

El modelo de crecimiento hacia adentro: una interpretación del caso colombiano

LUIS E. VALLEJO ZAMUDIO

Profesor UPTC

Actualmente Decano de la Facultad
de Ciencias Económicas y Administrativas UPTC

RESUMEN:

En este trabajo se realiza un análisis de los fundamentos teóricos de la CEPAL, haciendo énfasis en las ideas que sobre la industrialización diseñó la institución. Se estudia la forma en que se integran las economías latinoamericanas con el resto del mundo y la manera en que las han afectado las crisis de los años treinta y luego la de los ochenta. La investigación demuestra que la industrialización por sustitución de importaciones protegió a la economía colombiana de las oscilaciones de la economía mundial y atenuó los choques externos, de tal forma que los procesos de acumulación de capital fueron menos fluctuantes y de esta manera, se alcanzó un desarrollo industrial con una alta participación del capital extranjero .

Palabras clave: crecimiento, Comisión Económica para América Latina -CEPAL-, industrialización, acumulación de capital, protección, mercado interno, sustitución de importaciones.

ABSTRACT:

In this paper work an analysis of the Latin American Economic commission theoretical foundations is carried out. The way as the Latin America economy is integrated with the rest of the world is analysed in this article. Likewise, the way as the 1930's and 1980's crisis affected those economies. This research done demonstrates that industrialization through import substitution protected the Colombian economy from the World economical oscillations and attenuated the external crashes as well, so that the capital accumulation processes became less fluctuating. This was the way as an industrial development was reached with the foreign capital participation.

Key words: growth, Economic Commission for Latin America, industrialization, capital accumulation, protection, internal Market, import substitution.

Introducción

La influencia de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) en el desarrollo latinoamericano tuvo grandes repercusiones en los años cincuenta y sesenta. De hecho, todos los países latinoamericanos van a aplicar medidas de corte cepalino; igualmente en las dos décadas mencionadas el keynesianismo a nivel mundial estaba en pleno apogeo y la CEPAL asimila y adopta muchos de los conceptos de dicha corriente de pensamiento. Sin embargo para los años setenta y ochenta, dada la penetración de las ideas neoliberales, comienza a remplazarse paulatinamente el modelo cepalino.

En la investigación se demuestra que la industrialización por sustitución de importaciones protegió a la economía colombiana de las oscilaciones de la economía mundial y atenuó los choques externos, de tal forma que los procesos de acumulación de capital fueron menos fluctuantes y, de esta manera, se alcanzó un desarrollo industrial con una alta participación del capital extranjero.

Además, el escrito pretende examinar cómo evoluciona el proceso industrial colombiano a raíz de la aplicación de las ideas cepalinas. Para alcanzar este objetivo el estudio se dividió en tres partes.

Metodología

La metodología utilizada a lo largo de la investigación se basa en los siguientes elementos: la exploración de las fuentes bibliográficas adecuadas, la organización e interpretación de datos estadísticos, el marco de discusión de las propias ideas y la contrastación de las hipótesis y de los resultados.

Una vez definido el tema y revisada la bibliografía se inició el desarrollo de la investigación, comparando los fundamentos de la teoría Cepalina con los de la política económica aplicada y luego se analizaron los resultados de dichas políticas en la actividad económica. Esta metodología permitió tener una visión global de la influencia de la CEPAL en la economía colombiana para el periodo que abarca la investigación, y posibilitó evaluar hasta qué punto la política económica aplicada alcanzó los resultados esperados, es decir si los objetivos propuestos efectivamente se alcanzaron.

En la primera se analizan los antecedentes. La finalidad de este apartado es indagar por los elementos centrales del modelo de crecimiento hacia afuera; para ello se estudia la forma en que se integran las economías latinoamericanas con el resto del mundo y se explican las causas que sustentan los cambios de precios de los bienes de origen primario.

Igualmente, se examinan los efectos de las crisis periódicas que vive la economía mundial, hasta desembocar en la crisis de los años treinta.

En la segunda parte se estudia el modelo de crecimiento hacia adentro. El objetivo de este apartado es examinar, desde luego de forma sucinta, los planteamientos centrales de la CEPAL, haciendo énfasis en las ideas que sobre la industrialización diseñó la institución. Para ello se toman como punto de referencia los lineamientos que sobre el tema esbozó Prebisch en sus trabajos iniciales.

En la tercera se analiza la sustitución de importaciones para el caso colombiano. La idea de este apartado es explorar la evolución del proceso para dos periodos de tiempo: lo efectuado antes de 1967 y lo realizado en los años setenta y ochenta. Los puntos centrales de este acápite se orientan a describir cómo se da la participación de los diferentes subsectores industriales, enfatizando en la influencia que tiene el capital extranjero en algunas ramas industriales.

1. Antecedentes

1.1 El desarrollo hacia afuera o modelo primario exportador

Según algunos analistas (Furtado, 1969; Pinto, 1969; Prebisch, 1969, entre otros) para estudiar el desarrollo de América Latina es necesario tener como punto de referencia la

integración de las economías de la región con los mercados mundiales. Para ellos, la integración se realiza a mediados del siglo XIX.

Es pertinente anotar que en el periodo comprendido entre 1850 y 1930 (Bianchi, 1969) se consolidó el desarrollo hacia afuera o modelo primario exportador. El desarrollo hacia afuera se caracteriza por el papel determinante que desempeñan las exportaciones de bienes primarios, dichas ventas, generan los ingresos necesarios para la compra de todo tipo de bienes que demandan las economías latinoamericanas.

De hecho, las actividades ligadas con el sector externo de los países latinoamericanos (exportaciones e importaciones) presentan diferencias notables con lo sucedido en el mismo sector en las economías “centrales” (Tavares, 1969). En estas economías si bien las exportaciones son un elemento importante en la determinación del ingreso nacional, el crecimiento económico no descansa exclusivamente en ellas, como sí sucede en las economías latinoamericanas. Las exportaciones en América Latina además de ser definitivas en la determinación del ingreso nacional son el centro dinámico de toda la economía.

De otro lado, las importaciones también presentan diferencias notorias entre los dos tipos de economías: mientras en las economías “centrales”

las importaciones estaban compuestas esencialmente por alimentos y materias primas que les era imposible producir por las condiciones climáticas y meteorológicas existentes, en América Latina, en cambio, si bien las importaciones de bienes de consumo final eran las de mayor participación, también, se compraban bienes intermedios y bienes de capital necesarios para llevar adelante los proyectos de inversión.

