
COLOMBIA Y VENEZUELA: DESEMPEÑO ECONÓMICO, TIPO DE CAMBIO Y RELACIONES ESTADO-EMPRESARIOS

*Alberto Martínez C.**

América Latina pasó de una etapa de recesión y ajuste macroeconómico en los años ochenta a una de buen crecimiento económico a comienzos del siglo XXI, impulsada principalmente por el aumento de precios de las materias primas, que siguen siendo parte importante de sus exportaciones. Entre 2003 y 2007 el PIB per cápita creció a las tasas más altas registradas desde los setenta (CEPAL, 2007). Colombia y Venezuela, igual que los demás países de la región, registraron un alto crecimiento en los últimos años. Pero llama la atención que en 1980 el ingreso per cápita venezolano era 1,4 veces mayor que el colombiano y que en 2007 el ingreso colombiano llegó a ser 1,1 veces superior al venezolano (gráfica 1).

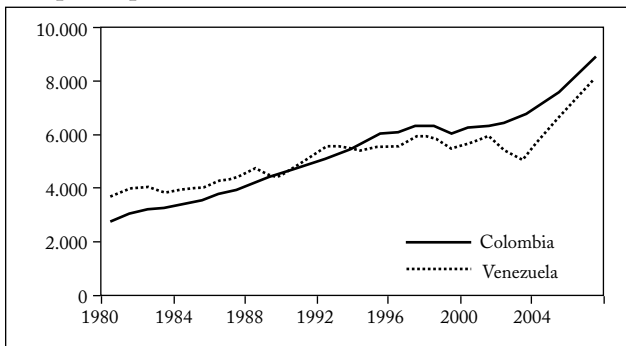
Este resultado es llamativo si se considera que a comienzos de los noventa ambos países hicieron reformas estructurales para liberar los mercados, reducir la intervención del Estado en la economía y mejorar la integración a los mercados internacionales. La similitud entre sus políticas económicas y las buenas relaciones entre los presidentes César Gaviria y Carlos Andrés Pérez fueron clave para el relanzamiento del Grupo Andino en 1990 (Martínez, 1997). ¿Qué factores incidieron en dicha modificación?: ¿un mejor manejo de la economía colombiana?, ¿los antecedentes económicos y políticos de cada país? La tesis principal es que las relaciones Estado-empresarios

* Doctor en Ciencia Política, profesor de la Universidad Simón Bolívar, Caracas, Venezuela, [amartine@usb.ve]. Agradezco los valiosos comentarios de tres árbitros anónimos que enriquecieron el presente trabajo. Fecha de entrega: 18 de enero de 2008, fecha de modificación: 18 de abril de 2008, fecha de aceptación: 27 de octubre de 2008.

y el manejo del tipo de cambio real son fundamentales para explicar la diferencia en el desempeño económico de los dos países.

En la primera parte de este ensayo se discuten algunas ideas sobre crecimiento económico, participación del Estado y relaciones Estado-empresas que sirven de marco de referencia para el análisis posterior. En la segunda parte se analizan los efectos de las condiciones iniciales del desarrollo de Colombia y Venezuela sobre el manejo del tipo de cambio y las relaciones Estado-empresarios. En la tercera, se compara el desempeño de ambos países en el período 1980-2007; por último se presentan las conclusiones.

Gráfica 1
PIB per cápita (dólares)



Fuente: FMI World Economic Outlook Database.

CRECIMIENTO ECONÓMICO, ESTADO Y RELACIONES ESTADO-EMPRESARIOS

Mucho se ha escrito sobre el desarrollo económico, tema bastante polémico aunque los economistas coinciden en que sin crecimiento no hay desarrollo. Cuando el crecimiento es significativo y sostenido se acumula capital, se introducen nuevas tecnologías y se desarrollan el capital humano, las instituciones y los mercados. En suma, hay desarrollo económico, entendido como crecimiento que se traduce en bienestar general. Lucas (1988) habla de crecimiento económico cuando el aumento del ingreso es proporcional al de la población, y de desarrollo económico cuando el ingreso crece más rápidamente que la población. Sin embargo, Sylos Labini (1994) muestra que la diferencia entre crecimiento y desarrollo es teóricamente infundada, y que los dos términos son sinónimos.

El desarrollo económico de América Latina se estancó en los años ochenta. La mayoría de los países tuvieron problemas de desequilibrio externo que llevaron a la crisis de la deuda. Ante la negativa de la banca internacional a proporcionar financiación externa, los desequilibrios macroeconómicos y la presión de las instituciones financieras internacionales (Grilli, 2005), adoptaron programas de ajuste y reforma que buscaban “establecer los precios correctos” para un mejor funcionamiento del mercado con poca intervención estatal. Estos programas incluían medidas tales como el fortalecimiento de la disciplina fiscal, la eliminación de controles de precios y de tasas de interés, el establecimiento de tipos de cambio competitivos, la liberación del comercio internacional y la desregulación de los mercados. Sin embargo, los resultados en términos de crecimiento económico fueron tan decepcionantes que ese período recibió el nombre de “década perdida”. Sin embargo, a pesar del desencanto las economías retornaron a principios económicos sólidos que son comunes a las estrategias de crecimiento exitoso (Rodrik, 2003).

No hay recetas para el crecimiento. Lo que funciona en un país puede no funcionar en otro. No obstante, los estudios empíricos destacan algunas relaciones básicas. En su excelente revisión de estudios sobre crecimiento económico en América Latina, Loayza et al. (2004) destacan cuatro puntos: primero, hay convergencia entre los países latinoamericanos; segundo, factores estructurales como el capital humano, la profundidad de los mercados financieros, la apertura al comercio exterior, la infraestructura y una baja carga del gobierno tienen una relación positiva con el crecimiento; tercero, la inestabilidad macroeconómica, medida por la inflación y la desalineación del tipo de cambio, lo afecta negativamente; y cuarto, los choques externos tienen gran impacto en el crecimiento. Corvo (1994) y Calderón y Fuentes (2006) presentan resultados similares. Sachs y Warner (1995) encontraron que en las economías donde no se respetan los derechos de propiedad y hay trabas al comercio internacional hay un bajo crecimiento; y argumentan que cualquier país puede lograr un alto nivel de crecimiento si implementa un conjunto de políticas que incluyan paz social, respeto a los derechos civiles y políticos y apertura al comercio internacional.

Douglas C. North renovó el estudio de la relación entre crecimiento económico e instituciones. Con base en su trabajo, Gunnarsson y Lundahl (1996) argumentan que la principal tarea del Estado en el ámbito económico es garantizar los derechos de propiedad y proteger la validez de los contratos dando credibilidad y legitimidad a

las leyes, reglas y otros arreglos institucionales que hacen posible el intercambio.

Los trabajos citados concuerdan con Hughes (1994) en que el mejoramiento de los recursos humanos, la estabilidad macroeconómica y la apertura al comercio internacional conducen al desarrollo; con Rodrik (2003) en la importancia de utilizar principios neoclásicos sólidos en el diseño de las estrategias de desarrollo, en un marco institucional fuerte, y con Easterly (2001) en que los gobiernos pueden matar el crecimiento económico generando inflación, estimulando el mercado negro de divisas, incurriendo en grandes déficit fiscales, poniendo techo a las tasas de interés, cerrando la economía, regulando excesivamente y ofreciendo servicios públicos deficientes en áreas tales como electricidad, comunicaciones y educación.

En el campo de la economía institucional hay una corriente que argumenta que las buenas relaciones entre el gobierno y los empresarios fomentan el crecimiento económico. El ejemplo clásico es la *embedded autonomy* de Evans (1995), caracterizada por una burocracia weberiana que tiene lazos estrechos con los empresarios y suficiente autonomía en la formulación e implementación de las políticas económicas. Entre los factores que contribuyen a implementar políticas efectivas y flexibles que incentivan a los empresarios a dar uso productivo a la ayuda gubernamental, Schneider y Maxfield (1997) destacan la información confiable y transparente entre el gobierno y los empresarios; la capacidad de los gobiernos para exigir un mejor desempeño a los empresarios a cambio de los subsidios (reciprocidad); la solidez y la credibilidad de las políticas; y la confianza mutua, que a su vez aumenta la credibilidad de las políticas.

