
JESÚS ANTONIO BEJARANO: UNA OBRA EJEMPLAR

Antología Jesús Antonio Bejarano, Jesús Antonio Bejarano
Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 2011, vol. 1, Estudios
Económicos, t. I, Economía Colombiana.

*Luis Armando Blanco**

El propósito del presente ensayo es exponer y comentar los artículos y ensayos del economista y pensador colombiano J. A. Bejarano compilados en el tomo I, volumen I de la reciente antología publicada por la Universidad Nacional de Colombia¹. Esos trabajos, que analizan la economía colombiana y las características del entorno internacional en las décadas de 1970 y 1980, tratan temas como la concentración de la riqueza, el desarrollo económico del país, los planes de desarrollo, la inversión extranjera y el capitalismo mundial, y la crisis política durante la presidencia de Ernesto Samper.

Bejarano nos legó una prolífica obra producto de su inmenso conocimiento de la teoría económica, la historia y los datos estadísticos, y fruto de una mente crítica y autocrítica alejada de todo fundamentalismo ideológico, que buscaba criticar la realidad y transformarla con iniciativas de política económica y estrategias de desarrollo a largo plazo. Para que el intelectual pueda estudiar la realidad primero tiene que dejar de ser intelectual, decía el liberal radical mexicano Silvio Zabalá. Muchos intelectuales toman como realidad el producto de sus concepciones, es decir, toman de los hechos uno que otro indicio y levantan un edificio intelectual que presentan como la “realidad”; la realidad sale deformada de esta labor. Bejarano prefirió, en cambio, seguir el camino difícil de emplear las teorías como marco de referencia para encontrar las causas profundas de los fenómenos económicos

* Doctor en Ciencias Sociales del Colegio de México, profesor de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia [lblancoc@msn.com]. Fecha de recepción: 24 de mayo de 2012, fecha de modificación: 26 de mayo de 2012, fecha de aceptación: 30 de mayo de 2012.

1 Bejarano, Jesús Antonio. *Antología Jesús Antonio Bejarano*, vol. 1, Estudios Económicos, t. I, Economía Colombiana, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 2011.

y sociales, sin pretender nada distinto que elevar la calidad del debate académico.

LA CONCENTRACIÓN DE LA RIQUEZA

En 1978 publicó una tríada de artículos donde expuso una interpretación de la concentración de la riqueza que anticiparía la crisis financiera de principios de la década de los ochenta.

En el primero, titulado “Concentración de la riqueza: la nueva cara del país”, señaló que, a diferencia del pasado, cuando los autores colombianos identificaban la concentración con la propiedad agraria, el problema era la concentración de los recursos financieros y su dominio sobre la estructura industrial. En el segundo, “Concentración de la riqueza: ¿cómo se hace un financista?”, mostró que las operaciones financieras de absorción de empresas industriales buscan el control estratégico de las decisiones, mediante el dominio de las juntas directivas, más que la ampliación de la riqueza entendida como propiedad. Y en el tercero, “Concentración de la riqueza: distribución de la miseria”, describió el mecanismo macroeconómico mediante el cual dicha forma de concentración de la riqueza conducía a la miseria:

Si sube el interés, suben los costos de capital, suben todos los costos, y suben todos los precios, pero como los salarios no pueden subir porque la industria dejaría de ser competitiva, entonces el consumidor paga los costos de tan brillante experimento. Así, lo que lleva a la concentración de la riqueza lleva también a la distribución de la miseria (Bejarano, 2011, 33).

La política financiera que se siguió en Colombia desde los años cincuenta hasta comienzos de los setenta se basó en la literatura sobre la represión financiera (Mckinon, 1973). A principios de los setenta empezaron los intentos por seguir un modelo menos intervencionista de asignación de recursos. Aunque esas políticas tuvieron interrupciones, no buscaban únicamente eliminar los controles a las tasas de interés nominales; las autoridades también pretendía limitar el empleo de los encajes bancarios como herramienta de política macroeconómica y eliminar las inversiones obligatorias de los intermediarios financieros (López, 1995).

El acelerado desarrollo del sector financiero y el auge del pensamiento neoclásico en esa década llevaron a dar un énfasis creciente al sistema financiero como mediador del proceso ahorro-inversión. La reforma financiera de 1974 alteró la forma en que las empresas captaban ahorro del público, sustituyendo derechos de propiedad por endeudamiento. Algunos de sus componentes fueron olvidados pero se retomaron después de la crisis de 1982, como la función del Esta-

do, la asociación entre ahorro, inversión y distribución del ingreso, el papel de los fondos internos en las decisiones de las firmas y el papel del sector externo.

Una importante política de los gobiernos de López y Turbay fue la liberalización del sector financiero y los mercados de capitales, que para Bejarano y otros economistas heterodoxos era una entrega a la ideología neoliberal. Según el discurso oficial era, en cambio, una consecuencia inevitable y necesaria del desarrollo exportador.

El desarrollo económico requería un sistema financiero pujante y moderno. La reforma era necesaria, los mercados exigían una respuesta eficiente, otra cosa fue el contenido específico de la reforma, que falló en un aspecto esencial: desarrollar los mercados no implica perder el control de la regulación. El objetivo central es impulsar la inversión productiva y no la especulación financiera. Esta falla se manifestaría en la profunda crisis financiera de 1982.

Una consecuencia fue la formación de conglomerados financieros poderosos que empezaron a utilizar los recursos obtenidos por la vía de las tasas de interés para comprar acciones en las empresas que perdían valor, realizando al mismo tiempo actividades productivas y financieras que con el tiempo crearían problemas en ambos lados del sistema, como advirtió Bejarano.

LA CRÍTICA AL DESARROLLO ECONÓMICO COLOMBIANO

En el ensayo titulado “Anotaciones sobre los modelos de apertura: a propósito del caso colombiano”, publicado en 1981, Bejarano hace una lúcida reflexión sobre el desencanto con el desarrollo latinoamericano y los efectos indeseados del proceso de apertura adelantado a finales de los setenta y comienzos de los ochenta por los gobiernos liberales de López Michelsen y Turbay Ayala.

A finales de los setenta, el influyente economista Albert Hirschman se refirió al desengaño por los resultados de la industrialización con una frase notable: “Se esperaba que la industrialización contribuiría a cambiar el orden social y todo lo que hizo fue producir manufacturas” (Hirschman, 1973, 123). La frustración por los resultados de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) suscitó una gran controversia entre los economistas de la CEPAL y los representantes de la Escuela de Chicago.

