

20 AÑOS DESPUÉS DEL PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA: MÁS MERCADOS CON POCA DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

Luis Nelson Beltrán Mora*

Resumen

Colombia implementó un proceso de apertura económica para modernizar y diversificar las exportaciones; el modelo se caracterizó por liberar los mercados y especialmente por atraer la inversión extranjera del exterior a Colombia, políticas bastante diferentes a las implementadas en el modelo de sustitución de importaciones que pudo funcionar hasta finales de los años ochenta donde la protección y el fomento público lograron un interesante desarrollo industrial.

20 años después del proceso de apertura económica las exportaciones aumentaron más de seis veces con relación a la década de los noventa; sin embargo las ventas no tradicionales especialmente las industriales siguen siendo bajas para enfrentar la competitividad en un mundo globalizado.

Palabras clave:

Apertura, aranceles, tasa de apertura exportadora, modelo de sustitución de importaciones, competitividad, investigación, desarrollo e innovación

Clasificación JEL:

B13, F01, F15, F17, F43

Abstract

In the early nineties, Colombia adopted a plan to open its economy aimed to modernize and diversify exports. The model distinguished itself for liberalizing markets and attracting foreign investment to Colombia. These policies diverged substantially from those in vogue till the late eighties -Import Substitution Industrialization (ISI)- that through protectionism and state aid achieved an important industrial development.

Twenty years later exports increased six fold; however non-traditional products especially in the industrial sector; remain low enough to prevent an adequate participation in the globalized world.

Keywords:

Market opening, tariffs, rate of export openness; import substitution industrialization model; competitiveness; research, development and innovation.

JEL Classification:

B13, F01, F15, F17, F43

* PhD. en Integración y Desarrollo Económico de la Universidad Autónoma de Madrid y Candidato a PhD. en Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de la Universidad Complutense; es profesor investigador de la Universidad Sergio Arboleda.

Este artículo hace parte del proyecto de Investigación que desarrolla el autor sobre TRATADOS DE NUEVA GENERACION DE COLOMBIA: EL CASO DEL TLC CON EFTA: OPORTUNIDADES DE MERCADOS PARA LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD.

I. Introducción

El proceso de apertura económica inició en Colombia a finales de los años ochenta; los dos objetivos en materia externa eran la internacionalización de la economía y la diversificación de las exportaciones. Varias fueron las políticas para la consecución de estos propósitos: se introdujo un modelo de economía abierta reduciendo los aranceles, se estabilizó la economía con ajustes fiscales y monetarios, y se realizaron reformas en todos los mercados, incluido el laboral, tendientes a hacer atractiva la inversión extranjera.

Especialmente para el segundo propósito se introdujeron políticas de competitividad para la reconversión industrial; 20 años después de este proceso los principales indicadores de apertura muestran que el aceleramiento del proceso aperturista trajo resultados positivos en el frente externo. De un lado, se pudo triplicar las exportaciones, superando el esfuerzo exportador del modelo de sustitución de importaciones aplicado en el país entre 1930 y 1989 y consiguiendo introducir nuevos productos industriales al comercio exterior; de otro lado, el sector exportador visto por el indicador de la tasa de apertura exportadora (exportaciones sobre PIB) alcanzó una participación de 15% del PIB, y pese al incremento de casi 4 puntos porcentuales con relación a la década de los ochenta, los productos primarios siguieron comandando las exportaciones colombianas. Esto sin duda es consecuencia de los exiguos esfuerzos por introducir al sector externo el modelo de investigación desarrollo e innovación I&D&I para diversificar la oferta exportadora.

Este ensayo intenta demostrar que el modelo de apertura económica impuesto en Colombia a finales de los ochenta si ocasionó un aumento sustancial de las exportaciones colombianas; sin embargo las mismas siguen siendo dominadas por los productos primarios como el petróleo, carbón, café y perlas preciosas que han gozado de buenos precios internacionales especialmente en los últimos 10 años. Las exportaciones industriales no solo han disminuido sino que han

tenido que afrontar la revaluación del peso y fundamentalmente la falta de una política clara de diversificación exportadora.

El artículo está dividido en cuatro partes: en la primera se revisa a manera de antecedentes, el modelo de sustitución de importaciones que adoptó Colombia hasta bien entrado los años ochenta, para concluir que pese a que las exportaciones eran un objetivo prioritario, las mismas no fueron tan importantes en el PIB; sin embargo la política económica del periodo 1950- 1989 si contribuyó al desarrollo del sector industrial y la realización del mercado local. En la segunda parte, se describe la agenda desarrollada en el proceso de apertura por los gobiernos de cuatro presidentes: Gaviria 1990-1994, Samper 1994-1998, Pastrana 1998-2002 y Uribe 2002-2010; concluyendo que no solo la política económica aceleró la apertura hacia el exterior, sino que la misma incentivó los flujos de bienes y capitales; no obstante en este periodo, especialmente entre 1993 y 1998, y 2003-2011, la revaluación del peso trajo problemas de competitividad para las exportaciones no tradicionales, que incluso produjo un déficit en cuenta corriente para la nación. En la parte tercera, se describe y analiza los principales indicadores de apertura económica en el frente externo en el periodo 1990 y 2012; se concluirá que la Tasa de Apertura Exportadora –TAE- mejoró muy poco con relación a la década de los ochenta, solo en los sectores de industria liviana hubo incrementos importantes; se concluirá que pese a la diversificación de las exportaciones, la estructura de las ventas al exterior siguen concentradas en bienes primarios: petróleo, carbón, café y perlas preciosas, entre otros.

Finalmente en la parte cuarta se presentan los nuevos indicadores de competitividad que trabaja la CEPAL como son las exportaciones de Tecnología e Innovación, para concluir que esos últimos veinte años las exportaciones colombianas han sido escasas en industria de mediana y alta tecnología.

2. El modelo de sustitución de importaciones

La historia de la competitividad y exportaciones de Colombia es muy similar a

la de América Latina; se puede resumir acotando que el país adoptó en la mayor parte del siglo XX un modelo endógeno protegido, tendiente a desarrollar la industria nacional: la sustitución de importaciones, como se le conoce al modelo adoptado, tenía como filosofía el desarrollo del mercado local por la vía de los incentivos a la oferta. Hacia 1950 con la aparición de la CEPAL se impusieron políticas económicas tendientes a la protección de los mercados nacionales para facilitar el desarrollo industria¹: altos aranceles a las importaciones; subsidios a la producción manufacturera y tipos de cambios diferenciales para la promoción de las exportaciones; todo con el objetivo único de frenar las compras externas y forzar el nacimiento de la industria nacional (CEPAL, 2008).

