

Colombia en las dos fases de globalización.

Seminario Internacional sobre la Globalización.

La Habana, Cuba.

3 al 10 de febrero de 2007.

Salomón Kalmanovitz

Universidad Jorge Tadeo Lozano

Bogotá, Colombia

1. Introducción

La globalización la entiendo, al igual que muchos teóricos del concepto (Williamson, Baumol), como un proceso en el que se dan intensos flujos de capital, de mercancías y de personas entre países. Estos intercambios deben producir un arbitraje o convergencia en los precios de los factores que están fluyendo a través de fronteras nacionales y, al mismo tiempo, aumentos en el ritmo de acumulación de capital en todos ellos, dependiendo, claro está, de las instituciones nacionales que la regulan; se espera, en particular, que aumentará el crecimiento de los países que están recibiendo más factores del exterior (capital, mano de obra, ingresos por exportaciones) que bajo otras circunstancias.

Una de las razones fuertes que explican la convergencia de los niveles de productividad entre países es que "la ventaja que tiene Occidente en el ingreso per cápita sobre el resto de naciones se basa en la aplicación del acervo la tecnología industrial y administrativa surgida de la revolución industrial. Éste acervo de conocimientos es abierto, siendo la tecnología un bien público. Las ventajas de aplicar estos conocimientos son tan grandes que las naciones tratan de asimilar la tecnología moderna para ver sus ingresos converger hacia aquellos de las naciones industrializadas" (J. Bradford de Long)

La tendencia de apropiar y copiar la tecnología industrial de los líderes se ha visto repetida una y otra vez a lo largo de la historia del capitalismo moderno: la convergencia de Estados Unidos, Alemania, Francia y los países nórdicos hacia los niveles exhibidos por Inglaterra durante el siglo XIX; la igualación de los ingresos per cápita entre Estados Unidos y Europa y Japón y los países del este asiático durante la segunda mitad del siglo XX; el reciente movimiento de Irlanda, países del este europeo, China, India y Chile de acercamiento a los ingresos per cápita de los países líderes.

No obstante, el proceso de globalización siempre dejó fuera de sus beneficios a muchos países en cada una de sus olas ascendentes: Portugal, España, Grecia y la mayor parte de los países del este europeo, incluyendo Rusia, durante el siglo XIX; Argentina, Uruguay y Cuba que pudieron ser clasificados dentro del primer mundo a principios del siglo XX, involucionaron y andaban en lugares intermedios del desarrollo a principios del siglo XXI; otros países cuyo desarrollo industrial era impensable durante el XIX, como Japón y Rusia, emergieron como potencias en el siglo XX. Las divergencias en los procesos de

desarrollo pueden ser explicados teóricamente por el fenómeno de economías de escala y de acumulación de ventajas que logran países y ciudades con el desarrollo de la división del trabajo y que tienen que ver también con aumentos de productividad que generan círculos virtuosos. Pero quizás más importante es que el crecimiento económico exige unas instituciones políticas y legales que lo apoyen, entre las cuales podemos listar sistemas encompasantes que permitan cierta igualdad social y presten legitimidad, estados fuertes dotados de buenas políticas públicas, blindados contra la corrupción, sistemas de educación universales y de calidad suficiente para poder apropiarse y adaptar la tecnología, de tal modo que su carencia puede explicar que un numeroso grupo de países no pudiera acceder a las oportunidades que abrieron las dos globalizaciones que se experimentaron desde el siglo XIX. Si durante la primera globalización en las periferias sólo se necesitaron condiciones para explotar la agricultura, la ganadería y la minería, en la segunda fueron necesarias en especial las instituciones que elevaran los niveles de capital humano para desarrollar la manufactura y los servicios.

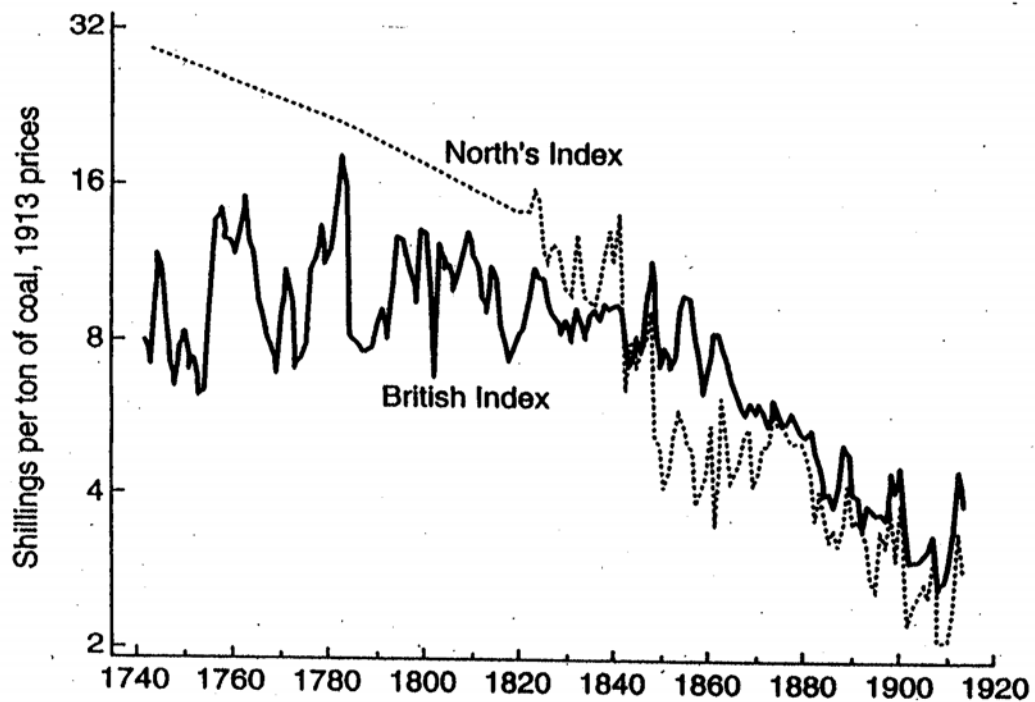
Los flujos de recursos entre países son los que generan convergencia. Los flujos de capital tenderán a ir de los países excedentarios y con menores tasas de ganancia a los deficitarios que exhiben mayores rentabilidades; el coeficiente de inversión, que determina el crecimiento, recibirá una inyección externa de vitalidad. Las rentas del suelo de los países exportadores de productos agrícolas aumentarán en tanto se resentirán las de los terratenientes de los países que importan dichos productos, razón por la cual éstos últimos tienden a ser reciamente proteccionistas. Por último, los salarios aumentarán en los países que expulsan mano de obra y descenderán en los que la reciben.

La magnitud de las migraciones fue notoria en la primera globalización, algo que la diferencia a fondo con la segunda, cuando se reprimieron los flujos migratorios entre países. Entre 1860 y 1929, 25 millones de personas aproximadamente abandonaron Europa a favor de Estados Unidos, 5 millones fueron a Canadá y otros 5 a la Argentina, más de 4 millones hacia Australia y Nueva Zelanda y más de 3 millones hacia el Brasil. (Ashworth, 1987) En consecuencia, se reprimieron los salarios de los países nuevos mientras aumentaban en el viejo continente; así mismo, los sindicatos en los primeros fueron notoriamente antipáticos frente a la inmigración.

Otros factores juegan en la ecuación convergente, como que los salarios reales aumentan en los países que importan alimentos y bienes de consumo sin tarifas o con bajas tarifas y serán menores en los países que restringen su importación con altos aranceles, mientras que la reducción de los costos de transporte multiplican los alcances del comercio y reducen las diferencias de precios de los bienes transables entre países. Los costos de transporte juegan un papel que fue muy importante en la primera globalización cuando la navegación a vapor, el aprovechamiento de canales y el ferrocarril redujeron radicalmente los fletes cobrados por movilizar mercancías y hombres. Hoy en día, los contenedores,

los barcos de enorme contenido y la reducción de los costos del transporte aéreo han reducido los costos unitarios de transporte de la mayor parte de las mercancías que se transan internacionalmente.

Gráfico 1



La historia de estas relaciones entre los países europeos, Estados Unidos y sus periferias ha sido elaborada por Jeffrey Williamson de la Universidad de Harvard y ha sido aplicada a la América Latina en asocio con Luis Bertola y John Coastworth. Ellos identifican una época dorada de la globalización entre 1870 y el estallido de la primera guerra mundial de la cual se beneficiaron los países y regiones del cono sur americano que recibieron una abundante mano de obra calificada, grandes inversiones de capital que construyeron sus infraestructuras y que tuvieron expansiones enormes de sus exportaciones de granos, carne y cueros.

Colombia entró tarde a la primera globalización por sus conflictos internos, sus altos costos de transporte y su atraso relativo, pero lo hizo también de manera brillante al multiplicar por 6 sus exportaciones entre 1890 y 1928. Nunca experimentó importantes flujos de emigrantes, aunque buena parte de sus empresarios tienen origen extranjero. El café siguió siendo el cuasi único producto de exportación durante la fase de desintegración internacional que se abre en 1914 y de autarquía a partir de la Gran Depresión y se extiende hasta el final de la segunda guerra mundial. En los años cincuenta, el país comienza a experimentar dolorosamente, en medio del deterioro de sus términos de intercambio, que tiene un problema grave de escasez de divisas, ante el cual

reacciona racionando las importaciones y llevando a cabo devaluaciones de su moneda.

El colapso de los flujos migratorios, de capital y las crecientes restricciones al comercio durante los años treinta se conjugaron para que los países latinoamericanos adoptaran una política autárquica, aunque como lo aclaran Coastworth y Bertola, América Latina tuvo los aranceles más altos del mundo incluso durante *la época dorada*, porque los gobiernos no tenían otra forma de recaudar impuestos. Pero ahora la protección se volvió una política de industrialización forzada, acompañada de una fuerte intervención estatal por medio de empresas productivas. América Latina se comportó igual que la mayor parte de los países del mundo en una era oscura donde cada cual devaluaba contra el vecino e imponía aranceles muy altos para no compartir sus mercados locales y desataban la intervención estatal con métodos fascistas o liberales. Al mismo tiempo, cada gobierno colocó trabas a la movilidad del capital: tasas de cambio múltiples, registro y exigencia de permanencia, impuestos discriminatorios, límites a la remisión de utilidades, cuando no nacionalizaciones de los activos extranjeros sin indemnización ajustada a los valores expropiados.

