

La relevancia de la industria para Colombia y América Latina

Guillermo Maya Muñoz*

Resumen

¿Por qué la industria? La respuesta es que la industria, la manufactura, tiene características implícitas que la hacen destacable, y más productiva, sobre las actividades primarias, agrícolas y minerales, a pesar del supuesto ortodoxo de que no hay sectores superiores a otros. El mercado escoge. La política industrial y el desarrollo de la industria ha sido la política deliberada de los países llamados hoy países desarrollados. Sin embargo, los teóricos de las agencias multilaterales, como el BM, siguen insistiendo en que las actividades primarias también son una alternativa, de igual nivel que las actividades industriales, para las economías emergentes. Este ensayo trata de mostrar lo contrario.

Palabras clave: Manufactura, rendimientos crecientes, rendimientos decrecientes, política industrial, transformación productiva, libre comercio.

Abstract

Why is the industry for? The answer is that the industry, manufacturing, have implicit characteristics that make it remarkable, and more productive than primary activities, agricultural and mineral, despite the orthodox assumption that no sectors are superior to others. The market chooses. Industrial policy and industrial development has been the deliberate policy of today so-called developed countries. However, the theorists of multilateral agencies like the World Bank continue to insist that primary activities are also an alternative, at the same level as industrial activities, for emerging economies. This paper attempts to show otherwise.

Key words: Manufacturing, increasing returns, diminishing returns, industrial policy, structural adjustment, free trade.

JEL: L10, L16, L52

Résumé

Pourquoi l'industrie ? La réponse c'est que l'industrie, la manufacture, a des caractéristiques implicites qui rendent compte de leur pertinence et de sa productivité dans les secteurs primaires de l'agriculture et des minéraux, malgré le prétendu principe orthodoxe, selon lequel il n'y a pas de secteurs plus importants que d'autres. Le marché choisit. Néanmoins, la politique industrielle et

Recibido: 20 - 11 - 2011 Aceptado: 10 - 02 - 2012 Recibido versión final: 29 - 04 - 2012.

* Profesor Titular, Universidad Nacional de Colombia.

le développement de l'industrie ont constitué les piliers de la politique délibérée des pays appelés aujourd'hui « pays développés ». Cependant, les théoriciens des agences multilatérales, telles que la Banque Mondiale, continuent à insister sur le fait que les activités du secteur primaire sont aussi une alternative au même niveau que les activités industrielles pour les économies émergentes. Cet essai tente de montrer une appréciation contraire aux propos tenus.

Mots clés : Manufacture, rendements croissants, rendements décroissants, politique industrielle, transformation productive, libre-échange.

I. Introducción

La articulación de las economías latinoamericanas en la economía mundial, en la última parte del siglo XIX, fue claramente primaria exportadora, de bienes agrícolas y minerales. La producción de estos bienes se caracteriza por la presencia de rendimientos decrecientes a escala, con poca innovación tecnológica, bajos salarios y pocas economías externas.

A partir de 1900, debido a los procesos de acumulación de capital en el sector comercial y primario exportador, por un lado; y por otro lado, principalmente, debido a las coyunturas internacionales, la Primera Guerra Mundial, la crisis del 30 y la Segunda Guerra Mundial, ante la retirada de las economías de los países desarrollados (PD) de la competencia en el mercado mundial, con una caída en sus exportaciones, ante las situaciones adversas, para así poder enfrentar los graves problemas que imponían estas circunstancias, los sectores capitalistas de América Latina (AL) ven la oportunidad para impulsar el desarrollo de una economía manufacturera, de características livianas, principalmente productora de bienes de consumo, que crece parí pasu con el desarrollo urbano, y que ganaría espacio, tanto en términos económicos, como sociales. Las economías internas de la industria son de rendimientos crecientes, salarios crecientes, y economías externas amplias. Las economías de AL en cierta manera se cierran, y comienza a desarrollarse una economía centrada en el mercado interno, con buenas tasas de crecimiento del PIB, empleo, salarios, etc. Un análisis de este proceso se encuentra en Bruton (1998).