El objetivo del ensayo de Bejarano era exponer las diferencias entre ambas escuelas y examinar, a la luz de esos enfoques, la dinámica y las perspectivas del proceso de apertura colombiano. Comenzó sintetizando los ejes del debate. Primero, para la CEPAL la ISI era necesaria

e inevitable y para los seguidores de Friedman y Harberger era un modelo erróneo; segundo, para la CEPAL las medidas de protección eran una consecuencia insalvable de las circunstancias del comercio internacional y para los neoliberales de Chicago eran deliberadas y erróneas; por último, en la CEPAL se pensaba que la manera de salvar los obstáculos de la ISI no era abandonarla sino racionalizarla y en Chicago se impulsaba el cambio de modelo por el de apertura total (Bejarano, 2011, 39).

En su evaluación teórica y empírica de la política de apertura adelantada en esa época, Bejarano expuso una idea brillante:

En síntesis, no sería demasiado arriesgada la hipótesis de que el país se ha quedado con una *política de apertura* y con un *proceso de cierre* que podría explicar muchas de las contradicciones actuales del modelo de desarrollo colombiano, de donde se deduce [...] lo peligroso de jugarse al desarrollo de una sola carta, y [...] es por lo menos irresponsable intentar una estrategia en dudosas comparaciones con el sudeste asiático que tiene una inserción bien distinta y mucho más estable en el mercado mundial (ibíd., 334).

Bejarano nos dice, en efecto, que si se considera toda la década de los setenta la apertura de la economía colombiana es puramente retórica. Por el lado de las exportaciones, la crisis mundial desde 1974, el aumento del proteccionismo en los países desarrollados y la contracción del comercio mundial pusieron en entredicho la viabilidad del modelo exportador, y por el lado de las importaciones, las medidas de liberalización tuvieron poco impacto en el volumen y la composición de las importaciones (ibíd.).

Desde una perspectiva puramente teórica —señaló Bejarano— el punto relevante en discusión es si la liberalización radical de las importaciones podría modificar la estructura de acumulación y a qué costo. Su respuesta fue: en las condiciones particulares de la economía colombiana y del entorno internacional es bastante “improbable que una ‘liberación’ de importaciones produzca una reasignación masiva de recursos a menos que se desmonte totalmente la estructura productiva existente como condición previa” (ibíd., 350).

La base teórica de su respuesta combina la hipótesis del “pesimismo de las elasticidades” con la “paradoja de Bhagwati”. Según la primera, en el lado de las importaciones la variable relevante es el ingreso y no los precios relativos; la segunda es que los países desarrollados consumen lo que producen y exportan lo que consumen, mientras que los países en desarrollo producen todo lo que importan y exportan todo lo que producen (Bhagwati, 1968). En otras palabras, los países desarrollados tienen un comercio intraindustrial y los países en desarrollo se caracterizan por un comercio interindustrial.

Aunque la hipótesis del “pesimismo de las elasticidades” ha sido superada por la fuerza de los hechos del comercio internacional contemporáneo y la corriente neoestructuralista la rechaza, la “paradoja de Bhagwathi” ha ganado amplio consenso. Gran parte del comercio internacional se basa en productos diferenciados y no en ventajas comparativas; el intercambio intraindustrial busca aprovechar las economías de escala para obtener rendimientos crecientes. Las nuevas ventajas competitivas se derivan del cambio tecnológico, la inversión en capital humano e investigación y desarrollo, la información y el conocimiento y el posicionamiento de las marcas, en lo cual Colombia presenta enorme rezago (Blanco, 2008).

La evolución del grado de apertura en Colombia fue muy distinta a la de otras economías de la región, como Brasil y Argentina. En efecto, estas economías relativamente abiertas a comienzos del siglo XX, pero se cerraron gradualmente a medida que adoptaron políticas proteccionistas, primero como resultado de la crisis de 1929 y luego como producto del nuevo modelo de desarrollo. Colombia, en cambio, no era una economía tan abierta y tampoco profundizó el cierre, ni con la crisis ni por influencia de la CEPAL. Siempre fue un caso mixto, intermedio y de políticas graduales hasta los noventa.

La adopción de las minidevaluaciones cambiarias (*crawling peg*) en 1967 fue un hito fundamental y tuvo dos importantes consecuencias. Entre 1967 y 1996, Colombia se salvó del tipo de crisis monetarias y cambiarias que afectaron al país en el pasado, y siguieron siendo un grave problema para la mayoría de los países de la región, y mantener una moneda relativamente competitiva le permitió impulsar las exportaciones no tradicionales, que diversificaron el comercio exterior y blindaron la balanza de pagos.

Existen varias demostraciones de que las grandes diferencias de producto per cápita entre países tienen una alta y sistemática relación con la productividad y que la internacionalización de las economías puede ayudar a elevar la productividad. El comercio ayuda a difundir los conocimientos que contribuyen a la productividad, el acceso a los insumos y la entrada de inversiones fomentan la competitividad, y la competencia leal tiende a reducir las rentas monopólicas y el valor de las conexiones con la burocracia y el poder político. Pero el comercio es solo un aspecto del desarrollo y contribuye al progreso, al empleo, al bienestar y a la reducción de la pobreza en compañía de políticas complementarias. Sin una política industrial moderna activa son difíciles la transformación productiva y el desarrollo empresarial competitivo; sin una política social clara y consistente son pocos los

resultados que cabe esperar de la operación del libre mercado, y sin una política macroeconómica coherente la volatilidad puede poner en peligro recurrente el crecimiento y la estabilidad.

Aunque una mayor apertura podría contribuir a acelerar el crecimiento, la experiencia de algunos países muestra que también tiene altos riesgos, y que es dudoso que ese crecimiento se pueda lograr pasando por alto la transformación productiva, el desarrollo de cadenas de valor, la respuesta del ahorro y la inversión interna y externa y los efectos sobre los flujos de capital. “La relación internacional puede ser útil para contribuir a que un país alcance algunos de sus objetivos de desarrollo, pero sería fatal considerar la apertura como deseable en sí misma y dejar que los vínculos externos y la demanda extranjera determinen la dirección y el ritmo de crecimiento de un país” (Blanco, 1999, 270).

Como han puesto de relieve varios estudios, la actual fase de crecimiento económico no solo muestra tasas más altas y estables durante un periodo prolongado sino que, a diferencia de otra épocas, no ha provocado déficit en cuenta corriente, debido a los buenos precios de los productos de exportación. Pero se deben tener en cuenta dos problemas: el dinamismo de los bienes primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales se tornó muy superior al de los bienes industriales y de tecnología, que se venía acelerando en el periodo anterior; y hoy los países muestran una elevada elasticidad ingreso de las importaciones, de modo que cabe preguntar si es posible que el crecimiento de las exportaciones alcance para evitar un desequilibrio externo (CEPAL, 2008).