Pero una vez culminada la segunda guerra mundial se comenzó a abrir otra época de creciente globalización, liberación del comercio por medio de las distintas rondas del GATT y posterior apertura de capital, especialmente en los países avanzados. Mientras que América Latina seguía su aislamiento y descalificaba las nuevas oportunidades que se abrían, Europa y Japón salían de la guerra apoyada en los flujos de capital y de comercio con Estados Unidos. Europa, por su parte, tomaba la decisión de integrarse en un mercado común, para alejar definitivamente el espectro de la guerra regional. Las instituciones multilaterales que se diseñaron en Bretton Woods en 1944 marcaron las pautas de una nueva era de globalización, en torno al flujo de capitales que acompañaron una enorme expansión del comercio internacional desde 1950 y aunque sus acuerdos de mantener tasas de cambio fijas se liquidaron en los años setenta, el flujo de capital fue aumentando, aunque ahora se concentró entre países desarrollados, mientras que durante la primera globalización el eje fue el flujo hacia las periferias. (Taylor)

América Latina le dio la espalda a estas oportunidades, empeñada en su rumbo autárquico, por lo cual sus tasas de inversión se deterioraron al faltarle el estímulo de las exportaciones y de la competencia internacional, y faltó también el acicate de la inversión extranjera. Un mercado interno de capital lastimosamente llano y pocos estímulos para generar ahorro dentro de la población dieron lugar a muy bajas tasas de ahorro, mientras que la expansión del gobierno y de la inversión pública competía por ese ahorro contra la inversión privada. El letargo producido por el escaso y racionado comercio internacional explica también que se dieran escasas innovaciones tecnológicas en la industria creada al amparo de una alta protección. Las bajas cotas de

ahorro e inversión frenaron de manera estructural el crecimiento, lo cual fue agravado frecuentemente por crisis financieras y de equivocado manejo macroeconómico. La enorme desigualdad en la distribución del ingreso y sus bajos índices de calificación de la mano de obra determinaron inestabilidad política por una parte, e incapacidad para aumentar la productividad de todos sus factores productivos, por otra. Son estos los factores que incidieron en que se fuera quedando atrás en términos de ingreso per cápita frente a los países desarrollados.

Las presiones internacionales, los resultados contraproducentes de las políticas y los ejemplos de los países exitosos con la globalización indujeron poco a poco a que se fueran desmontando los instrumentos de control económico y de elevada protección de las economías latinoamericanas, al encontrarse con estrangulamientos como el de la escasez de exportaciones o la llanura de sus mercados financieros, o por sus inflaciones que perturbaban la inversión y el crecimiento. Vislumbraban también nuevas oportunidades que habían aprovechado plenamente las economías del este asiático – Corea del Sur, Taiwán, Malasia, Singapur y más rezagadamente Tailandia e Indonesia – mientras que las grandes y atrasadas economías de la China, la India y Vietnam comenzaron a jugarle a una creciente participación en el mercado mundial que les reportó una aceleración notable de sus tasas de crecimiento económico. Sin embargo, el cambio de rumbo hacia la liberación económica ha sido traumático y no ha resultado en un crecimiento alto y sostenido para la América Latina, a excepción de Chile y de Costa Rica, pero sin tampoco alcanzar los niveles de desarrollo de los congéneres asiáticos.

José Antonio Ocampo, ex secretario de la CEPAL, decía lo siguiente sobre la globalización contemporánea:

La globalización tiene raíces históricas profundas, pero su avance durante las últimas décadas ha sido particularmente rápido. Su fuerza reciente es el resultado conjunto de procesos tecnológicos – la revolución de la tecnología de la información y las telecomunicaciones, en particular – y de la liberalización económica que se ha venido experimentando a nivel mundial, que ha reducido sustancialmente las barreras que imponían los Estados a la acción de los mercados. Las manifestaciones más notorias de la globalización son el rápido crecimiento de mercados mundiales de manufacturas y servicios, la explosión de los mercados internacionales de capitales y los procesos de concentración económica en el ámbito mundial liderados por las empresas transnacionales.^{1/} En la última década el comercio mundial de bienes se expandió a un ritmo anual del 7%, dos y media veces más que el crecimiento de la producción. El crecimiento del comercio de algunos servicios, sobre todo financieros y de comunicaciones, ha sido aún más dinámico. La capacidad de las grandes

^{1/} En el caso de las manufacturas, el rápido crecimiento del comercio y de la inversión extranjera han sido facilitados por la capacidad para dividir los procesos productivos en sus diferentes etapas y realizarlas en localidades distintas. Esto implica que diferentes empresas y países se especializan cada vez más en tareas, dentro de un proceso productivo, que en producir bienes completos.

empresas para planificar crecientemente sus actividades a nivel mundial, ha dado lugar, a su vez, a una bonanza de inversión extranjera directa sin precedentes.

Todos estos procesos representan oportunidades para los países en vías de desarrollo, aunque también riesgos.

El problema de la falta de desarrollo de los países que no han podido beneficiarse con la globalización ha sido enfrentado aduciendo las dificultades de la competencia internacional o imputando a las políticas de los países industrializados la falta de integración de la mayor parte de los países en desarrollo a los prósperos mercados apuntalados por la globalización, como lo aduce Stiglitz. Sin embargo, hay que preguntarse sobre los impedimentos internos a la integración con el globo, lo que Abramovitz llamó la ausencia de “capacidad social” para capturar los beneficios de la revolución industrial, que tiene que ver con los sistemas sociales, políticos y educativos que dificultan la industrialización de muchos países. Por lo demás, visiones nacionalistas y autárquicas erigieron barreras de tipo político y económico que impidieron a muchos países exportar libremente una parte mayor del producto, recibir más inversión extranjera, importar productos que abarataran la canasta salarial y los costos industriales o recibir emigrantes que enriquecieran el acervo de mano de obra del país en cuestión.

En la literatura marxista se enfatizó mucho el tema de las barreras al desarrollo capitalista, cuyo necesario barrido se denominó como las “tareas de la revolución democrático burguesa”. Estas tareas tenían que ver con la liberación de la fuerza de trabajo de condiciones serviles de producción, la liberación del mercado de tierras por medio de la reforma agraria, la obtención de la igualdad frente a la ley, en especial que la nobleza pagara impuestos y que no los recolectara, y en fin condiciones democráticas de organización política y laboral. Lenin en particular entendía bien que sin el levantamiento de esas barreras sería difícil el progreso económico, más no imposible². Engels escribió también sobre la enfeudización de Polonia que siguió a su inserción en el mercado mundial: en vez de liberar la mano de obra del yugo servil, las condiciones de trabajo se hicieron más extremas porque se había despertado el ansia de ganancias dentro de los terratenientes sin haber cambiado la estructura social. En todos los casos se reconocía que la fábrica social explicaba la falta de desarrollo económico, ya fuera de Rusia para Lenin o de Polonia para Engels. A lo que Lenin y Engels se referían era a lo que las ciencias sociales contemporáneas llaman las instituciones que son dependientes del pasado (North) y que explican que persistan formas políticas que frenan el desarrollo económico porque son convenientes para los agentes políticos que tienen en sus manos las riendas del poder.

² Las diferencias entre lo que denominó la vía prusiana o democrática del desarrollo capitalista, ofreciendo como ejemplo el reparto igualitario de la tierra en la colonización del noroeste norteamericano y su rápido desarrollo contra el más lento que caracterizó a Alemania. Cfr. **El desarrollo del capitalismo en Rusia.**

Quiero indagar entonces cada uno de estos momentos de la participación de Colombia en los flujos de factores internacionales que junto consideraciones sobre su textura social, institucional y económica, sirvan para aventurar hipótesis sobre las causas de su moderado éxito económico. El orden de exposición será el siguiente: la introducción que el lector acaba de leer, Colombia durante la primera globalización, el interregno entre 1914 y 1945, la resistencia a participar en la segunda ola de globalización, la progresiva liberalización de la economía, los impactos sectoriales y un balance con sus conclusiones.

2. Colombia durante la primera globalización 1870-1914

La República de Colombia con aproximadamente sus límites actuales más Panamá quedó conformada sólo en 1832. Frecuentes guerras civiles y sobre todo el cambio de reglas políticas y económicas, unidos a elevados costos de transporte, derivados de una población concentrada en las altiplanicies del interior, impidieron una inserción sólida en el mercado mundial hasta que el café permitió un fuerte vínculo, pero sólo en el siglo XX. El país se movió de un sistema centralizado necesario para la larga guerra de independencia hacia uno federal que tuvo su hora cenit con la constitución de 1863. Durante esta fase logró colocar exportaciones de tabaco, sólo después de haber liquidado el estanco en 1850, vieja institución tributaria española que estancaba el cultivo para poder controlar tanto su compra como su venta. La calidad no se pudo mantener y 25 años más tarde las exportaciones cayeron sin que hubiera otros rubros que la remplazaran. Después del fracaso liberal y varias guerras intestinas, volvieron al poder los conservadores quienes impusieron una constitución centralista y confesional en 1886. Ellos contemplaron con desdén el desarrollo hacia fuera del país - llegaron a imponerle un pesado impuesto a las exportaciones de café - o se preocuparon poco por los equilibrios macroeconómicos. Hubo una creciente inflación que se desbordó durante la guerra de los mil días. (1899-1902)

Cuadro 1

PIB PER CÁPITA COMO PROPORCIÓN DEL DE ESTADOS UNIDOS

País	1800	1850	1913	1989
Colombia	38	22	13	23
Argentina	n.d.	63	49	35
Brasil	91	65	14	24
México	56	23	23	24
Chile	n.d.	35	35	30

Fuente: Kalmanovitz (2006)

He calculado que durante la primera mitad del siglo XIX el PIB per cápita no creció y que entre 1850 y 1913 aumentó a una tasa anual de 1.1%. (Kalmanovitz, 2006) En términos duros, se podría afirmar que Colombia perdió el siglo XIX para su desarrollo y que por lo tanto se rezagó frente a Estados Unidos. De contar con el 38% del PIB per cápita de USA en 1800, pasa a ser una quinta parte en 1850 y sólo el 13% en 1913. El auge exportador cafetero, su

industrialización y la diversificación de exportaciones le permite remontar parte de la diferencia para tener alrededor de la cuarta parte del PIB per cápita norteamericano en 1989.

Si hay algo de convergencia en la experiencia colombiana, Venezuela (no mostrado en el cuadro) y Brasil, la historia de América Latina parece ser de divergencia, sobre todo para países como Argentina y Chile, que capturaron plenamente la primera fase de globalización, y México que no descuenta la diferencia. Ello nos insinúa que la matriz institucional que comparte el subcontinente tiende a explicar un comportamiento similar, en el sentido en que surgen barreras al desarrollo capitalista derivadas del legado hispánico, en particular de las instituciones políticas absolutistas, la ausencia de igualdad frente a la ley y la intervención estatal que tiende apropiarse las áreas más rentables del comercio y de la producción o las entrega a monopolios privados, sin garantizar adecuadamente derechos de propiedad eficientes ni la sostenibilidad de políticas públicas adecuadas. Los bajos niveles de tributación fueron siempre insuficientes para financiar niveles aceptables de calificación de la población.