En suma, el gobierno cumple papel esencial en el desarrollo económico. Nuestra hipótesis de trabajo es que, en Colombia y Venezuela, las condiciones iniciales de desarrollo dieron lugar a relaciones Estado-empresarios y políticas cambiarias diferentes que ayudan a explicar la diferencia en el desempeño económico de los dos países. Una relación del Estado con los empresarios basada en la cooperación y la confianza debería llevar a formular políticas favorables al crecimiento económico.

ALGUNOS ANTECEDENTES HISTÓRICOS

COLOMBIA

Según Reynolds (1985), el crecimiento intensivo de Colombia, el desarrollo económico de Lucas, se inició en 1885 con el aumento de la producción de café en Antioquia. A comienzos del siglo XX el café se convirtió en el principal producto de exportación y en 1922 su participación en las exportaciones era del 77,4% (GRECO, s.f.)¹. Su producción tuvo una influencia determinante en la industrialización pues creó un mercado de bienes industriales e impulsó la formación de capital, la urbanización y la construcción de vías (Ocampo y Botero, 2000). Pero la política económica fue fundamental. El gobierno de Rafael Reyes (1904-1909) apoyó la industria manufacturera elevando los aranceles, otorgando financiación y exonerando de aranceles la importación de maquinaria. Thorp argumenta que la producción de café tuvo efectos positivos en el desarrollo del país debido a su pequeña escala, que favoreció a las empresas familiares, y destaca el papel de la Federación Nacional de Cafeteros como intermediario con el gobierno. Según ella, la buena relación entre el sector privado y el gobierno, basada en la confianza y el respeto mutuos, contribuyó a un mejor desempeño de la economía colombiana en comparación con la peruana, en épocas de auge y de crisis, durante gran parte del siglo XX. Además, los dirigentes colombianos implementaron una política económica que respondió en forma pragmática e inteligente a los cambios económicos, apoyándose en la experiencia acumulada (Thorp, 1991, 195).

Esa buena relación entre el gobierno y los cafeteros fue en gran parte forzada por la realidad económica, pues si las dos partes no negociaban ambas salían perjudicadas. El café era la principal fuente de divisas y su producción estaba en manos de muchos productores (el censo de 1932 registra 150.000 haciendas). Al gobierno le interesaba estimular la producción, y una manera era evitar la sobrevaluación del tipo de cambio para no perjudicar los márgenes de los productores. Estos, por su parte, siendo pequeños, necesitaban el auxilio del gobierno para las grandes inversiones en infraestructura necesarias. Entre 1885 y 1915 las vías férreas tendidas por el gobierno pasaron de 202 a 1.212 kilómetros, lo que redujo el costo del transporte del

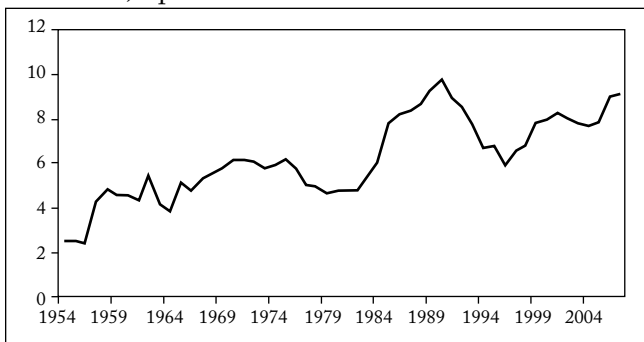
¹ GRECO. "El crecimiento económico colombiano en el siglo XX", borrador del cap. 2 (s.f.).

café a la costa de \$70 a \$19 por tonelada, y las exportaciones pasaron de 107.000 a 1.100.000 sacos.

Los gobiernos percibieron la importancia de evitar la sobrevaluación de la moneda para no perjudicar a los productores. Entre 1941 y 1943 se produjo una gran entrada de divisas que presionó la apreciación del tipo de cambio. El gobierno respondió con diversas medidas para esterilizar sus efectos y finalmente devaluó la moneda en 1951 (Thorp, 1991). En 1948 reformó el Estatuto Cambiario para dar un incentivo a las exportaciones no tradicionales mediante una tasa más alta que la de las exportaciones de café. En 1959 el incentivo cambiario se complementó con el Plan Vallejo, que eximía de aranceles y depósitos previos a las importaciones de insumos para bienes manufacturados exportados. Pero fue a partir de 1967, cuando el gobierno de Carlos Lleras Restrepo aprobó el Decreto 444 que reglamentó el Estatuto Cambiario, cuando la política de mantener un tipo de cambio real (TCR) competitivo se manifestó con más fuerza (gráfica 2). El Estatuto Cambiario estableció un estricto control de cambios y un sistema de minidevaluaciones para evitar la sobrevaluación de la moneda. Estuvo vigente durante casi veinticinco años y se convirtió en una institución aceptada por la mayoría de los colombianos (Edwards, 2001). Pero la idea de un tipo de cambio flexible, que se materializó en el Estatuto Cambiario, no era nueva y se venía considerando de tiempo atrás. Según un análisis del presidente Lleras, Colombia tenía un tipo de cambio flexible desde 1957 (Thorp, 1991).

Gráfica 2

Colombia, tipo de cambio real



Fuente: cálculos propios, con base en datos del Banco de la República de Colombia y del Bureau of Labor Statistics.

El Decreto 444 contemplaba además una política de promoción de exportaciones no tradicionales que incluía la creación del Fondo para la Promoción de las Exportaciones (PROEXPO) y los Certificados de Abono Tributario (CAT) por un 15% del monto exportado, la reducción de los costos de las materias primas importadas y la eliminación de licencias previas de exportación. Como no se abandonó la política de sustitución de importaciones iniciada en los años treinta, el resultado fue un modelo mixto de sustitución de importaciones y promoción de exportaciones que, en conjunción con el sistema de minidevaluaciones, dio lugar a “uno de los períodos más exitosos de crecimiento industrial y exportaciones en la historia de Colombia” (Ocampo, 1994, 132).

La revaluación del TCR que se produjo en la segunda mitad de los setenta no obedeció a la desaceleración del ritmo de devaluación sino al aumento del gasto público, el alza de las tasas de interés, el mejoramiento de los términos de intercambio y los flujos de endeudamiento externo (Herrera, 1989). A comienzos de los ochenta Colombia enfrentó un grave desequilibrio externo, resultado de la caída del precio del café y del incremento de las importaciones, acompañado de un creciente déficit fiscal. Pero a diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos, su deuda externa era manejable, y no tuvo que negociar con el FMI. El gobierno de Belisario Betancur respondió con una serie de aumentos de los aranceles entre 1982 y 1984, dando marcha atrás a más de una década de liberación gradual de las importaciones (Ocampo, 1994), y con la aceleración de la minidevaluación en 1985 que se tradujo en una devaluación del 30%. Además incrementó los subsidios a las exportaciones y adoptó una política de austeridad fiscal.

En 1990 César Gaviria llegó a la presidencia con la intención de modernizar la economía y continuar la liberación del comercio exterior iniciada a finales de la presidencia de Virgilio Barco. Bajo la influencia de una ideología orientada al mercado, y como parte de su programa de modernización, eliminó el control de cambios y de tasas de interés y el sistema de minidevaluaciones, aceleró la liberación comercial con una drástica reducción de los aranceles y la supresión de las cuotas de importación, e inició un programa de privatizaciones. Estas reformas fueron implementadas por un pequeño grupo de tecnócratas, a pesar de la oposición de diferentes sectores de la sociedad, como la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), los sindicatos de trabajadores, la burocracia y los partidos políticos.