En “El modelo de desarrollo y sus alternativas”, publicado en 1982, Bejarano ofrece una explicación de los pésimos resultados del desarrollo y propone una serie de políticas. Las cifras de crecimiento económico, empleo, ingreso real de los grupos sociales medios y bajos de la población e inflación no son satisfactorias en comparación con la tendencia anterior a 1975 ni con las de otros países de similar nivel de desarrollo. Este mal desempeño se debe fundamentalmente a la contradicción básica entre una política aperturista y unas fuentes de crecimiento que en lo esencial siguen apoyándose en el mercado interno. En suma, “existe una contradicción entre la estrategia de desarrollo y las posibilidades reales de la economía, esta es tanto más grave cuanto que no es posible dar la vuelta atrás sin lesionar intereses de suyo fortalecidos en el Estado” (Bejarano, 2011, 121).

En estas circunstancias no hay otra alternativa que volver al desarrollo hacia dentro, reactivando la demanda interna con énfasis en la

formación de capital físico más que en la consolidación del mercado de capitales, y el desarrollo hacia dentro se debe basar en la expansión de la demanda de bienes de consumo masivo más que en el proteccionismo (ibíd., 122, 123).

Ese mismo año, y con el fin de precisar la alternativa, escribió “Elementos para una estrategia de reactivación económica”, donde insistía en que “la causa básica de la crisis es la deficiencia de la demanda final de bienes industriales de consumo masivo que estaría provocando la caída de la producción en los demás sectores” (ibíd., 199), más que las altas tasas de interés.

En consecuencia, el núcleo de la estrategia de reactivación que proponía era la liberación de ingresos, mediante cambios en la composición del gasto. Para lograrla era preciso corregir la tendencia de los precios relativos agricultura-industria, liberar parte de los salarios causados con reducciones en la retención de la fuente, reordenar el consumo de los grupos medios a través de cambios en los precios relativos del gasto, manejar las tasas de interés en función de la reactivación productiva y no de la estabilidad del mercado de capitales, y una política macroeconómica para generar empleo y controlar la inflación atacando las expectativas (ibíd., 131-133).

El diagnóstico y las soluciones que propuso se basaban en la teoría del desarrollo y las aplicaciones de Lauchlin Currie (1968) al caso colombiano, pero señalando que la estrategia del sector líder no podía limitarse al sector de la construcción, pues el problema ya no era solamente emplear la mano de obra expulsada del campo sino resolver el desempleo urbano y la informalidad.

Para Currie (1968), el problema del subdesarrollo era que la gran desigualdad del ingreso produce una gran desigualdad en el consumo y la composición de la demanda es distorsionada por la amplia y creciente desigualdad del ingreso. El programa era entonces muy simple, en vez de tratar de aumentar la productividad de todos los trabajadores, se debía dar a los menos productivos la posibilidad de conseguir un empleo mejor remunerado, dando énfasis inicial al aumento del consumo de los más pobres más que a la inversión, al tiempo que se controlaba la mayor amenaza: la inflación (ibíd.).

La controversia entre los defensores de la CEPAL y el neoliberalismo en los ochenta llevó a construir un enfoque neoestructuralista inspirado en la matriz propuesta por Prebisch (1963), con una nueva estrategia renovada de desarrollo “desde dentro”. En esta visión del proceso de desarrollo hay que generar un mecanismo endógeno de acumulación y generación de progreso técnico que permita lograr

una capacidad propia para crecer y se dejan abiertas las opciones para orientar la industrialización hacia los mercados internos y externos prioritarios en el largo plazo. El elemento crítico no es la demanda, ni los mercados, sino la oferta: la transformación productiva, la incorporación del progreso técnico, el esfuerzo innovador, la capacidad organizativa y el uso eficiente de los recursos productivos (Ramos y Sunkel, 1991,19).

En un ensayo posterior, escrito en 1983, “La intervención del Estado en la economía colombiana: anotaciones para un marco de referencia”, Bejarano expuso varias ideas que aparentemente contradicen las tesis anteriores. De entrada reconoce que “el desarrollo de la economía colombiana, si se lo mira en relación con el desarrollo de la economía latinoamericana y de la economía mundial, ha sido sorprendente” (Bejarano, 2011, 311). Más adelante señala que la estrategia de sustitución de importaciones entró en un proceso de agotamiento, que los cambios en la demanda mundial “hacen imposible la continuidad del modelo sustitutivo de importaciones” y que en las nuevas condiciones de la economía mundial “no es ya posible escoger entre el desarrollo hacia dentro y el desarrollo hacia afuera” (ibíd., 316).

Aunque en ese cambio de perspectiva parece haber una contradicción ideológica, se podría decir que se trata de un ajuste del análisis debido a los cambios económicos internos y externos, a la nueva situación política del país y a la evolución de la controversia entre neoliberales y estructuralistas. Bejarano siempre insistió en que el desarrollo y la sustitución de importaciones eran dos categorías distintas que podían estar relacionadas, y que la crítica a la apertura obedecía al cierre del mercado mundial, por un lado, y a que por sí misma no podía resolver el problema de la crisis industrial y del bienestar social ocasionado por la caída de la demanda interna.

Los cambios en la economía mundial, tanto en el frente comercial como en el de capitales, el ocaso de la sustitución de importaciones hacia dentro, el ascenso de los países de Asia –cuya industrialización combinó sustitución de importaciones y exportaciones, orientada hacia afuera– y, sobre todo, el nuevo consenso que el neoestructuralismo estaba logrando entre los economistas latinoamericanos progresistas explican por qué Bejarano propuso una estrategia combinada de “desarrollo hacia dentro y hacia afuera” similar a la de “desarrollo desde dentro” de la nueva CEPAL.

En ese mismo año, Bejarano insistió en la persistencia de la recesión y en la respuesta adecuada desde la perspectiva de la coyuntura y de largo plazo en “Anotaciones sobre la crisis industrial y sus

alternativas”. Allí señaló que en la historia reciente del país no se encontraba una recesión tan persistente y prolongada como la que entonces experimentaba la industria colombiana por el descenso de la inversión sectorial con respecto a la inversión total. La respuesta a ese grave problema consistía en “combinar la política de reactivación de corto plazo centrada en el consumo masivo con una estrategia de largo plazo de ampliación del mercado interno” (ibíd., 144).