Gráfico 2



Fuente: Ocampo (1984)

Los cambios tecnológicos o de gustos de los consumidores que pueden desplazar la producción de muchos países, es un proceso que conocemos ampliamente desde el siglo XIX. Sucedió con la quina y el añil y lo experimentamos con las fibras artificiales y el azúcar sintético durante el siglo XX. En la medida en que aumente el ritmo de cambio tecnológico, existirán riesgos para la planta existente basada en tecnologías anticuadas. Por lo demás,

los países industrializados imponen restricciones en áreas que deberían favorecer las exportaciones de los países en desarrollo. Según Ocampo, “los mercados mundiales de manufacturas son mucho más libres, pero los mercados agrícolas están más distorsionados, la migración laboral es más controlada y las normas de propiedad intelectual son más restrictivas”. Lo que se deduce es que los países más abiertos al cambio tecnológico y los que desarrollen capacidades de diseño industrial son los que mejor podrán sortear el riesgo del cambio técnico que acrecienta el proceso de globalización.

Pero lo anterior no resta que los países pueden transitar hacia su industrialización apoyados en sus ventajas comparativas y no intentando negarlas con políticas que sofocaron las exportaciones agrícolas y agro-industriales, como las de los países del cono sur durante sus gobiernos más nacionalistas. Comparaciones de éstos con países dotados de recursos similares, como Australia, Nueva Zelanda y Canadá, pero también de instituciones más democráticas en el reparto de la tierra, la tributación e inversiones fuertes en educación, han mostrado tasas de crecimiento más altas y menos volátiles que los países latinoamericanos correspondientes (della Paolera, Taylor)

Aunque se ha tratado de explicar el atraso relativo de la América Latina como el resultado de las reglas internacionales que gobiernan los flujos de comercio y de capital, manipuladas por Estados Unidos y Europa, lo cierto es que muchos países se beneficiaron ampliamente de los flujos globales de recursos, como lo es tan evidente en los países del cono sur y Cuba que los aprovecharon a fondo durante la primera globalización que culminó en 1914. Institucionalistas como Sokoloff han explicado la declinación latinoamericana como resultado fundamental de la desigualdad con que inició su desarrollo económico y que no ha sido capaz de reducir con el paso del tiempo. Así fue con el reparto de tierras públicas a lo largo del siglo XIX que agravó la mala distribución inicial legada por las reglas españolas de mercedes de tierras y que impidió además que se gravara la riqueza, se financiara a los gobiernos adecuadamente y se universalizara la educación para poder apropiarse a fondo las tecnologías modernas.

De esta manera, el grueso de la población no fue educada y no se pudo aprovechar su potencial productivo, lo que se repitió para sus condiciones sanitarias, nutricionales, de vivienda y de servicios públicos. Sociedades profundamente divididas por etnia y clase terminaron oscilando entre la dictadura derechista y la populista, creando así una inestabilidad política que socavó las condiciones normales de desarrollo capitalista durante largos períodos. A su vez, las enormes diferencias en niveles de ingresos propician la corrupción porque les facilita a los ricos utilizar sus medios para comprar los funcionarios de tal forma que el sistema político funcione a su favor. Desigualdad y corrupción serán frenos al desarrollo económico porque debilitarán el crecimiento del mercado interno y harán que la acción del Estado

se constituya en un freno adicional al crecimiento de una economía, en vez de constituirse en una fuerza productiva fundamental.

Lo anterior es especialmente cierto para Colombia donde la distribución de la tierra fue muy desigual, agravada a fines del siglo XX por el conflicto interno que desplazó a medio millón de familias del campo y que acabó de congestionar las ciudades. El paisaje urbano colombiano lleva la marca de una desordenada migración campo ciudad por la falta de oportunidades de la población campesina y mejores oportunidades económicas y de educación en los centros urbanos, así sea en la economía informal de baja productividad. Así mismo, la falta de tributación de terratenientes y empresarios en general ha conducido a una debilidad del Estado que ha sido desafiado por la Insurgencia desde la izquierda y por el paramilitarismo desde la derecha, como también a coberturas educativas insuficientes para las necesidades del desarrollo industrial.

El crecimiento económico de largo plazo de Colombia, como lo muestra el cuadro 2, ha sido decreciente con el avance del siglo: si crecía su PIB al 5.4% anual en el primer cuarto de siglo, se hacía un tanto más lento en el segundo cuarto, caracterizado por depresión y guerra mundial, se recobraba un tanto en la prosperidad de la postguerra y se resentía en el último cuarto de siglo por dos crisis financieras internacionales, (1981 y 1999) agravadas por manejos macroeconómicos equivocados que las hicieron más profundas, sobre todo la última. Quizás el país fue uno de los primeros de la América Latina que reaccionó frente a su destino mono-exportador e implementó medidas en el frente cambiario, en la reducción de la protección y en la promoción de exportaciones que le permitieron un comportamiento económico mejor que el de los países que más se aferraron a sus esquemas autárquicos. Aún así, fue un desarrollo insuficiente frente a las necesidades de su población, agobiada por altas tasas de desempleo, sub-empleo y pobreza.

Cuadro 2

CRECIMIENTO DEL PIB REAL Y DE LA POBLACIÓN
PRECIOS DE 1975

Período	PIB REAL	POBLACIÓN	PIB PER CAPITA
1905-2000	4.6	2.3	2.2
1905-1924	5.4	2	3.4
1925-1950	4.4	2.2	2.2
1950-1975	4.9	2.9	2.1
1975-2000	3.5	2.2	1.3

Fuente: Urrutia et al

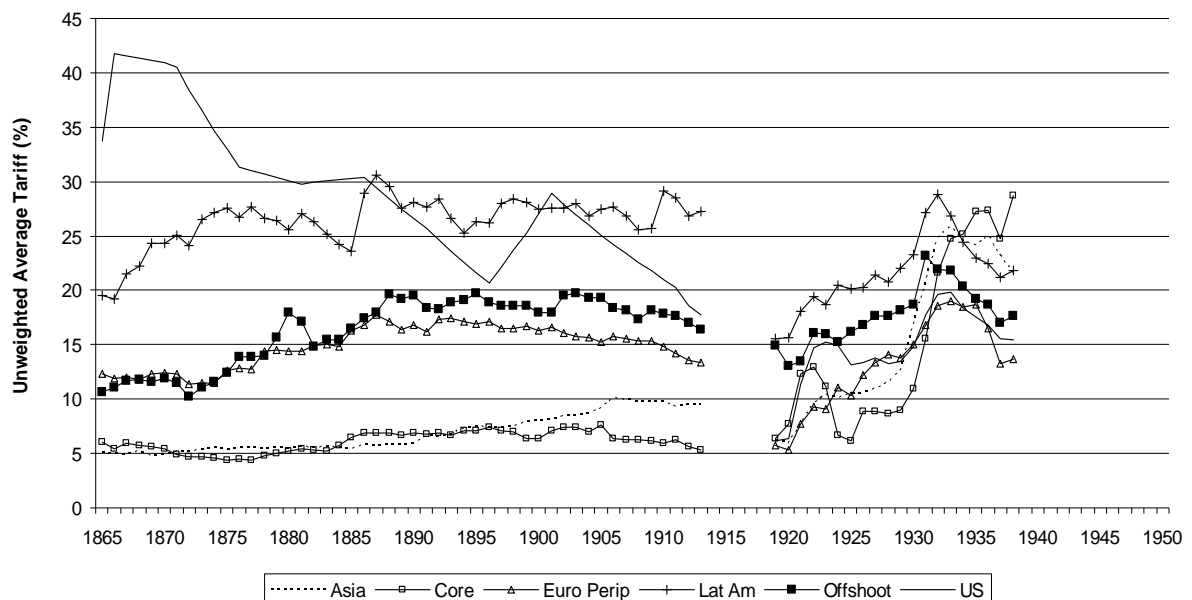
3. El comercio internacional

Luis Bértola y Jeffrey Williamson han cuestionado el mito de que la protección latinoamericana fue una respuesta a la Gran Depresión, antes de la cual supuestamente había plena libertad de importar. Por el contrario, ellos destacan que el arancel promedio latinoamericano era el más alto del mundo, aun

cuando la región estuviera disfrutando de un auge exportador inusitado. Cómo lo muestra su gráfica 3, Estados Unidos después de su guerra civil comenzó a reducir su arancel, al ganar poder el gobierno federal que introdujo impuestos a la actividad interna para sostenerse adecuadamente, mientras que los gobiernos de la América Latina no parecen gozar de la suficiente confianza de sus ciudadanos o les falta construir Estado como tal, lo cual hace que el único impuesto que no encuentra suficiente oposición es el que recae sobre el comercio exterior. No se trata entonces de proteger una industria nacional sino de resolver un problema fiscal. El arancel si aumenta con la Gran Depresión, como sucede en todas partes, pero posteriormente se reduce por debajo de sus niveles de 1870-1914.

Gráfico 3

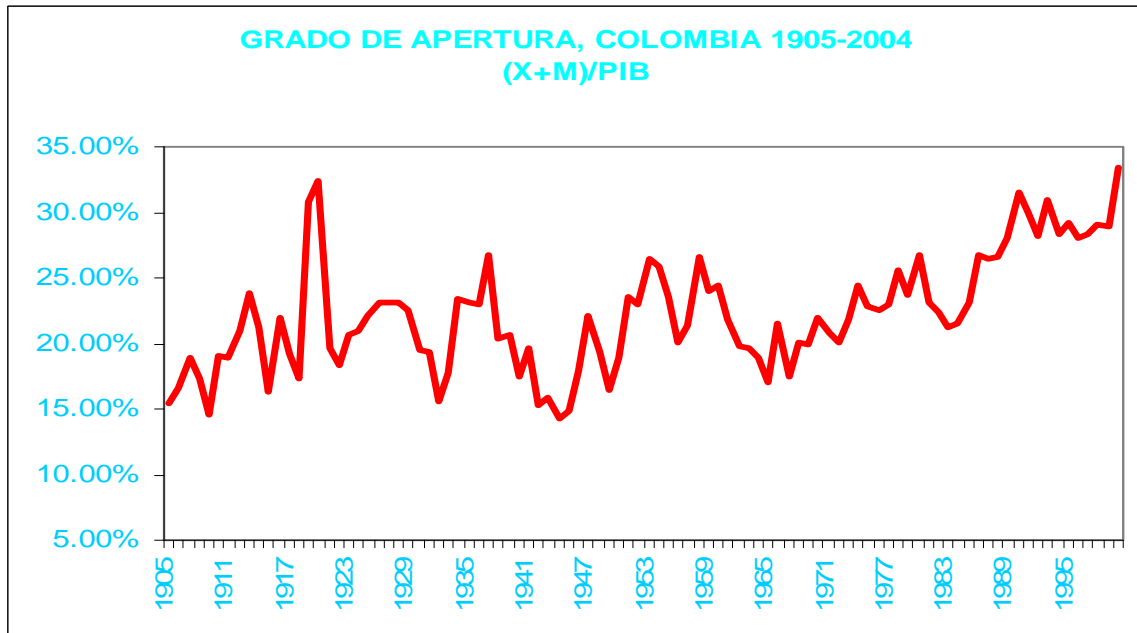
Arancel promedio sin ponderar



Fuente: Bertola, Williamson.

