES MUNDIALES DE MANUFACTURAS, 1963 Y 1985



FUENTE: GATT, 1986b.

¿Conformación de bloques?

Comercio correspondiente a los nueve meses finalizados el 9/30/88 versus los nueve meses finalizados el 9/30/87

Crecimiento del 17%
US\$200 000 millones

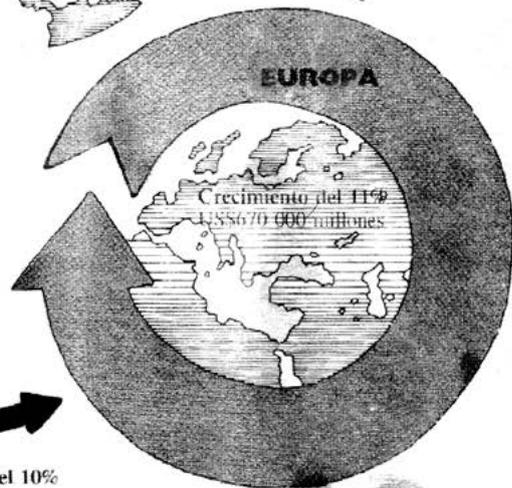


Crecimiento del 10%
US\$70 000 millones



El comercio entre Estados Unidos, Canadá y México creció a un ritmo más rápido que el comercio de Norteamérica con Europa o Asia. Se espera que esta tendencia se acentúe cuando entre en pleno vigor el nuevo acuerdo de libre comercio suscrito entre Estados Unidos y Canadá.

Crecimiento del 5%
US\$100 000 millones



Con base en sólidos vínculos comerciales, se perfila la conformación de un mercado común asiático, que incluye Japón, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas. Este mercado todavía no incluye China.

Los europeos lo niegan, pero sus planes tendientes a consolidar un mercado unificado en 1992 tienen connotaciones indudablemente proteccionistas. El comercio de la Comunidad Europea con Norteamérica está creciendo a un ritmo lento del 5%, mientras que en el interior de Europa el crecimiento es el doble.

cerlo a través de un sistema conformado por tres bloques económicos separados. La Revista FORBES en un interesante artículo sobre este tema, dice que no se trata de una amenaza: "es una realidad que día a día se perfila con mayor nitidez". Estos bloques se vienen consolidando desde hace dos años y están constituidos así: Estados Unidos, Canadá y México; la Comunidad Económica Europea (CEE) y un Mercado Común Asiático. Hay que señalar la ausencia de la América Latina como un todo para comercializar sus productos; internamente

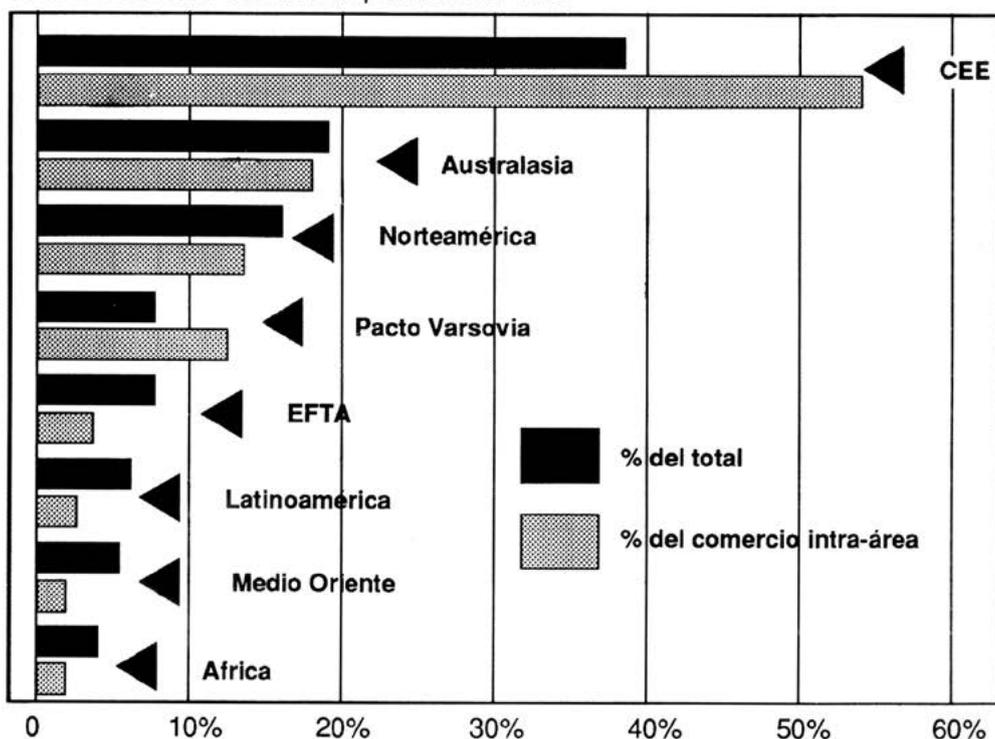
se están conformando sub-bloques como el Mercado Andino, Mercosur de reciente creación, y a su vez los convenios de cooperación internacional a través de tratados multilaterales.

Podemos apreciar que el comercio entre el bloque de América del Norte y Europa creció un 5%, y con Asia un 17%, y entre Europa y Asia un 10%. Internamente el comercio entre países de América del Norte creció un 20%, en Europa un 11% y en Asia un 32%. El volumen del comercio entre estos tres bloques fue del orden de los US\$ 370.000 millones de

GRAFICA # 6

SUPERPODERES DEL COMERCIO MUNDIAL

Participación de bloques geográficos en el comercio mundial total y en el intercambio comercial al interior de cada bloque. Cifras de 1987



FUENTE: Revista América Economía N° 30, Pág. 51

dólares. Esta información fue entre 09/30/88 y 09/30/87.

La participación de los Bloques Geográficos en el comercio mundial muestra para el CEE (39%), Norteamérica (18%) y Australasia (19%) lo cual representa un 75% del total; Latinoamérica participa con un 5% y África un 2%.

Es muy preocupante esta situación porque la pequeña participación podrá modificarse si los países en desarrollo de América Latina y África, consolidan bloques para el futuro comercio mundial.

4. INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA COLOMBIANA

Antes de analizar el programa de internacionalización de Colombia, es necesario señalar, que las recomendaciones del Banco Mundial sobre este aspecto, obedeció a un diagnóstico específico, sobre los resultados de la economía colombiana en la última década. Pero antes sus expertos habían estudiado el funcionamiento del modelo de crecimiento hacia afuera a través de los resultados de 41 países agrupados según su orientación comercial. Este estudio se

TABLA N° 3
CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIALIZACION DE 41 PAISES EN DESARROLLO AGRUPADOS SEGUN SU ORIENTACION COMERCIAL

Estrategía comercial a.	Crecimiento anual medio del valor agregado real en la industria b		Crecimiento anual medio del valor agregado real en la agricultura		Participación medio del valor agregado Industrial en el PIB b		Participación media de la fuerza de trabajo en la industria		Crecimiento anual medio de empleo en la industria c	
	1983-73	1973-85	1963-73	1973-85	1963	1985	1963	1980	1963-73	1973-84
Muy orientada hacia el exterior	15.6	10.0	3.0	1.6	17.1	26.3	17.5	30.0	10.6	5.1
Moderadamente orientada hacia el exterior	9.4	4.0	3.8	3.6	20.5	21.9	12.7	21.7	4.6	4.9
Orientada hacia el exterior (promedio)	10.3	5.2	3.7	3.3	20.1	23.0	13.2	23.0	6.1	4.9
Moderadamente orientada hacia el interior	9.6	5.1	3.0	3.2	10.4	15.8	15.2	23.0	4.4	4.4
Muy orientada hacia el interior	5.3	3.1	2.4	1.4	17.6	15.9	12.1	12.6	3.0	4.0
Orientada hacia el interior promedio	6.8	4.3	2.6	2.1	15.2	15.8	12.7	14.1	3.3	4.2

Nota: Los promedios se han ponderado según la participación de cada país en el total del grupo correspondiente a cada indicador.

a. Véase en la Figura 5.1 la relación de los países incluidos en cada grupo.

b. Datos no disponibles con respecto a Yugoslavia.

c. Datos no disponibles con respecto a Costa Rica y Malasia (1963-73 y 1973-84), ni con respecto a Tailandia y México (1963-73).

FUENTE: Informe sobre el Desarrollo Mundial 1987. Banco Mundial.

hizo teniendo en cuenta el desempeño Macroeconómico e industrial de esos países, representado por los indicadores más importantes, tal como aparece en las páginas 96 y 97 del Informe sobre el Desarrollo Mundial 1987 del Banco Mundial.

En la Tabla N° 3 podemos apreciar, que en los períodos 1963-73 y 1973-85, el crecimiento anual medio del valor agregado en la industria fue más alto en el grupo de países muy orientados hacia el exterior y muy bajo en los muy orientados hacia el interior. Los muy orientados hacia el exterior, también lograron una mayor participación del valor agregado industrial en el PIB en 1963 y en 1985.

La industria proporciona más empleos en los países orientados hacia el exterior, que en los orientados hacia el interior. La participación de la mano de obra en la industria llegó al 30% en 1980 en los primeros, porcentaje considerablemente más alto que en los del segundo grupo (23%). El empleo ha aumentado con mayor rapidez en los países orientados hacia el exterior; el empleo industrial aumentó en 6.1% al año en 1963-73 y en 4.9% en 1973-84. En el primer período, el empleo industrial aumentó tres veces más rápidamente en los países muy orientados hacia el exterior que en los muy orientados hacia el interior: 10.6% al año, frente a 3%. ¿Cuál es el contenido de las estrategias comerciales en cada uno de los grupos de países?

a) PAISES MUY ORIENTADOS HACIA EL EXTERIOR

Los controles comerciales no existen o son muy bajos, se hace poco o ningún uso de controles directos y sistemas de licencias, y se mantienen tipos de cambio

efectivos aproximadamente iguales para los bienes importables y los exportables.

Países moderadamente orientados hacia el exterior. La estructura general de incentivos está sesgada a favor de la producción para el mercado interno, más bien que para los mercados de exportación. No obstante, la tasa media de protección efectiva para el mercado interno es relativamente baja y la gama de tasas de protección efectiva relativamente reducida, el uso de controles directos y sistemas de licencias es limitado, el tipo de cambio efectivo es más alto para las importaciones que para las exportaciones, aunque solo ligeramente.

b) PAISES MODERADAMENTE ORIENTADOS HACIA EL INTERIOR

La estructura general de incentivos favorece decididamente a la producción para el mercado interno; el uso de controles directos y el otorgamiento de licencias están muy extendidos y, aunque quizás se proporcionen algunos incentivos directos para exportar, hay un marcado sesgo en contra de las exportaciones y el tipo de cambio está claramente sobrevalorado.

c) PAISES MUY ORIENTADOS HACIA EL INTERIOR

La estructura global de incentivos favorece notablemente a la producción para el mercado interno. La tasa media de protección efectiva para el mercado nacional es elevada y la gama de tasas de protección efectiva relativamente amplia; los desincentivos a las exportaciones tradicionales mediante controles directos y licencias están generalizados y el tipo de cambio está sobrevalorado en grado significativo.

**CLASIFICACION DE 41 PAISES SEGUN SU
ORIENTACION COMERCIAL, 1963-73 Y 1973-85**

GRAFICA # 7

Periodo	Estrategia de orientación hacia el exterior		Estrategia de orientación hacia el interior	
	Muy orientados hacia el exterior	Moderadamente orientados hacia el exterior	Moderadamente orientados hacia el interior	Muy orientados hacia el exterior
1963-73	Corea Rep. de Hong-Kong Singapur	Brasil Cameroon Colombia Costa Rica Côte d'Ivoire Guatemala Indonesia Israel Malasia Tailandia	Bélarus El Salvador Filipinas Honduras Kenya Madagascar México Nicaragua Nigeria Senegal Túnez Yugoslavia	Argentina Bangladesh Burundi Chile Etiopia Ghana India Pakistan Perú Rep. Dominicana Sri Lanka Sudán Tanzania Turquía Uruguay Zambia
1973-85	Corea Rep. de Hong-Kong Singapur	Brasil Chile Israel Malasia Tailandia Túnez Turquía Uruguay	Cameroon Colombia Costa Rica Côte d'Ivoire El Salvador Filipinas Guatemala Honduras Indonesia Kenya México Nicaragua Pakistan Senegal Sri Lanka Yugoslavia	Argentina Bangladesh Bolivia Burundi Etiopia Ghana India Madagascar Nigeria Perú Rep. Dominicana Sudán Tanzania Zambia

FUENTE: Informe sobre el Desarrollo Mundial 1987, Banco Mundial.