Sin embargo, a partir de 1980, y por efectos del desarrollo de los países emergentes del Este Asiático, como Corea, Taiwan, etc. la industria de AL, menos competitiva que aquella comienza a caer, en participación en el PIB, empleo, exportaciones, etc. En cuanto a la política económica, comienza a devolverse el péndulo, el proceso de substitución de importaciones se declara agotado por los organismo multilaterales, y se impone el llamado Consenso de Washington, un recetario liberal, que se centra sobre los procesos de apertura de las economías a la competencia externa y orientada a las exportaciones, sobre los supuestos de mayor crecimiento, eliminación de la captura de rentas improductivas, mayor difusión tecnológica, y una mayor productividad (Palley, 2011).

Esta política es impulsada e impuesta desde los organismos internacionales multilaterales, FMI, Banco Mundial, y la OMC, que expresan los intereses de los EEUU y otros PD¹. En este sentido, el sector primario exportador vuelve a ser el centro de la estrategia de desarrollo, tanto en las prioridades de política, como en la composición del PIB, el empleo, etc, y se da comienzo a un proceso de reprimarización.

Este proceso se defiende sobre la política del libre comercio y la teoría de las ventajas comparativas ricardianas (o de factores abundantes), especializando a los PD como productores de manufacturas con alta intensidad de capital y alto contenido de conocimiento, mientras los países en desarrollo (PED) se especializan en productos agrícolas y minerales y manufacturas con rendimientos constantes y decrecientes, que ya han perdido sus economías de rendimientos crecientes, debido a un cambio técnico lento y al hecho de que son intensivas en trabajo. Sin embargo, los PD reservan para sí las políticas de subsidios al sector agrario e incluso industrial, como se evidencia en el caso reciente de la producción de etanol.

Claramente, la estrategia de los PD para los PED es promover el desarrollo del sector primario, agro-mineral y energético, para suplir las necesidades de la demanda por materias primas que el aparato industrial, de defensa y de consumo, necesita para la sostenibilidad de los PD. Si bien, los PED de AL son ricos en recursos naturales, y han desarrollado una clase empresarial de relativa importancia, los PD se reservan para sí el acceso, a través de las transnacionales, a la explotación de los recursos naturales, dejando en los países receptores pingües regalías, baja generación de empleo y unos salarios estancados.

Este trabajo está compuesto de cinco partes: En la primera parte se hace una breve presentación de las dos corrientes económicas básicas del comercio internacional, la primera que impulsa el libre comercio, como punto de partida para el desarrollo y el crecimiento; y la segunda, que pone como condición al libre comercio el desarrollo de las fuerzas productivas, que nivelen el campo de juego antes de adoptar el libre comercio, con políticas proteccionistas y de apoyo a la producción nacional.

En la segunda parte, se plantea que ha habido dos vías para el desarrollo económico: uno para los PD y otro para los PED. La primera basada en la industria, en el desarrollo de las fuerza productivas, principalmente, como condición necesaria; y la segunda, basada en la predominancia de los recursos naturales y las materias primas de exportación. En AL, a pesar de la evidencia histórica del fracaso de la vía de los recursos naturales, todavía, en pleno siglo XXI se la juega por los recursos naturales como estrategia de desarrollo, como es el caso de Colombia, y la mayoría de los países de Suramérica, si se mira la composición de las exportaciones.

En la tercera, como contrapunto a la experiencia latinoamericana se esquematiza el desarrollo económico de China como diferente al latinoamericano, basado en la inversión extranjera y en la expansión de la industria, pero con la diferencia de que China impone sus condiciones al capital internacional, mientras en AL es al contrario.

1 Véase: Chang, 2008, chapter 1.

En la cuarta parte, se presenta la propuesta del último informe del BM (2010) sobre los recursos naturales y se hace una observación crítica sobre el patrón de especialización económica primaria exportadora.

En la última y quinta parte, unas conclusiones generales. El logro general del trabajo es la conclusión de que la industria tiene características intrínsecas, que la hacen superior a otras actividades económicas, especialmente las primarias. Por otro lado, la evidencia histórica apoya esta conclusión.