Para Colombia, como veremos más adelante, la historia es similar. El arancel es muy alto durante el gran auge cafetero pero es erosionado por la inflación y se debe reducir con la llegada de capitales durante los años veinte. Si el primer impulso producido por la gran expansión cafetera amplió el desarrollo capitalista del país, la fase de cerramiento internacional, entre 1930 y 1950, está caracterizada por una leve baja en el crecimiento anual del PIB, al tiempo que se acelera la industrialización. El crecimiento se vuelve a acelerar entre 1950 y 1975, cuando la política comercial propicia una diversificación de las exportaciones: de un régimen de tasa de cambio fija se pasa a uno deslizante y se quitan los aranceles para los insumos de las industrias exportadoras. Es así como comienza una apertura de la economía como se muestra en la gráfica 4:

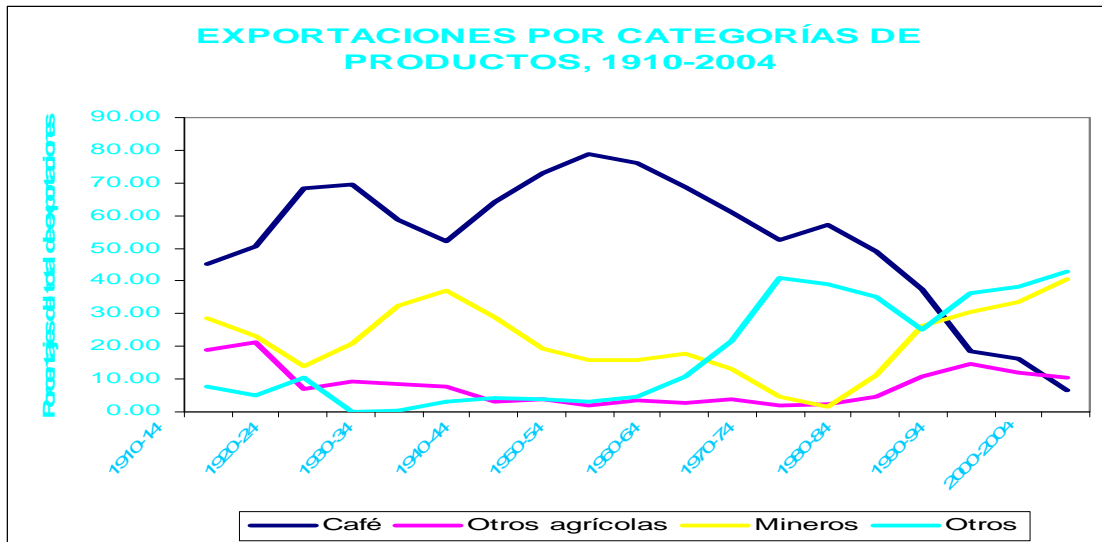
Gráfico4



Fuente: Villar, Esguerra.

Sin embargo, parte de la apertura comercial del país se debe al desarrollo de un sector minero, en particular después de 1980 con petróleo y posteriormente carbón, los cuales alcanzan el 35% de las exportaciones totales en 2004, como se muestra en el gráfico 5. El rubro otros que alcanza 40% hacia el 2004 está constituida por manufacturas. (textiles, marroquinería, confecciones, petroquímica y auto partes) En todo caso, la dependencia en el café que había sido tan marcada hasta los años sesenta disminuye radicalmente al comenzar el siglo XXI, también reflejo del relativo éxito de las políticas que promovieron las exportaciones no tradicionales.

Gráfico 5

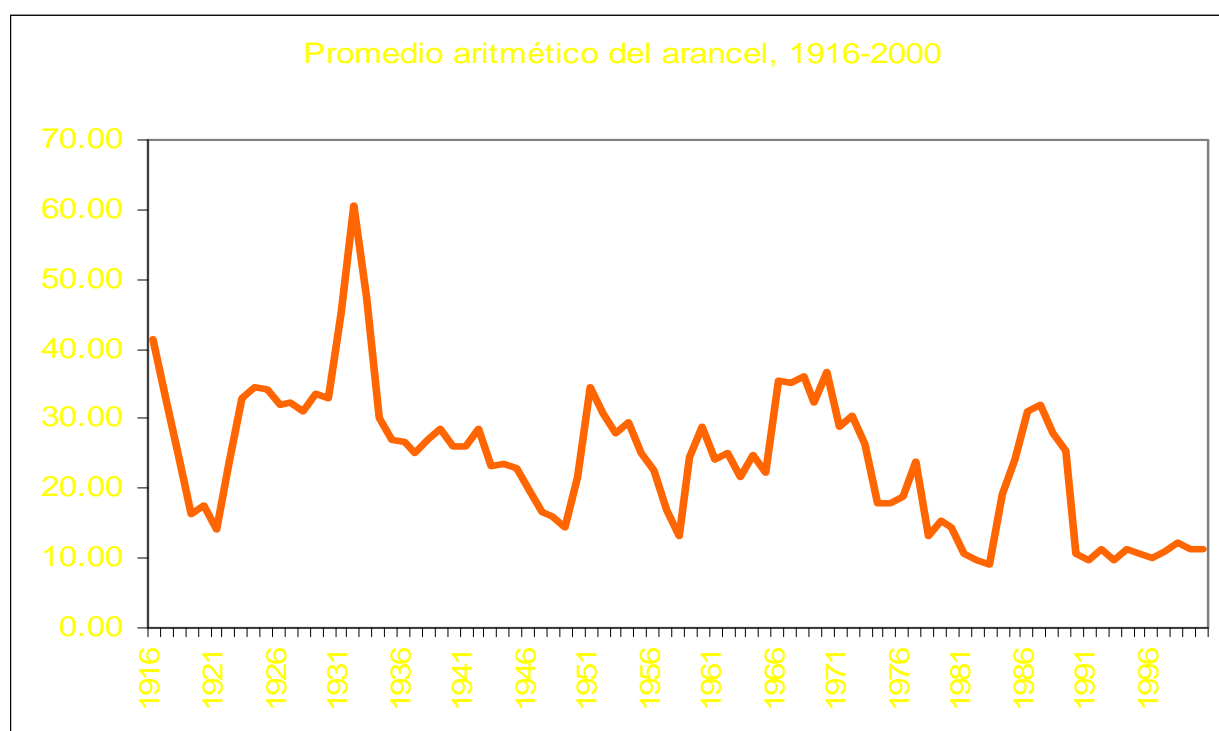


La política arancelaria produce una protección muy elevada que es especialmente cierta para la agricultura. (Kalmanovitz, López) Aunque los

economistas de la CEPAL y de la dependencia defienden tales políticas de industrialización forzada, ellos no piensan en las segundas y terceras consecuencias de tales políticas. La primera de ellas es que la tasa de cambio será más alta (la moneda local estará revaluada) al reprimir las importaciones, lo cual incentivará las industrias y la agricultura protegidas pero desincentivará las exportaciones. La segunda es que todos los insumos serán más caros que los internacionales, volviendo a poner aprietos a los exportadores locales frente al mercado externo, donde difícilmente podrán competir. La tercera, y quizás más importante, es que el desarrollo del país depende de su mercado interno, los empresarios viven ensimismados o sea que el motor de la economía local no se conecta con las economías desarrolladas que obtienen crecimientos más dinámicos y estables, con lo cual reduce la tasa potencial de crecimiento de la economía periférica. El mercado interno, a su vez, como se ha dicho atrás, está marcado por una gran desigualdad en la distribución de la riqueza, de tal modo que su parte dinámica, la de los detentadores de ganancias y rentas, consumirá bienes importados, sin importar el nivel del arancel, lo que vuelve a someter al desarrollo de esta economía a condiciones inadecuadas de demanda.

Lo que hay que destacar es que una asignación mejor de los recursos y una mayor dinámica exportadora ampliarán considerablemente la productividad total de factores, la misteriosa A de Robert Solow, que surge de emplear los recursos intensamente y que explica la mayor parte del crecimiento económico moderno.

Gráfico 6

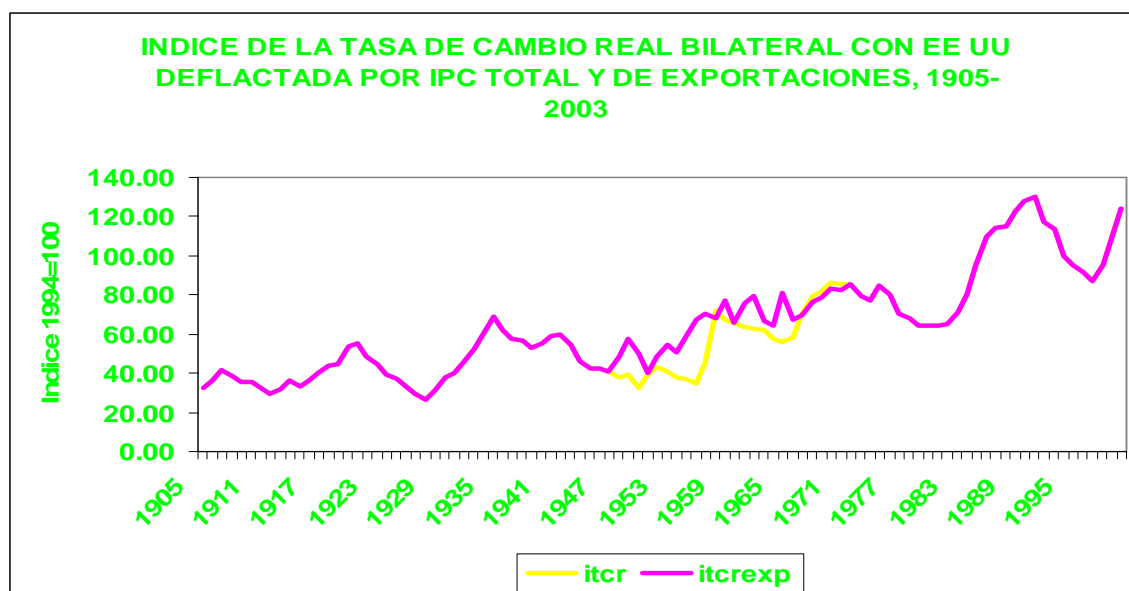


Fuente: Villar, Esguerra

El arancel promedio aritmético (gráfico 6), al cual se le ha incorporado el cambio en la importación de bienes de consumo (que tienen el arancel más alto