2.1 Política cafetera exportadora

En Colombia la promoción al desarrollo industrial y exportador se dio por la vía de los aumentos del gasto público para el fomento de la actividad cafetera. En el periodo 1930-1990 la política económica cafetera era la misma industrial y externa. El grano, a propósito de las bonanzas de precios de los años treinta y cuarenta, periodo de guerras mundiales, y de los años setenta 1973 y 1978 -boom petrolero- y 1986 -escasez de oferta mundial-, representaba el 40% del PIB agrícola, el 30% de la industria manufacturera por la trilla de café, el 60% de las exportaciones totales, y el 80% de las divisas de la nación. El objetivo de crear una industria derivada del café había ocasionado una alta participación del Estado en la economía; en los años cuarenta no sólo establecieron políticas de tipos de cambio diferenciales más altos para las exportaciones del grano, sino que más importante, el Estado apoyó con recursos públicos la creación del Fondo Nacional del Café FNC que nació en 1941 y dio origen

después a la creación de empresas manufactureras de apoyo a la trilla del café como fue el Instituto de Fomento Industrial IFI en 1944.

Desde 1950 con las ideas cepalinas², se intensificó la política económica para el desarrollo industrial endógeno. Además de los controles a las importaciones, se entregaron subsidios directos a las exportaciones, con dadas indirectas a las empresas industriales; en el frente interno se aplicó la regulación de precios, se dieron subsidios a las tasas de interés, y el sector público jugó un papel importante como promotor y proveedor de la industria nacional. La política fiscal fue la garante de promocionar la industria cafetera; el Estado realizó importantes gastos de fomento e inversiones públicas para promover la iniciativa privada y el desarrollo de la industria manufacturera: el gobierno creó varias empresas públicas para fomentar la inversión privada entre 1930 y 1960, periodo conocido como "Los gremios al poder", en el sentido que varios empresarios llegaron a hacer Presidentes. La administración pública utilizó parte de sus finanzas para la promoción de la actividad empresarial con empresas trilladoras del grano; por ejemplo, el IFI en 1942 -junto con la creación de la Asociación de Industriales (ANDI) en 1944-, le dio el impulso al sector industrial. El Estado también fundó empresas como Acerías Paz del Río (1944), fortaleció a Telecom y las Empresas Públicas de Medellín (EPM) en 1952, y creó empresas de bienestar social como el Instituto de Seguros Sociales (ISS) en 1956.

En Colombia, el modelo de sustitución tuvo su mayor esplendor con la expedición del decreto 444 de 1967 que creó el sistema *crawling peg* o devaluación gota a gota que devaluaba el peso para promocionar las exportaciones; en el mismo decreto se institucionalizó el "Plan Vallejo" que per-

¹La sustitución de importaciones y la inversión pública eran el centro de las estrategias de industrialización que pregona la CEPAL y que proponía que el comercio libre terminaría por atrasar el desarrollo de las economías del Continente o Periféricas; en la medida que para finales de la década de los noventa las economías del continente eran productoras de bienes primarios, en tanto que las metrópolis o economías de Centro eran productoras de manufacturas; no sólo se concebía que en comercio libre habría especialización, sino que peor aún, seguirían deteriorándose los términos de intercambio. Por lo anterior la teoría económica formal sobre la industrialización sustitutiva sólo comenzó en América Latina a partir de la Conferencia de La Habana de 1947; escenario donde los países de la región decidieron no hacer parte del GATT (Ver Valpy FitzGerald, 2008, La CEPAL y la teoría de la industrialización, St. Antony's College).

²Ya desde los primeros años de la década de los cincuenta la sustitución de importaciones fue formalizada teórica y conceptualmente por la escuela Cepalina -en cabeza de Raúl Prebisch- y pasó a convertirse en el modelo de desarrollo de la mayoría de los países latinoamericanos en las décadas del cincuenta y hasta los setenta.

mitía subsidios a las exportaciones industriales con la devolución de los impuestos y los certificados de cambio de las exportaciones del grano y se permitió la rebaja de aranceles para materias primas y de capital, entre otras. (BID, 2002).

Las ventas al exterior también se promovieron con la firma de acuerdos comerciales regionales como el Grupo Andino –GRAN o Acuerdo de Cartagena– en 1969, y el de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI en 1980. (Beltrán, 2005).

Para facilitar el desarrollo industrial que demandaba el cambio de modelo de la producción cafetera a un modelo más industrial, a comienzos de la década de los años setenta, el presidente Pastrana Borrero dio inicio al proceso de urbanización, con medidas como la política de crédito para vivienda (UPAC); con la misma se edificaron entre 1970 y 1990 más de un millón de viviendas³ y la construcción contribuyó al desarrollo de las industrias conexas como el cemento y el hierro, entre otros. En 1975, el presidente López Michelsen realizó la primera apertura económica que disminuyó los aranceles para las importaciones de bienes de capital y promovió las entradas de inversiones extranjeras para el establecimiento de empresas bancarias con créditos destinados a las manufacturas.

Entre 1973 y 1980, Colombia comienza a recibir importantes flujos de capitales en forma de préstamos provenientes de los organismos multilaterales para el desarrollo de los sectores de: energía eléctrica⁴, obras comunales y construcción de vías. En el gobierno de Turbay Ayala (1978-1982), en su política de gobierno del Plan de Integración Nacional (PIN), desarrolló la estrategia de interconectar al país con la construcción de más de cinco grandes hidroeléctricas; la oferta de energía eléctrica residencial e industrial aumentó más de 12% anual entre 1982 y 1990.

En los ochenta no obstante la crisis de la deuda externa que golpeó a Lati-

noamérica, Colombia fue el país que mejor librado salió de la adversidad financiera internacional, toda vez que el Estado logró refinanciar la deuda externa y obtener los créditos más importantes de su historia con los organismos multilaterales como el FMI y el Banco Mundial en los denominados préstamos Jumbo (1984), Challenger (1988) y Concord (1990). Entre 1985 y 1993, los nuevos recursos habían traído al país capitales por US \$10.000 millones, algunos utilizados para financiar proyectos en el área energética; básicamente, los que requería la producción petrolera que se aceleró con el descubrimiento del yacimiento Caño Limón-Coveñas en 1986, con 1.000 millones de barriles de crudo; la producción petrolera se complementó con los descubrimientos de los pozos de Cusiana y Cupiagua en 1991 y 1992, con reservas de 2.000 millones de barriles. (Arango, 2006).

Entre 1984 y 1989, en medio de la crisis de la deuda externa y las negociaciones con el FMI, Colombia realizó un verdadero ajuste macroeconómico estructural, consistente, entre otros, en la reducción de la inflación para mejorar el nivel de competitividad de las exportaciones. En 1989 el déficit fiscal del gobierno se había reducido a menos de 3% del PIB; cuando el mismo en 1982 había llegado a 7% del PIB; el equilibrio fiscal y el control monetario lograron abatir la inflación a menos de 16% anual y dieron una relativa estabilidad al peso. La caída del déficit fiscal mejoró la cuenta corriente que tendió al equilibrio: el déficit de -1.5% del PIB en 1982, bajó a -0.5% en 1989. La recuperación de las cuentas externas indicaba que las exportaciones entre 1970 y 1989 se habían duplicado pasando de US \$2.500 millones a US \$6.000 millones. (Beltrán, 2006).