De hecho, la estructura productiva antes descrita se ajusta a la división internacional del trabajo a la que fue sometida la “periferia”; y de ahí que es acertada la siguiente reflexión: “la esencia de la problemática del crecimiento “hacia afuera”, típico de las economías latinoamericanas, está vinculada evidentemente a la forma de división internacional del trabajo que impuso el tipo de desarrollo de las economías avanzadas y de la cual se desprendía, para los países de la periferia, una repartición del trabajo social totalmente distinta” (Tavares, 1969: 152).

En la medida en que el comercio exterior avanza se construye una red vial que conecta los centros dinámicos de la actividad económica con los puertos marítimos. A lo largo de dicha red se van creando ciudades, que con el paso del tiempo, generan ocupaciones bancarias y financieras relacionadas con actividades de comercio internacional. Igualmente, con el

crecimiento del comercio exterior, el gobierno incrementa sus ingresos de tipo fiscal. La mayor recaudación fiscal (Bianchi, 1969), posibilita el pago de funcionarios públicos que contribuyen al surgimiento de una embrionaria clase media (con niveles de vida altos) que irá creciendo, con la participación de otros grupos urbanos ocupados en actividades vinculadas al comercio exterior. Pero, al mismo tiempo, aquellas poblaciones ocupadas en labores no relacionadas con el sector externo, presentan niveles de vida bajos y con el paso del tiempo se deterioran aún más (Pinto, 1969).

Por lo anterior, se fue conformando en las economías latinoamericanas un sistema dual con características muy diferentes: por un lado, un sector externo ligado a actividades que ostentan productividades altas, con niveles tecnológicos eficientes y una población con niveles de vida relativamente elevados; por otro, el resto de actividades, en las cuales las productividades son bajas, tecnologías rudimentarias y niveles de vida para sus pobladores, deficientes; sobre el tema Tavares anota: “La combinación de un esquema dual de división del trabajo con una acentuada desigualdad en la distribución personal del ingreso se encontraba, pues, en la base de la tremenda disparidad entre la estructura de la producción y la composición de la demanda interna, cuyo ajuste se efectuaba por intermedio del

mecanismo de comercio exterior. Estas, en última instancia, la característica más relevante del modelo primario exportador para comprender la modificación que vino después de la crisis” (Tavares, 1969: 52).

Ahora bien, como la base de dicho modelo son las exportaciones de bienes primarios, y como es de todos conocido, las mismas, están expuestas a variaciones de precios que no dependen del país que las produce sino del mercado mundial, es obvio que los cambios de precio modifican el sector externo y por ende la economía en su conjunto. Las variaciones de precio de los bienes primarios (Barros de Castro, 1969) se pueden explicar por diferentes razones. Una primera explicación tiene que ver con la aplicación de nuevas tecnologías o por el descubrimiento de nuevas fuentes de abastecimiento que hace que la demanda externa de dichos bienes disminuya; una segunda razón tiene que ver con la saturación de la demanda en los mercados internacionales; una tercera explicación hace referencia a la reorientación de la demanda a otro tipo de bienes por causas diferentes, como puede ser: cambios en el gusto de los consumidores o incrementos en los ingresos que hacen que se demanden bienes diferentes a los de origen primario; y una última, restricción a las exportaciones que proviene de las políticas proteccionistas implementadas en los centros.

Es oportuno anotar que el crecimiento de la demanda de productos primarios no es permanente. Bien por las razones arriba expuestas o bien por la crisis que padecen los centros industriales, la compra de bienes de origen primario, tiende a detenerse. Esta situación hace que se reduzca drásticamente el sector externo, llevándose consigo al conjunto de la economía, la cual se contrae sustancialmente (Bianchi, 1969). Al reducirse las exportaciones, se disminuyen los niveles de ingresos, de empleo y de las importaciones; también baja la recaudación fiscal y el descenso de las reservas internacionales es notorio. De hecho, la consecución de créditos externos es cada vez más difícil y los capitales extranjeros no encuentran ningún estímulo para entrar al país. Este tipo de situaciones era frecuente, pero pronto se pasaba a una época boyante y el ritmo de la economía se normalizaba.

La situación se torna crítica con la crisis de los años treinta, ya no es algo coyuntural sino estructural, que obliga a los países a plantear una nueva propuesta de desarrollo. Lo anterior se puede precisar en la siguiente nota: “..... y de esta manera, según el esquema tradicional, se llega con suerte variada a 1930. La lección no sólo es pertinente: es brutal. Y ya no se olvida. Empieza así la nueva etapa. Reducido dramáticamente el valor de las exportaciones, agotadas las reservas internacionales, imposibilitadas de obtener crédito en el

extranjero, las economías abiertas de otrora se recluyen y los gobiernos caen” (Bianchi, 1969: 3).

Como puede observarse el modelo primario exportador comienza a debilitarse a partir de la crisis de los años treinta por el estrangulamiento externo que sufren los países latinoamericanos, motivo que impulsa de forma decisiva la sustitución de importaciones. A continuación se describe dicho proceso.

2. El modelo de crecimiento hacia adentro

La sustitución de importaciones o “modelo de crecimiento hacia adentro” no fue planeado, más bien fue fruto de las contingencias externas. Es bueno anotar que la sustitución de importaciones, entendida como la producción interna de lo que antes se importaba, en algunos países como Brasil, México, Argentina e incluso Colombia se inició de forma incipiente desde el último cuarto del siglo diecinueve, lo que no se puede desconocer es que la crisis de los años treinta fortalece el proceso.

Ahora bien, con la creación de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), en 1948, se consolida definitivamente el proceso, ya que se formula una política de desarrollo tendiente a acentuar aún más la política sustitutiva. De hecho, como lo anota José Antonio Ocampo

(2001) la influencia y las propuestas de Prebisch son determinantes para organizar y proponer medidas concretas en torno al proceso industrializador de la región.

La importancia de Prebisch consiste en que a partir de un diagnóstico de las condiciones socioeconómicas de América Latina, propuso una teoría económica que explica la situación existente. Sobre el particular Rodríguez, (2001: 41) anota: “el conjunto de las ideas básicas y de las formalizaciones en que se fueron plasmando constituyen, así, un campo especial de la teoría económica, que puede caracterizarse como “teoría del subdesarrollo”. Los elementos centrales de la propuesta de la CEPAL en los años cincuenta están dirigidos a obtener un mayor nivel de crecimiento económico, en el cual el nivel de productividad va a desempeñar un papel decisivo para elevar los niveles de vida de la población.

De hecho, Prebisch desde los primeros escritos consideró que la productividad era desigual en los diferentes países y eso lo llevó a plantear que: “...las ingentes ventajas del desarrollo de la productividad no han llegado a la periferia, en medida comparable a la que ha logrado disfrutar la población de esos grandes países. De ahí las diferencias, tan acentuadas, en los niveles de vida de las masas de éstos y de aquellas, y las notorias discrepancias entre sus respectivas

fuerzas de capitalización” (Prebisch, 1962: 1).