Para adelantar las reformas con la menor oposición posible, Gaviria utilizó tres tácticas: amplias alianzas políticas, compensaciones a los sectores perdedores y aislamiento de los opositores (Edwards, 2001). En su gabinete, incluyó gente de la oposición, entre otros a Ernesto Samper, escéptico ante las reformas. En el programa de reformas prometió diferentes mecanismos de compensación: a los industriales (ANDI) les prometió un tipo de cambio fuertemente subvaluado para compensar la pérdida de la protección arancelaria, y la eliminación gradual de los aranceles; a los trabajadores, apoyo a sus organizaciones; a los empleados públicos, mejor remuneración, y a los comerciantes, menores tasas de interés y menores aranceles. Estas tácticas funcionaron durante los dos primeros años de gobierno; después, el congreso, los sindicatos y los gremios se convirtieron en firmes opositores a las reformas. Gaviria se quedó solamente con el apoyo de los cuatro grupos económicos más fuertes, que estaban a favor de una economía más orientada hacia el mercado.

Las reformas introducidas por Gaviria, que permitieron aumentar las exportaciones no tradicionales y la inversión extranjera, acompañadas por el incremento de las exportaciones petroleras, incidieron en el fuerte crecimiento de la economía en la primera mitad de los noventa (Rhenals y Torres, 2003). Pero el TCR se revaluó porque se redujo el ritmo de devaluación nominal, mejoraron los términos de intercambio y entraron nuevos capitales (Ocampo y Gómez, 1997).

En la segunda mitad de los noventa, Ernesto Samper, elegido en 1994, detuvo el proceso de reforma. En ese entonces muchos pensaban que ya se había avanzado lo suficiente; además, las reformas neoliberales habían caído en desgracia. No obstante, Samper mantuvo políticas fundamentales como la reducción de los aranceles, cuya tasa promedio pasó de un 40% a mediados de 1990 al 11,7% en 1992, el levantamiento de controles de precios y de tasas de interés, el otorgamiento de autonomía al banco central, la flexibilización del mercado laboral y la eliminación del control de cambios.

En este lustro el déficit en cuenta corriente aumentó notablemente por la caída de las exportaciones, afectadas por la desaceleración de la economía mundial y la caída de los precios del café y el petróleo, combinada con un aumento de las importaciones producto de la apreciación del tipo de cambio. El aumento de las tasas de interés, para defender el sistema de banda cambiaria y reducir la inflación, y de los impuestos contrajo la demanda interna y desaceleró la economía (Rhenals y Torres, 2003). La inflación se redujo a un dígito en 1999, pero al costo de una de las peores recesiones de la historia del país,

cuyo PIB cayó un 4,2% en ese año, y de una crisis del sector financiero que ya venía con problemas (Parra y Salazar, 2000). Durante el gobierno de Andrés Pastrana, elegido en 1998, se firmó un acuerdo con el FMI, se eliminó el sistema de banda cambiaria, cuya defensa había afectado las reservas internacionales, y se adoptó un sistema de flotación libre que permitió mejorar la competitividad de la economía. Con estas medidas se logró estabilizar la economía.

En 2002, el presidente Álvaro Uribe continuó la apertura comercial iniciada por César Gaviria en 1990, quien fue uno de los promotores del relanzamiento del Grupo Andino y firmó en 1994 un tratado de libre comercio (TLC) con Venezuela y México (G3). En agosto de 2003, Uribe inició negociaciones con el gobierno de Estados Unidos para la firma de un TLC con el fin de mejorar el acceso al mercado norteamericano y la competitividad de los productores colombianos. En noviembre de 2006 firmó un TLC con Chile y está negociando un TLC con El Salvador, Guatemala y Honduras y otro con Canadá.

Con la revisión anterior queremos sustentar la hipótesis de que las condiciones iniciales del desarrollo, donde la producción de café, principal fuente de divisas, estaba en manos de un gran número de pequeños productores, propiciaron una relación de interdependencia y colaboración entre el Estado y los empresarios que auspició el crecimiento de las exportaciones y llevó a que la mayoría de la población aceptara una política cambiaria que evitaba la sobrevaluación de la moneda. Esta política, acompañada por la estrategia de sustitución de importaciones iniciada en los años treinta, fortaleció la industria local. También se destaca la coherencia y la continuidad de la estrategia de desarrollo; de 1930 a 1967 se concentró en la sustitución de importaciones; entre 1967 y 1990 se combinó la sustitución de importaciones con la promoción de exportaciones no tradicionales y, entre 1990 y 2007 se pasó a una economía de mercado volcada hacia fuera.

VENEZUELA

A finales del siglo XIX Venezuela era el segundo exportador mundial de café, después de Brasil. Su producción estaba en manos de un pequeño grupo de latifundistas que dedicaba las ganancias a importar bienes de consumo (Rangel, 1969). El 90% de la población trabajaba en el campo y recibía ingresos mínimos, prácticamente no existía demanda de bienes industriales y la poca manufactura que existía era artesanal. La concentración de la producción de café entre pocos

productores impidió que catalizara la industrialización, como sucedió en Colombia.

El desarrollo económico de Venezuela fue tardío, debido en parte al rígido sistema latifundista (Reynolds, 1985), y sólo se inició a finales de los años veinte. En 1925 se produjeron 19 millones de barriles de petróleo, el cual desplazó al café como principal producto de exportación. La producción siguió creciendo continuamente y en 1959 llegó a 1.011 millones de barriles por año.

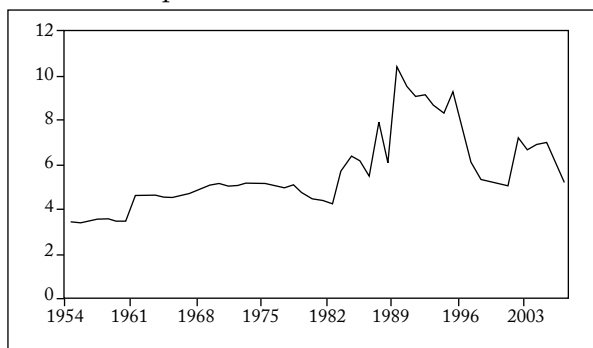
La renta petrolera se concentró en manos del Estado en 1922, cuando se eliminaron las concesiones a ciudadanos venezolanos, convirtiéndolo en el gran repartidor. El Estado se enfrentó entonces con un dilema en el manejo de la política cambiaria: mantener un tipo de cambio sobrevaluado para obtener mayor renta de las empresas petroleras y abaratar el precio de los bienes importados, posición que defendían los sectores financiero y comercial, o mantenerlo subvaluado para favorecer a los exportadores agrícolas. Prevalció la primera opción y la política cambiaria se usó como instrumento de política fiscal, eliminando la posibilidad de utilizarla para promover el desarrollo del sector no petrolero. Según Aranda (1975), la revaluación de 1934 buscaba transferir a la nación parte de las utilidades de las empresas petroleras y aumentó en más del doble los pagos en dólares por impuestos, regalías y mano de obra. La sobrevaluación benefició a los sectores de servicios, comercio y banca, y a los empleados y trabajadores, pero perjudicó a la incipiente industria manufacturera y a la agricultura. Por ello en 1941 el gobierno de Medina Angarita introdujo tipos de cambio preferenciales para las exportaciones de café y cacao, 4,6 y 4,3 bolívares por dólar respectivamente, superiores al de las empresas petroleras que era de 3,09 bolívares por dólar.

Antes de la reforma fiscal de 1942 y de la Ley de Hidrocarburos de 1943 la revaluación era un mecanismo para extraer rentas a la industria petrolera (Astorga, 2000, y Guerra, 2004). Por ello, y frente a un mercado interno reducido, los inversionistas locales preferían invertir en la banca, el comercio y los bienes raíces. A pesar de que los gobiernos de López Contreras (1935-1941) y Medina Angarita (1941-1945) dieron incentivos a la industria local, como la exoneración de aranceles a la importación de bienes de capital e intermedios, cuotas de importación a los bienes de consumo y financiación, los resultados fueron desalentadores. Las restricciones a las importaciones introducidas por Medina Angarita se tradujeron en aumentos de precios y generaron una fuerte oposición de los consumidores e

importadores y de Acción Democrática (AD), cuyo líder, Rómulo Betancourt, exigió su eliminación (Melcher, 1995).