Los logros del ajuste contribuyeron a recuperar el PIB que, terminó con una media de crecimiento de 1% para toda la década de los años ochenta, tres puntos inferiores a lo logrado en los setenta; la disciplina macroeconómica del segundo quinquenio de los

ochenta fue sin duda uno de los elementos más importantes para la implementación del modelo de apertura económica en 1989⁵.

2.2 Resultados del modelo endógeno

No obstante los déficits fiscales y de cuenta corriente en los ochenta, los resultados de la adopción del modelo de sustitución importaciones fueron importantes para la economía colombiana, en especial para el desarrollo del sector industrial, toda vez que el auge de los precios externos del café se utilizaron para generar encadenamientos entre el sector agrícola: producción cafetera y el industrial con la trilla de café. Los ingresos cafeteros proporcionaron divisas que permitieron impulsar la sustitución de importaciones en bienes de consumo intermedio; cumpliendo la primera fase del modelo de sustitución de importaciones que se había orientado precisamente a producir localmente bienes como los jabones, los herrajes, el arroz, el azúcar, entre otros. Hacia finales de la década de los setenta, comenzó a presentarse un importante cambio estructural en la industria manufacturera, con la producción de bienes intermedios: plásticos, textiles, imprentas. (DNP, 2009).

En Colombia el modelo de sustitución importaciones al igual que en Brasil y México dio un fuerte impulso a la creación de una industria dinamizadora de la producción de los sectores de alimentos, textiles, confecciones y metalmecánica. Entre 1950 y 1989, el PIB industrial colombiano había crecido a tasas superiores al PIB total, y la participación del mismo dentro del PIB había pasado de 13% a 20%, respectivamente. Particularmente, en el sector manufacturero, la industria de básicas e intermedias había ganado seis puntos de participación en el total de la producción manufacturera.

El modelo de sustitución de importaciones hizo crisis, especialmente por los desequilibrios macroeconómicos causados en las finanzas públicas, y porque el mismo no había tenido en cuenta políticas de desarrollo productivo basadas en la competitividad y la incorporación del modelo de Investigación Desarrollo e Innovación I&D&I en las industrias que tenían las ventajas comparativas.

La expansión de gasto público para el financiamiento a los sectores había dejado déficit fiscales que presionaron la revaluación del peso en la mayor parte de los ochenta (Arango, 2010); de acuerdo con la CEPAL (1995), los déficit financiados con emisión primaria habían producido fenómenos inflacionarios; el Índice de Precios al Consumidor IPC había llegado a dos dígitos, y como si fuera poco, a comienzos de la década de los ochenta había ocurrido una disminución drástica en las reservas internacionales que obligaron a cerrar varias empresas ensambladoras e importadoras de materias primas y bienes de capital⁶.

Si bien Colombia fue uno de los países que menos sufrió los embates de la crisis internacional, en parte por la aplicación del ajuste stand by negociado con el FMI, los recursos externos se esfumaron en el primer quinquenio de los ochenta. La anterior situación deterioró todos los indicadores de crecimiento; de ahí que en este período, la industria presentara síntomas de deterioro con relación a las dos décadas presentes. En la tabla No.1 se muestra como la productividad del trabajo en varias economías de América Latina desciende entre 1980 y 1990, especialmente en el sector secundario o de producción manufacturera; no obstante, las cifras de descenso son menores para Colombia.

⁵ En 1983, Colombia realizó un importante ajuste económico, recomendado por el FMI, denominado stand by consistente en la reducción del déficit fiscal, el control de los medios pagos, y el equilibrio del tipo de cambio. No obstante, que el mismo provocó serios problemas a la demanda agregada local, por la reducción del gasto público y el incremento de los impuestos, como también que generó incertidumbre en los sectores sociales, la economía logró equiparar sus cuentas internas y externas. (Cárdenas, 2006).

⁶ La CEPAL y los estudios del propio Banco Mundial señalaban a la pérdida de productividad del sector industrial como la causa para iniciar un proceso de re-industrialización en la región.

³ Según la Cámara de la Construcción Colombiana (Camacol), el UPAC no sólo había ayudado al financiamiento de la vivienda, sino que había facilitado la segmentación y desarrollo del sector financiero con la creación de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda (CAVs).

⁴ Entre 1978 y 1982 el Presidente Turbay Ayala, implementó el Plan de Integración Nacional (PIN) que, dio un impulso decisivo a la construcción de los grandes proyectos hidroeléctricos del país como Guavio, Chivor, Urrá, entre otros.

TABLA 1
PRODUCTIVIDAD LABORAL EN INDUSTRIAS DE AMÉRICA LATINA 1970-1990

1970-1980	Colombia	Venezuela	Chile	Brasil	México
Agropecuario	4,2	3,2	3,9	5	1
Primario	3,2	-3,6	4,6	5,2	2,2
Secundario	0,5	-1,7	0,3	2,5	2,5
Terciario	0,7	-1	-1	2,9	2,1
Total	1,9	-2,7	0,5	4,6	2,9
1980-1990	Colombia	Venezuela	Chile	Brasil	México
Agropecuario	1	1,3	2,4	2	2,7
Primario	3,7	0,3	1,8	2,5	3,2
Secundario	1,5	-1,1	2,3	-0,6	-0,12
Terciario	-0,2	-2,6	-2	-2,7	-3,9
Total	1,2	-1,9	-0,2	-1,1	-1

Fuente: Autor con base a CEPAL 1995

En materia de competitividad, el sector externo visto por las exportaciones, arrojaba resultados poco alentadores. Así en 1983, la Tasa de Apertura Exportadora –TAE– representaba apenas el 12% del PIB, y las ventas al exterior estaban basadas en los aumentos de la producción y precios internacionales de los recursos naturales como el café, el petróleo, el hierro, el banano, las flores, el aluminio, entre otros. En 1990, las exportaciones de Colombia sumaban US \$6.700 millones; y según la CEPAL (2010), la composición porcentual se-

ñalaba que los productos primarios: agrícolas, mineros y energéticos representaban el 64% de las ventas totales al mundo. Finalmente, la tasa competitiva relativa de comercio exterior; es decir la TAE menos la Tasa de Apertura Importadora (Importaciones sobre PIB), era negativa para el sector manufacturero colombiano si se tiene en cuenta la alta dependencia y las importaciones que realizaba el país en ese sector; en 1990 Colombia era un importador neto de industria, por fortuna de bienes con elevada economía de escala (Ver tabla No.2).