De lo anterior Prebisch dedujo que el desarrollo era desigual y que los países periféricos siempre han estado expuestos a la subordinación de los más desarrollados. En el trasfondo de este planteamiento (Ocampo, 2001) se puede apreciar la jerarquización del sistema económico mundial entre el “centro” y la “periferia” o la dualidad que planteó en los setenta, entre Norte y Sur.

Cuando Prebisch plantea la anterior graduación y profundiza en ella, dándole un carácter dinámico, desarrolla una conceptualización tendiente a explicar el proceso de crecimiento y de desarrollo, es decir, la productividad, la acumulación de capital, la generación de tecnología, etc.

Para Prebisch, los países considerados como “centros” presentan una estructura productiva bien diversificada e integrada para alcanzar el crecimiento. Así mismo, su progreso técnico se expande en todas las actividades, lo cual contribuye a presentar en la estructura productiva una gran homogeneidad. En cambio en la “periferia” la diversificación productiva es casi nula, se observa una gran heterogeneidad tecnológica; y la especialización se da básicamente en algunas actividades (sector exportador), contribuyendo a que los países periféricos muestren una

estructura productiva complementaria susceptible de ser distorsionada fácilmente.

Prebisch tenía claro que la asimetría existente en la estructura económica mundial (“centro”–“periferia”) no podría ser superada únicamente teniendo en cuenta un cambio en el orden económico internacional sino que además de ello, era necesario que al interior de la “periferia” se vayan transformando sus estructuras productivas, es decir, un desarrollo impulsado por los propios países latinoamericanos. Como bien lo anota Ocampo (2001: 26): “en términos de los debates más recientes, este “desarrollo desde dentro” es esencial porque la acumulación de capital humano y de capacidades tecnológicas propias (“capital conocimiento”) y el desarrollo institucional son procesos esencialmente endógenos”.

Tanto Prebisch como la CEPAL eran conscientes que para alcanzar el desarrollo, era necesario programarlo. De ahí la importancia de transformar la estructura productiva existente, con una gran participación del Estado como orientador, promotor y planificador del desarrollo. En dicha transformación (Ocampo, 2001), la industrialización fue, en principio, la principal política que permitiría la “difusión del progreso técnico” y la estrategia fundamental la sustitución de importaciones.

A continuación se analizará el proceso industrializador que como hemos planteado en los países más grandes de América Latina se inicia mucho antes de creada la CEPAL, lo que si es claro es que la influencia de la mencionada institución le dio un impulso definitivo.

2.1 La industrialización

Prebisch en los primeros trabajos (el desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas (1950) y problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico (1952)), plantea que la única salida que le queda a los países latinoamericanos para transformar la estructura productiva es la industrialización; las explicaciones que sustentan dicha afirmación tienen que ver con los siguientes aspectos: de un lado las exportaciones de bienes primarios si bien son importantes no son las que posibilitarían el cambio y, de otro lado, existe mano de obra desempleada a la que es necesario darle ocupación y así elevar los niveles de ingreso.

Al analizar los dos trabajos mencionados se encuentra que para Prebisch (1950) la industrialización no es incompatible con el desarrollo de la producción primaria. Ésta es importante, en la estructura productiva y no debe ser marginada. Además, es urgente que los avances tecnológicos sean absorbidos por dicha producción

para que haya una oferta más abundante de alimentos y de materias primas y así satisfacer las necesidades del sector industrial; igualmente, se disponga de un stock suficiente de bienes para ser exportados, y de esta forma contar con las divisas necesarias para importar bienes intermedios y de capital que demanda el proceso productivo.

A pesar de lo anterior, Prebisch tenía claro que si bien las exportaciones de bienes primarios eran importantes en la generación de divisas lo que no debía América Latina es destinar todo el potencial productivo a las mismas, ya que según él: "... y en virtud de la baja elasticidad-precio de su demanda, el esfuerzo del conjunto de los países productores para aumentar sensiblemente el volumen exportado, fuera de relación con el crecimiento del ingreso de los centros, iría acompañado de una baja tal del precio, que el valor de las exportaciones no crecería y hasta podría llegar a ser inferior al de antes" (Prebisch, 1969: 56).

La anterior afirmación se sustenta en la medida en que según Prebisch el precio de los bienes es el que menos influye en la cantidad exportada; ya que efectivamente, el volumen exportado depende de elementos tales como: el nivel de ingresos de los centros industriales, el estado de la técnica productiva, la composición de la demanda y el nivel de protección. Por ello, el hecho de orientar la

producción básicamente a la actividad exportadora, llevaría a un descenso del precio de los bienes exportados, lo cual no contribuye a elevar los ingresos de los países latinoamericanos, sino que puede conducir a acentuar los problemas, debido a que la elasticidad precio de la demanda de los mencionados bienes es inelástica.

Como puede observarse no es que las exportaciones de bienes primarios no sean tenidas en cuenta en la propuesta de Prebisch, ellas son importantes en la generación de recursos para comprar las importaciones, pero si se propende por un cambio en la estructura productiva debe profundizarse en la industrialización (Di Filippo, 1998).

La industrialización, con la creación de la CEPAL, se intensificó con un planteamiento teórico y un manejo de política coherente. Se intensifica porque, como lo habíamos planteado más arriba, la sustitución de importaciones se había iniciado mucho antes de fundada la institución, debido al estrangulamiento externo presentado, tanto por la crisis de los años treinta como por los conflictos bélicos; lo que sí se da con las ideas de la CEPAL, es el establecimiento de un nuevo patrón de desarrollo tendiente a solucionar los inconvenientes presentados en el modelo de crecimiento hacia afuera. En esta nueva idea de desarrollo, el objetivo principal sería la industrialización.

La industrialización sería un proceso por etapas, comenzando por la producción de bienes de consumo final, continuando con los intermedios y culminando con los bienes de capital. Esto, obedecía al diagnóstico que la CEPAL había realizado de los países latinoamericanos en cuanto a la dotación de factores: de un lado, ofrecían abundancia de mano de obra y recursos naturales; de otro, presentaban escasez de capital.

Igualmente, la idea de iniciar la producción de bienes de consumo final se explicaba, también, por la existencia de un mercado doméstico que estaría dispuesto a comprar la producción nacional en la medida en que se restringiera la extranjera. La protección fue una forma de incentivar la producción manufacturera nacional con destino al mercado interno: las medidas de corte arancelario y para-arancelario restringirían la competencia externa; la elevación del tipo de cambio y la compra o financiamiento de los excedentes contribuirían a intensificar el proceso sustitutivo (Vallejo, 93).