Marcos Pérez Jiménez (1952-1958) inició la sustitución de importaciones (Aranda, 1975). En 1952 se elevaron los aranceles de los bienes que se producían localmente y se llevó a cabo una fuerte inversión pública en acero, petroquímica e hidroelectricidad. La manufactura creció al 12% anual y la inversión bruta fija promedio se mantuvo por encima del 27% del PIB, siendo en su mayor parte inversión privada pero con una creciente participación del sector público. El PIB creció a una tasa anual del 9% entre 1950 y 1957.

Gráfica 3
Venezuela, tipo de cambio real



Fuente: cálculos propios, con base en los datos del Banco Central de Venezuela y el Bureau of Labor Statistics.

La política de sustitución de importaciones se profundizó con el advenimiento de la democracia en 1958. La combinación de altos aranceles y cuotas de importación, con un mercado cautivo, sobrevaluación del tipo de cambio (gráfica 3), bajo costo de los bienes de capital e insumos importados, permitió un vigoroso crecimiento de la industria local. Ese período fue uno de los mejores momentos de las relaciones Estado-empresarios y era fácil que un productor local consiguiera protección aduanera y financiamiento. En el mediano plazo esto condujo a ineficiencias en la producción y a escándalos de corrupción de empresarios que usaban los préstamos del gobierno para engrosar sus cuentas en el exterior.

El año 1974 fue un punto de inflexión en la historia económica venezolana. Hasta ese año, y desde principios del siglo XX, la industria petrolera produjo una expansión económica que llevó a que el país, después de ser una de los más pobres de la región, se convirtiera en el segundo más rico (Hausmann y Rodríguez, 2006). En los veinte años

siguientes el ingreso petrolero per cápita disminuyó, lo que, sumado a la caída de la productividad total de los factores y a la inexistencia de un sector exportador alternativo, perjudicó el crecimiento. En las décadas de los ochenta y noventa la tasa de crecimiento del PIB per cápita fue negativa, 1,75% y 0,15%, respectivamente.

El ascenso de los precios del petróleo en 1974 puso a disposición del gobierno de Carlos Andrés Pérez enormes recursos que permitieron iniciar un nuevo modelo de industrialización liderado por las empresas del Estado. Se nacionalizaron las industrias del petróleo y del hierro y se crearon nuevas empresas públicas en los más diversos sectores económicos. Con un Estado poderoso cambió la relación Estado-empresarios. La Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción (FEDECAMARAS), después de ser un actor importante en la formulación de la política económica, se dedicó a buscar privilegios del Estado (Bond, 1987). Y muchos funcionarios públicos consagraron sus esfuerzos a apropiarse parte de la renta petrolera a través de la corrupción. El resultado fue un Estado depredador dedicado a extraer recursos para los miembros del gobierno y sus asociados, como lo caracterizan Gunnarsson y Lundahl (1996). Se produjo, entonces, una lucha por maximizar la captación de ingresos petroleros que no era favorable para crear un clima de confianza y cooperación entre el gobierno y los empresarios.

Durante la crisis de balanza de pagos de 1983 el presidente del Banco Central, Leopoldo Díaz Bruzual, propuso la devaluación lineal del tipo de cambio pero se optó por un sistema de cambios múltiples, combinado con control de cambios, debido a presiones de los partidos políticos y grupos empresariales por mantener un dólar privilegiado para pagar la deuda externa. Con algunas modificaciones, este sistema duró hasta 1989. En ese período la industria manufacturera siguió creciendo, si bien dirigió su producción al mercado interno, que por estar protegido daba excelentes márgenes de ganancia y hacía poco atractiva la actividad exportadora (Ortiz, 1992).

Debido a la abundancia de las divisas del petróleo, el gobierno no tenía mayores incentivos para promover las exportaciones no tradicionales; no obstante, hizo tímidos intentos. En 1970 creó el Instituto de Comercio Exterior, en 1973 el Fondo de Financiamiento a las Exportaciones y en 1975 aprobó la Ley de Incentivo a la Exportación. Pero las exportaciones manufactureras no respondieron y es sólo en 1986, después de la devaluación y la caída de la demanda interna, cuando los industriales decidieron colocar parte de su producción en el exterior. Según López (1999), la política fiscal restrictiva, que

desmejoró la provisión de infraestructura y servicios financiados por el Estado, y la falta de una estrategia de promoción de exportaciones perjudicaron el crecimiento de las exportaciones manufactureras.

A comienzos de 1989 el bajo nivel de reservas internacionales, la elevada deuda externa con vencimientos a corto plazo y el tipo de cambio sobrevaluado llevaron a una nueva crisis de balanza de pagos. El presidente Carlos Andrés Pérez buscó apoyo del FMI y aplicó un programa de ajuste y estabilización. Se dejó flotar la moneda, que pasó de 14,5 a 39,6 bolívares por dólar, se eliminó el control de cambios, se levantaron los controles de precios y de tasas de interés, se redujeron fuertemente los aranceles, se suprimieron las cuotas de importación y se inició un programa de privatización. El programa económico de Pérez, similar al de Gaviria, se inició en medio de la crisis económica y fue implementado por un grupo de tecnócratas con fuerte tendencia neoliberal. Pero Pérez, a diferencia de Gaviria, no creó una coalición amplia que apoyara las medidas ni compensó a los afectados, lo que provocó una fuerte oposición de diversos sectores del país, incluido su propio partido. Tampoco hubo una estrategia para manejar los medios de comunicación, lo que terminó convirtiéndose en una de las principales causas del fracaso del programa de ajuste (Naím, 1993). La oposición al programa tuvo importantes efectos políticos: disturbios callejeros con centenares de muertos, dos intentos de golpe de Estado y la destitución de Pérez en 1993 por cargos de malversación de fondos públicos. No obstante, las exportaciones no tradicionales aumentaron gracias a la depreciación del TCR y la fuerte reducción de aranceles acordada entre Colombia y Venezuela.

Los conflictos económicos y sociales seguidos por la crisis financiera de 1994 desembocaron en una nueva crisis de balanza de pagos. Rafael Caldera, que en su campaña presidencial criticó el programa neoliberal de Pérez, dio marcha atrás y restauró el control de cambios, eliminó la flotación de la moneda y restableció los controles de precios. Pero el mal desempeño económico llevó al gobierno a levantar los controles, de cambio y de precios, y a dejar flotar la moneda en 1996. No obstante, con la volatilidad de los precios del petróleo y su caída en 1998 se produjo una nueva recesión.

Para reducir el efecto de los choques externos debidos a la volatilidad del precio del petróleo, el gobierno de Caldera creó el Fondo de Estabilización Macroeconómica (FEM) y diseñó un mecanismo automático para desviar recursos hacia éste cuando los ingresos petroleros del año sobrepasaran el promedio de los últimos cinco años, y para sacar recursos del mismo cuando fuesen inferiores al promedio.

El funcionamiento del FEM fue modificado seis meses después por el nuevo gobierno del presidente Hugo Chávez, quien eliminó la autonomía del FEM y dejó de inyectarle recursos.

Con la llegada de Chávez al gobierno, proponiendo cambiar el sistema democrático por uno socialista y criticando la propiedad privada, las relaciones Estado-empresarios llegaron a su punto más bajo de la historia. En abril de 2002 el presidente de FEDECAMARAS, Pedro Carmona, lideró un golpe de Estado, con apoyo de los medios de comunicación privados, que sacó del poder a Chávez por dos días. En diciembre, FEDECAMARAS y otros grupos de oposición apoyaron la paralización de Petróleos de Venezuela (PDVSA). Chávez se mantuvo en la presidencia e hizo de FEDECAMARAS uno de sus enemigos, calificando a sus miembros de oligarcas, golpistas y voceros del imperialismo yanqui, amenazándolos con expropiaciones, cierre de empresas y sanciones y cumpliendo algunas de esas amenazas. El deterioro de las relaciones afectó la producción y la inversión privada, y limitó la respuesta de la oferta interna a los aumentos de la demanda agregada.