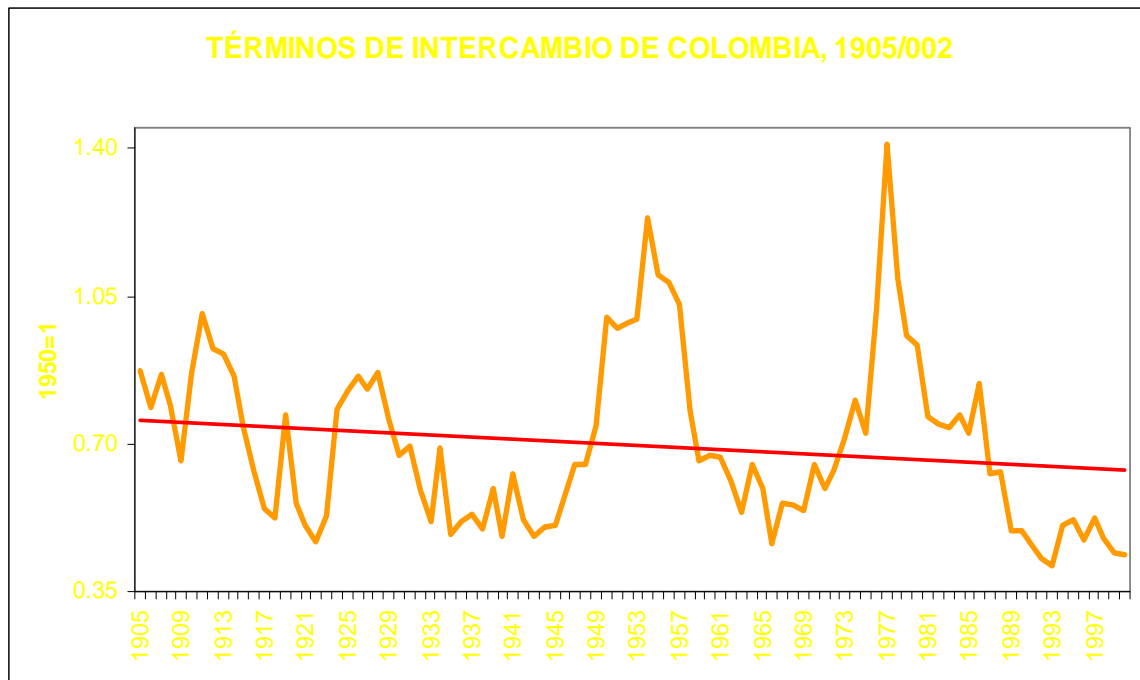
pero que caen en su proporción dentro de las importaciones totales), muestra fuertes alzas en la gran depresión, la posguerra y con la crisis de la deuda de los años ochenta. Cuando los gobiernos enfrentan una escasez de divisas recurren a su racionamiento y con ello empeoran la situación de largo plazo porque revalúan la tasa de cambio y desincentivan las exportaciones que se requieren para equilibrar la balanza comercial. Lo cierto es que si se traslapa a las fases de revaluación de la tasa de cambio real con las políticas arancelarias hay cierta coincidencia entre los dos movimientos. (Villar, Esguerra) El movimiento de inter-relación entre protección y tasa de cambio no es nítido, ya que la tasa de cambio real está determinada por otras variables como son, entre otras, los movimientos de capital y los términos de intercambio de la economía. Por lo demás, la dependencia de la exportación de materias primas, y en particular de recursos mineros, hace vulnerable la economía a la enfermedad holandesa o sea a que se le dificulte exportar manufacturas, al tiempo que aumenta la presencia de importaciones en el mercado interno cuando sus precios son demasiado favorables. Como se muestra en la gráfica 7, hay fases de revaluación del peso entre 1922-1930, con la bonanza cafetera y llegada de capitales externos por primera vez, una larga fase entre 1936 y 1960, mono-exportadora por excelencia, y otras más cortas, entre 1976 y 1982 donde se combinó una bonanza cafetera y un exceso de endeudamiento y gasto públicos, para finalizar con una revaluación significativa en los noventa como resultado de una bonanza petrolera y una afluencia de capital (endeudamiento privado y público más inversión extranjera directa).

Gráfico 7



Fuente: Villar, Esguerra.

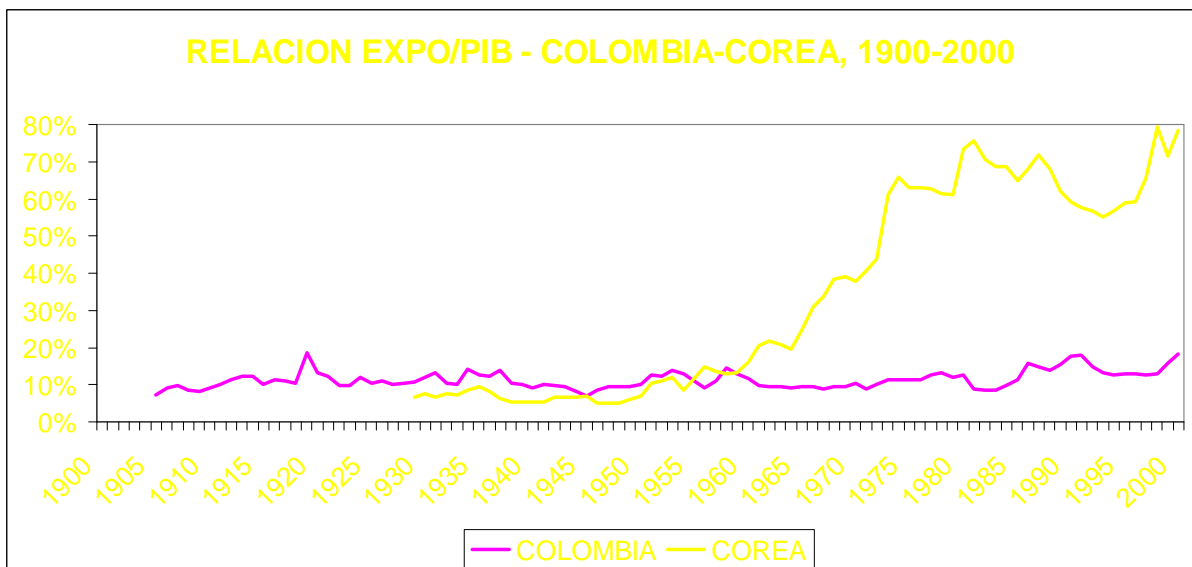
Gráfica8



Fuente: Villar, Esguerra.

Los términos de intercambio (gráfica 8) son desfavorables en el largo plazo pero eso no resta que hayan sido muy favorables durante las fases de expansión del capitalismo a nivel internacional, algo que se repite con intensidad en la fase actual con el fuerte desarrollo de las economías del este asiático, en especial con el crecimiento de la China y de la India a fines del siglo XX. Si dependiera exclusivamente de ellos, entonces la tendencia de largo plazo hacia la devaluación del peso puede ser resultado de esta relación de precios de intercambio. Lo que se puede concluir es que los factores de política comercial contrarrestaron la tendencia a devaluar la divisa y así mismo a obtener un nivel de suficiente comercio para atender las necesidades de la economía.

Gráfica 10



Fuente: Villar, Esguerra.

Terminamos esta sección comparando Colombia con Corea del Sur (Gráfica 10) que hemos escogido porque en 1953 ambas tenían el mismo PIB per cápita para ilustrar de manera contra-factual comportamientos divergentes de las dos economías. Al final del siglo XX, el crecimiento de Corea del Sur (6.5% anual) entre 1950 y 2000 superaba al de Colombia que lo hacía al 4.2% anual. La razón de fondo se muestra en la gráfica: mientras que Colombia duplicaba la participación de sus exportaciones en el PIB durante el siglo, para alcanzar el 20% del mismo, la de Corea del Sur pasaba de 6% del PIB en 1950 al 80% en el 2004.

Ambos países tuvieron políticas intervencionistas en la economía con alta protección, empresas estatales y sistemas financieros que subsidiaban el crédito de sus principales industrias, quizás de manera más radical por el gobierno militar de Corea del Sur que enfrentaba un fuerte desafío de su contraparte comunista del Norte, lo cual le exigía una gran disciplina macroeconómica y un alto nivel de tributación. El legado institucional de Corea era el corporativismo japonés del cual copió sus *chaebols* apalancados por bancos propios. Altos impuestos permitieron financiar una universalización de la educación, sobre todo de la tecnológica. Lo notable es que los subsidios se otorgaban contra un comportamiento exportador adecuado de las *chaebols*, los que la dotó de un espíritu competitivo y ávido de cambio tecnológico. (Amsden) El intenso desarrollo coreano condujo a su pleno empleo y a un alza de sus salarios reales, que pudieron apropiarse los trabajadores de sus aumentos de productividad.

En Colombia, como en toda América Latina, el legado hispánico era el de la laxitud del gobierno frente a sus ricos, a quienes les concedía prebendas sin contraprestación, lo cual llevó a un desarrollo protegido sin incentivar la reducción de costos y el cambio técnico. Se gravó fuertemente a los alimentos con aranceles que fueron excesivos entre 1949 y 1992, a veces con prohibiciones absolutas de importar, a costa de la desnutrición de una parte importante de la población (sin embargo, estábamos lejos de Corea del Norte que por su hirsuta autarquía permitió la hambruna de 2002-2004). El resultado fue el de un desarrollo económico a medias, insuficiente, interrumpido por desequilibrios macro-económicos y frenado por inflaciones persistentes, con tasas de desempleo y subempleo que suman el 45% de la población en edad de trabajar.