En la Gráfica N° 7 se muestran los 41 países en desarrollo según la orientación de su estrategia comercial en dos periodos, 1963-73 y 1973-85.

5. PROGRAMA DE MODERNIZACION DE LA ECONOMIA COLOMBIANA

En abril de 1989, se conoció el estudio elaborado por el Banco Mundial titulado: Colombia: Commercial Policy Survey 1983-87, el cual plantea la necesidad de reorientar la política económica, para permitir que el sector externo se convirtiera en el factor dinámico del crecimiento, estableciendo un marco de libe-

ración del comercio para garantizar la inserción del país en los mercados externos. En febrero de 1990, el COMPEs presentó el documento (N° 2.465-J) titulado "Programa de Modernización de la Economía Colombiana", que recogió algunas recomendaciones del Banco Mundial, específicamente en el campo cambiario y de importaciones. El Gobierno Nacional en su diagnóstico básico reconoce que el modelo tradicional de desarrollo de sustitución de importaciones, protección externa a la industria nacional y promoción de exportaciones, con la estructura actual de incentivos, apenas si le ha permitido al país una presencia marginal en los mercados internacionales.

les.

6. "CAJA DE HERRAMIENTAS" PARA LA APERTURA Y LA MODERNIZACIÓN

El Presidente Gaviria, en reciente Prólogo del documento del DNP titulado "La Revolución Pacífica", hacía el símil con una caja de herramientas de todas aquellas disposiciones legales de reciente aprobación, y decía: "abramos pues la caja de herramientas. Comencemos a hacer uso de este nuevo juego de instrumentos para transformar la realidad colombiana, para exportar más, importar y generar más y mejores empleos."

¿Cuáles son las medidas que regulan el nuevo modelo de desarrollo que a partir del año pasado ha empezado a operar?

- a) Reforma Cambiaria (Ley 9 de 1991);
- b) Estatuto de Inversiones Internacionales (Resolución 49 de 1991);
- c) Ley Marco de Comercio Exterior (Ley 7 de 1991);
- d) Reforma Financiera (Ley 45 de 1990);
- e) Reforma Tributaria (Ley 49 de 1990);
- f) Reforma Portuaria (Ley 1 de 1991);
- g) Reforma Laboral (Ley 50 de 1990);
- h) Reforma del endeudamiento (Ley 51 de 1990).

7. LA COSTA ATLANTICA Y LA INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA:

a) Antecedentes Históricos:

Entre 1900-1980, los cambios económicos y regionales en Colombia se caracterizaron por una situación inicial de economías regionales rurales y aisladas que mostraban una diferenciación eco-

nómica y política. El primer impulso de desarrollo tuvo lugar en el período anterior a la segunda Guerra Mundial, inducido por la participación de las exportaciones cafeteras y por una primera industrialización doméstica. El segundo impulso, que incide en los procesos de integración se llevó a cabo después de la segunda Guerra Mundial. Hay dos períodos distintos: uno, en el cual los procesos ocurren en el interior de los mercados domésticos protegidos y en presencia de algo de sustitución de importación; y el otro, en el cual la economía se torna hacia afuera por medio de una orientación de las exportaciones combinada con alguna liberalización de las importaciones. Podemos resumir transcribiendo a A. H. J. Helmsing en su libro "Cambio Económico y Desarrollo Regional", cuando dice "durante la década de los 50's el patrón de cambio regional se conforma de acuerdo con el modelo centro-periferia, pero que la diferenciación dentro del centro y de la periferia hizo menos relevante esta dicotomía en los 60's y del todo inaplicable en los 70's cuando la diferenciación interna se hizo demasiado prominente". Desde el punto de vista regional, durante el período hasta la segunda Guerra Mundial surgieron en Colombia tres regiones de desarrollo importantes:

- 1) Cundinamarca, Antioquia y Valle;
- 2) La región cafetera de Caldas y en la Costa Atlántica Barranquilla, el puerto más importante del país que llegó a convertirse en un centro de acumulación y crecimiento; y
- 3) En el otro extremo las regiones en el Norte, Noreste, Sur y las tierras bajas del Oriente y la Costa Pacífica.

En la Costa Atlántica la situación era: Barranquilla el puerto más importante

del país y el centro de crecimiento costeño; el departamento de Bolívar que incluía Córdoba y Sucre, experimentó algunos desarrollos basados en enclaves agrícolas dominado por intereses extranjeros (Fals Borda, 1976).

En términos domésticos el desarrollo se limitaba a la prestación de servicios portuarios y a la ganadería extensiva. La situación era similar al Magdalena, con una única diferencia como el tener un enclave extranjero la United Fruit, que dominaba los asuntos departamentales. Pero las regiones centrales en las cuales se localizó la mayor parte de los desarrollos de la industria y el café, fueron líderes en el desarrollo de una división regional del trabajo capitalista.

b) Patrones regionales de Industrialización (1945-1958):

En este período se presentaron cambios de carácter regional, mientras la industria antioqueña, la región industrial más antigua creció a una tasa levemente inferior a la media nacional, Cali se estableció como el tercer centro industrial del país. Su extraordinario crecimiento se debió a la expansión del puerto de Buenaventura en la Costa Pacífica, lo que hizo de este centro una localización atractiva como punto de transbordo en desmedro de Barranquilla en la Costa Atlántica. Una segunda razón importante fue el desarrollo de la Agroindustria, especialmente la refinería de azúcar. Valle, junto a Cundinamarca contienen durante este período casi la totalidad del cambio neto positivo. En otras palabras algunos procesos significativos de concentración favorecieron a los centros "establecidos", pero dentro de este grupo ocurrió una relocalización desde Barranquilla hacia Cali.

c) Las Exportaciones y la internacionalización de la Economía (1967-1980):

Dentro del corazón industrial tuvo lugar una recentralización que favoreció a Bogotá. La favorable estructura industrial de Cundinamarca, fue la razón principal para que su comportamiento estuviera por encima del promedio. La región del Valle se quedó bastante atrás, incluso, aún más que Antioquia. Barranquilla se benefició aparentemente muy poco del esfuerzo exportador, aún a pesar de sus ventajas locacionales, por el contrario, la región continúa quedándose atrás.