TABLA 2
EXPORTACIONES DE COLOMBIA 1970-1990

Miles de US \$	1970		1980		1990	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes Primarios	615		2 742		4 286	
	168	84,5	673	69,5	227	63,4
Agrícolas	555		2 725		2 199	
	804	76,4	124	69,1	588	32,5
Mineros	572	0,1	6 866	0,2	2 195	0,0
Energéticos	58 792	8,1	10 683	0,3	2 084	30,8
	443					
Bienes Industrializados	112		1 172		2 433	
	107	15,4	772	29,7	107	36,0
Tradicional	66 875	9,2	817 196	20,7	1 417	21,0
Alimentos, bebidas y tabaco	28 420	3,9	291 404	7,4	301 640	4,5
Otros tradicionales	38 455	5,3	525 792	13,3	1 116	16,5
Con elevadas economías de escala	35 958	4,9	240 549	6,1	904 975	13,4
Duraderos	802	0,1	26 473	0,7	14 983	0,2
Difusores de progreso técnico	8 471	1,2	88 554	2,2	95 427	1,4
Otros bienes	433	0,1	29 600	0,8	45 690	0,7
Total	727		3 945		6 765	
	708	100,0	045	100,0	025	100,0

Fuente: Autor con base a CEPAL 1995

Finalmente cabe resaltar que el modelo de sustitución importaciones también pudo haber hecho crisis por los instrumentos empleados para restringir la entrada de importaciones, toda vez que disminuyeron las compras de bienes intermedios y de capital en las industrias nacientes. Los altos aranceles, las cuotas de importación y las licencias previas en muchos sectores atrasaron la entrada de maquinaria y equipo necesarios para el desarrollo del aparato productivo doméstico. La política proteccionista era consecuente con la caída de la producción y productividad de los factores locales ya señalada anteriormente; el resultado exportador mostraba que Colombia no había podido triplicar sus exportaciones industriales en los ochenta, lo que significaba un atraso con relación a la década de los setenta, periodo donde se había conseguido aumentos de más de cuatro veces de las ventas al exterior.

Es importante resaltar que la TAE disminuyó en el sector manufacturero. En Colombia había pasado de un promedio de 13% al finalizar los años setenta a 11% en el primer quinquenio de los ochenta. En industria, las manufacturas con una alta TAE eran pocas: confecciones, textiles, metalmecánica, que tenían tasas de 11%, 12% y 20%, respectivamente.

Dentro de las exportaciones tradicionales es necesario destacar que ya el proceso de industrialización y los descubrimientos de petróleo en el yacimiento "Caño Limón Coveñas" (1985), habían permitido a Colombia que las exportaciones de petróleo equipararan a las del café a finales de esa década. Los diagnósticos en materia de internacionalización del sector productivo colombiano estaban relacionados con las condiciones macroeconómicas⁷; la diversificación productiva no se había cumplido entre otros factores por la revaluación del peso y el proceso inflacionario que había disminuido la competitividad de la industria nacional. Finalmente cabe resaltar, como la dependencia en las exportaciones

primarias, y la alta dependencia en importados manufactureros habían vuelto a deteriorar los términos de intercambio del país. En conclusión se puede afirmar que el modelo de sustitución de importaciones fue importante para el nacimiento de las industrias locales de Colombia y que el mismo se agotó en la década de los ochenta, básicamente porque no desarrolló estrategias tendientes a aumentar la productividad factorial, la competitividad y la calidad de los productos para la diversificación de las exportaciones.

3. La Apertura Económica

Teniendo en cuenta el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, los diagnósticos y recomendaciones que realizó el Banco Mundial en el llamado "Consenso de Washington" (1989) sobre modernización económica; los postulados neo-estructuralistas de la CEPAL sobre desarrollo hacía afuera⁸, y la necesidad de propiciar la internacionalización del aparato productivo local en medio del proceso global, se inició a finales de los años ochenta el proceso de apertura económica en Colombia, esta vez teniendo como objetivos la reindustrialización y el aumento de la competitividad (Cámara de Comercio de Bogotá, 1994). Otra vez, en Colombia se diseñaba estrategias de desarrollo que situaban a la diversificación de las exportaciones como el objetivo prioritario a alcanzar; pero contrario a lo ocurrido en las cuatro décadas anteriores, en esta oportunidad la reindustrialización se planeaba realizar por la vía de la transformación de las ventajas comparativas en competitivas (Banco Mundial, 2002).

Entre 1990 y 1998, el proceso de apertura se dio por la vía de reducción de los aranceles, nuevos acuerdos comerciales con otras naciones y la estabilidad macroeconómica. Entre 1999 y 2011 la política económica se centró en conseguir la competitividad sistémica, es decir en estrategias tendientes a mejorar la oferta exportadora,

⁷ Inflación local de dos dígitos, revaluación del peso, disminución de la inversión privada y externa para el desarrollo empresarial.

⁸ La influencia de otras escuelas de desarrollo económico sobre el pensamiento de la CEPAL, y viceversa, es un aspecto poco analizado. Para una definición del estructuralismo como teoría general aplicada a países semi-industrializados, véase FitzGerald y Vos (1989, capítulo I).

introduciendo al mercado externo bienes de mayor valor agregado e innovadores. El primer periodo buscaba generar confianza de los agentes externos en la economía local, y el segundo dinamizar la estrategia de inserción.

Después del proceso de ajuste estructural *stand by*, recomendado por el FMI, el país logró en la mayor parte de los años noventa una relativa estabilidad económica para el desarrollo de las actividades de exportaciones e inversión extranjera; es la administración del Presidente Virgilio Barco Vargas quien pone en marcha el proceso de apertura económica en 1989 con la reducción de aranceles, y los anuncios de reformas para liberar los mercados locales.

La apertura económica se hizo más acelerada en la administración del presidente Gaviria Trujillo 1990-1994, quien introdujo reformas en aranceles y en las políticas estructurales para motivar a los diferentes actores hacía el sector externo⁹. No se puede olvidar que el arancel promedio de importación cayó de 89% en 1988, hasta 18% en 1993; tampoco que en esa administración se echaron andar las grandes reformas en materia de flexibilidad cambiaria, laboral y externa. En 1990 se impuso una reforma financiera con la Ley 45 que permitió la creación de la multibanca y la inversión extranjera en el sector; la Ley 50 de 1990 y la Ley 100 de 1993 modernizaron el mercado laboral, desmontando la retroactividad de las cesantías y creó los fondos privados de pensiones y salud. Estas reformas complementaban la Ley 9 de 1990 sobre mercados de capitales y la Ley 7 de 1991 de comercio exterior que privilegiaron todas las formas de entradas de capitales del exterior; en el sentido que permitían de una manera muy expedita la repatriación de utilidades y la participación del sector externo en el mercado cambiario colombiano, entre otros.

En la administración del presidente Samper Pizano 1994-1998, pese a los problemas de corrupción y descertificación de los Estados Unidos dentro del llamado "Proceso

8.000", se incentivó el sector externo por la vía de la negociación de tratados comerciales regionales de alcance parcial en el marco de la ALADI; entró en vigor el tratado del Grupo de los Tres G-3, conformado por Colombia, México y Venezuela (1995); se profundizaron las zonas de libre comercio con Chile y Argentina (1996); se adoptó un arancel externo común imperfecto en la CAN en 1995 y se firmaron tratados de inversión extranjera con Inglaterra y España (1996).