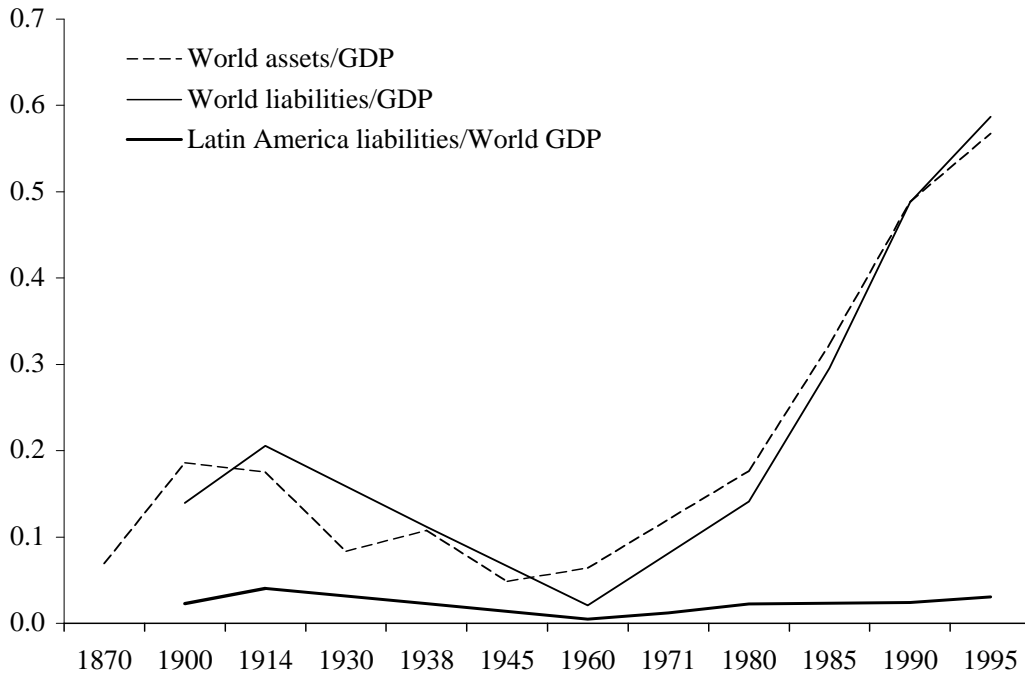
3. Los flujos de capital

“En la América Latina, al igual que en el resto del mundo, la integración al mercado de capital global en el siglo XX se distingue por forma de U: alta, en las décadas de comienzo y fin de siglo y bajo en la mitad del mismo. Pero en el relanzamiento de los ochenta y noventa es más una característica de los países avanzados que en los menos desarrollados. Siguiendo muchos indicadores, la América Latina está hoy menos integrada a los mercados globales de capital hoy que hace 100 años, lo cual es resultado del legado persistente de la postguerra de controles, intervenciones y distorsiones”. (Taylor)

Todavía en el siglo XXI, en las economías avanzadas predomina la inversión de portafolio y de bancos como resultado de sus profundos mercados de capital, mientras que en los países en desarrollo es más importante la inversión

directa, aunque han ganado terreno las colocaciones de bonos soberanos en los mercados de capital de los países avanzados. En todo caso, como lo afirma Taylor la inversión extranjera, sobre todo en el cono sur, ha languidecido desde la bella época para convertirse en una fracción de lo que fue en su momento de esplendor.

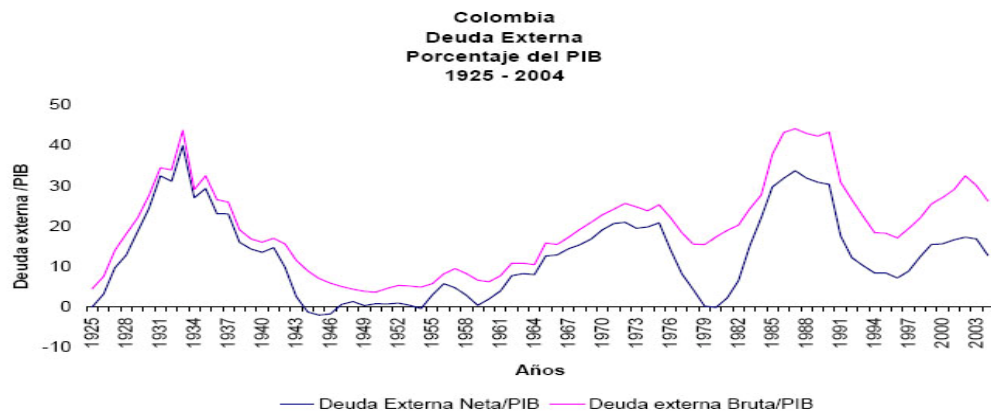
Gráfica 11



Fuente: Taylor

En la gráfica 11, Taylor muestra la gran integración financiera del mundo a lo largo del siglo XX frente al aislamiento extremo de la América Latina. Él establece dos medidas equivalentes de los activos y pasivos financieros como proporción del PIB mundial y el resultado es decreciente para ambos durante los años de la desintegración internacional, 1914 a 1945, pero mientras que para el mundo hay un incremento notable en la segunda mitad del siglo XX, para la América Latina sus pasivos mantienen una proporción del PIB mundial ínfima y relativamente constante, avanzando levemente durante la última década del siglo.

Gráfica 12



Fuente: Avella, 2006

La experiencia de Colombia en su recepción de flujos de capital tuvo las mismas fases del resto del continente, pero entrando tardíamente, en los años veintes, a ser sujeto de crédito por parte de los bancos internacionales. Aun cuando se ha caracterizado esta década como de “prosperidad al debe” o “danza de los millones”, para sugerir que el crecimiento fue artificial, estudios de costo beneficio de las inversiones en obras públicas financiados con ellos han mostrado un efecto positivo de reducción de los costos de transporte y por lo tanto sobre el desarrollo económico del país. (McGreevey; Ramírez) A pesar de que en términos internacionales, los recursos disponibles fueron muy pequeños, para el escaso tamaño de la economía colombiana llegaron a representar 40% del PIB en su año de apogeo, 1930.

Gran parte de la deuda contraída durante esta fase nunca se pagó porque el país, junto con muchos otros, declaró la moratoria sobre ella en 1931 y hubo esporádicas negociaciones que culminaron con un pago parcial de la misma después de 1945. Las negociaciones se completaron en medio de la reestructuración del sistema financiero a que dieron lugar las negociaciones entre las potencias en Bretton Woods en 1944. Colombia entonces “renegoció la deuda externa sobre la cual había entrado en moratoria oficial en los treinta, se alistó como miembro de las nuevas instituciones financieras y adelantó reformas fiscales y financieras” para garantizar cierto equilibrio en las cuentas del gobierno. (Avella, 2002) En 1948 vino una misión del Banco Mundial que analizó las necesidades de infra-estructura de aguas, energía y vías y que también hizo sugerencias, como legislar un impuesto a la tierra, al contemplar el uso absurdo de los fértiles valles interandinos en levantar ganado, mientras los alimentos se cultivaban en los minifundios colgados de las laderas, consejo que cayó en oídos sordos. La reapertura del crédito externo en los años cincuenta fue moderada, sin sobrepasar el 10% del PIB, alcanzado en 1958, después del derrocamiento de la dictadura militar de Rojas Pinilla.

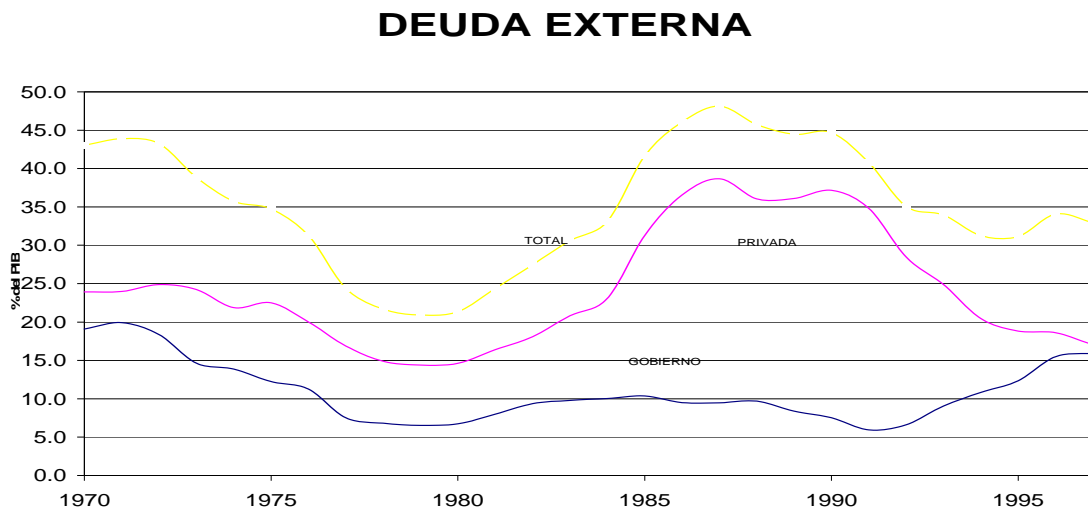
En los años sesenta Colombia tuvo que recurrir al apoyo del Fondo Monetario Internacional, bajo cuya tutela ejecutó dos maxi-devaluaciones, la

primera fallida porque desató una inflación que la contrarrestó plenamente, mientras que la segunda fue exitosa pues fue acompañada de un nuevo régimen cambiario de tasa deslizando y un apretamiento de la política monetaria, en desafío a las instrucciones que le daba al gobierno la multilateral. Los recursos obtenidos alcanzaron el 20% del PIB hacia el final de la década con una macroeconomía saneada que permitió elevar el endeudamiento al 25 del PIB hasta 1977.

El endeudamiento externo del gobierno prosiguió en la década siguiente pero en medio de las generosas ofertas de petrodólares y de una bonanza cafetera en 1976, (gráfica 12) el gobierno decidió prepagar su deuda en vez de contraer recursos adicionales. Eso salvó al país de caer en la trampa de la deuda de los años ochenta cuando después de una fase de embriaguez crediticia barata la Reserva Federal de Estados Unidos ejecutó una draconiana política de ajuste monetario que elevó las tasas de interés al punto que hizo difícil servir las deudas de la mayor parte de los países latinoamericanos. Aunque el producto interno bruto no cayó, su crecimiento si se resintió y el país tuvo que hacer un ajuste fiscal importante, pero recurrió a la emisión primaria del banco central para financiar los faltantes durante dos años en magnitudes muy considerables.