El patrón de cambio en este período estuvo influido por la creciente importancia del comercio internacional en comparación con el interregional. Es posible extraer algunas conclusiones interesantes planteadas por A. H. J. Helmsing en su libro mencionado, y que a continuación transcribimos: "Primero, existió una fuerte tendencia hacia la especialización en la base industrial de exportación de las regiones periféricas, así como un incremento de las dependencias de esa base. Segundo, tal fenómeno no se observó en relación con las regiones industriales centrales, en las cuales las actividades exportadoras se han vuelto más diversificadas (con la excepción de Atlántico) y la dependencia de las exportaciones ha aumentado solo levemente. Tercero, no todas las regiones, sean del centro de la periferia, han sido afectadas de la misma manera por el incremento de la influencia extranjera".

d) Información General:

Está compuesta por siete departamentos que ocupan un área del 11.5% de la superficie total del país, con una población de 6.2 millones de personas que representan el 20.7% del total nacional, es

decir una quinta parte de la población total.

La producción tuvo una participación en el PIB de Colombia del 15.6% en 1985 y del 13.4% en 1988 medido por el lado del Valor Agregado. La participación industrial en el PIB nacional en 1985 fue del 21.7%, en el PIB de la Costa del 16.9% y en el PIB industrial de Colombia del 12.1%.

Antes de analizar el comportamiento del sector externo de la Costa, es interesante informar que en base al Anuario de Industria Manufacturera de 1988, la producción industrial total de la Costa Atlántica representó en 1988 el 13.9% de la Nacional y el llamado Triángulo de Oro (Cundinamarca, Antioquia y Valle)

aportó el 70.2%. Desde el punto de vista del crecimiento industrial, el Nacional lo hizo a un 39.3%, la Costa Atlántica creció un 50.9% y el Triángulo a un 38.2%, comparando 1988 con respecto a 1987. El valor agregado nacional creció en el mismo período 44.2%, el de la Costa un 67.4% y el del Triángulo 39.8%.

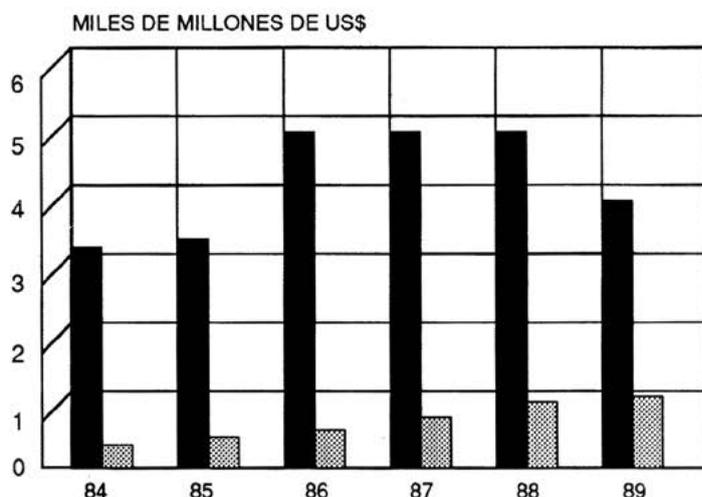
En ambos casos el crecimiento promedio anual (Producción Industrial y Valor Agregado) fue muy superior en los siete departamentos de la Costa Atlántica.

8. LA COSTA ATLANTICA Y EL SECTOR EXTERNO

Un aspecto de gran actualidad es la incidencia que las nuevas políticas económicas del país tendrán en el futuro desarrollo de la Costa Atlántica.

GRAFICA Nº 8

PARTICIPACION DE LA COSTA ATLANTICA EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES 1984-89



% EXPORTACIONES COSTA	4.98	9.01	7.88	11.38	13.78	22.05
% EXPORTACIONES COSTA SIN SECTOR MINERO	3.61	4.31	4.39	5.72	6.20	9.41

El tener tres puertos marítimos y aéreos supone una ventaja para lograr las exportaciones del país; como también, lo es la distancia geográfica con respecto a los Estados Unidos y los países Centro Americanos y del Caribe.

Anteriormente mencionamos las medidas que tenemos disponibles para aplicar y utilizar con el fin que de sus resultados la Costa Atlántica salga altamente favorecida y su participación nacional aumentada.

Naturalmente, que el objetivo primario del desarrollo es el mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad y

de la optimización de resultados dependerá la anterior situación. Hay que racionalizar el uso de los recursos, obtener eficiencia en la prestación del servicio de la infraestructura y crear los medios para que la inversión privada sea reproductiva.

La evolución del sector externo de la Costa Atlántica ha sido tomada del Plan de Desarrollo elaborado por el CORPES, en donde en 1984 las exportaciones de la Costa representaban el 4.9% de las nacionales y en 1989 aumentó al 22.0%, incluyendo al sector minero que ha sido el protagonista de este aumento.

La participación de las exportaciones

TABLA N° 4

VALOR DE LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y COMPRA DE MATERIAS PRIMAS INDUSTRIALES EN EL EXTERIOR Y EN EL INTERIOR.