Sin embargo, en este período el excesivo gasto público propició una demanda agregada superior al crecimiento del PIB que con la entrada de capitales, terminaron por generar una revaluación del tipo de cambio superior al 30% anual. En 1998, el dólar se cotizaba en \$1.900 con devaluaciones nominales de 5% anual, muy inferiores al ritmo de crecimiento de los precios que era de dos dígitos. Como se comentará más adelante esta situación minó la posibilidad de incrementar las exportaciones, especialmente las no tradicionales. Los desequilibrios cambiarios y la revaluación del peso que había abarato las importaciones, propiciando un déficit comercial para Colombia superior a US \$3.000 millones en 1998, también generaron pérdidas de competitividad en los sectores agrario y manufacturero que presentaron tasas de crecimiento negativas entre 1992 y 1998; en 1998 el déficit de la cuenta corriente había llegado a 5% del PIB.

3.1 Acuerdos de productividad y competitividad

En la administración del presidente Pastrana Arango -1998-2002- se sientan las bases de lo que será el desarrollo de estrategias competitivas sistémicas entre el sector privado y público para echar andar y consolidar la internacionalización de la economía por la vía de la innovación para el sector externo. La estrategia de convertir al sector externo en motor de crecimiento interno, al igual que hacer realidad la diversificación exportadora, fue impulsada por mecanismos que comprometían a todos los sectores y agentes económicos en los acuerdos de pro-

ductividad y competitividad (Ministerio de Comercio Exterior, 2001).

Uno de los trabajos académicos que la administración Pastrana tomó como referencia para apoyar el aparato local fue el elaborado por Michael Porter sobre competitividad para Colombia (1995); gran parte de las estrategias quedaron consignadas en su Plan Nacional de Desarrollo (PND), "Cambio para Construir la Paz 1998-2002." En este se mostraba que definitivamente el país para diversificar sus exportaciones, más que continuar haciendo correcciones macroeconómicas y mejorar sus condiciones internas para atraer la inversión extranjera directa IED, necesitaba instrumentos de cultura exportadora, como el desarrollo del recurso humano, superar sus deficiencias de infraestructura y ser innovadores para el sector externo. (Porter, 1995).

Pero quizá lo más relevante del PND de la administración Pastrana y la estrategia de exportaciones como motor de crecimiento fue el desarrollo de programas para mejorar la aptitud y actitud para el comercio exterior en temas como el aprendizaje y la modernización institucional, las redes, el capital humano y las cadenas productivas competitivas, entre otros. Haciendo caso a los planteamientos de Porter (1995), el PND introdujo el llamado a establecer una estrategia competitiva entre el sector público y el privado para asegurar la diversificación productiva; la estrategia de diversificación se nutrió así de estrategias sobre productividad, competitividad, conectividad, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior, 2003). La estrategia de convertir a las exportaciones en motor de crecimiento se fundamentaba en la transformación de ventajas comparativas derivadas de los recursos naturales; se señalaba entonces que había que involucrar el conocimiento para el desarrollo de actividades de exportación en esos sectores. Cabe mencionar que esa administración creó el "Plan Decenal Exportador 1999-2009", que tenía como principal objetivo doblar las exportaciones no tradicionales (DNP, 1999).

Varias fueron las políticas del gobierno para hacer de las exportaciones el modelo de crecimiento interno. Cabe mencionar los siguientes programas: Plan de jóvenes emprendedores exportadores, donde se diseñaron proyectos financiados por el sector público para la exportación de productos de estudiantes universitarios con estudios de mercados y visión de creación de empresas dirigidas al sector externo; el centro de la competitividad para realizar estudios de inteligencia de mercados; Expo-pymes que pretendía la promoción de exportaciones de las pequeña empresas y microempresas y la creación de los acuerdos para crear cadenas productivas competitivas para el sector externo que implicaba compromisos entre los sectores productivos y el gobierno.

En la administración Pastrana también se comenzaron a organizar las ruedas de negocios con los principales socios comerciales de Colombia; se restableció las relaciones exteriores con Estados Unidos, su principal socio comercial e inversionista (Colombia Compite, 2001). Finalmente en 2001 se fundaron las Zonas Especiales de Exportaciones -ZEE- y se reformaron las instituciones oficiales, como la oficina de promociones de exportaciones, Proexport y el Banco de Comercio Exterior, Bancóldex¹⁰; estas entidades irían a jugar un papel protagónico en la realización y financiamiento de las exportaciones no tradicionales de Colombia entre 2000 y 2010. El primero estableció más de 20 embajadas o oficinas comerciales por todo el mundo para la promoción de las exportaciones con los principales socios comerciales, y el segundo, diseñó varios programas de crédito para actividades como los estudios de mercado, el embarque y hasta la posibilidad de crear seguros para riesgos cambiarios para los exportadores colombianos. En 1999 cuando se produjo la crisis internacional, el sector micro-empresarial recibió créditos por más de US \$500 millones para proyectos dirigidos al sector externo.

Sin entrar a ahondar en el tema de competitividad sistémica y la utilización de

⁹ Colombia inició el proceso de privatización en los sectores energético y de servicios públicos en 1993.

¹⁰ Bancóldex es el banco de comercio exterior de Colombia que financia a las empresas exportadoras. Entre 2001-2002 esta entidad ya había financiado cerca de US \$20 millones para pequeñas exportadoras

modelo de Investigación y Desarrollo para la innovación que será evaluado en la sección próxima, la promoción de las Pymes comenzó a generar resultados favorables. En 2002 ya se habían realizado 167 acuerdos para desarrollar las cadenas productivas competitivas dirigidas al sector externo, al igual que en la mayoría de departamentos y capitales se crearon los Consejos Regionales de Política y Comercio Exterior (CARCE), que decantaron en proyectos de cadenas productivas, clústeres y distritos industriales; en 2002 sólo en Bogotá, la administración local había constituido tres clúster en salud que facturaban más de US \$20 millones al año; las exportaciones de las cadenas y clústeres productivos conformados en todo el país, representaron el 60% del total de ventas al exterior en 2003 (DNP, 2009).