Chávez dio marcha atrás en la política económica y retomó la estrategia de industrialización guiada por las empresas del Estado nacionalizando empresas y creando otras. Además reimplantó el control de cambios, los controles de precios y el tipo de cambio fijo.

En síntesis, desde que se empezó a usar el tipo de cambio como instrumento de política fiscal tendió a estar sobrevaluado en beneficio del comercio y en detrimento de la industria, que tuvo su mejor momento en la etapa de sustitución de importaciones gracias a la elevada protección aduanera. Los inmensos recursos generados por la industria petrolera convirtieron al Estado en un Estado-empresario y luego en un Estado depredador, lo que deterioró las relaciones con el sector privado, que llegaron a su punto más bajo en el gobierno de Chávez. Se destaca la ausencia de una estrategia de desarrollo económico después del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Desde entonces la política económica ha estado plagada de marchas y contramarchas y no ha sido capaz de aislar la economía de los choques externos producidos por la volatilidad de los precios del petróleo. La abundancia de petróleo no necesariamente condena a Venezuela a ser un país monoexportador. Como señala Sarmiento (1988), si bien en estos casos las fuerzas del mercado no estimulan el crecimiento de las exportaciones manufactureras, el gobierno puede impulsarlas moderando la demanda generada por los ingresos del sector petrolero, estableciendo aranceles y subsidios para promover las

actividades que ofrecen la mejor combinación de ventajas comparativas y demanda internacional, y aplicando una política crediticia que movilice los recursos del sector petrolero a las actividades industriales cuyo desarrollo se desee impulsar.

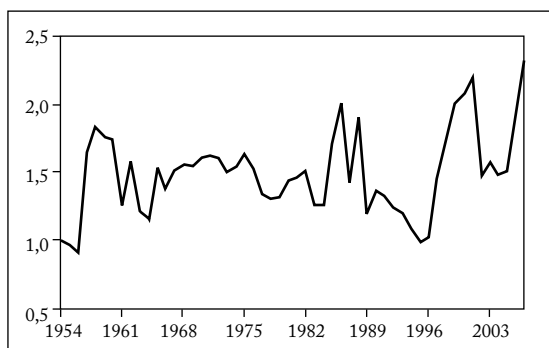
COLOMBIA Y VENEZUELA: 1980-2007

Según Rodrik (2003, 23), “la depreciación sostenida y creíble del tipo de cambio real puede constituir la política industrial más efectiva”. Colombia ha tenido más éxito que Venezuela en mantener un TCR subvaluado para proteger la competitividad de sus productos manufacturados. Como resultado, y excepto en 1995, el peso ha estado subvaluado con respecto al bolívar a partir de 1958 (gráfica 4), alcanzando cifras récord desde la segunda mitad de los noventa.

Antes de 1989, Colombia y Venezuela podían compensar parcialmente el efecto negativo de la sobrevaluación sobre la industria orientada al mercado doméstico con una alta protección aduanera que garantizaba un mercado local cautivo. Pero las exportaciones de productos no tradicionales eran afectadas negativamente.

Gráfica 4

Índice de sobrevaluación del bolívar frente al peso (base 1954)



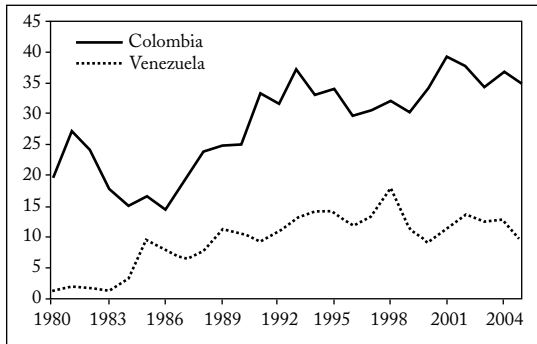
Fuente: cálculos propios, con base en datos del Banco de la República de Colombia, el Banco Central de Venezuela y el Bureau of Labor Statistics.

En el siglo XX, Colombia y Venezuela intentaron diversificar sus exportaciones incentivando a las empresas para que incursionaran en los mercados internacionales. Colombia redujo su dependencia de las exportaciones de café, cuya participación en el total pasó del 51,4% en 1980 al 5,6% en 2007, pero Venezuela mantuvo su dependencia de las exportaciones de petróleo, cuya participación en el total pasó del 91,1% al 90,4%. Las exportaciones colombianas de manufactu-

ras pasaron del 20% al 35% entre 1980 y 2005 (gráfica 5), mientras que en Venezuela pasaron del 2% al 9%. Es indudable que la política cambiaria fue decisiva en la diversificación de las exportaciones colombianas. La sobrevaluación distorsiona la asignación de recursos entre los sectores exportador y doméstico, en detrimento del primero, y suele llevar a desequilibrios externos, crisis de balanza de pagos y recesiones.

Gráfica 5

Participación de las exportaciones manufactureras en el total (porcentaje)



Fuente: CEPAL.

La competitividad de los productos colombianos frente a los venezolanos se hizo evidente después de que los presidentes Gaviria y Pérez acordaron eliminar los aranceles entre ambos países durante las negociaciones para el relanzamiento del Grupo Andino a principios de los noventa. El comercio entre ambos países creció significativamente entre 1990 y 2007, pero mientras que las exportaciones de Colombia pasaron de 101 millones a 2.500 millones de dólares, las de Venezuela pasaron de 271 millones a 1.100 millones de dólares.

Según la teoría, la participación de las empresas en los mercados internacionales eleva la productividad por tres razones: a) las empresas exportadoras tienen acceso a mercados más grandes, lo que les permite alcanzar economías de escala; b) la exposición a la competencia internacional reduce las “ineficiencias x”, y c) alivia las restricciones de divisas. Isgut (2001) encontró que las empresas colombianas que entraron en los mercados de exportación crecieron más rápidamente, en los primeros años siguientes a la entrada, que las que sólo producían para el mercado local. Además, las empresas exportadoras se hicieron más intensivas en el uso del capital y aumentaron su productividad. Haussman y Rodríguez (2006) encontraron resultados similares en

Venezuela, donde los exportadores tienden a utilizar más intensivamente el trabajo calificado, el capital, y a ser más productivos que los que no exportan.

La diferencia entre tasas de crecimiento de los países es explicada por el aumento de la productividad total de los factores (PTF) y no por la acumulación de capital (Easterly y Levine, 2002). En el caso de Colombia y Venezuela el trabajo es el principal responsable de la variación del crecimiento del PIB (cuadro 1), mientras que el capital físico no ha sido tan importante, lo que sugiere una mayor eficiencia en el uso del capital en este último país. Pero lo que más llama la atención es que la PTF es baja en ambos países, especialmente en Venezuela donde es negativa en ambos períodos. Según Barro (1999) las tasas de crecimiento negativo de la PTF reflejan una pérdida de eficiencia de los sectores público y privado como resultado de políticas equivocadas o instituciones débiles.

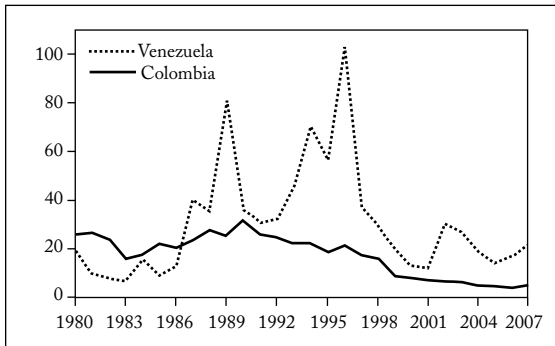
Cuadro 1
Determinantes del crecimiento

	Colombia		Venezuela	
	1981-1990	1991-2000	1981-1990	1991-2000
PIB	3,38	2,68	0,82	2,02
Trabajo	1,83	1,53	1,63	1,51
Capital	1,53	1,43	0,76	0,69
PTF	0,02	-0,29	-1,58	-0,18

Fuente: Loayza et al. (2004).