INDUSTRIA MANUFACTURERA

1987

(Miles de pesos)

	VENTAS			COMPRAS		
	Total	Exterior	País	Total	Exterior	País
TOTAL NACIONAL	3.693.823.563	377.956.179	3.515.867.384	2.413.375.939	626.503.798	1.786.872.141
Atlántico	288.109.930	26.748.613	261.361.137	186.212.872	65.163.625	121.049.247
Bolívar	187.709.261	62.863.304	124.845.957	136.951.866	48.249.665	88.702.201
Cesar	14.662.278	14.662.278	10.145.754	10.145.754
Córdoba	25.912.673	20.017.133	5.859.540	5.311.249	504.362	4.806.887
Guajira	114.999	114.999	36.499	36.499
Magdalena	7.170.196	7.170.196	3.769.517	3.769.517
Sucre	4.155.859	757.545	29.1% 3.398.314	983.981	18.1% 983.981
Antioquia	771.581.366	43.022.413	728.558.943	430.415.742	113.641.545	316.774.197.197
Bogotá	1.039.058.019	31.381.196	1.001.676.883	670.696.768	213.522.881	457.173.887
Cundinamarca	220.924.219	7.970.200	212.954.019	122.227.515	27.134.754	95.092.761
Valle	724.093.599	54.474.788	36.1% 669.618.811	422.326.036	95.954.024	71.8% 326.372.012

FUENTE: DANE. Colombia Estadística 1989.

de la Costa Atlántica en el PIB regional en 1985 fue el 7%, mientras que las exportaciones de Colombia en el PIB nacional fueron el 11.1%, es decir que el coeficiente de exportaciones es más alto a nivel nacional, lo cual se traduce en un mayor destino de bienes y servicios hacia el exterior.

Siendo el sector manufacturero el tradicional en la Costa Atlántica y con un desarrollo más uniforme, es importante estudiar el comportamiento del sector externo teniendo en cuenta las ventajas de productos y las compras de materias primas industriales.

En 1987 del total de ventas externas realizadas por el país las de la Costa Atlántica representaron el 29.1% y las del Triángulo de Oro, el 36.1%, o sea el 65.2% del total del país.

Pero es muy interesante la relación intra Costa en donde del total de las ventas realizadas, el 20.8% se hizo al exterior y el 79.2% a la economía doméstica, en cambio los departamentos del Triángulo de Oro vendieron al exterior el 4.9% y al país el 95%. El destino de las ventas de la Industria Manufacturera es diferente porque la Costa está más volcada hacia el exterior.

Sin embargo, en ambos casos las exportaciones industriales representan un porcentaje bajo de la producción industrial y, a juzgar por la tecnología, los procesos y la fabricación, esta ha sido concebida para abastecer el mercado interno.

Las compras de insumos muestran un estado diferente, porque la Costa compró el 18.1% en el exterior (insumos importados) y el Triángulo de Oro el 71.8%, o sea, que los bienes industriales de la

región Andina tienen más materia prima extranjera que los bienes fabricados en la Costa Atlántica.

Del comportamiento sectorial de las exportaciones de la Costa Atlántica en 1984, el sector Manufacturero aportó el 40.8%, el Minero el 30.8% y el Agrícola el 27.3%.

En el año de 1989 la situación es bien diferente, porque el sector con mayor aporte fue el Minero con un 63.6%, el Manufacturero con un 26.2% y el Agrícola un 10%. Mientras que el sector Minero entre 1984-89 se ha duplicado en participación, el Manufacturero ha disminuido en esa proporción. La participación de la Costa Atlántica en el total de las exportaciones del país fue en 1984 del 4.9%; sin el sector Minero disminuye al 3.5%. En el total nacional de exportaciones no tradicionales sin el sector Minero fue del 11.6% y con él aumenta a un 15.7%, lo cual no le da prelación a la Costa Atlántica en el total nacional. Se puede concluir que las exportaciones del país provienen de las industrias del Sector Andino por lo cual el esfuerzo que deben realizar las empresas de la Costa es alto, e implica que los Gobiernos Departamentales y Municipales deben involucrarse en el proceso de la internacionalización de la economía para lograr incorporar nuevas inversiones no solo nacionales, sino extranjeras. En el año de 1989 la participación de la Costa Atlántica en las exportaciones globales aumentó a un 22% por el impacto del Sector Minero (63.6%), pero sin el sector minero es apenas 9.4%. En las exportaciones no tradicionales sin sector minero se aumentó a 20.2% y con él a 40.5%.

Indudablemente que el crecimiento y desarrollo del sector minero es relevante en la Costa Atlántica pero como

TABLA N° 5

**REINTEGRO POR EXPORTACION DE LA COSTA ATLANTICA SEGUN
ACTIVIDAD ECONOMICA Y SU PARTICIPACION A NIVEL NACIONAL
(1984-1989 OCTUBRE)**

en porcentajes

SECTOR AGRUPACION ECONOMICA	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Agrícola, Pecuario y pesquero	27.3	16.6	19.6	15.4	14.1	10.0
Minero	30.8	54.8	46.6	53.0	58.8	63.6
Manufacturero	40.8	27.3	32.2	30.2	26.7	26.2
No Especificado	1.1	1.2	1.5	1.3	0.2	0.03
Sin sector minero	69.2	45.1	53.4	46.9	41.1	36.3
Total Costa Atlántica	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Participación de la Costa Atlántica sin Sector Minero en el Total Nacional de Exportaciones No Tradicionales Sin Sector Minero	11.61	13.46	16.81	18.15	15.81	20.28
Participación de la Costa Atlántica en el total de Exportaciones No Tradicionales	15.79	25.17	27.06	31.70	30.96	40.53
Participación de la Costa Atlántica en las Exportaciones Totales Nacionales	4.98	9.01	7.88	11.38	13.78	22.05
Participación de la Costa Atlántica sin Sector Minero en las Exportaciones totales Nacionales excluidos Carbón y Ferróníquel	3.51	4.31	4.39	5.72	6.20	9.41

sector estratégico para sustentar un desarrollo armónico y equilibrado no es muy apto: normalmente este sector y el agrícola ejercen su influencia en las áreas circundantes más próximas. Este recurso ha permitido un fuerte acceso de la Costa Atlántica a la economía internacional, pero la naturaleza de su explotación ejerce variada influencia sobre el nivel y la estabilidad del ingreso en divisas como en la distribución de esa disponibilidad de divisas entre los agentes económicos; la gravitación económica del estado es relativa en el conjunto de la sociedad y en el exterior; y las variaciones de la productividad.