Es bueno precisar que, como lo anota Ocampo 2001, Prebisch desde sus primeros escritos se preocupó por la agricultura y por las exportaciones (lo que hemos afirmado más arriba, es que estas no representan el centro nodal de la actividad productiva como si lo eran en el modelo de crecimiento hacia afuera). De hecho, hacia finales

de los cincuenta y para responder a las dos inquietudes arriba descritas (agricultura y exportaciones) y por los problemas que había generado en algunos países la sustitución de importaciones, Prebisch impulsó de forma decisiva las exportaciones con destino a los mercados latinoamericanos, sobre todo de origen industrial.

Por tanto, comienza a implementarse lo que Cárdenas, Ocampo y Thorp 2001 (referenciados por Ocampo, 2001) han llamado un “modelo mixto”, es decir, sustitución de importaciones y promoción de exportaciones, pero siempre enfatizando en la industrialización. Para contribuir a la creación de mercados, más amplios, en la medida en que los mercados internos comienzan a saturarse, se inicia el proceso de integración económica y se crean mercados subregionales como el Pacto Andino (hoy llamada Comunidad Andina de Naciones, CAN).

3. El proceso de sustitución de importaciones: el caso colombiano

3.1 El proceso sustitutivo hasta 1967

Como hemos anotado en la sección anterior, el proceso de sustitución de importaciones en América Latina no fue planeado para disminuir la dependencia externa, sino que fue

fruto del estrangulamiento externo, es decir, por la disminución de la capacidad importadora. Por lo tanto, dicho modelo no disminuyó la dependencia; por el contrario, pudo agravarla (Tavares, 1969) al aumentar la demanda de ciertos bienes por el mismo efecto de la sustitución (sobre todo bienes intermedios y bienes de capital).

En casi todos los países, la sustitución se inicia con la producción de bienes de consumo, debido a que la tecnología utilizada en la producción de dichos bienes es menos intensiva en capital y a que existía mercado y/o era fácil generarlo a través de las políticas de defensa implementadas, como las medidas arancelarias y paraarancelarias (Echeverry, 2002). A medida que se agotan las posibilidades de expansión de los bienes de consumo, se entra a una segunda fase de dicho proceso relacionada con la producción de productos intermedios y otros semielaborados, hasta culminar con la producción de algunos bienes de capital.

En el caso colombiano, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones estuvo ligado a las condiciones existentes tanto a nivel interno como externo, y las medidas de restricción a las importaciones aceleraron el proceso de inversión productiva. Las tasas anuales de crecimiento de la inversión para el periodo 1958-1967 fueron considera-

bles, pero se redujeron notablemente para los años posteriores; así, la inversión neta total de una tasa de crecimiento de 17.8% pasa, en el lapso 1968-1977, al 6.9% y para el periodo 1978-1980 al 2.6% (Chica, 1982).

El modelo de sustitución de importaciones generó dos tendencias contradictorias que explican la estructura industrial resultante (Misas, 1983). La primera de estas tendencias impulsa la división del trabajo nacional, el aumento de la productividad y del ingreso. En pocas palabras, una tendencia a la modernización económica que rompe aceleradamente la estructura industrial del país. A partir de 1930 y sobre todo a principios de los años cincuenta, el capitalismo penetra en casi todos los sectores de la economía, transformando los parámetros económicos y sociales.

La participación industrial en el PIB¹ aumenta rápidamente, acercándose al 20% en 1968. En esta fecha ya se ha desarrollado en el país un proceso de sustitución de importaciones en la mayoría de bienes de consumo no duradero y en parte de los bienes de consumo duradero, intermedios y de capital, con una gran participación de capital extranjero en las ramas clave. La inversión extranjera tomó fuerza a partir de 1950, ya que desde 1930 a esta fecha el proceso de sustitución había sido realizado por capitales nacionales (Misas y Corchuelo,

1977). Durante esos veinte años, el avance de la industrialización generó una sustitución de productos al desplazar la producción artesanal de ciertos sectores, lo que amplió los mercados y creó las bases para la sustitución de bienes intermedios y de capital al promover el consumo inter-industrial.

La inversión extranjera se centró en la producción de bienes intermedios y de capital (Misas, 1983). Las ramas pertenecientes a estos dos sectores fueron las más dinámicas, sobre todo en los años cincuenta y sesenta. Hasta 1949, la producción de alimentos, bebidas y tabaco fue importante, lo mismo que la de textiles y confecciones. Sin embargo, el fuerte de la inversión extranjera hasta 1977 fue la producción de materias primas derivadas del petróleo. Al respecto Misas (1983: 35) plantea: “La vinculación de la inversión extranjera a la industria manufacturera empieza de manera significativa a partir de la segunda mitad de los años 40, notándose un rápido incremento en los últimos años de la década de los 60, se destaca igualmente una incorporación desigual de capital extranjero entre las diferentes industrias a través del tiempo; hasta 1949 se dirigió fundamentalmente a: caucho, papel, alimentos y textil.

En la década de los 50 introducen nuevas industrias como farmacéutica, productos metálicos, derivados del

petróleo, maquinaria eléctrica, a los cuales se continúa vinculando capital extranjero”.

La otra tendencia que mostró el modelo impidió los efectos del avance de la “modernización” de la estructura económica al limitar la difusión del progreso técnico a todos los sectores de la economía. Esta tendencia fue la de la concentración y oligopolización acelerada de la industria. Desde sus inicios, la industria nacional creó una estructura oligopólica en la que pocas fábricas dominan el mercado, impidiendo o frenando la competencia; así, al eliminar la disminución de los precios como forma de captar mercados, se generan mercados diferenciados para sus productos: uno el de las grandes empresas y otro el de las pequeñas. Este último puede permanecer debido a que el mercado de las pequeñas es indiferente para las grandes.

La permanencia de estas dos tendencias explica el comportamiento y la transformación de la industria colombiana. Si bien el proceso de industrialización del país fue relativamente “similar” al de los países desarrollados (iniciándose con bienes de consumo, bienes intermedios y de capital), las contradicciones generales impidieron que se mantuviera el dinamismo de la industria y la difusión del progreso. La producción de bienes de consumo no duraderos, cuyo dinamismo fue el motor de la

industrialización, perdió fuerza en la década de los 60, antes de que se lograra la masificación del consumo.

A partir de 1950, y particularmente desde 1958, las industrias tradicionales participan cada vez menos en el total del sector industrial y las no tradicionales aumentan su participación; así mismo, los sectores más dinámicos de la economía fueron productores de bienes intermedios y de capital, que alcanzaron tasas de crecimiento del producto elevadas, como las obtenidas en los sectores de química, papel, maquinaria y artículos no eléctricos, superiores al 14% para el periodo 1958-1968 (Corchuelo y Misas, 1977).