Echavarría, Arbeláez y Rosales (2006) muestran que la PTF no cayó en Colombia en los ochenta ni en los noventa, y que la evolución favorable de la productividad estuvo asociada con la apertura al comercio exterior y las importaciones. Puesto que los altos niveles de inflación tienen una relación inversa con el crecimiento de la PTF (Ramírez y Aquino, 2004), y la inflación en Venezuela ha sido superior a la de Colombia entre 1980 y 2007 (gráfica 6), es muy probable que la PTF en Colombia haya sido mayor que la de Venezuela durante todo el período 1980-2007.

Gráfica 6
Inflación 1980-2007 (porcentaje)



Fuente: Banco de la República de Colombia y Banco Central de Venezuela.

Además del manejo del TCR, otro factor que ayuda a explicar la diferencia en el desempeño económico de ambos países es la relación Estado-empresarios. A partir de las reformas neoliberales de los ochenta, las relaciones Estado-empresarios en América Latina tendieron más a la colaboración que al conflicto, y a los empresarios se les asignó el rol de pilares del crecimiento (Flores, 2006). Un buen ejemplo es el caso de Chile, donde a mediados de esa década se inició un nuevo modelo de desarrollo basado en la convergencia de las estrategias de los empresarios y el Estado y en el trabajo conjunto de ambos actores (Montero, 1997).

En Colombia, gracias a un mejor balance de poder, se puede considerar que las relaciones entre el Estado y los empresarios son de colaboración y respeto mutuo, lo que no significa que no haya conflictos. Por otro lado, en Venezuela el gran poder económico del Estado proveniente de los ingresos petroleros terminó convirtiéndolo en el mayor empresario del país y a los funcionarios públicos en repartidores de la renta petrolera. Esta situación degeneró en una lucha entre funcionarios y empresarios por la apropiación de los recursos públicos y el Estado desarrollista se convirtió en depredador. El esfuerzo por apropiarse los recursos estatales afectó la credibilidad y la popularidad de los dos principales partidos políticos, Acción Democrática y el Comité de Organización Política Electoral Independiente, que terminaron convirtiéndose en pequeños partidos con poco apoyo popular.

Según Evans (1995), un Estado que promueve efectivamente el desarrollo se caracteriza por una *embedded autonomy*, donde la burocracia es profesional, tiene buenas relaciones con los empresarios y es autónoma para implementar las políticas públicas. Desde el punto de

vista de las relaciones Estado-empresarios, Colombia se acerca más a ese concepto que Venezuela. Mientras que en Colombia se basan en la cooperación y el respeto, en Venezuela fueron minadas por la avalancha de ingresos petroleros, que también dio autonomía excesiva a la burocracia venezolana, hasta tal punto que terminó enfrentándose a los grandes empresarios, agrupados en FEDECAMARAS, y trató de prescindir de su participación en la actividad económica. Finalmente, su grado de profesionalismo en Venezuela ha sido deficiente debido a los bajos salarios de los funcionarios públicos y a la inveterada costumbre de cambiar los de nivel medio y alto cada vez que llega un nuevo partido político al gobierno. Esta deficiencia se ha agravado durante el gobierno de Chávez porque se ha dado más énfasis a la lealtad política que a la formación profesional de los funcionarios, como quedó demostrado a comienzos de 2003, una vez finalizado el paro petrolero, cuando se despidió a casi 20.000 empleados de PDVSA.

La buena relación Estado-empresarios en un marco institucional que garantice los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos favorece el crecimiento económico. Es abundante la literatura que muestra la relación positiva entre instituciones fuertes y crecimiento económico². Aunque North y otros venían estudiando el tema de tiempo atrás, sólo después de la decepción con las reformas económicas de los años ochenta en América Latina los economistas del desarrollo empezaron a hablar de reformas de segunda generación, es decir, que involucran “el fortalecimiento de las instituciones que proveen los fundamentos para el crecimiento guiado por el mercado” (Williamson, 2003).

Dentro de estas reformas, Navia y Velasco (2003) incluyen las reformas del Estado, la burocracia y servicios públicos como la educación y la salud; y las reformas del ambiente donde opera la empresa privada que llevan a una mayor competencia, una mejor regulación y derechos de propiedad más fuertes. Uno de los objetivos de este tipo de reformas es erradicar la corrupción, que obstaculiza el crecimiento (Mauro, 2002, y Easterly, 2001), porque las personas con talento dedican tiempo y esfuerzo a actividades improductivas para obtener renta y no a actividades productivas, los inversionistas se abstienen de invertir debido al costo de los sobornos, el producto marginal del capital es menor porque se dedica una menor proporción del gasto

² Ver, p. ej., Calderón y Fuentes (2006), Loayza et al. (2004), Rodrik (2003 y 1999), Summers (2003), Easterly (2001), Gunnarsson y Lundahl (1996), Sachs y Warner (1995) y North (1990).

público al apoyo de la producción, y los burócratas corruptos crean más regulaciones e impedimentos para obtener más sobornos.

Colombia y Venezuela deben recorrer un largo camino para fortalecer las instituciones. Pero Venezuela parece ir en la dirección equivocada. Las reglas de juego no son confiables y las amenazas del gobierno a la propiedad privada son frecuentes. Un ejemplo de lo primero son los cambios constitucionales. Por iniciativa del presidente Chávez se aprobó una nueva constitución en 1999 que afirmaba el carácter democrático del Estado y prohibía la reelección del presidente de la república por dos períodos consecutivos. Siete años después, Chávez sometió a referéndum una constitución que definía al Estado como socialista y permitía la reelección indefinida, pero no fue aprobada. Un ejemplo de lo segundo son los frecuentes casos de invasiones de tierras y de expropiaciones sin el debido proceso establecido en la ley, así como el cambio en los contratos que el gobierno impuso a empresas petroleras transnacionales para aumentar la participación del Estado en la explotación de 32 pozos durante la apertura petrolera de los noventa, que algunas empresas aceptaron y otras, como Exxon y CONOCO, impugnaron ante los tribunales.

El índice de gobernabilidad del Banco Mundial, que intenta medir el desarrollo institucional, incluye seis variables: voz y rendición de cuentas, estabilidad política, efectividad del gobierno, calidad de la regulación, imperio de la ley y control de la corrupción. En el cuadro 2 se aprecia que entre 1996 y 2006 Colombia mejoró en voz y rendición de cuentas, imperio de la ley y control de la corrupción, mientras que desmejoró en los otros tres indicadores en un promedio del 20,4%. Venezuela sólo mejoró en efectividad del gobierno, mientras que los otros cinco indicadores disminuyeron en promedio un 56,9%, lo que indica un fuerte deterioro de la gobernabilidad.

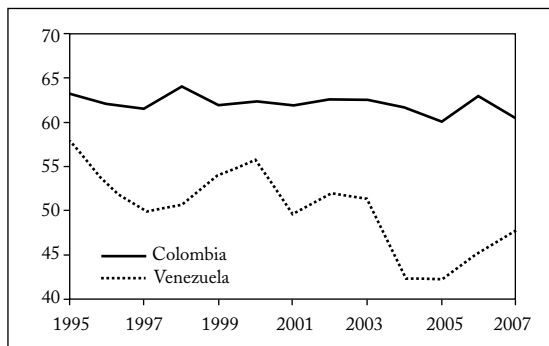
Cuadro 2
Indicadores de gobernabilidad

Indicador	Colombia			Venezuela		
	2006	1996	Cambio %	2006	1996	Cambio %
Voz y rendición de cuentas	41,8	38,3	9,1	29,3	53,6	-45,3
Estabilidad política	7,7	10,1	-23,8	12,0	18,8	-36,2
Efectividad del gobierno	55,9	66,4	-15,8	19,9	13,7	-45,3
Calidad de la regulación	55,1	70,2	-21,5	8,8	37,1	-76,3
Imperio de la ley	29,5	28,6	3,2	5,7	28,1	-79,7
Control de la corrupción	51,9	33,0	57,3	12,6	23,8	-47,1

Fuente: World Bank.