Bejarano pensaba que el camino más viable para ampliar el mercado interno era acelerar la tasa de crecimiento aumentando el empleo y los salarios y redistribuyendo el ingreso. El aumento del empleo no mediante el traslado de trabajadores del campo a la ciudad sino promoviendo la movilidad del empleo urbano; el aumento del consumo masivo, de modo que la construcción dejara de ser el sector único y la distribución del ingreso como resultado del mayor empleo y el aumento de la productividad laboral (ibíd., 143). Concluyó ese artículo con unas notas que anticiparon las discusiones de finales de siglo. En la primera señaló que si bien la bonanza anterior precipitó la crisis no era la causa principal, y en la segunda atribuyó las tendencias negativas de la inversión industrial a la “economía especulativa”, “que puede caracterizarse por el hecho de que ante el alto costo de oportunidad de los recursos financieros, gran parte de la industria ha pospuesto sus proyectos de inversión para movilizar un mayor porcentaje hacia actividades más rentables en los sistemas de intermediación” (ibíd., 151).

El desempeño del sector industrial colombiano ha fluctuado notablemente en los últimos 25 años, condicionado por los cambios en la demanda interna y en la tasa real de cambio, cuya importancia en el total de la economía es modesta en comparación con otros países emergentes. En el caso colombiano los indicadores de productividad y competitividad descendieron durante los años ochenta y noventa, en términos absolutos y como proporción del PIB, lo cual confirma el rezago frente a los cambios tecnológicos, económicos y gerenciales.

En su ensayo sobre la sustitución de importaciones en América Latina, Hirschman (1971) señaló que la industrialización “tardía postrera” de América latina no tuvo prácticamente ninguna de las características clásicas detectadas por Gerschenkron. El proceso fue gradual desde la etapa de desarrollo hacia afuera; comenzó en plantas relativamente pequeñas que producían bienes de consumo, con tecnologías importadas y sin gran promoción estatal. Fue menos intensivo en aprendizaje y careció de la fuerte ideología industrialista y del peso de la burguesía industrial en las estructuras de poder.

En un texto clásico, Rowthorn (1999) mostró que el proceso de industrialización tenía forma de “U invertida”. Según este patrón teórico se debía producir un quiebre en el proceso de industrialización cuando el país típico lograra cierto nivel de ingreso per cápita como consecuencia de cambios naturales en los patrones de demanda.

Basado en una amplia muestra de países, Palma (2002) confirmó que el empleo manufacturero tiene forma de “U invertida”, pero introduce una variación importante sobre la “enfermedad holandesa” en relación con el patrón de comercio internacional. Así, la desindustrialización es un resultado de la concentración en la exportación de recursos naturales o de servicios como el turismo, que desincentivan la inversión en la industria. En el caso colombiano es importante destacar que después de la apertura de los noventa, con un patrón de exportación centrado en las ventajas comparativas neoclásicas, a diferencia de otros países del continente, la participación del empleo manufacturero en el total no se modificó, lo cual indica que el país no fue afectado por esta variante de la enfermedad holandesa (Ocampo y Martín, 2003).

El problema es otro y más grave, porque no solo ha ocurrido una desindustrialización temprana, mucho antes de alcanzar los niveles de ingreso esperados según el patrón teórico sino, además, porque la industrialización comenzó más tarde que en Brasil, Argentina, México o Chile. Es decir, se trata de una industrialización tardía postrera y una desindustrialización temprana.

Aunque las investigaciones referidas catalogan a Colombia como un país típico sin “enfermedad holandesa”, el fenómeno tiene especial intensidad en la industria moderna. Una explicación alternativa es que se trata del efecto conjunto de las dinámicas mundiales y la política económica. “El bajo desarrollo del sector financiero ha restringido el crecimiento del sector, de manera que ha obligado a las firmas a depender exageradamente de utilidades reinvertidas” (Echavarría y Villamizar, 2007, 226). Estos autores concluyen con optimismo:

Las reformas [...] que disminuyeron las restricciones crediticias e incrementaron la eficiencia de las firmas, los cambios en la estructura arancelaria y para arancelaria, el crecimiento de las exportaciones, el crecimiento de la productividad total de factores y del valor agregado por trabajador han generado un sector industrial mucho más competitivo y preparado para enfrentar los retos de la globalización (ibíd., 226).

La falta de un desarrollo exportador en Colombia no fue consecuencia del sesgo antiexportador creado por las políticas proteccionistas. Desde una perspectiva diferente se puede decir que las políticas proteccionistas prevalecientes durante buena parte del siglo XX fueron

el resultado de la falta de desarrollo de una base exportadora diversificada; la causalidad va entonces en sentido contrario: la necesidad de una mayor protección fue consecuencia de una base exportadora insuficiente y poco diversificada, en un contexto en el cual el país no tenía acceso a la financiación externa.

LA ECONOMÍA SOCIAL Y LOS PLANES DE DESARROLLO

En 1983 Bejarano evaluó el plan de desarrollo del gobierno de Belisario Betancur, en “La distribución del ingreso y el objetivo de equidad en el plan *Cambio con equidad*”. Los resultados del desarrollo en la década de los setenta mostraban que un numeroso grupo de países, entre ellos Colombia, experimentaron un rápido crecimiento, con un deterioro del nivel de vida y un empeoramiento de la equidad. La equidad se asocia con mayores niveles de bienestar y en particular con un mayor grado de satisfacción de las necesidades básicas; aunque este último objetivo es deseable no implica necesariamente un menor grado de concentración del ingreso. Desde el punto de vista del desarrollo social colombiano, el principal problema era el enorme rezago de los componentes del nivel de vida rural y los elevados niveles de pobreza en las áreas urbanas. Lo importante, entonces, no era tanto lograr situaciones más equitativas sino reducir la pobreza y elevar el nivel de vida en términos absolutos (Bejarano, 2011, 161 y 163).

En “La estrategia de desarrollo social en el plan de economía social”, publicado en 1988, Bejarano hizo importantes comentarios sobre el modelo de economía social que puso en marcha el gobierno siguiente, que intentaba lograr un equilibrio entre el crecimiento y la distribución del ingreso nacional, y propuso alternativas para superar el desarrollo excluyente y la excesiva concentración en pocas regiones, actividades económicas y grupos sociales.

Bejarano entendía la economía social como la capacidad de respuesta y la capacidad de adaptación. La primera es una expresión de las prioridades del desarrollo en función del interés nacional y la segunda significa escoger un camino que resuelva el dilema entre crecimiento y distribución. Para hacer compatibles estos dos objetivos es necesario modificar la composición del crecimiento económico y el contenido de las políticas distributivas, “de modo que estas sean algo más que formulas compensatorias, para convertirlas en instrumentos de apoyo al crecimiento” (ibíd., 200). Los requisitos para que el modelo de economía social sea viable son entonces: “un sector privado dinámico, fuerte e independiente, un Estado moderno y eficiente y un acentuado cambio social” (ibíd., 209).