En resumen, se puede decir que la estructura industrial (Misas 1983A) en 1968 se caracterizaba por lo siguiente:

- Industria concentrada en casi todas las ramas, debido a las barreras de entrada de nuevos productores, impuestas por las restricciones a las importaciones.
- El dinamismo de la industria se basa más en la diferenciación de la producción que en su aumento absoluto, debido al consumo estratificado.
- El sector productor de bienes de consumo no duradero con tasas de crecimiento bajas, influye en el comportamiento de todo el sector,

dado su gran peso relativo en el mismo.

- Gran dinamismo en los sectores productores de bienes de consumo duradero, intermedios y algunos de capital, tales como maquinaria y artículos eléctricos, con un crecimiento de 14.2%, papel con 18.4%, química 14.1%, productos metálicos 13.2% (Corchuelo y Misas, 1977).
- Industria concentrada en el mercado interno, ya que ninguna de las ramas productoras exportaba más del 6% de su producción.
- Amplia participación de la inversión extranjera en los sectores dinámicos de la economía.

En el proceso de sustitución de importaciones jugó un papel importante la disponibilidad de divisas del país, sobre todo para los años anteriores a 1967; en el lustro comprendido entre 1960-1965 se presenta una reducción notable de divisas, que afecta considerablemente la incorporación a la producción de nuevas líneas de sustitución, esto influyó en el desenvolvimiento industrial, y éste quedó sujeto a las variaciones de la capacidad para importar.

El segundo quinquenio de los años cincuenta y toda la década de los sesenta se caracteriza por ser un periodo de restricciones cambiarias. De un lado, las exportaciones de café

se reducen considerablemente a partir de 1957, pasando de US\$ 500 millones entre 1954-1955 a sólo 350 millones en 1957. Paralelamente, el valor total de las exportaciones descendió de US\$ 600 millones en 1954 y 1956 a un nivel entre US\$ 450 y US\$ 550 millones para el resto de los años cincuenta y la década de los sesenta (Cuevas, 1976). Así mismo, para mantener la tasa de crecimiento industrial se requería de importaciones crecientes de bienes de capital y bienes intermedios. Como no se disponía de los ingresos necesarios por concepto de exportaciones, se acudió al endeudamiento externo. Cuevas (1976: 141), al respecto, plantea: “mientras las importaciones anuales promediaban US\$600 millones en la segunda mitad de los años sesenta, los reintegros por exportaciones promediaban únicamente US\$460 millones. En consecuencia, la deuda pública externa, medida en dólares se multiplicó por 4.5 veces entre los años 1957 y 1969”.

Además, el proceso de sustitución de importaciones, realizado sobre todo en su última etapa, con tecnologías intensivas en capital (que absorbían poca mano de obra) contribuyó a elevar los índices de desempleo (Echeverry, 2002) y a concentrar aún más el ingreso, desestimulando, por tanto, la demanda interna y elevando los niveles de desempleo en el sector manufacturero. Mora (1982: 57) puntualiza sobre el tema: “el ritmo

pausado de acumulación de capital y las características de la tecnología adoptada limitaron la absorción de empleo por parte de la industria sustitutiva, a un promedio anual de 2.5% entre 1958-1967, inferior al ritmo mostrado en los primeros años de la posguerra y, naturalmente, al considerable crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo en los principales centros urbanos del país.

El aumento masivo del desempleo y la progresiva concentración del ingreso, llevaron al proceso sustitutivo a ganar en extensión horizontal en las líneas de bienes de consumo duradero, lo que no podía obtener por intensificación en el campo de los bienes de consumo masivo”.

De hecho, el crecimiento económico para la década de los sesenta, por los problemas anteriormente anotados, fue bastante anormal. Para este periodo, se incrementa en forma notable la oferta de mano de obra urbana, debido tanto a la transición demográfica como al rápido ritmo de urbanización. Esto aunado a la absorción baja de mano de obra por parte del sector manufacturero, debido al lento crecimiento, condujo a que el desempleo alcanzara niveles significativos. Ocampo (1987: 265-266) sobre el particular, puntualiza: “durante la administración Valencia el crecimiento económico se hizo más irregular que en el período anterior y un poco más lento (4.6% anual entre 1962 y 1966

contra 5.5% entre 1958 y 1962). Además, ante la creciente oferta de mano de obra en las ciudades el problema del desempleo abierto hizo su primera explosión en Colombia. La tasa de desocupación en Bogotá aumentó del 7 al 8% en 1963-1964 a más del 12% en 1967, y en abril de dicho año superó el 16%. Simultáneamente, en otras ciudades del país (Medellín, Cali, Barranquilla y Manizales), el desempleo alcanzó en este último año niveles del 15 al 18%”.

Debido a que la producción se destinaba al mercado interno, al presentarse la reducción de ingresos, por los altos niveles del desempleo, es natural que el proceso de sustitución de importaciones entre en dificultades (Sarmiento, 2002).

Al finalizar la década de los sesenta, empieza a plantearse la crisis del modelo de sustitución de importaciones, debido fundamentalmente a la escasa absorción de mano de obra en los sectores tradicionales de la industria, lo que afecta la tasa de crecimiento global. En general, las tasas de crecimiento fueron mayores en el periodo 1953-1960, que en el de 1960-1967, lo mismo que los ritmos de crecimiento del empleo en el sector. Durante la década de los 60, el gran problema de la economía colombiana pasa de la distribución de la tierra y el movimiento campesino al desempleo y el movimiento obrero (Bejarano, 1978).

Sin embargo, no todas las ramas industriales muestran signos de decaimiento, ya que productos como alimentos elaborados, vehículos, productos químicos, tuvieron tasas de crecimiento elevadas. Frente al bajo dinamismo de las tasas de crecimiento global, debido al decrecimiento de la inversión productiva (la baja en los precios del café generan problemas en la balanza de pagos y por ende en la generación de divisas) que influía sobre la demanda global, se buscó incrementar las exportaciones como forma alternativa para garantizar un crecimiento adecuado de la oferta. Se pretendía remplazar como núcleo de la realización del producto el mercado externo, mediante la conquista de una porción importante del mercado mundial (Bejarano, 1978). Empiezan, entonces, a aplicarse las ideas de la CEPAL para los años sesenta, orientadas a incentivar las exportaciones. En el caso colombiano, la promulgación del Decreto 444 de 1967 constituyó el eje central de la política de promoción y diversificación de exportaciones.