Por su parte, el índice de libertad económica de la Heritage Foundation, que se publica desde 1995, mide la corrupción y ocho aspectos institucionales más: regulación de los negocios, barreras al comercio internacional, libertad monetaria (estabilidad en los precios y control de precios), libertad del gobierno (gasto del gobierno y empresas del Estado), libertad fiscal (carga impositiva), libertad para invertir (especialmente al capital extranjero), libertad financiera (seguridad de la banca e independencia del control del gobierno) y derechos de propiedad. Un valor de cien indica libertad económica total; los países desarrollados tienen valores superiores a 70. El índice se correlaciona positivamente con el PIB per cápita y negativamente con la inflación y el desempleo.

Gráfica 7
Índice de libertad económica



Fuente: The Heritage Foundation.

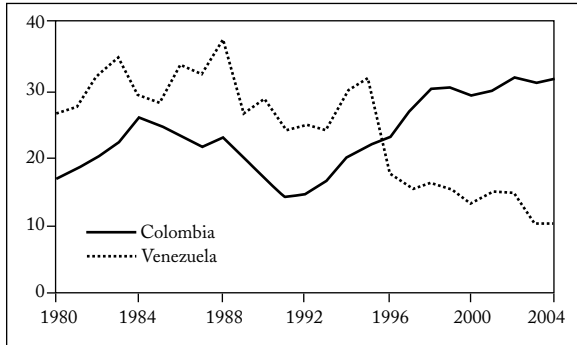
En el período 1995-2007, Colombia registra un mayor índice de libertad económica que Venezuela, superior a 60 puntos, es decir, en la categoría moderadamente libre (entre 60 y 69,9 puntos). En Venezuela siempre ha sido inferior a 60, pero desde 2003 se deterioró y bajó a menos de 49,9 puntos, pasando a la categoría más baja, de represión (entre 0 y 49,9 puntos).

Por último, cabe examinar el papel de las instituciones financieras. La teoría y la evidencia empírica indican una relación positiva entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. Según Levine (1997), el desarrollo de los mercados y las instituciones financieras es un elemento fundamental del crecimiento económico. Los mercados financieros no sólo permiten identificar proyectos de inversión rentables y canalizar recursos hacia ellos, sino que también facilitan

la diversificación del riesgo. Un indicador del desarrollo o profundización del mercado financiero es la razón crédito doméstico/PIB.

Gráfica 8

Crédito doméstico/PIB (%)



Fuente: cálculos propios, con base en datos del IMF.

En el período 1980-2005, el mercado financiero colombiano muestra una creciente profundización (gráfica 8), en especial entre 1991 y 1995, después de las reformas de Gaviria, que indujeron un aumento del número de entidades financieras y de la participación de la banca extranjera (Parra y Salazar, 2000). Sin embargo, el sector evolucionó muy rápido y la expansión del crédito, impulsada por el gasto público y la entrada de flujos de capital externo, no fue acompañada de una expansión similar del capital de las instituciones financieras. La contracción de la economía en 1999 puso en evidencia la debilidad del sistema y se produjo una crisis financiera. Villar et al. (2005) relacionan la crisis con la salida de capitales y una política de regulación procíclica. Cabe mencionar que antes de la crisis el peso se venía sobrevaluando, lo que confirma que la sobrevaluación es un indicio claro de futuros problemas financieros (Kaminsky, 1999).

En Venezuela, el mercado financiero empezó a perder profundidad desde 1983, un comportamiento relacionado con las crisis de balanza de pagos de los años 1983, 1986, 1989 y 1994, seguidas por devaluaciones que redujeron la confianza de los agentes económicos en la moneda local, por lo cual ajustaron sus carteras cambiando activos en bolívares por activos en dólares. En 1994 se produjo una grave crisis financiera y trece de los bancos más importantes, que manejaban el 37% de los depósitos, quebraron. Se produjo una fuga de dinero que llevó al gobierno a imponer un control de cambios. Una de las causas de la crisis fue el inadecuado marco regulador el cual no se

actualizó después de las reformas económicas de 1989 que eliminaron los controles de tasas de interés y abrieron la cuenta capital. A ésta se añadieron los problemas de corrupción en los grupos financieros y la mala combinación de política fiscal expansiva con una política monetaria restrictiva que disparó las tasas de interés a más del 80% anual, poniendo en aprietos a los deudores y, por tanto, a la banca.

La profundización del mercado financiero en Colombia y Venezuela ha evolucionado a la inversa. En Venezuela disminuyó notablemente después de la crisis de 1994, hasta un 10% del PIB en el 2005; en Colombia aumentó hasta superar el 30% del PIB. No obstante, a Colombia le falta mucho para llegar a los niveles de Chile, Canadá y Corea, con promedios de 65, 83 y 144% en 1996-2000.

De acuerdo con los indicadores anteriores, las instituciones colombianas muestran un mejor desempeño que las venezolanas. Esta diferencia es significativa porque “en el largo plazo, el principal factor que asegura la convergencia con los niveles de vida de los países desarrollados es la adquisición de instituciones de alta calidad” (Rodrik, 2003).

INDICADORES SOCIALES

¿El mejor desempeño económico de Colombia frente a Venezuela se traduce en mejores indicadores sociales? Al comparar los indicadores sociales lo primero que salta a la vista es que en 1980 y en 2005 Venezuela superaba a Colombia en todas las áreas (cuadro 3). Pero si observamos la variación de cada uno, en Colombia, salvo el analfabetismo, mejoran a tasas superiores que las de Venezuela. Si bien es cierto que Colombia parte de un nivel inferior, también es cierto que, en niveles absolutos, Colombia había reducido notablemente en 2005 la brecha entre ambos países, igual que con respecto al PIB. De modo que la respuesta a la pregunta parece ser afirmativa.

Cuadro 3
Indicadores sociales

	Colombia			Venezuela		
	1980	2005	Var. %	1980	2005	Var. %
Analfabetismo (1)	16	7,1	-55,6	16,1	6	-62,7
Matrícula neta en primaria (2)	68,6	83,2	21,3	87,5	92	5,1
Mortalidad infantil (3)	48,4	22	-54,5	33,6	15,8	-53
Expectativa de vida (3)	66,8	73,2	9,6	68,8	73,8	7,3
Pobreza	39	46,8	20	22	37,1	68,6

(1) Porcentaje de personas analfabetas mayores de 15 años; (2) Las cifras corresponden a 1991 y 2004, y (3) Las cifras corresponden a los quinquenios 1980-1985 y 2005-2010.

Fuente: CEPAL.

CONCLUSIONES

Entre 1980 y 2007 las mayores tasas de crecimiento permitieron que Colombia disminuyera la brecha que la separaba de Venezuela, no sólo con respecto a indicadores económicos como el PIB per cápita, sino con respecto a indicadores sociales como la educación y la esperanza de vida. Dos factores fundamentales que ayudan a explicar estos resultados son el manejo del tipo de cambio y las relaciones Estado-empresarios, cuyo comportamiento estuvo determinado por las condiciones históricas iniciales de cada país, lo cual confirma la tesis de que la existencia de costos de transacción hace que la historia sea determinante en la evolución de las instituciones (North, 1990).

Otro factor fue el fortalecimiento relativo de las instituciones en Colombia, que junto con las buenas relaciones entre el Estado y los empresarios se tradujo en una estrategia de desarrollo coherente que mantuvo continuidad.