9. LOS DETERMINANTES DE LAS VENTAJAS COMPETITIVAS

Es necesario plantear un modelo aplicable a la Costa Atlántica para que se pueda insertar en la internacionalización de la economía con éxito. Los estudios a nivel mundial concluyen que la demanda internacional crece a una tasa mayor a la demanda doméstica, el crecimiento de los servicios a nivel mundial modifica la estructura de producción, los productos primarios y las materias primas han perdido importancia en el mercado mundial, se están produciendo grandes desarrollos de la tecnología; la industria manufacturera com-

parte procesos productivos mas allá de las fronteras (globalización de la producción o producción compartida) esto ha determinado que el valor agregado es ahora el criterio medular de la producción de riqueza, se utiliza tecnología muy sofisticada y la producción se ha internacionalizado, lo cual ha cambiado la naturaleza de los tradicionales insumos por partes y componentes.

Por el lado de la teoría del comercio internacional, el concepto tradicional de ventajas comparativas ha sufrido una variante importante porque siempre se ha pensado que los países se desarrollan a expensas de poseer estas ventajas y hoy los países del sudeste asiático cambiaron el rumbo de la creencia al introducir en la teoría económica el concepto de "ventajas comparativas creadas" y estas son las siguientes: infraestructura, educación y salud y la estructura regulatoria del Estado. La teoría del comercio internacional ha planteado desde los mercantilistas que la mejor forma para que una nación se convirtiera en rica y poderosa era exportando más de lo que importaba. Adam Smith atacaba la visión mercantilista del comercio y promulgaba el libre comercio porque este permitía a cada país especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta, es decir, aquellos que pudiera producir más eficientemente que otros países. David Ricardo estableció que aun si un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, el comercio mutuamente ventajoso todavía podría tener lugar. La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta fuera menor. Este es el bien en el cual el país tiene una ventaja

comparativa. La ventaja comparativa y el comercio están basados en una diferencia en las dotaciones de factores, tecnología o gustos entre países. Más recientemente tres profesores **Heckscher-Ohlin-Samuelson** destacaron la diferencia en las dotaciones relativas de factores y en los precios de los factores entre países como las causas más importantes del comercio, bajo el supuesto de que la tecnología y los gustos son iguales o similares. El teorema de la igualación de los precios de los factores postula que el comercio conducirá a la eliminación o reducción de la diferencia existente antes del comercio en los precios relativos y absolutos de los factores entre países.

En la Universidad de Harvard, en la Escuela de Negocios, viene el profesor Michael Porter investigando más que las ventajas comparativas las competitivas, porque considera que tal como están planteadas las situaciones del mercado mundial globalizado y de bloques, la competitividad es el factor decisivo para penetrar en el mercado y sostenerse en él. Además considera necesario un nuevo paradigma porque las ventajas comparativas basadas en los factores de producción no son suficientes para explicar los patrones de comercio. En su reciente obra "The Competitive Advantage of Nations" hace una investigación para cuatro países de sus ventajas competitivas nacionales, estos son Alemania a través de su industria editorial, a los Estados Unidos la del plomo, en Italia la cerámica y en el Japón la robótica. El modelo de Porter fija cuatro determinantes básicos para la obtención de las ventajas competitivas nacionales: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, industrias relacionadas y de soporte y estrategia, estructura y competencia industrial.

a) Condiciones de los factores:

Es muy importante para un país la posición geográfica de sus factores productivos, como también la infraestructura y la habilidad y destreza de su mano de obra. Tradicionalmente los factores productivos juegan un rol importante en el proceso de producción, y matemáticamente en la teoría de la producción se señalan como una función, en donde aumenta o disminuye de acuerdo al grado de eficiencia en la utilización de los factores y de su cantidad: capital, mano de obra, tierra, tecnología. De acuerdo a Porter, es necesario hacer una clasificación más amplia de los factores; si tenemos en cuenta su jerarquización estos pueden ser básicos, como los recursos naturales, el clima, la localización, la mano de obra no calificada y semicalificada, el capital; o de avanzada como la comunicación digital, la alta educación, sofisticadas disciplinas (ingenierías y computación), investigación científica.

De los anteriores factores productivos, el más significativo para obtener ventajas competitivas son los de avanzada, porque permiten una diferenciación en los productos y además aplicar una tecnología propia para la producción.

De acuerdo a las especificaciones de los factores, estos pueden ser generalizados, como los sistemas de carreteras, proveedores de capital, empleados altamente motivados; o pueden ser especializado como la mano de obra hábil, la infraestructura con especificaciones propias, los conocimientos básicos en campos particulares.

La investigación científica permite la creación de factores de ventaja pero la combinación de los de avanzada con los

especializados son los factores más importantes para mantener las ventajas competitivas.

b) Condiciones de la demanda:

Este es el segundo determinante para la obtención de las ventajas competitivas y corresponde al análisis de la naturaleza de la demanda doméstica de bienes y servicios, pero lo más importante del estudio es su dinamismo.

Un análisis de la demanda comprendería los siguientes aspectos:

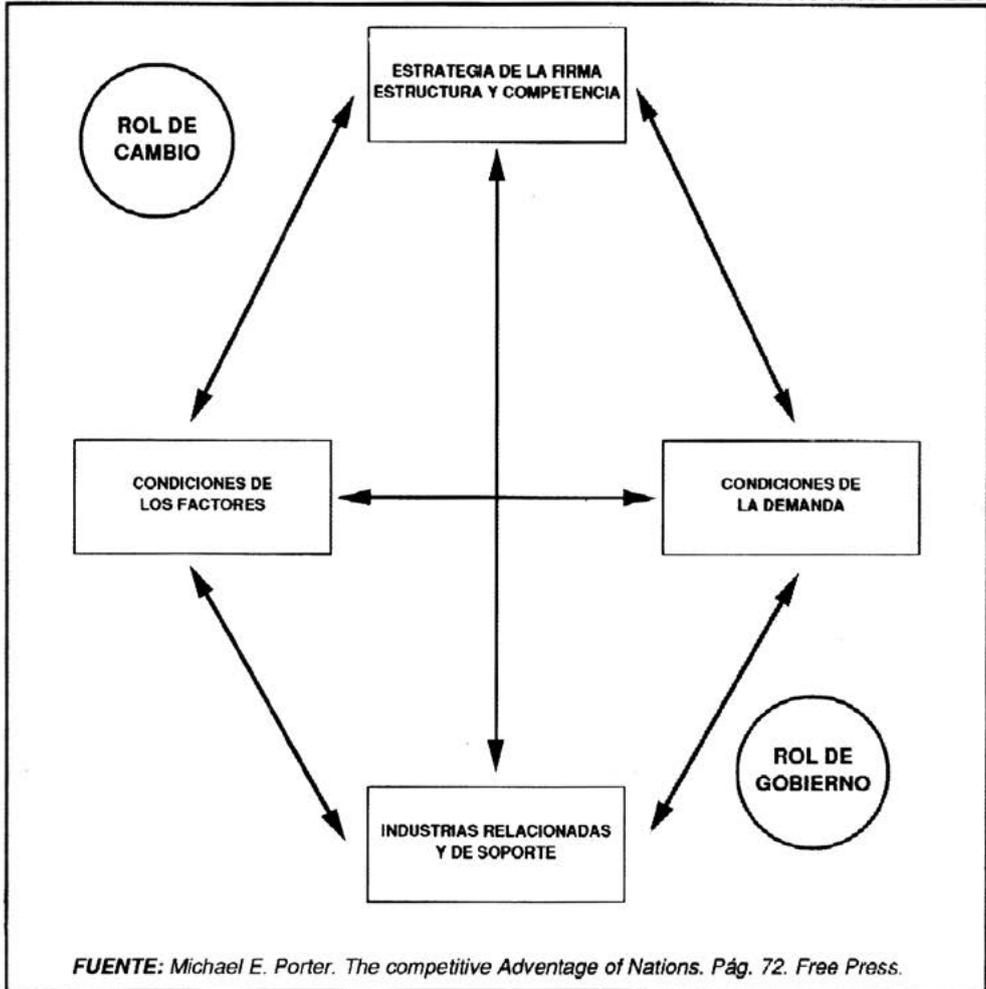
- I. Composición de la demanda, teniendo en cuenta sus segmentos, los compradores sofisticados, las necesidades anticipadas de los compradores.
- II. Tamaño y patrones de crecimiento que corresponden al tamaño de la demanda, al número de compradores independientes, a la rata de crecimiento, y la saturación.
- III. Los mecanismos mediante los cuales las preferencias domésticas son transmitidas a los mercados externos, teniendo en cuenta a los compradores nacionales móviles o compañías multinacionales, la influencia de las necesidades extranjeras.

c) Industrias relacionadas y de soporte:

Otros factores fundamentales para la creación de las ventajas competitivas son: la presencia de industrias relacionadas para coordinar o compartir las actividades del proceso productivo; y las industrias de soporte como los proveedores o suministradores de partes, los servicios de mantenimiento por parte de talleres especializados, la obtención de maquinarias y herramientas, etc.

LOS DETERMINANTES DE LAS VENTAJAS
COMPETITIVAS NACIONALES

GRAFICA Nº 9



FUENTE: Michael E. Porter. *The competitive Advantage of Nations*. Pág. 72. Free Press.

d) **Estrategia, estructura y competencia industrial:**

El último determinante del modelo tiene que ver con el contexto en el cual la firma fue creada, organizada y dirigida como también la naturaleza de la competencia doméstica.

Un estudio comprendería los siguientes aspectos: análisis de las estrategias y estructuras de las firmas domésticas; metas de las compañías y las individuales; influencia de prestigio nacional; competencia doméstica y la formación

de nuevos negocios.

e) **El rol del cambio:**

Para que todos los determinantes anteriores explicados tengan un efecto positivo y las firmas o la economía doméstica pueda lograr ventajas competitivas es necesario tener en cuenta los cambios que deben producirse; por eso en la gráfica aparecen fuera de las interrelaciones de los determinantes el papel del cambio y el Gobierno.

Algunos ejemplos que son particularmente importantes ilustran para anali-

zar su influencia en las ventajas competitivas:

- Actos de pura invención.
- Discontinuidad en las grandes tecnologías.
- Discontinuidad en los costos de entradas tales como los shocks del petróleo.
- Cambios significativos en los mercados mundiales financieros o en las tasas de cambio.
- Surgimiento de demandas mundiales o regionales.
- Decisiones políticas por Gobiernos extranjeros.
- Guerras.

f) El rol del Gobierno:

Habiendo descrito los determinantes de las ventajas competitivas nacionales, la variable final es el rol del Gobierno. Este analizará el tratamiento prioritario para obtener la competitividad internacional.

Muchos miran como algo vital, si no lo más importante, la influencia de la moderna competencia internacional. Las políticas gubernamentales en Japón y Corea están particularmente asociadas con los sucesos que desean gozar estas firmas nacionales.

El gobierno puede influir en cada uno de los cuatro determinantes en forma positiva o negativa, como evidentemente hay muchos ejemplos. Los factores condicionantes, por ejemplo son afectados por subsidios, políticas hacia los mercados de capitales, políticas acerca de la educación.

Los principales roles del gobierno los puede ejercer a través de las políticas macroeconómicas, de la regulación de

los mercados y de las leyes anti-trust.

10. LAS ESTRATEGIAS PARA LOGRAR UNA ALTA COMPETITIVIDAD DE LA COSTA ATLANTICA DENTRO DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA SON LAS SIGUIENTES:

I) INTERNAS.

a) Integración de la Costa Atlántica: El proceso de aislamiento entre el centro y la periferia debe evitarse logrando que la Costa Atlántica se integre con el resto del país y del mundo. En esta era de los bloques nada mas importante que la integración costeña.

b) El proceso de sustitución de importaciones quedó atrás, la nueva mentalidad del empresario de la Costa y del resto del país debe ser "exportadora".