3.2 Tratados de Libre comercio

Finalmente el modelo de Apertura hacía el sector externo se complementó en el período 2002-2010 en las administraciones del presidente Uribe, que también consignó como prioritario en sus dos planes de desarrollo "Hacia el Estado Comunitario" 2002-2006 y "Hacia el Estado Comunitario: Desarrollo para Todos" 2006-2010, políticas para aumentar y diversificar las exportaciones. Los programas de "Seguridad Democrática" y la negociación del tratado de libre comercio TLC con Estados Unidos 2006, y la Unión Europea 2010 motivaron el comercio y los negocios con entradas de capitales para Colombia. En efecto, la Inversión Extranjera Directa IED atraída por el diferencial de tasas de interés y la confianza inversionista sobrepasó en este período los US \$6.000 millones anuales en actividades petroleras y de manufacturas.

para aumentar la competitividad y diversificación exportadora del país. La negociación del TLC es justificada toda vez que ese mercado representa el 37% de las exportaciones colombianas, y que el país no tenía un acuerdo formal con Estados Unidos, pues dependía de esquemas unilaterales como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA que era más político; el TLC también es importante, toda vez que ese mercado cuenta con 300 millones de potenciales clientes con un poder de compra de más de US \$40.000 al año; sin embargo en un escenario globalizado, Colombia es una vecindad agrícola minero para los Estados Unidos, donde no solo los productos exportados en el largo plazo seguirán siendo petróleo, café y flores, sino que se estiman disminuciones de los términos de intercambio por el mayor nivel de competitividad de la economía norteamericana.

el poco interés para impulsar la "Agenda Interna" que se había constituido desde 2001 en la administración Pastrana, y que tenía como objetivos prioritarios la modernización de la infraestructura local de los puertos y las carreteras para acortar distancias y disminuir los costos de transporte para los sectores productivos que dependen de la actividad exterior. El gobierno Uribe no atendió la provisión de la infraestructura adecuada para la internacionalización de los centros industriales como Bogotá, Cali y Medellín, y tampoco se generaron mejores condiciones para la "conectividad" nacional.

En política exterior, el punto crítico fueron las malas relaciones diplomáticas con los países vecinos, Venezuela y Ecuador, que ocasionaron disminuciones de las exportaciones a esos mercados; cabe mencionar que hasta 2005 esos dos mercados eran los principales destinos de la oferta exportadora industrial colombiana. Es de acotar que el cierre de las fronteras y oficinas comerciales

Los factores que no favorecieron las exportaciones en la administración Uribe fue

GRAFICA I



Fuente: Autor con base a Banco de la República, 2012

Desde las administraciones Gaviria 1990-1994 y Pastrana 1998-2002, el país comenzó hablar de un posible TLC con el bloque NAFTA o con los Estados Unidos; sin embargo fue el gobierno del Presidente Uribe quien logró negociar el tratado en 2006¹¹. El gobierno colombiano inició ne-

gociaciones en 2004 y tras 14 rondas firmó el tratado; los seguidores de la negociación son conscientes de las inmensas posibilidades que este acuerdo abre a la oferta exportadora de Colombia, pero también de la amenaza que el mercado del Norte representa para la economía local, sino se diseñan estrategias

¹¹ La pérdida de competitividad se podría presentar por la entrada de nuevos países abastecedores al mercado de Estados Unidos, como consecuencia de los acuerdos comerciales que ha firmado esa Nación con varios países del mundo. Se estima que entre 2000-2010, los Estados Unidos negociaron 10 tratados comerciales, dentro de los que se cuenta el de Chile, Tailandia, y de Central "America Free Trade Agreement, CAFTA", Perú, economías que podrían desplazar exportaciones colombianas en ese mercado (Beltrán, 2004).

TABLA 3

EXPORTACIONES DE COLOMBIA POR REGIONES (MILLONES DE US \$)

Destino	1995	2000	2005	2010
Total Intra-CAN	1.942	2.185	4.182	4.369
Bolivia	24	38	50	115
Ecuador	419	467	1.324	400
Perú	563	373	710	1.001
Venezuela ³	936	1.308	2.098	900
Chile	139	191	296	1.113
MERCOSUR	177	352	197	1.228
Argentina	61	56	47	125
Brasil	104	284	141	1.079
NAFTA	3.617	7.012	9.761	16.121
Canadá	161	149	298	697
Estados Unidos	3.365	6.632	8.852	14.744
México	90	230	611	680
Unión Europea ^{1,2}	2.517	1.810	2.825	5.676
Unión Europea ¹⁵	2.517	1.810	2.769	5.548
Nuevos Miembros UE			56	128
China	31	29	237	1.892
Japón	364	230	330	492
Resto del Mundo	3.357	3.497	7.544	13.298
Total Extra CAN	8.259	10.936	17.009	32.450
Total general	10.201	13.121	21.190	39.819

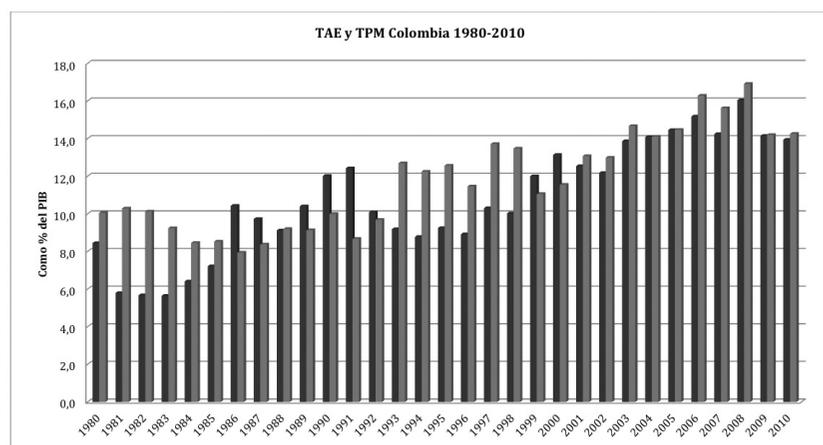
Fuente: Autor con base a CEPAL, 2012

por los desencuentros políticos llevaron las ventas colombianas a estos mercados a menos de US \$1.000 millones en 2010, cuando las mismas habían llegado en 2008 a US \$6.000 y US \$3.500 millones, respectivamente. Finalmente, la revaluación del peso en los últimos siete años fue sin duda el fenómeno que más castigó la posibilidad de expansión y diversificación productiva del país; la entrada de capitales desde 2003 ocasionó una apreciación cambiaria del peso de más del 10% anual que se resolvió en la administración Uribe, entregando subsidios a los exportadores y afectando las propias estrategias competitivas de los empresarios¹².

4. Indicadores del proceso de apertura económica

Los resultados del modelo de apertura económica son variados para Colombia; se puede señalar que entre 1990 y 2010, el país mejoró sus indicadores de actividad externa con relación a la década de los ochenta. Estos resultados facilitaron un interesante equilibrio comercial y macroeconómico para el país (DNP, 2012).

GRAFICA 2



Fuente: Autor con base a CEI y CEPAL, 2012

En el periodo de referencia el sector externo asimiló muy bien los cambios e introducción de la competitividad y el reto de la globalización, (Sánchez y Hernández, 2008), si se tiene en cuenta que no sólo se aumentaron las importaciones de materias primas y de capital para la reindustrialización local, sino que pese a la revaluación real, las exportaciones no tradicionales se habían incrementado más que las tradicionales. Entre 1990 y 2010, las exportaciones del país crecieron seis veces al pasar de US \$6.700 millones a US \$36.000 millones, respectivamente; sólo entre 1998 y 2010 las mismas se habían tri-

plicado. Si se estudia el periodo 2000 y 2010, se concluye que definitivamente la adopción de la estrategia de competitividad y el funcionamiento de cadenas productivas tuvo un efecto más positivo para el crecimiento de las ventas del sector industrial.