Por último, se debe señalar que el deterioro de las relaciones Estado-empresarios y de las instituciones que se ha producido en los últimos años en Venezuela probablemente tendrá un fuerte efecto negativo en el crecimiento económico de largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aranda, S. *La economía venezolana*, Bogotá, Siglo XXI, 1975.
2. Astorga, P. "The Industrialisation in Venezuela: The Problem of Abundance", E. Cárdenas; J. A. Ocampo y R. Thorp, eds., *Industrialisation and the State in Latin America: The Black Legend and the Post War Years*, New York, Palgrave, 2000.
3. Barro, R. J. "Notes on Growth Accounting", *Journal of Economic Growth* 4, 2, 1999, pp. 119-137.
4. Bond, R. "Comment on FEDECAMARAS and Policy-Making in Venezuela", *Latin American Research Review* 22, 3, 1987, pp. 107-110.
5. Calderón, C. y R. Fuentes. "Complementarities between Institutions and Openness in Economic Development: Evidence for a Panel of Countries", *Cuadernos de Economía* 43, 2006, pp. 49-80.
6. CEPAL. *Panorama social de América Latina*, Santiago, 2007.
7. Corvo, V. "Economic Policies and Performance in Latin America", E. Grilli y D. Salvatore, eds., *Economic Development*, Connecticut, Greenwood Press, 1994.
8. Easterly, W. *The Elusive quest for Growth. Economists Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, MIT Press, 2001.
9. Easterly, W. y R. Levine. "It's not Capital Accumulation: Stylized Facts and Growth Models", eds., Santiago, Banco Central de Chile, 2002.

10. Echavarría, J. J.; M. A. Arbeláez y M. F. Rosales. “La productividad y sus determinantes: El caso de la industria colombiana”, *Borradores de Economía* 374, 2006.
11. Edwards, S. *The Economics and Politics of Transition to an Open Market Economy: Colombia*, Paris, OECD, 2001.
12. Evans, P. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
13. Flores, A. “¿Viejos actores, nueva relación? Empresarios e izquierda en América Latina”, *La Chronique des Ameriques* 17, 2006.
14. Grilli, E. “Political Economy and Economic Development in Latin America in the Second Half of the 20th Century”, *Journal of Policy Modeling* 27, 2005, pp. 1-31.
15. Guerra, J. “La política cambiaria en Venezuela: el debate inicial”, J. Guerra y J. Pineda, eds., *Temas de política cambiaria en Venezuela*, Caracas, Banco Central de Venezuela, 2004.
16. Gunnarsson, C. y M. Lundhal. “The Good, the Bad and the Wobbly: State Forms and Third World Economic Performance”, M. Lundahl y B. J. Ndulu, eds., *New Directions in Development Economics: Growth, Environmental Concerns and Government in the 1990s*, London, Routledge, 1996.
17. Hausmann, R. y F. Rodríguez. “Why did Venezuelan Growth Collapse?”, *Venezuela: Anatomy of a Collapse*, forthcoming, 2006.
18. Herrera, S. “Determinantes de la trayectoria del tipo de cambio real en Colombia”, *Ensayos sobre Política Económica* 15, 1989, pp. 5-23.
19. Hughes, H. “Development Policies and Development Performance”, E. Grilli y D. Salvatore, eds., *Economic Development*, Connecticut, Greenwood Press, 1994.
20. Isgut, A. E. “What’s Different about Exporters? Evidence from Colombian Manufacturing”, *Journal of Development Studies* 37, 5, 2001, pp. 57-82.
21. Kaminsky, G. “Currency and Banking Crises: The Early Warnings of Distress”, *IMF Working Paper* 178, 1999.
22. Levine, R. “Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda”, *Journal of Economic Literature* 35, 2, 1997, pp. 688-726.
23. Loayza, N.; P. Fajnzylber y C. Calderón. “Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts”, *Central Bank of Chile Working Paper* 263, 2004.
24. López, O. “La liberalización de las importaciones durante los 1990s y su impacto sobre la industrialización y las exportaciones manufactureras venezolanas”, *Revista BCV* 12, 2, 1999.
25. Lucas, R. E. “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics* 22, 1988.
26. Martínez, A. “El Grupo Andino y la integración económica de Colombia y Venezuela”, *Mundo Nuevo* 20, 1, 1997.
27. Mauro, P. “The Persistence of Corruption and Slow Economic Growth”, *IMF Working Paper* 2213, 2002.
28. Melcher, D. “La industrialización en Venezuela”, *Economía* 10, 1995.
29. Montero, C. “Relaciones Estado-empresarios en una economía global. El caso de Chile”, *Nueva Sociedad* 151, 1997.

30. Naím, M. *Paper Tigers and Minotaurs: The Politics of Venezuela's Economic Reforms*, Washington, Carnegie-Endowment, 1993.
31. Navia, P. y A. Velasco. "The Politics of Second Generation Reforms", P. P. Kuczynski y J. Williamson, eds., *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington, Institute for International Economics, 2003.
32. North, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press, 1990.
33. Ocampo, J. A. "Trade Policy and Industrialization in Colombia, 1967-91", G. K. Helleiner, ed., *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, New York, WIDER, 1994.
34. Ocampo, J. A. y J. Gómez. "Los efectos de la devaluación nominal sobre la tasa de cambio real", S. Montenegro, ed., *Los determinantes de la tasa de cambio real en Colombia*, Bogotá, Universidad de los Andes, 1997.
35. Ocampo, J. A. y M. M. Botero. "Coffee and the Origins of Modern Economic Development in Colombia", E. Cárdenas; J. A. Ocampo y R. Thorp, eds., *The Export Age: The Latin American Economies in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries*, New York, Palgrave, 2000.
36. Ortiz R., E. *La política comercial de Venezuela*, Caracas, Banco Central de Venezuela, 1992.
37. Parra, C. E. y N. Salazar. *La crisis financiera y la experiencia internacional*, Bogotá, Departamento Nacional de Planeación, 2000.
38. Ramírez, N. y J. C. Aquino. "Crisis de inflación y productividad total de los factores en Latinoamérica", 2004, [www.cemla.org/pdf/redix/RED-IX-pe-Ramirez-Peschiera-Aquino.pdf].
39. Rangel, D. A. *Capital y desarrollo. La Venezuela agraria*, Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1969.
40. Reynolds, L. G. *Economic Growth in the Third World, 1850-1980*, New Haven, Yale University Press, 1985.
41. Rhenals M., R. y A. Torres G. "El desempeño económico colombiano en el cuatrienio Pastrana: recesión y recuperación frágil", *Perfil de Coyuntura Económica* 2, 2003.
42. Rodrik, D. "Growth Strategies", *NBER Working Paper* W10050, 2003.
43. Rodrik, D. "Institutions for High-quality Growth: What they are and how to acquire them", Conference on Second-Generation Reforms, Washington, IMF, 1999.
44. Sachs, J. y A. Warner. "Economic Convergence and Economic Policies", *NBER Working Paper* 5039, 1995.
45. Schneider, B. R. y S. Maxfield. "Business, the State, and Economic Performance in Developing Countries", *Business and the State in Developing Countries*, Ithaca, Cornell University Press, 1997.
46. Sarmiento, E. "Development of Industrial versus Primary Exports", M. Urrutia y S. Yukaura, eds., *Economic Development Policies in Resource-Rich Countries*, Tokyo, The United Nations University, 1988.
47. Summers L., H. "Gordkin Lectures", John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 2003.
48. Sylos Labini, P. "The Classical Roots of Development Theory", E. Grilli y D. Salvatore, eds., *Economic Development*, Connecticut, Greenwood Press, 1994.

49. Thorp, R. *Economic Management and Economic Development in Peru and Colombia*, London, MacMillan, 1991.
50. Villar, L.; D. Salamanca y A. Murcia. "Crédito, represión financiera y flujos de capitales en Colombia: 1974-2003", *Borradores de Economía* 322, 2005.
51. Williamson, J. "Our Agenda and the Washington Consensus", P. P. Kuczynski y J. Williamson, eds., *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington, Institute for International Economics, 2003.