Establecer los mecanismos y hacer los estudios para insertarse a los mercados internacionales, teniendo en cuenta: eficiencia, productividad y calidad.

c) El sector industrial debe iniciar una acelerada modernización de su sistema productivo; para ello, el Gobierno Nacional le ha trazado dos caminos fundamentales: la reconversión y la relocalización. Lo uno es utilizar aquel proceso de producción en donde tenga ventajas comparativas internacionales y lo segundo, es de localización geográfica.

La reconversión industrial se utilizará cuando un sector industrial, agroindustrial o un grupo de empresas en particular, consideren que la competitividad económica del respectivo sector o grupo de empresas tiene importancia estratégica para el comercio internacional del país. La relocalización es analizar la actividad económica de la empresa y

estudiar si la producción y el consumo son interdependientes en lo relativo a su localización. La localización de los mercados de consumo final está determinada por la distribución geográfica de los ingresos de los consumidores, que a su vez depende fundamentalmente de la localización de la producción. En la medida en que la producción procura establecerse cerca de sus mercados, creando simultáneamente una mayor demanda, los cambios de localización pueden ser acumulativos.

Así pues, "un centro de distribución" ideal es un lugar de empalme desde el cual el costo de la distribución total a un gran número de mercados es el mismo. Esta es la posibilidad que la Costa Atlántica debe promocionar para lograr que la empresa de centro se relocalice en la periferia.

d) Otro aspecto importante es el conocimiento del mercado internacional. El proceso de capacitación y estudio de esta nueva perspectiva que amplía el horizonte de los negocios es necesario, sobre todo dominar la negociación internacional; a pesar que es bien cierto que la internacionalización de las empresas es un hecho reciente.

El profesor Colaiacovo en su libro "Técnicas de Negociaciones" dice que "el concepto de negociación reviste una importancia singular no solamente para relaciones interorganizacionales a nivel internacional, sino también para las relaciones intraorganizacionales e interorganizacionales internas. El manejo de capacidad negociadora será un instrumento de fundamental importancia para el desarrollo de los individuos, las organizaciones y los estados".

e) Las políticas gubernamentales de

inversión pública deben apuntar hacia el logro de una adecuada infraestructura a través de la aplicación del criterio de racionalidad y prioridad. Actualmente el Gobierno Nacional ha legislado en materia de privatización de los puertos marítimos. También se hace necesario en telecomunicaciones, salud y educación.

II) EXTERNAS

a) **Producción compartida:** desde el punto de vista externo es importante que las empresas de la costa inicien programas con empresas extranjeras para la producción compartida (Production Sharing).

La producción compartida en su etapa inicial consiste en la división de los procesos de trabajo intensivo de fabricación de partes o de componentes, con el fin de utilizar las fuerzas de trabajo de bajos salarios en los países en desarrollo.

Con la actual legislación sobre Inversiones Extranjeras que tiene el país y la promoción que se hará, las inversiones de las grandes empresas en busca de un costo razonable de mano de obra, transporte y posición geográfica son factores que ofrece esta región.

Decía el señor Michel de la General Electric en la reunión de la WEPZA celebrada en San Diego que "las instalaciones de producción compartida son un arma inmensa para luchar en contra de la competencia y sobrevivir, pero hay que recordar que tener las ventajas de tarifas laborales competitivas a nivel mundial no es suficiente cuando el competidor tiene la misma ventaja. Para ganar esta batalla tenemos que operar nuestras plantas de la manera más efi-

ciente y económica para producir los mejores productos posibles a precios que puedan competir en el mundo internacional”.

La producción compartida debe ser usada como puente para obtener un efecto multiplicador industrial. Representa un gran reto para los países en desarrollo, si no se usa para multiplicar la economía y para construir una economía capaz de competir en el mundo, se está perdiendo una enorme posibilidad.

b) Programa de Subcontratación internacional (PSCI). Otros medios para insertar la Costa Atlántica a los mercados externos es a través de los PSCI que permiten a las pequeñas y medianas empresas aprovechar el uso intensivo de la mano de obra, el nivel de especialización y la flexibilidad que tienen en sus procesos.

Para las pequeñas y medianas empresas que actualmente están laborando a un bajo nivel de utilización de su capacidad deben apoyarse en las Bolsas y en las Ferias de Subcontratación, a fin de lograr un incremento en el nivel de aprovechamiento de sus instalaciones, para así garantizar que se establezca hacia ellas un flujo permanente de demanda de piezas, partes y componentes, mediante el cual podrán disminuir sus costos unitarios.

Resulta importante ofrecer mediante el Banco de datos automatizado, la capacidad disponible de las industrias de la Costa Atlántica a fin de desarrollar una estrategia de complementariedad industrial.

c) Zonas Francas y Maquilas: Actualmente existen en la Costa Atlántica tres de las siete Zonas Francas que hay en el

país. Tienen los incentivos necesarios para captar inversionistas extranjeros interesados en instalar empresas industriales para utilizar, además de los incentivos, la mano de obra barata y la posición geográfica estratégica que las Zonas Francas tienen con respecto al mercado de los Estados Unidos. Una promoción eficiente sería fundamental para que estos instrumentos de comercio exterior se desarrollen y generen los empleos suficientes que se requieren y que el sector industrial tradicional no ha podido crear.

Las empresas industriales fuera de las Zonas Francas pueden utilizar el sistema de maquila que consiste en utilizar materias primas, insumos y partes provenientes del extranjero, ensambla o produce mercancías destinadas mayoritariamente a la exportación, todo bajo el programa de la Apertura Económica que el país ha implementado.

d) Inversiones Extranjeras: El Departamento Nacional de Planeación, en su publicación “Guía de Negocios en Colombia” con referencia a este aspecto tan importante para la Costa Atlántica a consecuencia de su escasa formación de inversión privada por ser una región deprimida y con niveles bajos de ahorro, dice lo siguiente: “en el contexto de modernización de la economía y de apoyo a la inversión privada, el impulso a la inversión de capitales del exterior adquiere enorme importancia en el proceso de incorporación de nuevas fuentes de financiación, tecnología y acceso a los mercados internacionales. El reconocimiento de la importancia de la inversión extranjera aunado al deseo por liberalizar la economía, guió la reforma a la inversión extranjera la que se incorporó en la Resolución No. 49 de 1991.