La erradicación de la pobreza y la mejor distribución del ingreso no pueden fijarse como objetivos sin considerar la capacidad de la economía para absorber la fuerza de trabajo en condiciones adecuadas de productividad y remuneración, y sin incorporar las dimensiones del desarrollo regional. La amplitud de la pobreza está asociada al desempleo abierto, al aumento del sector informal y al atraso rural. Es imprescindible, entonces, un nuevo enfoque del desarrollo a largo plazo que recupere la capacidad estratégica para crecer, “que no puede ser independiente de una percepción sobre el futuro de la economía internacional y sobre nuestras realidades sociales y políticas internas” (ibíd., 207).

Kuznets (1995) analizó el carácter y las causas de los cambios en la distribución del ingreso durante el proceso de desarrollo y mostró empíricamente que su comportamiento tiene forma de “U invertida”, es decir, que el crecimiento es inequitativo al comienzo y después mejora el bienestar general. La “curva de Kuznets” implica que el crecimiento desigual es natural durante cierto periodo.

El crecimiento económico del país sigue siendo paradójico: el nivel de bienestar de la mayoría de los colombianos ha aumentado mientras que muchos indicadores de calidad de vida se han deteriorado. Londoño (1995) encontró que la desigualdad del ingreso aumentó significativamente desde 1938 hasta mediados de los años sesenta, la tendencia luego se revirtió y hoy el grado de inequidad es similar al que existía hace 50 años.

Mientras que la distribución del ingreso fluctúa en la forma señalada, la línea de pobreza declina lentamente a través del tiempo como resultado de la migración de la fuerza de trabajo de las zonas rurales a las urbanas. En los años ochenta se perciben dos hechos aparentemente contradictorios en el sector agropecuario, bajo crecimiento y mejoramiento del nivel de ingreso, así como un notorio descenso en la pobreza del campesinado. Un efecto combinado de diversos factores, entre ellos el proceso de colonización, la división de grandes propiedades por herencia y un incremento de la productividad en las fincas pequeñas y medianas debido a los programas de desarrollo rural integrado y diversos programas de fomento posteriores, que hicieron más accesible el crédito y la asistencia técnica a los pequeños productores (Berry, 1992).

La desigualdad es una característica esencial de las sociedades latinoamericanas y lo que es notable, desde una perspectiva de largo plazo, es su persistencia, independientemente de los regímenes políticos. La mayor desigualdad, bien sea en ingresos u otras dimensiones,

significa mayor pobreza en cualquier punto del tiempo. A diferencia de algunas corrientes del pensamiento social anterior, la mayoría de los economistas hoy ve la desigualdad como una limitación para el desarrollo. Una razón para que la desigualdad de activos sea tan alta es que la propiedad está muy concentrada. La concentración de la tierra jugó un papel central en el nacimiento de la desigualdad pero hoy, para la mayoría de la población, la riqueza depende de dos activos: la educación y la vivienda. La correlación entre desigualdad educativa e ingresos es alta en todos los países (Ferranti, 2004).

Los resultados antes mencionados sugieren una explicación complementaria: la desigualdad tiende a ser mayor en los países que exportan bienes intensivos en recursos naturales y trabajo no calificado que en los países que exportan manufacturas.

En 1985 Bejarano publicó “El FMI y las políticas de ajuste: ¿quién paga los costos sociales?”, donde argumentó que no había una razón sólida para desvincular a las empresas endeudadas de los conglomerados y el compromiso de pago, y que “no parece haber ninguna justificación razonable para que el Fondo exija la soberanía sobre una deuda que no fue contratada por el país, ni invertida en él y que más bien es el resultado de las operaciones ilícitas de algunos bancos (Bejarano, 2011, 177). En cuanto a la manera de aplicar las políticas de ajuste defendió la idea de gradualidad, en oposición a la terapia de choque tradicional del FMI, por dos razones: porque las políticas de choque se usan para resolver desequilibrios estructurales y el problema colombiano, como el de otros países de la región, es el cambio de tendencia de algunas variables macroeconómicas; y porque la gradualidad minimiza los costos sociales.

Así, no solo criticó al FMI por razones de soberanía sino por motivos de eficacia en el manejo económico y por la distribución social del costo del ajuste. Para rematar, señaló que las medidas de ajuste del FMI eran incompatibles con la viabilidad política de las democracias amplias y pluralistas y con el éxito de las conversaciones de paz que adelantaba el gobierno del presidente Betancur, pues “el dialogo nacional y las reformas políticas dependen de la autonomía que en todos los frentes pueda mostrar el gobierno” (ibíd., 182).

La evolución de la actividad económica en la primera mitad de los ochenta puede verse como un resultado de tres tipos de eventos relacionados. El primero fue la serie de choques externos que empezaron con el colapso del mercado internacional del café, seguido por el cierre del mercado financiero internacional después de la crisis mexicana y la devaluación del bolívar. El segundo estuvo relacionado con los

cambios en la política económica. Y el tercero, el ciclo inflacionario autónomo asociado básicamente a cambios en las condiciones de la oferta agrícola.

La estrategia para enfrentar los problemas macroeconómicos de la época combinó una política fiscal expansionista, una política monetaria restrictiva y una significativa liberación de los controles a las importaciones. La política económica condujo así a un aumento rápido de los desequilibrios fiscales y de la balanza de pagos en un contexto de recesión generalizada.

La concepción del proceso de ajuste se modificó por completo entre 1984 y 1985, y el país entró en la fase ortodoxa. Esto fue cada vez más claro a medida que avanzaban las negociaciones con los organismos financieros internacionales. El elemento básico era el énfasis en el manejo de la demanda agregada: la reducción del gasto público, el paquete de estabilización fiscal, la devaluación real del tipo de cambio y la liberalización gradual del régimen de comercio exterior. Al final del experimento el país recuperó la estabilidad y los ritmos de crecimiento, aunque el ajuste se considera “suave” en comparación con el de México, Argentina, Perú y Brasil, debido a que la restricción macroeconómica fue menos severa y el ambiente político del momento obligó a guardar relativa distancia frente al FMI.

En general, la respuesta óptima a choques de oferta, bien sea sobre el nivel de producto o los términos de intercambio, se puede resumir en una frase que circuló en los noventa: “financiar un shock transitorio, ajustarse a un shock permanente”. Mientras que en varios países de la región se hizo un ajuste draconiano y un cambio abrupto del modelo de desarrollo, basados en un diagnóstico según el cual no solo existían problemas macroeconómicos sino estructurales, el gobierno de Belisario Betancur consideró que el país no requería reformas estructurales fundamentales sino solamente una política de estabilización macroeconómica. De hecho, el “cierre” continuó y habría que esperar hasta los años noventa para que comenzara una estrategia real de apertura relativa.