La estructura de las exportaciones señalaba que las exportaciones no tradicionales habían pasado de representar el 37% del total en 1990 al 46% en 2010. Se destaca las actividades del petróleo, el material de transporte, los plásticos y el sector de las confecciones, donde la TAE sobrepasó el

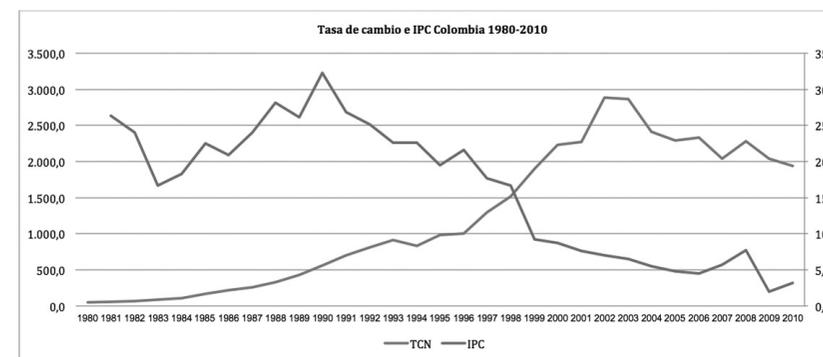
26% en 2010; cabe señalar que la producción bruta industrial en los sectores mencionados había sido superior al ritmo de crecimiento del PIB total. La apertura económica deja también un balance positivo en materia de importaciones, toda vez que las mismas crecieron cinco veces entre 1990 y 2010, siendo las más importantes las de bienes intermedios y de capital que representaron cerca de 43% y 37%, respectivamente. Las compras de bienes de consumo que representaron 20% del total, se habían concentrado en alimentos e industria liviana.

Para concluir sobre la estabilidad que le brindó la apertura y el sector externo al país en el periodo 1990 y 2010, hay que señalar que Colombia se mantuvo en la línea de tendencia de crecimiento del PIB con una media de 3,2% anual, dos puntos porcentuales superiores a la década de los ochenta. No obstante, se advierte que Colombia superó la crisis financiera internacional de finales de los noventa y particularmente la financiera de 1999, donde el PIB total presentó un crecimiento negativo de 4,3%; él único en una historia de 60 años de crecimientos positivos. Particularmente en el periodo 2003 y 2010 se logró un crecimiento superior a 5% anual; atribuido, entre otros factores a la bonanza petrolera, a los giros de remesas del exterior y desde luego, como lo afirma el Banco de la República (2008), al au-

mento de las exportaciones y a la estabilidad de la economía en cuanto a inflación, tasas de interés, y tipos de cambio, propios del manejo prudente de la política monetaria y cambiaria del banco central¹³.

Otro de los logros de la apertura y el sector externo, aunado al crecimiento del PIB, ha sido la contribución a la reducción de la inflación y la estabilidad cambiaria del peso. Cabe señalar que el anclaje del tipo de cambio, con la adopción de las bandas cambiarias en 1994, y posteriormente la adopción de los tipos de cambio flexibles en 1999 con la fijación de corredores monetarios para detener el ritmo de crecimiento de los medios de pago, fueron sin duda los factores decisivos para controlar los precios, incluso los del dinero, es decir las tasas de interés. Entre 1999 y 2010, el IPC cae de 34% a 5% y por la liberalización de recursos del Banco de la República, las tasas de interés de captación pasaron de 25%, a 7%, respectivamente¹⁴. La cotización del dólar logró bajar de \$2.950 en 2002, a US \$1.700 en 2010; luego con la entrada de reservas, el peso se estabiliza alrededor de \$1.990 en 2010 y 2011. En este periodo las reservas internacionales aumentaron de US \$4.000 millones a US \$27.000 millones, respectivamente, 50% explicadas por inversión extranjera directa – IED- para sectores como la construcción, las finanzas y las manufacturas.

GRAFICA 3



Fuente: Autor con base a Banco República y DANE, 2012

¹² El Banco de la República estima que la tasa de cambio real disminuyó 30% real entre 2003-2007; pero que todavía se mantiene por encima del equilibrio del 100%, es decir que continúa siendo favorable para las exportaciones colombianas.

¹³ Desde 2003 y hasta 2010, el Banco de la República bajó sus tasas de interés en un intento por disminuir la entrada de capitales del exterior.

¹⁴ El aumento exagerado de las tasas de interés que se dio tras el control de la inflación en 1990 pudo, junto con la crisis internacional de 1999, precipitar la caída del sector financiero colombiano entre 1998 y 1999.

5. Nuevos indicadores de competitividad sistémica

Los estudios de Stiglitz (2002, 2006), señalan cada vez más que la competitividad no depende de reducir los costos salariales o de las rentas de los recursos naturales, y en cambio más de la calidad de los recursos humanos y de la capacidad y estrategia tecnológica y competitividad de las empresas para penetrar los mercados externos. Por lo tanto, el consejo de Rodrik (2000) para aumentar las exportaciones es la adopción de políticas de desarrollo productivo encaminadas a incentivar el modelo de investigación desarrollo e innovación -I&D&I- para el sector externo; el mismo no solo contribuye a incrementar la productividad total de los factores locales, mejorando la calidad de los bienes y servicios, promoviendo la generación y difusión de la tecnología, sino que garantiza la transformación de las ventajas comparativas en competitivas de las exportaciones tradicionales.

Como se ha advertido anteriormente, en Colombia y la mayor parte de

América Latina, el ambiente para el progreso tecnológico y la innovación no ha ocupado un lugar predominante en la política económica de los gobiernos entre 1990 y 2010. (CEPAL; 2009).

La competitividad en materia de diversificación productiva y tecnología tiene resultados interesantes pero insuficientes. La clasificación de la CEPAL sobre exportaciones y componentes tecnológicos, señala que las exportaciones de Colombia en manufacturas de media tecnología, a pesar que aumentaron 10 puntos porcentuales con relación a 1990, apenas representaron el 17% del total de ventas al exterior en 2010. También pese a que en manufactura de alta tecnología se aumentó en casi dos puntos porcentuales en las dos últimas décadas, esta apenas representa el 2.4% del total en 2010, lo que quiere decir que las ventas siguen concentradas en productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales que no incorporan el componente tecnológico para aumentar la ventaja competitiva.