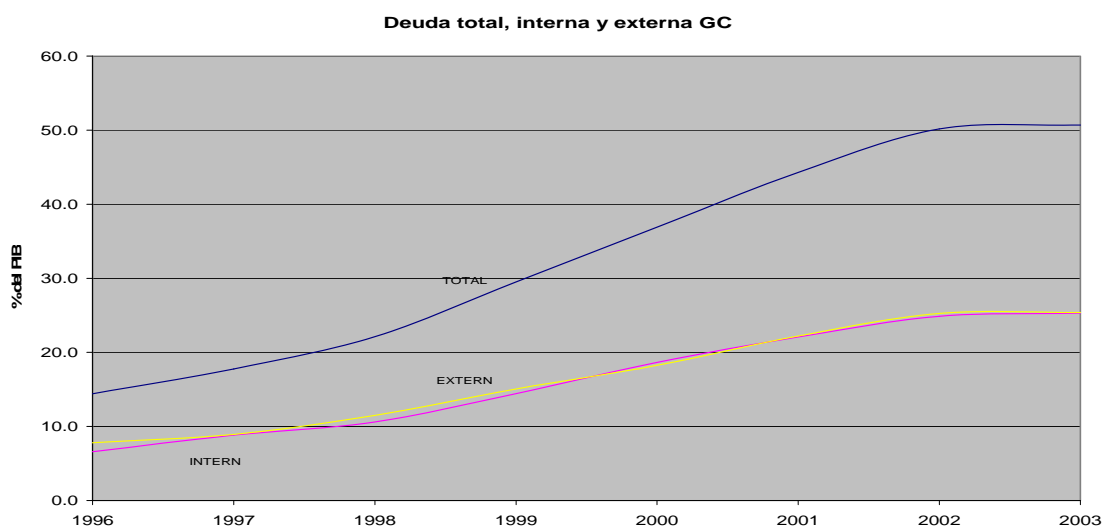
En los años noventa, de nuevo en medio de una explosión de crédito internacional, tanto el gobierno, pero sobre todo el sector privado, fueron menos cautos y se endeudaron excesivamente. La crisis asiática se contagió a la América Latina en 1998 y se dio una reversión de los flujos de capital que generó una contracción del producto en Colombia de 4.3% del PIB en 1999. En el momento de la crisis, el déficit en cuenta corriente alcanzaba el 8% del PIB, el déficit fiscal 5% del mismo, mientras que la deuda externa de cada uno equivalía al 17.5% del PIB. Ello explica la intensidad de la contracción cuando no hubo forma de refinanciar las obligaciones. Un acuerdo con el FMI en 1999 otorgó un aval que le reabrió las puertas al financiamiento externo y ello permitió que el país accediera a recursos frescos.

Gráfica 12



El gobierno, sin embargo, nunca hizo el ajuste requerido y siguió dependiendo de una ampliación del endeudamiento, ahora apalancado por el desarrollo de un mercado de capital doméstico que surgió gracias a la reducción de la inflación a niveles de un dígito. Hoy en día (gráfica 13), la deuda del gobierno equivale al 50% del PIB, la mitad contraída con la emisión de bonos en dólares y la otra mitad en pesos colombianos, lo que significa una exposición más vulnerable a la reversión en los flujos de capital que la que se dio en 1999, cuando la deuda total alcanzaba sólo el 30% del PIB. Aunque el financiamiento interno de la deuda ayuda a reducir la dependencia externa, los prestamistas locales se comportan de acuerdo con las pautas de los internacionales: cualquiera reducción de la calificación regional o nacional por Wall Street puede también precipitar una liquidación masiva de los títulos en pesos.

Gráfica 13



Fuente: Banco de la República y cálculos propios.

El endeudamiento externo de un país debe ser evaluado en relación con la profundidad de su sistema financiero, pues opera como complemento de éste. Un mercado de capital profundo y una tasa elevada de ahorro pueden ser suficientes para financiar una inversión que jalone el crecimiento de la economía, como lo demuestran los casos de Japón, los países del este asiático o China hoy en día. Colombia y similarmente casi todos los países latinoamericanos tienen sistemas financieros reprimidos y muy llanos. Estos tienen que ver de nuevo con sesgos hacia los grupos patrimoniales y corporativos que capturaron subsidios en las tasas de interés, derivados de bancos centrales sin independencia de tales grupos que hacían depender su cartera de la emisión, que no de la captación del público; además los bancos centrales generaron inflaciones que destruyeron el ahorro financiero del público al financiar enormes déficit fiscales con emisión primaria.

Es en estas circunstancias de represión financiera que el endeudamiento externo, público y privado, circunventa las limitaciones de un mercado llano de

capital, impedido para flotar bonos públicos, bonos del sector privado, colocar acciones o de un sistema financiero incapaz de generar la cantidad de crédito que demanda el sector privado. No obstante, el ahorro externo no puede sustituir el ahorro interno y los países que más crecen son aquellos que como China continental han logrado financiar holgadamente sus necesidades de inversión con los excedentes comerciales o aquellos que combinan sistemas financieros profundos, altas tasas de ahorro pensional y no requieren de endeudamiento externo, como Chile que no tiene deuda pública y su sector privado recurre tanto a su mercado de capital como al endeudamiento externo.

Aunque Colombia no pasó por las hiperinflaciones que destruyeron los sistemas financieros de países como Argentina, Uruguay, Brasil, Chile, Perú y Ecuador, si tuvo un sistema financiero basado en subsidios hasta los años setenta y una inflación persistente durante 30 años (1970- 1999) de 22% anual en promedio que obstaculizó la profundización del mercado de capital. (Caballero, Urrutia) De esta manera, el financiamiento externo tanto del gobierno como del sector privado apoyaron una inversión de ambos sectores más alta que en ausencia de esos flujos crediticios. Pero los propios desequilibrios macroeconómicos y la reversión de los flujos internacionales de capital en varias notorias ocasiones (1929, 1982, 1999) condujeron a sendos colapsos de la actividad económica, a que se frenara durante varios años el crecimiento económico, lo cual indica que la globalización financiera implica riesgos para los países recipientes y para los acreedores también que ven diluir sin remedio las obligaciones soberanas.

Tales riesgos están asociados a la inestabilidad de los flujos de capital: tanto en su llegada como en su salida pueden causar problemas a los países que los reciben. La entrada de capital en la forma de inversiones y crédito, especialmente si es excesiva en relación con la capacidad de la economía para absorberlas, revalúa la moneda, lo que conduce a frenar la dinámica de las exportaciones y propicia el disparo de las importaciones, contribuyendo así a crear un déficit externo que no será fácil de corregir posteriormente.

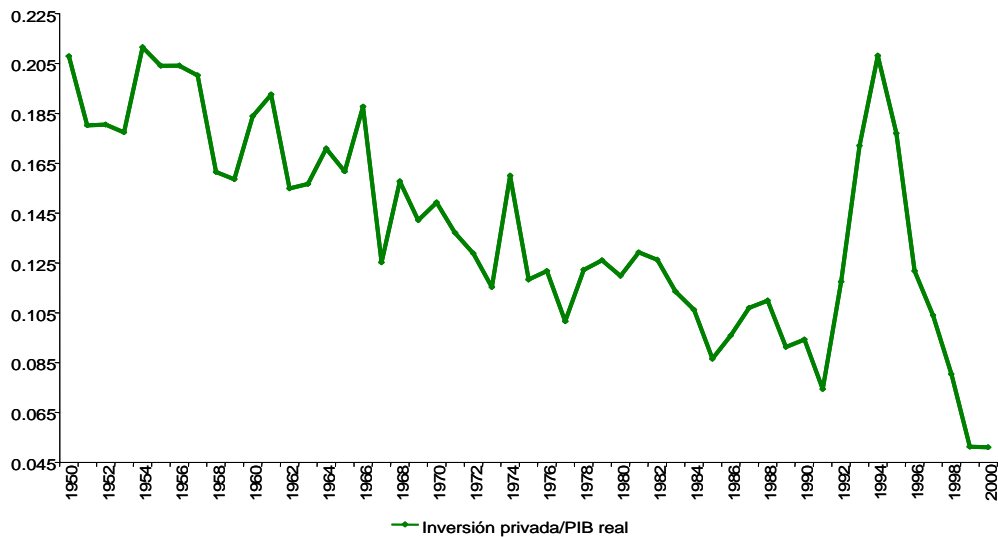
Las inversiones extranjeras y el endeudamiento externo financian una ampliación de la capacidad productiva, reducen las tasas de interés nacionales, inducen a un mayor endeudamiento de las empresas y los individuos, con lo cual contribuyen acelerar la inversión, adicionan al ahorro nacional para financiar la inversión y con ello aumenta la tasa potencial de crecimiento de la economía. Pero entrañan también un riesgo porque pueden generar burbujas especulativas en los mercados de acciones y de propiedad raíz, distorsiones que deberán corregirse eventualmente, abriendo la posibilidad de una crisis financiera. Insisto en que gran parte del riesgo que surge del flujo de capital se puede reducir si el país en cuestión es riguroso con sus equilibrios macroeconómicos y su banco central con su política monetaria, apoyado en un nivel suficiente de reservas internacionales con que enfrentar adecuadamente una reversión de los flujos de capital.

La entrada de capital obviamente reduce la tasa de interés interna que a su vez financia inversiones de todo tipo, inclusive en finca raíz, que aparecen como rentables en ese momento pero dejarán de serlo si se desinfla el valor de los activos. Aumenta el monto de la deuda privada en dólares hasta que cambia de signo la situación, cuando deberán enfrentar un servicio de la deuda encarecida por la devaluación, en tanto el capital abandona en estampida al país en cuestión. Muchas inversiones simplemente ampliarán ramas de bienes y servicios no transables y crearán una sobrecapacidad productiva, por un lado, y por el otro la pasada revaluación ha producido una escasez de divisas con la cual servir las deudas contraídas.

Pero el hecho de que el capital internacional pueda ser excesivo en determinadas coyunturas para el tamaño de la economía no debe precipitar la conclusión de que es mejor prohibirlo y contentarse con el ahorro interno, que puede ser muy bajo en los países latinoamericanos; ello equivaldría a limitar seriamente el crecimiento de largo plazo de la economía. Pero lo cierto es que se debe propiciar la entrada de capital bajo tasas de interés que reflejen la escasez de capital histórico y que preferentemente lo asignen a actividades productivas, en la producción de bienes y servicios transables, cuidando que no sea excesivo y asegurando su mayor permanencia posible en la economía.

Gráfica 14

Gráfico 8, INVERSIÓN PRIVADA COMO PROPORCIÓN DEL PIB



Fuente: GRECO.

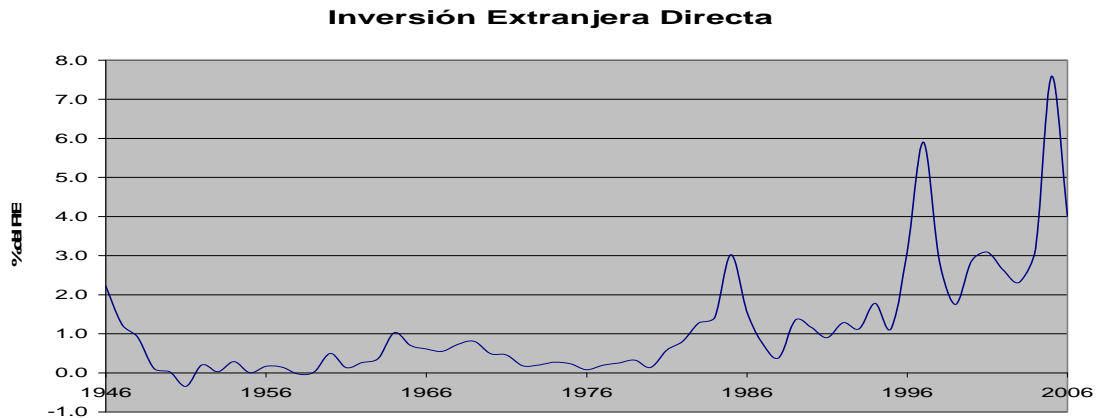
La evolución de la inversión en la segunda mitad del siglo XX revela el problema de fondo de la economía colombiana: el declinar de las oportunidades de expansión económica provistas por el mercado interno, no complementado por una dinámica exportadora. A su vez, la asignación deficiente de los recursos productivos, en particular de una mano de obra cuya capacitación ha

aumentado pero no al punto de generar aumentos sostenidos de productividad, ha contribuido al estancamiento relativo de la economía. En estas circunstancias la inversión extranjera no ha sido suficiente - posiblemente tampoco lo pueda ser - para compensar el declinar de largo plazo de la economía. El siguiente gráfico del ahorro (gráfica 15) con que se financia la inversión, incluyendo el ahorro externo, revela que éste también se guía por las condiciones generales de la economía y no va a ir en contravía frente al ahorro nacional.