CAPITAL MONOPOLISTA E INVERSIÓN EXTRANJERA

En “El capital monopolista y la inversión norteamericana”, cuya primera edición se publicó en 1972, y que rescribió en 1978, Bejarano parte de la hipótesis de que “la inversión extranjera en Colombia se orienta hacia la producción industrial dejando en segundo plano el petróleo y los demás renglones extractivos” (Bejarano, 2011, 261),

debido a que la reproducción a escala ampliada del capital total depende del volumen de ganancias.

Las mayores tasas de rentabilidad de la industria colombiana con respecto a los demás sectores están asociadas a las condiciones de monopolio de la industria extranjera, debido a la limitación de la competencia por la escasez de divisas y a la protección frente a las importaciones. El capital extranjero se localiza en ramas industriales que surgieron de las políticas proteccionistas y que son las más desarrolladas y dinámicas; compran empresas existentes que ya tienen asegurado el mercado y luego se diversifican (ibíd., 275).

Con base en el postulado de la teoría del imperialismo de Lenin, según el cual la condición para la exportación de capitales es que la tasa de ganancia sea superior en los países receptores, Bejarano se propuso demostrar que la industria colombiana tenía una tasa de rentabilidad promedio mayor que la de Estados Unidos. El carácter monopólico, los altos precios para compensar la subutilización de la capacidad, los bajos salarios y la alta productividad explicaban la alta rentabilidad. Además, mostró que la empresa extranjera usaba mecanismos para ocultar las ganancias, como la sobrefacturación de importaciones y el pago de regalías (ibíd., 285, 287).

Apoyado en una investigación realizada en Colombia por Constantino Vaitsos (1971), Bejarano detectó un nuevo mecanismo para preservar el monopolio, que dependía de la transferencia y el uso de la tecnología. Las características monopólicas del mercado tecnológico permiten que el vendedor cobre precios diferentes a distintos compradores por el mismo producto, de modo que:

En la venta de tecnología es usual encontrar arreglos de “amarre de tecnología” a través de los cuales las empresas no solo logran controlar sus filiales en Colombia sino a las mismas empresas mixtas y nacionales, pero además alcanzan por esta vía el dominio del mercado interno a través del control de ventas, de precios, de exportaciones (Bejarano, 2011, 296).

La conclusión de este trabajo es contundente en términos políticos, pues contradice a quienes defienden la existencia de una burguesía nacional con intereses opuestos a los de la burguesía imperialista. No son los deseos ni la ideología sino las relaciones económicas en que ella se inscribe las que definen su opción como clase, que no puede ser otra que su alianza, estructuralmente inevitable, con el capital extranjero y el imperialismo (ibíd., 304).

Para la segunda edición de la obra, Bejarano redactó un prefacio donde actualizó sus reflexiones y planteó que la nueva estructura empresarial del capitalismo contemporáneo era un “organismo complejo que desplaza sus subsidiarias a los países dependientes no como

complementario sino como un elemento integral de sus operaciones mundiales” (ibíd., 254). Esta idea superó el análisis predominante en los años setenta, que explicaba el desplazamiento del capital y de las firmas asumiendo implícitamente que la casa matriz y sus filiales se comportaban como empresas distintas, sin dirección centralizada. El nuevo planteamiento le permitió abordar la penetración del capital extranjero y los patrones de acumulación de la industria nacional. Cuando la dinámica de la acumulación industrial pasa a depender del mercado mundial la inversión extranjera apuntala el proceso de internacionalización, y la estabilidad de la economía nacional es mucho más sensible a una crisis mundial que en la fase anterior (ibíd., 251).

Este trabajo refleja una gran influencia del pensamiento marxista de la época, como muestran las numerosas referencias a P. Baran, P. Sweezy, E. Mandel, J. O’Connor, G. Arrighi y otros más, pero lejos de todo fundamentalismo, que era la norma en esa época, su objetivo era explicar la relación “centro periferia que caracterizaba el comportamiento latinoamericano y la naturaleza de la inversión extranjera en Colombia” (ibíd.).

En la visión de Mandel (1972), el “capitalismo tardío” aparece cuando todas las ramas de la economía están completamente industrializadas por primera vez en la historia. La concentración internacional del capital comenzó a desarrollarse junto con la centralización internacional; en el capitalismo tardío la compañía transnacional llega a ser la forma organizativa determinante del gran capital. El principal flujo de exportaciones de capital no es ya de los países metropolitanos a las colonias sino entre los mismos Estados metropolitanos (Mandel, 1972).

En opinión de Arrighi (1978), la famosa definición de Lenin: “el imperialismo es la fase monopolista del capitalismo”, que se solía entender como “última” o “suprema”, se puede interpretar como un enunciado de hecho o un postulado de identidad. En el primer caso se refiere a conjuntos distintos pero relacionados y en el segundo, designa el mismo conjunto de fenómenos. Según Arrighi, la definición se debía relacionar con el objetivo fundamental: dismantelar la tesis de Kautsky sobre el “ultraimperialismo”, o la posibilidad teórica y práctica del retorno a un capitalismo relativamente pacífico, la unión de los imperialismos de todo el mundo y no la lucha entre ellos.

La lectura del artículo de Bejarano indica que prefirió acoger la idea clásica de “capital monopolista”, en el sentido de “enunciado de hecho”, y argumentar que la crisis del capitalismo central obligaría a las multinacionales a trasladar buena parte de sus inversiones a los

países periféricos en actividades productivas intensivas en trabajo, para elevar la tasa de rentabilidad. En este planteamiento difiere de Mandel, que sólo veía ese proceso al interior de los países desarrollados. La definición del capitalismo moderno como organismo complejo e integrado en sus operaciones mundiales se acercaba mucho a la tesis de Galbraith (1974), un economista de estirpe keynesiana para quien la gran empresa anónima no maximizaba su rendimiento monetario sino el conjunto de intereses de la organización, y quien argumentaba que en la sociedad industrial moderna el poder decisivo no lo ejerce el empresario sino la “tecnestructura”.

La inversión extranjera en Colombia tuvo un comportamiento desigual entre los ochenta y finales del siglo. En el periodo 1991-1997 creció en promedio un 61%, el doble que en los años ochenta, pero a partir de ahí comenzó a decrecer para retomar un impresionante impulso en los últimos años, en petróleo, minerales, finanzas, concesiones de infraestructura y turismo.

En el sector agrario, la presencia de las multinacionales se concentró en el sector de agroquímicos, abonos, herbicidas y pesticidas necesarios para la producción agrícola. Estos productos eran un componente importante de los costos de producción, con una tendencia creciente en los últimos años, hasta tal punto que se convirtieron en el elemento más importante de la estructura de costos, superior al arrendamiento de la tierra.