3. La sustitución en la década de los setenta y ochenta

En la sección anterior veíamos cómo hacia finales de los sesenta el modelo de industrialización por sustitución de importaciones -ISI- en Colombia tiende a agotarse y, por tanto, siguiendo los lineamientos de la Cepal,

se implementa la política de promoción y diversificación de exportaciones (a través del Decreto 444), para que el mercado externo contribuya a la realización de los productos industriales (Bejarano, 1978; Díaz Alejandro, 1976). Las medidas orientadas a estimular y promover las exportaciones y el comportamiento de la economía mundial, afectaron positivamente a la actividad productiva.

Efectivamente, el crecimiento del producto para el periodo 1970-1975 muestra un gran dinamismo y podría afirmarse que el comportamiento de la economía colombiana es notable, a la luz de los indicadores macroeconómicos (Banco de la República, 1993 y DANE 1993). Para el quinquenio 1970-1975 el PIB, no sólo el global sino el de algunos sectores, es el más alto, comparado con los dos siguientes; la inflación es más baja que la obtenida en los años posteriores; el sector externo, y la tasa de desempleo, muestran índices aceptables.

Sin embargo, dada la crisis mundial, a raíz del embargo petrolero en 1973 por parte de los países árabes, que eleva los precios del petróleo, la diversificación de exportaciones sobre todo de manufacturas, tiende a estancarse.

En el segundo quinquenio de los setenta, si bien las exportaciones no tradicionales manufactureras tienden

a estancarse, se incrementan considerablemente los ingresos externos, principalmente por las “bonanzas” cafetaleras y de estupefacientes: el incremento de los precios del café aumentó las reservas internacionales, de 1165 a 2481,9 millones de dólares entre 1976 y 1978; y, en el otro caso, no hay registros oficiales, pero algunos analistas estiman los ingresos por “exportaciones” de estupefacientes en 1852 millones de dólares anuales en promedio entre 1975-1980 (Kalmanovitz, 1990).

La acumulación especulativa por las “bonanzas externas” genera en la economía colombiana una gran liquidez que no se orienta hacia las actividades industrial y agrícola, sino al sector financiero, a la construcción y a los servicios. Esta situación dio origen a una gran especulación en detrimento de la producción de bienes transables.

Si bien para 1975 el modelo de sustitución de importaciones estaba en su fase más crítica, la política económica diseñada en ese año por el presidente Alfonso López y continuada por la administración de Julio César Turbay, contribuyó a agudizarla. El primero formuló el Plan para Cerrar la Brecha (1974-1978), que presenta una orientación diferente a los anteriores, pues sus fundamentos son de corte neoliberal: comienza a cuestionar la sustitución de importaciones (considera incompatible esta

política con la promoción de exportaciones), critica la intervención del Estado, y plantea que el mercado es el mejor asignador de recursos vía el mecanismo de los precios.

Ronald Mckinon (1974 A), quien asesoró al Gobierno en el diseño del Plan, consideró que eran importantes la apertura económica (liberalización del comercio exterior) y las reformas financiera y tributaria.

Los puntos anteriores, ejes de la política económica implementada para el periodo 1974-1978, se pueden corroborar teniendo en cuenta los argumentos del presidente López en la presentación del plan: “desde los años treinta el país ha tenido el mismo plan de desarrollo. Este consistió en un apoyo decidido y una alta protección al sector moderno de la economía. Los mecanismos para lograr esto iban desde la alta protección aduanera a la industria y las prohibiciones de importaciones de bienes productivos en el país, hasta la concentración de la inversión pública en servicios sociales en las grandes ciudades. El último capítulo de ese esquema tradicional de desarrollo fue la estrategia de concentrar la inversión nacional en la construcción de vivienda en las grandes ciudades y en Bogotá en particular (...) El plan de desarrollo que se presenta ahora al Congreso tiene como orientación cerrar la brecha que el modelo tradicional de desarrollo ha creado” (DNP, 1975: 5).

En la segunda mitad de los setenta, la actividad productiva entró en una etapa especulativa y provocó una reorientación del capital. Los factores estructurales existentes, más la política económica aplicada fueron determinantes en el comportamiento de la actividad manufacturera.

Desde el inicio, las restricciones de tipo estructural del proceso de sustitución de importaciones van a estar presentes, pero a mediados de los setenta se agudizan, y las características del proceso, tales como²: la estrechez del mercado, la estructura industrial oligopólica, la concentración de la propiedad y los ingresos, y la insignificante articulación al mercado internacional, se profundizan.

La estrechez del mercado ha sido casi una constante de la economía colombiana y de ahí que las acciones para ampliar el mercado hayan estado presentes en los planes de desarrollo desde 1960. La deficiencia de demanda se debe a que gran parte de la población está desempleada, no produce y, en consecuencia, no participa en la demanda, o bien participa muy poco, porque está subempleada.

La estructura oligopólica de la industria colombiana está íntimamente relacionada con la estrechez de mercado. Si éste es reducido y las firmas para hacer rentable su actividad trabajan con

tamaños óptimos de planta y, además, la producción se destina básicamente al mercado interno con altos niveles de protección, se consolida, desde los inicios del proceso de sustitución de importaciones, un sector industrial oligopólico. En ello, el Estado ha sido determinante: “la política gubernamental juega un papel fundamental en su consolidación, la no asignación de divisas para la importación de maquinaria y equipo para aquellos sectores en los cuales existían capacidades de producción no plenamente utilizadas, dio a las firmas que primero se establecieron en un sector determinado las herramientas para disuadir a potenciales entrantes. Política que llevó igualmente a acelerar la integración vertical de las firmas oligopolísticas (aún en contra de criterios técnicos), con el objeto de controlar a sus competidores e incluso excluirlos del mercado mediante el expediente de monopolizar la producción de sus insumos principales. Ejemplo de tales prácticas se presentaron entre otros, en cerveza, bebidas, gaseosas, alimentos, textil y productos metálicos” (Misas, 1991: 43).

La concentración de la propiedad y los ingresos se da porque las firmas oligopólicas, dadas las restricciones significativas que las defienden de nuevos competidores, decidieron sostener un proceso de acumulación extensivo, caracterizado por: escasa incorporación de innovaciones tecnológicas, estancamiento en el

crecimiento de la productividad y márgenes elevados de beneficios (manejo de Mark-up). Esto les permitió absorber en principio los costes crecientes de su ineficiencia (Misas, 1983 B). De hecho, esta concentración de la propiedad se va a profundizar mediante la política económica implementada por la administración López (1974-1978) que, como vimos más arriba, se diseñó para impulsar el sector financiero en detrimento de otras actividades productivas.