TABLA 4

EXPORTACIONES DE COLOMBIA POR NIVEL TECNOLÓGICO 1990-2010

Conceptos	1990	Par %	2010	Par %
Productos primarios	4.385	64,8	23.702	59,5
Manufacturas basadas en recursos naturales	882	13,0	6.702	15,48
Manufacturas de baja tecnología	900	13,3	2.621	6,58
Manufacturas de media tecnología	429	6,3	4.169	10,47
Manufacturas alta tecnología	32	0,5	805	2,02
otras transacciones	138	2,0	2.358	5,9
Total exportaciones	6.765	100,0	39.869	100,0

Fuente: Autor con base a CEPAL, 2012

Complementariamente a los indicadores de exportaciones por nivel tecnológico se viene trabajando el Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Index o GCI) en amplias categorías de variables: ambiente macroeconómico, instituciones públicas, tecnología e innovación. En efecto, la figuración de Colombia en el Índice descendió en los últimos 10 años en

los grandes rubros. Colombia partió a nivel mundial en el puesto 65 en materia de competitividad en 2000, pasando al 68 en 2006, y 69 en 2010. En el último reporte de Global Competitiveness (2009-2010), el país a pesar que mejora en los temas de macroeconomía, educación y confianza de sus instituciones, sale mal librado en los pilares de innovación y cambio tecnológico (Ver tabla No.5).

TABLA 5

EXPORTACIONES DE COLOMBIA POR NIVEL TECNOLÓGICO 1990-2010

	Colombia	
	Ranking	Score
Global Competitiveness Index 2009-2010	69	4.04
<i>SubIndex A: Basic requirements</i>	73	4.23
<i>1st pillar: Institutions</i>	79	3.67
<i>2nd pillar: Infrastructure</i>	86	2.87
<i>3rd pillar: Macroeconomic stability</i>	63	4.92
<i>4th pillar: Health and primary education</i>	64	5.47
<i>SubIndex B: Efficiency enhancers</i>	63	3.96
<i>5th pillar: Higher education and training</i>	69	3.88
<i>6th pillar: Goods market efficiency</i>	85	3.93
<i>7th pillar: Labor market efficiency</i>	74	4.25
<i>8th pillar: Financial market sophistication</i>	72	4.22
<i>9th pillar: Technological readiness</i>	76	2.98
<i>10th pillar: Market size</i>	30	4.52
<i>SubIndex C: Innovation and sophistication factors</i>	66	3.61
<i>11th pillar: Business sophistication</i>	65	4.10
<i>12th pillar: Innovation</i>	72	3.11

Fuente: autor con base a Global Competitiveness Index, 2009-2010.

La baja calificación en competitividad global de Colombia, responde a la poca importancia que tiene el tema de competitividad sistémica y el modelo I&D&I para el sector externo; por ejemplo en el tema educativo pese a que en Colombia se está llevando a cabo una revolución para universalizar el servicio, hasta entrado el nuevo milenio, los niveles de cobertura en educación superior junto con los gastos totales son bajos, 60% y 3.4% del PIB, respectivamente. Los promedios de educación para Colombia de un ciudadano mayor de quince años eran de 7.2 años, cuando en Europa y Estados Unidos los mismos superan los 18 años. De otro lado, los gastos en Investigación y Desarrollo I&D en Colombia eran en promedio menos de 0.5%, del PIB en 2010, cuando en países más competitivos como los europeos, el indicador representaba el 3.5%; en ese mismo año, en Colombia habían sólo 100 investigadores por millón de habitantes, con patentes otorgadas, lo que quiere decir que también hay una gran falencia en la política pública para impulsar la innovación. (CEPAL, 2010).

6. A manera de conclusión

Colombia realizó un proceso de apertura económica que si bien logró incrementar las exportaciones y desarrollar programas de diversificación de sus ventas al sector externo, todavía tiene la tarea pendiente del aumento de la competitividad en sus ventas al exterior. En efecto, apenas las exportaciones lograron representar el 18% del PIB en 2010; 4 puntos porcentuales superiores a 1990; de otro lado las exportaciones primarias todavía pesan el 46% del total.

Los resultados en materia de diversificación de las exportaciones no se han logrado porque la política pública no ha desarrollado instrumentos de competitividad sistémica; el país debe involucrar a sus exportaciones el modelo de I&D&I con mayores gastos en educación superior e inversiones en investigación y desarrollo.

Referencias Bibliográficas

- Arango Londoño, G. (2009). Estructura Económica Colombiana. Bogotá, D.C. MC Graw Hill
- Araujo Ibarra y Asociados. (2006). 500 nuevos productos y servicios, para nueve regiones de Colombia, con gran potencial de mercado en los Estados Unidos. Bogotá, D.C.
- BANCO MUNDIAL (2002), Globalización, Crecimiento y Pobreza, Bogotá, D.C. Alfaomega.
- Beltrán Mora, L. (2005), El TLC entre las Asimetrías y Competitividad. En: Colombia Administración & Desarrollo, Ed: Escuela Superior de Administración Pública v.fasc.41 p.91 – 111.
- Beltrán Mora, L. (2005) Globalización y Economía Pública, reflexiones de administración Pública. Bogotá, D.C. Esap.
- Beltrán Mora L. (2006), Dinamismo Comercial pese a las diferencias políticas, en Colombia- Venezuela, Retos de la convivencia. Bogotá, D.C. Ed. Universidad Nacional.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO BID. (2002). Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina, Progreso Económico y Social en América Latina.
- BANCO DE LA REPUBLICA. (2008). Informe de la Junta Directiva del Banco de la República al Congreso. Bogotá, D.C.
- CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA CCB (1994): Agenda de un proceso, CCB. Bogotá, D.C.
- CEPAL. (2000). Crecer con estabilidad. El financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2002). Globalización y Desarrollo. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2008). La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2009). Herramientas de medición de competitividad para el comercio exterior, CEPAL. Santiago de Chile.
- DEPARTAMENTO DE PLANEACION NACIONAL DNP. (1999). Cambio para Construir la Paz. Bogotá, D.C.
- DNP. (2009). Cadenas productivas en Colombia. Consultado en: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Programas/DesarrolloEmpresarial/Competitividad/Estad%C3%ADsticas/tabid/234/Default.aspx>
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA. (2001). Colombia Compite. Bogotá, D.C.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE COLOMBIA. (2006). Texto del Acuerdo de Promoción Comercial (TLC) entre Colombia y Estados Unidos.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA. (2000). Plan Estratégico Exportador 1999-2009. Bogotá, D.C.

- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA (2000): Política Nacional para la productividad y competitividad. Bogotá, D.C.
- PORTER, M (1990). The Competitive Advantage of Nations. Free Press, Nueva York.
- PORTER, M. (1995). Creación de la Ventaja Competitiva para Colombia. Cámara de Comercio de Bogotá.
- PORTER, M. (2006). Ventaja competitiva, en Líderes del Management. Ed. Deusto, Barcelona, España.
- Rodrik Dani (2000), "Cómo hacer que la apertura funcione: la nueva economía global y los países en desarrollo." Bogotá, D.C. Tercer Mundo Editores.
- Sánchez, J., & Hernández, S. (2008). El Fomento de la Competitividad en Países en Vías de Desarrollo. Ed. Universidad de Guadalajara.
- Stiglitz, Joseph (2002). Development Policies in a World of Globalization. Conferencia presentada en el seminario "New International Trends for Economic Development".
- World Economic Forum (2009). Global Competitiveness Report en: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>