Desde la perspectiva global cabe llamar la atención sobre un fenómeno reciente, difícil de predecir en los años setenta y ochenta. El surgimiento de empresas multinacionales de talla mundial en países del Asia –India y China– y en América Latina –Brasil y México–. La época en la cual las empresas de los mercados emergentes eran apenas fabricantes poco sofisticados de productos de bajo costo y baja tecnología ya pasó. Las grandes empresas de estos países han dejado de ser imitadoras para volverse innovadoras, como Samsung y Hyundai en Corea, Hon Hai en Taiwán, Lenovo en China, Infosys en India, Embraer en Brasil, Tenaris en Argentina, Cemex y Modelo en México, y Concha y Toro en Chile (Van Agtmael, 2010).

Aunque el proceso está en la fase de despegue no se puede descartar su consolidación en el futuro, y quizá dé lugar a un proceso de inversión creciente de las “multinacionales emergentes” en países desarrollados. Independientemente de las perspectivas, este fenómeno es el resultado no previsto de la inversión extranjera en países periféricos con fuerte vocación e ideología industrial y de la operación del “ciclo de vida del producto” expuesto por Vernon (1966).

En 1982 Bejarano escribió “La crisis del capitalismo central y su impacto sobre el capitalismo periférico (algunas hipótesis)”; allí empezó reconociendo que muy poco se sabía de la relación histórica entre el centro y la periferia y de su causalidad dinámica; decir que la acumulación del centro es “autocentrada” y que la de la periferia es dependiente indica una diferencia pero no explica la relación entre los modelos de acumulación (Bejarano, 2011, 67, 68). Retomando un texto de Christian Palloix (1980), precisó que las crisis periódicas del capitalismo no son coyunturales sino crisis orgánicas que marcan el desarrollo histórico. Las crisis son orgánicas en el sentido de que no son simples fluctuaciones cíclicas susceptibles de corrección en el mediano plazo. En suma, son un tipo de crisis “que concierne a las condiciones de producción de plusvalía y no a las condiciones de regulación y estabilidad del capitalismo” (ibíd., 89).

A la pregunta de si la crisis acelerará el estancamiento de la periferia, la respuesta es que la tendencia al estancamiento de los países desarrollados encontrará una salida en la aceleración de la acumulación en los países menos desarrolladas. Las actividades intensivas en mano de obra se concentrarán en la periferia y las inversiones en investigación y desarrollo en el centro (ibíd., 111). Las asimetrías del sistema “centro-periferia” y la necesidad de adoptar estrategias activas “hacia dentro”, incluidas aquellas que se requieren para enfrentar los problemas de la “heterogeneidad estructural”, eran fundamentales en el pensamiento de Bejarano.

La industrialización de los países periféricos implicaba una menor capacidad para absorber la mano de obra liberada por el sector rural, la cual se agravaba por la dependencia tecnológica. Por una vía o por otra, el patrón de desarrollo se caracterizaba por una mayor “heterogeneidad estructural”, para usar la expresión popularizada por Aníbal Pinto (1970), que es preferible al concepto tradicional de “dualismo”. Esta heterogeneidad interna era una de las fuerzas básicas que ejercían una presión adversa sobre la distribución del ingreso. La equidad se puede lograr con una “política social muy activa, pero no únicamente [con] ella. Los ritmos y la estabilidad del crecimiento económico también importan y, muy especialmente, la forma como los patrones de transformación productiva contribuyen a reducir o ampliar la heterogeneidad estructural. Por este motivo, incluso esfuerzos ambiciosos en materia educativa se verán frustrados si no hay una generación dinámica de empleos de calidad” (Ocampo, 2004, xxxi).

La implicación más importante de las asimetrías de la economía mundial es que las oportunidades económicas de los países en desa-

rollo siguen estando determinados en gran medida por su posición en la jerarquía internacional. La difusión técnica fluye pero es lenta e irregular, la alta vulnerabilidad a choques externos es notoria e incluso tiende a aumentar, los choques financieros han ocupado un papel central en la última década, los países en desarrollo tienden a alternar fases de bonanza y depresión, y la macroeconomía sigue siendo profundamente asimétrica porque las principales monedas internacionales siguen dominadas por las monedas de los países desarrollados. Estas asimetrías tienen un componente “centro-periferia” o “norte-sur” (ibíd.).

LA CRISIS POLÍTICA Y LAS EXPECTATIVAS RACIONALES

En 1996 Bejarano escribió un artículo sobre “Los efectos económicos de la crisis política, un marco de interpretación”, donde hizo referencia a uno de los episodios sobresalientes de finales del siglo pasado: la crisis política relacionada con la penetración de dineros del narcotráfico en la campaña presidencial. Lo interesante del artículo, que refleja una característica esencial de su intelecto, es que allí propuso un enfoque teórico novedoso para interpretar el proceso, basado en la tesis del desplazamiento de las expectativas adaptativas –que guiaron el modelo económico en el pasado del país– a las expectativas racionales, que dominarían en el futuro en la economía y la política colombianas.

Con base en el estudio de las crisis políticas latinoamericanas de la época, sugirió que cualquier consideración de los efectos en la economía debía tener en cuenta las especificidades y el grado en que comprometía a la institución presidencial y al conjunto del establecimiento, la sensibilidad de la economía a los eventos políticos, la tradición de confianza de los agentes económicos, y las tendencias del comportamiento económico anterior (Bejarano, 2011, 219).

El análisis conjunto de esos elementos lo llevó a concluir que la peculiaridad de la crisis colombiana era el carácter imprevisto de su surgimiento y la tendencia progresiva a la ingobernabilidad, que afectaba lentamente la marcha de la economía en un contexto estructural de fragilidad propia de una economía abierta (ibíd., 220 y 221). En esas circunstancias, las expectativas racionales emergen a propósito de la crisis. Lo esencial de la nueva situación era el tránsito a una creciente incertidumbre y el limitado grado de maniobra de las políticas, sin que fuera fácil –señaló Bejarano– diferenciar lo que podía atribuirse a la política y a la apertura (ibíd., 236 y 238).

Infortunadamente, esta hipótesis de las expectativas racionales en un ambiente incierto no ha sido desarrollada a fondo en la literatura

económica y política para explicar el desempeño económico y social nacional. A diferencia de la tesis ortodoxa original, según la cual las expectativas racionales en el largo plazo permiten anticipar perfectamente los precios esperados y los eventos de mercado, la versión de Bejarano está más cerca del enfoque neokeynesiano, que acepta las expectativas racionales pero rechaza el resultado de equilibrio, y pone el acento en las rigideces que dificultan los movimientos hacia el equilibrio.