Más importante aún es que el país que pretenda aprovechar los flujos internacionales de capital practique, insisto, una severa disciplina macroeconómica. Uno de los principios básicos que permitió resguardar a la economía asiática de crisis durante 30 años fue que sus gobiernos mantuvieron superávit fiscales. Mientras las economías crecían al 8-10% anual, el gasto público crecía menos que eso. Es apenas lógico que si la economía está funcionando a todo vapor por la llegada de capital, y el gobierno gasta en exceso sobre sus ingresos, o su gasto crece igual o más que la economía privada, entonces se producirá una brecha externa grande por la expansión del gasto (privado + público) y la inflación se mantendrá en cotas relativamente altas. Ocampo pasa por alto esta condición que no fue suficiente para contrarrestar la apertura de la cuenta de capital de los países asiáticos pero que permitió una recuperación muy rápida, una vez ajustado su gasto y el valor de los activos a sus realidades. Tal situación está ausente de los países latinoamericanos, con la excepción de Chile.

Pero de todos los flujos de capital el más estable lo constituye la inversión extranjera directa puesto que está representada en equipos y edificaciones que no pueden retirarse de pronto y al mismo tiempo es el que mayor impacto tiene sobre el crecimiento de la riqueza dentro del país, no importa que la remisión de utilidades puede constituir un drenaje de divisas, en momentos en las cuales éstas puedan escasear. Lo natural de una economía abierta es que tiende a contar con suficientes ingresos por exportaciones y con suficientes reservas internacionales como para soportar un flujo negativo en la cuenta de capital, que de todos modos, termina siendo positiva buena parte del tiempo. Las empresas colombianas también se aventuran hacer inversiones en los países vecinos y en los Estados Unidos y si obtienen buenos resultados determinarán una cuenta positiva de capital.

Gráfica 16



Fuente: DNP y cálculos propios

La evolución de largo plazo de la inversión extranjera se concentró en banano y petróleo hasta la Gran Depresión para prácticamente desaparecer de allí en adelante. Los activos de ciudadanos alemanes fueron nacionalizados durante la segunda guerra mundial, favoreciendo a grupos empresariales nacionales, que hicieron una especie de acumulación originaria gratuita. Las posiciones nacionalistas tanto de los gobiernos conservadores de 1946 en adelante, incluyendo el gobierno militar de Rojas Pinilla, mantuvieron al país aislado, mientras que en los años setenta se dio un proceso de colombianización de la banca que terminó alejando todo tipo de inersiones del país como lo muestra la gráfica 15. Un régimen más favorable para la inversión en petróleo y recursos minerales introducida por la administración López Michelsen (1974-1978) volvió a ser atractiva para el capital que fluyó hacia esos sectores, desarrollándolos relativamente, en especial el de carbón. En los años noventa ya hubo una franca apertura y una legislación que garantizó derechos de propiedad de los inversionistas extranjeros, tan sólo al considerarlos con los mismos derechos que los nacionales. Así las cosas, la inversión extranjera comienza a exhibir un aumento considerable de su participación en el PIB y así mismo dentro de la inversión ejecutada dentro del país.

Si se tiene en cuenta que la tasa de inversión de Colombia se contrajo para alcanzar un nivel por debajo de 15% del PIB después de la recesión de 1999, la inversión extranjera fue el factor que la trepó a un nivel del 25% del PIB en el año 2005 pues alcanzó ella sólo el nivel de 10% del PIB, acelerando el crecimiento del PIB por encima del 6.5% en 2006. Sin embargo, la mitad de esa cifra, unos US\$5,000 millones fue el resultado de la venta de la cervecera nacional, Bavaria, a un grupo de África del Sur, y los vendedores no re-invirtieron el resultado del negocio en el país, aunque los nuevos dueños vienen haciendo inversiones adicionales. En el año 2006, la inversión extranjera que adquirió bancos rematados por el gobierno y algunas empresas nacionales alcanzó la cifra de 6.000 millones de dólares o sea que no representó necesariamente un aumento del acervo de capital físico existente. La diferencia

puede estar en que los inversionistas extranjeros aumenten la rentabilidad de sus nuevos activos y con ella financien una ampliación mayor de los mismos, con lo cual pueden aumentar el crecimiento potencial de la economía.

4. Conclusiones

Esta larga y demasiado rápida visión histórica de los flujos de comercio y de capital de Colombia en su marco latinoamericano, nos hace pensar en la importancia que tiene la matriz institucional legada del pasado, no sólo de las instituciones hispánicas absolutistas que marcaron profundas desigualdades en la propiedad de la tierra y en la distribución del ingreso, sino también de las dificultades que tuvo el liberalismo después de la Independencia para construir sólidas democracias parlamentarias, permitiendo que intereses corporativos y localistas erigieran fuertes barreras al comercio y a la integración al mercado global de capital durante la segunda mitad del siglo XX, a pesar del gran éxito económico que se vivió durante la *bella época* de la primera globalización, especialmente en los países del cono sur.

Si bien el colapso de la globalización entre 1929 y 1945 hizo que la mayor parte de las economías del mundo escogieran la autarquía como política económica fundamental, el cambio de condiciones creado por el triunfo de la alianza contra el fascismo fue aprovechado rápidamente tanto por los perdedores en la guerra, como por los países del este asiático en los años sesenta para integrarse a un creciente comercio y a las facilidades provistas por un profundo mercado de capital y por empresas de Estados Unidos, Europa y Japón, dispuestos a invertir bajo condiciones mínimas de seguridad jurídica. Sus instituciones y la competencia con el bloque comunista les permitieron aprovechar a fondo las nuevas oportunidades. China y Vietnam fueron convencidas de alguna manera de seguir un rumbo similar que, unido a sus atributos socialistas, les ha permitido obtener tasas extraordinarias de crecimiento económico.

No fue así con la América Latina que profundizó sus prevenciones y encontró justificaciones ideológicas para intentar vanamente industrializarse, a espaldas del resto del mundo. Fueron precisamente Argentina, Uruguay y Chile, los que más crecieron durante la primera globalización, los que más retrocedieron relativamente frente a los países del centro desarrollado; los regímenes populistas, nacionalistas y dictaduras militares que abusaron de la emisión monetaria y dislocaron los equilibrios macroeconómicos produjeron severas contracciones de la actividad económica hasta los años ochenta.

Colombia tomó un rumbo intermedio que le permitió ritmos de crecimiento más altos y estables que el del resto del continente, al ajustar sus instrumentos macroeconómicos que propiciaron las exportaciones y con ello pudo ir reduciendo su protección, lo cual de nuevo ha facilitado la aceleración de su comercio exterior, ya en el siglo XXI. El endeudamiento fue abusado, sobre todo por su sector privado durante los años noventa, pero también en ciertas coyunturas el sector público actuó de manera pro-cíclica, como lo viene

actuando la administración Uribe durante el último cuatrienio. La inversión extranjera fue crecientemente bienvenida para la explotación de los recursos naturales del país, creando algunas fases de enfermedad holandesa. Las inversiones extranjeras en la manufactura se han agregado a la inversión doméstica en magnitudes importantes, contribuyendo también a aumentar la tasa de crecimiento de la economía.

BIBLIOGRAFIA

Avella, Mauricio. 2006 "Historia de la deuda externa de Colombia en el siglo XX", en Urrutia, Miguel, James Robinson, *Historia económica de Colombia en el siglo XX*, Fondo de Cultura Económica, Bogotá.

Avella, Mauricio. 2001 *Enseñanzas de las reformas de 1903 y 1923*. Banco de la República, Bogotá.

Baumol, William (1986), "Productivity Growth, Convergence, and Welfare," *American Economic Review*.

Bertola, Luis, Jeffrey G. Williamson "Globalization and Inequality", en Bulmer-Thomas, Victor, John H. Coatsworth, and Roberto Cortes Conde *Cambridge Economic History of Latin America*.

Coatsworth, John H., Jeffrey G. Williamson. 2004 "The Roots of Latin American Protectionism: Looking Before the Great Depression" in Antoni Estevadeordal et al., eds., *Integrating the Americas: FTAA and Beyond* (Cambridge, MA, 2004)

Della Paolera, Gerardo, Alan M. Taylor. 2003 *A New Economic History of Argentina*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.

De Long, J. Bradford. 1988 "Have productivity levels converged?: productivity growth, convergence, and welfare in the very long run".

Engerman, Stanley, Sokoloff, Kenneth. 2002 "Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies", NBER Working Paper w9259

Engels, Federico.

Fischer, Thomas. "Desarrollo hacia fuera y guerras civiles en Colombia. 1850-1910", *Ibero-Amerikanisches Archiv*, 23.1/2, 1997, Berlín.

Kalmanovitz, Salomón, Enrique López. 2006 *La agricultura colombiana en el siglo XX*. Fondo de Cultura Económica, Bogotá.

Kalmanovitz, Salomón. 2006 "El PIB de la Nueva Granada en 1800", *Economía Institucional*, Bogotá, semestre II.

Lenin, Vladimir. *El desarrollo del capitalismo en Rusia*

- North, Douglass C. 1993 *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press
- Ocampo, José Antonio. 2001 *Una apuesta al futuro económico de Colombia*, Libros de Cambio, Bogotá.
- Ocampo, José Antonio. 1984 *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Editorial Tercer Mundo. Bogotá.
- O'Rourke, Kevin, Jeffrey Williamson. 2000 *Globalization and History*, MIT Press.
- Taylor, Alan M. "Foreign Capital Flows", en Bulmer-Thomas, Victor, John H. Coatsworth, and Roberto Cortes Conde *Cambridge Economic History of Latin America*
- Urrutia, Miguel, James Robinson. 2007 *Historia económica de Colombia en el siglo XX*, Fondo de Cultura Económica, Banco de la República.
- Villar, Leonardo, Pilar Esguerra. 2007 "El comercio internacional de Colombia en el siglo XX" en Urrutia, Robinson.