De otro lado, la escasa articulación de la producción manufacturera al mercado internacional, también ha sido una característica de la economía colombiana. Las medidas tomadas en 1967 de promoción y diversificación de exportaciones estaban orientadas a reducir la dependencia del mercado interno. Sin embargo, la sustitución de importaciones imprimió un sesgo antiexportador a la economía colombiana debido al proteccionismo y a su reducida participación en el mercado mundial (Echeverry, 2002).

Las características anotadas anteriormente de la ISI (oligopolización, protección, etc.) generaron prácticas y actitudes empresariales que se reflejaron en normas de producción muy por debajo de los códigos internacionales (fundamentales en la competitividad a nivel mundial): descuido de los costos, la calidad y los diseños de los productos, y

despreocupación por el cumplimiento en la entrega de pedidos y por los servicios pos-venta (Misas, 2002).

La reforma financiera de 1974 liberalizó el sector financiero y elevó la mayoría de las tasas de interés, lo que, por una parte, afectó considerablemente el sector productivo: el sistema financiero contribuyó a concentrar la propiedad y el ingreso, ya que los requisitos para conseguir créditos eran más exigentes y afectaban a los pequeños y medianos propietarios. Y, por otra parte, estimuló la proliferación de nuevas entidades y una expansión irregular del sector financiero en el segundo lustro de los setenta. Los sectores de altos ingresos y las empresas más solventes son las que se benefician de las nuevas condiciones.

Las prácticas ilegales de captación y colocación de recursos, la aparición de numerosas corporaciones financieras y la concentración de la propiedad accionaria por parte del sector financiero, llevó a que la tasa de interés fuera más alta que la tasa de ganancia, contribuyendo a una acumulación especulativa y rentista (Kalmanovitz, 1986). Según Kalmanovitz la participación del interés en el excedente de las empresas industriales es cada vez mayor: pasó de 13.8 al 28.2 miles de millones de pesos entre 1974 y 1978. Dicho incremento representó que la participación de los intereses en las

ganancias pasara de un 42 a un 56% entre los dos años. Esta situación generó lo que Misas (2002) ha denominado “concentración y extensión de la propiedad sin acumulación”, ya que los empresarios, en vez de invertir en nuevos equipos y nuevas tecnologías, prefirieron colocar sus recursos en el sector financiero y especular con ellos.

De otro lado, la reforma tributaria de 1974 disminuyó los impuestos directos y aumentó los indirectos. El impuesto a las ventas en 1981 representa el 16% del valor agregado, mientras que en los primeros años de los setenta solo el 1.5%. De otro lado, los impuestos directos pasaron de representar en 1970 el 5% del ingreso nacional al 2% en 1981 (Corredor, 1992).

Si a lo anterior le agregamos: el proceso inflacionario que empieza a acentuarse a mediados de los setenta (la inflación pasa de 17.9% en 1975 al 26.5% en 1980 y al 32.4% en 1990); el aumento en las tarifas de los servicios públicos y el desmonte de los subsidios de los mismos; el incremento del desempleo y la informalidad (según el informe Chenery (1986) el sector informal genera más de la mitad de los puestos de trabajo en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla y una proporción menor en las ciudades intermedias); la pérdida de poder adquisitivo del salario real, (para 1980, el salario real de los obreros había perdido un 6% en comparación al de 1970 y el de los empleados un

15% (Corredor, 1992)), entonces el resultado es una reducción del nivel ingreso de las clases medias y bajas y, por tanto, del consumo.

Todos estos elementos afectaron la demanda interna de bienes industriales. El menor dinamismo de la demanda interna repercutió significativamente en las industrias productoras de bienes de consumo duradero e intermedio. Así mismo, el incremento de los precios de los bienes agrícolas, en la época de la bonanza cafetera, debido a la escasez de bienes procedentes del sector, obligó a las familias a reducir relativamente sus compras de bienes industriales.

En suma, la ISI, tanto por sus características propias como por la política económica aplicada a partir de 1975, perdió dinamismo en comparación con los dos decenios anteriores. Si a esto le agregamos la gran liquidez que generan los ingresos por concepto de narcotráfico, el efecto es un crecimiento del comercio ilegal (Sarmiento, 2002). Así, tanto el contrabando como la subfacturación de importaciones afectan a la industria nacional y contribuyen a su estancamiento.

Conclusiones

1. El modelo de crecimiento hacia afuera en América Latina y desde luego en Colombia sentó las bases de la industrialización. En la medida en

que quienes realizaban la comercialización de los bienes que entraban y salían de los diferentes países, fueron los que acumularon el capital suficiente para luego comenzar un proceso de sustitución de importaciones, debido al estrangulamiento externo originado por la crisis de los años treinta y por los conflictos bélicos.

2. Para la CEPAL un elemento importante del desarrollo de los países latinoamericanos es la industrialización. En principio, el sector manufacturero debía satisfacer las necesidades del mercado interno. Sin embargo, en la medida en que se avanza productiva y tecnológicamente, debería optarse por el mercado externo. Prebisch, para 1961, planteaba que el mercado interno se había saturado y que era imprescindible competir en el mercado externo, de esta manera, América Latina, en los años sesenta entra en un proceso de promoción y diversificación de exportaciones. Este periodo, es decir, aquel en que el sector manufacturero compite en el mercado externo, no fue exitoso, en la medida en que muchos industriales dado los niveles de protección, prefirieron seguir produciendo para el mercado interno y descuidaron los mercados extranjeros.

3. A finales de los sesenta se produce una reorientación de la política de comercio exterior, que introduce elementos destinados a hacer más rentable las actividades exportadoras.

En primer lugar, se establece un mecanismo para ajustar gradualmente la tasa de cambio; en segundo lugar se aplica un sistema de subsidio a las exportaciones, dándole más flexibilidad y haciéndolo mucho más general de lo que existía antes; y, en tercer lugar, se implementa una serie de instrumentos financieros encaminados a subsidiar la producción y comercialización de las exportaciones.

4. Hasta finales de los ochenta, las industrias que mayor participación tenían en las exportaciones eran las mismas que en el modelo de sustitución de importaciones se caracterizaron por haber alcanzado un mayor volumen de producción, mayor escala de planta y una tecnología relativamente avanzada. Estas industrias fueron las que mejor pudieron aprovechar las políticas de promoción de exportaciones y las condiciones del mercado externo. Alimentos, textiles, derivados del petróleo y confecciones, explican el mayor volumen de exportaciones no tradicionales en la década de los setenta y en la década de los ochenta y eran, para 1967, las industrias más dinámicas.

5. La sustitución de importaciones en Colombia, al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, fue determinante para consolidar el sector industrial. Desde 1950, con la implementación de las políticas

cepalinas, el dinamismo del sector industrial colombiano fue creciente. Entre 1950 y 1974 la producción de la industria manufacturera se multiplico por ocho, con un ritmo de crecimiento promedio por año del 7.5% y un aumentó de la generación

de empleo en promedio del 4% así mismo, la participación del PIB industrial en el PIB total fue creciente: en 1950 representaba el 15%, en 1960 el 18%, en 1970 el 19% y en 1974 el 22% (Misas, 1983).