Los desarrollos teóricos recientes y la evidencia empírica disponible —especialmente después de las crisis recientes y de los cambios de régimen, de reglas o políticas económicas— no permiten descartar del todo las expectativas adaptativas, especialmente si se tienen en cuenta los problemas de credibilidad y escepticismo del público, y los choques internos o externos inesperados.

Hausman y Gavin (1993) llamaron la atención sobre la alta volatilidad del comportamiento macroeconómico de la región entre 1979 y 1992. Una razón para esta volatilidad macroeconómica es la alta volatilidad de la política macro y en especial de la política fiscal, junto a los choques externos que golpean rutinariamente a América Latina, de los cuales los más importantes son la evolución de los términos de intercambio y los flujos de capital internacional. La razón primaria para la volatilidad de los términos de intercambio es la concentración de las exportaciones de *commodities*, debida a la riqueza natural del continente. Esto sugiere la necesidad de políticas de diversificación de las exportaciones y de los riesgos de los precios internacionales. La volatilidad de la tasa de cambio real está altamente correlacionada con el comportamiento de la inflación, el cual depende a su vez del manejo de las políticas fiscal y monetaria. ¿Por qué la política macroeconómica es volátil en América Latina? Una posible respuesta es que depende en sumo grado del proceso político y de los grupos de interés, lo cual se agrava por la debilidad de las instituciones para absorber los choques externos. La volatilidad es costosa, afecta el crecimiento económico y la inversión, reduce la formación de capital físico y humano en alto grado, agrava la inequidad en la distribución del ingreso y los índices de pobreza.

Para explicar las diferencias en el desarrollo de las naciones, los teóricos del institucionalismo proponen una gran división entre “actividades productivas” y “actividades improductivas”, como la búsqueda de rentas. Para entender mejor el proceso económico del país y de otras naciones del continente cabría introducir las “actividades destructivas”—la corrupción, el crimen y la economía ilegal— que des-

truyen la sociedad, debilitan al Estado y provocan agudos conflictos y violencia (Rubio, 2002).

A nivel internacional existe evidencia de la relación negativa entre las actividades improductivas y destructivas y el desempeño económico y social. La avidez de rentas y el crimen imponen una carga que reduce los incentivos para invertir y afecta la productividad. Esta relación ayuda a explicar los contradictorios resultados colombianos: un capitalismo moderno con rostro de subdesarrollo, una sociedad en vías globalización con altos niveles de desconfianza e inseguridad, y una nación más rica pero sumamente desigual y con una pobreza persistente. No es extraña entonces la paradoja que “asombra” al mundo: crecimiento económico, por un lado, y violencia, desigualdad y corrupción por el otro. En suma, un desarrollo económico excluyente, como lo calificó Jesús Antonio Bejarano en los años ochenta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arrighi, G. *La geometría del imperialismo*, México D.F., Siglo XXI, 1978.
2. Baran, P. y P. Sweezy. *El capital monopolista*, México D.F., Siglo XXI, 1969.
3. Bejarano, J. A. *Antología Jesús Antonio Bejarano*, vol. 1, Estudios Económicos, t. I, Economía Colombiana, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 2011.
4. Berry, A. “La agricultura en Colombia durante la recesión de los años ochenta: potencial del sector versus logros”, *La economía colombiana. Temas de comercio y desarrollo*, Banco de la República, 1992.
5. Blanco, L. A. *Macroeconomía y desarrollo económico*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 1999.
6. Blanco, L. A. *Ensayos de economía internacional y desarrollo*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2008.
7. CEPAL. *La transformación productiva de América Latina y el Caribe en el mundo, tendencias y oportunidades*, CEPAL y Alfaomega, 2008.
8. Currie, L. *Desarrollo económico acelerado. La necesidad y los medios*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1968.
9. Echavarría, J. J. y M. Villamizar. “El proceso colombiano de desindustrialización”, Robinson, J. y M. Urrutia, eds., *Economía colombiana del siglo XX. Un análisis cuantitativo*, Bogotá, Fondo de Cultura Económica y Banco de la República, 2007.
10. Ferranti D., G. Perry, F. Ferreira y W. Michael. *La desigualdad en América Latina. ¿Rompiendo con la historia?*, Banco Mundial, 2004.
11. Galbraith, J. K. *El nuevo Estado industrial*, Barcelona, Ariel, 1974.
12. Gerschenkron, A. *Atraso económico e industrialización*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1968.
13. Hausman, R. y M. Gavin. “Securing stability and growth in a shock prone region: The policy challenge for Latin America”, *Working Papers* 35, BID, 1993.
14. Kuznets, S. “Economic Growth and Income Inequality”, *American Economic Review* 45, 1955.

15. Ocampo, J. A. *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*, Bogotá, CEPAL y Alfaomega, 2004.
16. Ocampo, J. A. y J. Martin. *Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina*, Bogotá, CEPAL y Alfaomega, 2003.
17. O'Connor, J. *Estado y capitalismo en la sociedad norteamericana*, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1974.
18. Palma, G. "The three routes to financial crisis: the need for capital controls", Eatwell, J. y L. Taylor, comps. *International Capital Markets: System in Transition*, Nueva York, Oxford University Press, 2002.
19. Palloix, Ch. *Proceso de producción y crisis del capitalismo*, Madrid, Blume, 1980.
20. Pinto, A. "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural", *El Trimestre Económico* 37, 145, 1970.
21. Prebisch, R. *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1963.
22. Lenin, V. I. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Obras Escogidas, Moscú, Editorial Progreso, 1966.
23. Londoño, J. *Distribución del ingreso y desarrollo económico. Colombia en el siglo XX*, Bogotá, Tercer Mundo Editores, 1995.
24. López, A. "Las últimas décadas: un proceso lento e interrumpido de liberación financiera", *Borradores Semanales de Economía* 27, Banco de la República, 1995.
25. Mandel, E. *El capitalismo tardío*, México D.F., Era, 1972.
26. McKinnon, R. *Dinero y capital en el desarrollo económico*, México D.F., CEMLA, 1973.
27. Ramos, J. y O. Sunkel. "Hacia una síntesis neoestructuralista", Sunkel, O., comp., *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1991.
28. Rowthorn, R. "Unemployment, wage bargaining and capital-labor substitution", *Cambridge Journal of Economics* 23, 4, 1999.
29. Rubio, M. *Economía y violencia*, Bogotá, Universidad del Rosario, 2002.
30. Van Agtmael, A. *El siglo de los mercados emergentes*, Bogotá, Norma, 2010.
31. Vaitos, C. "Transferencia de recursos y preservación de rentas monopolísticas", *Revista de planeación y Desarrollo* 3, 2, 1971, pp. 35-80.
32. Vernon, R. "International investment and international trade in the product cycle", *The Quarterly Journal of Economics* 80, 2, 1966, pp. 190-207.