Notas

1. Las estadísticas utilizadas son tomadas del Banco de la República (1993) y del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) varias publicaciones.

2. Los pioneros en el estudio de las limitaciones de orden estructural del proceso de

sustitución de importaciones han sido Gabriel Misas y Alberto Corchuelo. Siendo más representativos, los trabajos del primero. En este acápite seguiremos a Misas en los diferentes trabajos relacionados con el tema.

Bibliografía

Banco de la República (1993): "Principales indicadores económicos 1923-1992" Bogotá.

Barros de Castro, Antonio (1969): "Una tentativa de interpretación del modelo histórico latinoamericano". En Bianchi, Andrés (editor), *América Latina ensayos de interpretación económica*, editorial universitaria, Santiago de Chile.

Bejarano, J. (1978): "Industrialización y política económica (1950-1976)". En Mario Arrubla (editor), *Colombia hoy*. Siglo XXI, Bogotá.

Benavente, J. y West, P. (1992): "Globalización y convergencia: América Latina frente a un mundo en cambio". Revista de la CEPAL, No 47, agosto, Santiago de Chile.

Borrero O. (1989): "La finca raíz y la economía subterránea". Mimeo, noviembre, Bogotá.

Bianchi Andrés (1969): "Introducción: notas sobre la teoría del desarrollo económico latinoamericano". En Bianchi, Andrés (editor), *América Latina ensayos de interpretación económica*, editorial universitaria, Santiago de Chile.

Chica, R. (1982): "Una evolución de la estructura industrial colombiana. 1958-1980". Documento 070. CEDE, Universidad de los Andes, diciembre, Bogotá.

_____ (1995A): "La gestión pública y su impacto sobre la equidad". Informe Financiero, junio, Bogotá.

- Corchuelo, A. (1993): "El proceso de apertura colombiano y la transformación de las relaciones laborales". CIDSE, Universidad del Valle, Cali.
- _____, y Misas, G. (1977): "Internacionalización del capital y ampliación del mercado interno. El sector industrial colombiano". Revista Uno en Dos, diciembre, Bogotá.
- _____, (1994): "El proceso de industrialización y la apertura". Revista de Economía Colombiana, julio-agosto, Bogotá.
- Corredor, C. (1992): "Los límites de la modernización". Cinep-Universidad Nacional, Bogotá.
- Cuevas, H. (1976): "La estructura industrial colombiana". Revista Controversia Sobre Economía colombiana, Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- Decreto Ley 444 (1967): marzo, Bogotá.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) (1993): "Cuentas nacionales de Colombia 1980-1992", Bogotá.
- Departamento Nacional de Planeación (DNP) (1975): "Para Cerrar la Brecha Plan de Desarrollo Económico y Social 1974-1978". Bogotá.
- Díaz, A. (1976): "Trade polices and Colombian development. Columbia University".
- Di Filippo Armando (1998): "La visión centro-periferia hoy". Revista de la CEPAL, número extraordinario, octubre, Santiago de Chile.
- _____, (1969): "Desarrollo y estancamiento en América: un enfoque estructuralista". En Bianchi Andrés (editor), América Latina ensayos de interpretación económica. *América Latina ensayos de interpretación Editorial* Universitaria, Santiago de Chile.
- Kalmanovitz, S. (1990): "La economía del narcotráfico en Colombia". Revista de la Contraloría General de la República, febrero-marzo, Bogotá.
- _____, (1986): "Economía y nación. Una breve historia de Colombia". Ed. Cinep – Universidad Nacional .
- _____, (1974A) "Política monetaria y financiera en Colombia". Revista del Banco de la República, mayo, Bogotá.
- Martínez, A. (1986): "La estructura arancelaria y las estrategias de industrialización en Colombia 1950-1982". Universidad Nacional, Bogotá.
- Misas, G. (1983): "Empresas multinacionales y el Pacto Andino". Oveja negra, Bogotá.
- _____, (1983 A): "Acumulación y crisis de la industria". Revista de Cedetrabajo, N° 2 Bogotá.
- _____, (1983 B): "Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana". ECOE, ediciones, diciembre, Bogotá.
- _____, (1991): "Apertura económica y apertura política: dos escenarios no siempre coincidentes". Revista Análisis Político, N° 12, enero-abril, Bogotá.

- Misas Arango G. (2002): "La ruptura de los 90, del gran dualismo al colapso" Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Economía, Bogotá.
- Misión de Empleo (1986): "El problema laboral colombiano: Diagnóstico, perspectivas y políticas". Revista Economía Colombiana, agosto-septiembre, Bogotá.
- Mora, L. (1982): "La política industrial: hacia un nuevo modelo de desarrollo". Revista Cuadernos de Economía, N° 1, Bogotá.
- Ocampo, J. (1987): "Historia económica de Colombia". Siglo XXI-Fedesarrollo, Bogotá.
- Ocampo José A. (2001): "Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI". Revista de la CEPAL, diciembre, Santiago de Chile.
- Sarmiento Palacio E. (2002): "El modelo propio: teorías económicas e instrumentos", grupo Editorial Norma-Escuela Colombiana de Ingeniería, Bogotá.
- Pinto Anibal (1969): "La concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano". En Bianchi Andrés (editor), *América Latina ensayos de interpretación económica*. Editorial universitaria, Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1980): "Crítica a las teorías neoclásicas del desarrollo económico". Revista Economía Colombiana, abril-mayo, Bogotá.
- _____ (1962): "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas". Boletín Económico de América Latina, Naciones Unidas, febrero Santiago de Chile.
- _____ (1969): "Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico". En Bianchi, Andrés (editor), *América Latina ensayos de interpretación económica*. Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- _____ (1973): "Interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949". Publicación de las Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
- Rodriguez Octavio (2001): "Prebisch: actualidad de sus ideas básicas", diciembre, Santiago de Chile.
- Steiner, R. (1987): "El manejo de la tasa de cambio y el estatuto cambiario: los objetivos de largo plazo y los desafíos coyunturales". En Banco de la República, Colombia, 20 años del régimen de cambios y de comercio exterior. Vol. I, Bogotá.
- Tavares, M. (1969): "El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina". En Bianchi Andrés (editor), *América Latina ensayos de la interpretación económica*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- Vallejo Z. Luis E. (1993): "El modelo de desarrollo hacia adentro en América Latina: una interpretación". Revista Apuntes del CENES, número 20, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Escuela de Economía, Tunja.