II. Libre comercio o desarrollo de las fuerzas productivas

En este debate se pueden distinguir dos escuelas. Por un lado, la escuela inglesa, con Smith y Ricardo, que colocaba en la naturaleza humana la propensión a intercambiar, como uno de sus rasgos distintivos. Por otro lado, la Escuela Histórica Alemana, que tomando a los mercantilistas como sus predecesores, asumía que más que el comercio, la principal tarea de las naciones era el desarrollo de sus “poderes productivos”.

El libre comercio se ha promovido, desde sus inicios, sobre la base de una mayor eficiencia económica y el mayor bienestar para el consumidor. Un juego de suma positiva, donde todos los países participantes ganan, así sea que el libre comercio sea adoptado de manera unilateral, sin esperar ninguna contraprestación.

David Ricardo (1772-1823), por su parte, argumentaba a favor del libre comercio (1817, pp. 445): “En un sistema de comercio perfectamente libre, cada país naturalmente dedica su capital y trabajo, a los empleos que le son más beneficiosos. Esta tendencia a la ventaja individual está admirablemente relacionada con el bien universal del mundo. (...) Este principio es el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que el trigo se cultive en América y en Polonia y que la ferretería y otros artículos manufactureros en Inglaterra”.

En caso contrario, cuando las naciones no se comportan de acuerdo a sus ventajas comparativas relativas, costos relativos, estas naciones terminan por infringirse daño a sus propios intereses: “Si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear gran parte de su capital e industria en la producción de vinos, con los cuales adquiriere para su uso los tejidos y artículos manufacturados de otros países, se vería obligado a destinar una parte de su capital a la manufactura de esos artículos, que obtendría, probablemente, en calidad y en cantidad inferiores”.

Para Ricardo el libre comercio no significaba la libre movilidad de capitales, que hoy es defendida, esta última, como expresión de aquella. Roberts (2011) dice que quienes argumentan así, no han leído a Ricardo. La libertad de capitales solo busca la ventaja absoluta (Roberts, 2011), como ocurre en la presente etapa de globalización, con China como eje de la misma.

Por otro lado, para la Escuela Histórica Alemana, Federico List (1789-1846), principalmente, sin desconocer las ventajas del libre comercio, el acento estaba en el desarrollo de las fuerzas productivas, en la innovación, en las capacidades productivas construidas, no natura-

les, y no en el intercambio (Reinert, 2004); y por otro lado, el libre comercio era el punto de llegada pero no el punto de partida: las naciones tenían que pasar primero por un período de transformación de sus fuerzas productivas, para luego adoptar el libre comercio.

La Escuela Histórica Alemana, hoy reivindicada por el Nuevo Canon, entre los cuales figura Erik Reinert (Op. cit., pp. 1-19), liga sus orígenes a los primeros mercantilistas².

Para los mercantilistas del siglo XVII, el desarrollo económico es específico a determinadas actividades, en este sentido la manufactura es preferible sobre otras actividades. El mercantilismo y la protección a la industria es sólo un paso obligado en el desarrollo de las naciones. Esta era también la visión de Federico List (1841).

El argumento económico de List es el siguiente: El principio smithiano de la “libertad natural” y la libertad de comercio es la “doctrina cosmopolita”, la teoría de los valores de cambio, que erróneamente generalizaba la situación de Inglaterra al resto del mundo. En este sentido la libertad de comercio era la libertad de Inglaterra para dominar la economía mundial, gracias al desarrollo económico alcanzado por los ingleses. El libre comercio y la libertad económica eran altamente deseables para una verdadera economía mundial, pero únicamente apropiada para un mundo de economías iguales. Este mundo podría ser creado sólo si los países que estaban en proceso de desarrollo pudiesen proteger sus industrias claves contra la competencia prematura. En el frente internacional era necesario crear un sistema de acuerdos y tratados que regularan el comercio y la competencia de tal manera que los aranceles protectores y otras medidas proteccionistas serían algún día redundantes. A escala nacional, era importante abolir las limitaciones internas, como los impuestos de aduana que estorbaban el comercio y las comunicaciones entre las provincias de un mismo país, como fue el caso alemán.

La base del sistema smithiano es la satisfacción de los deseos del individuo, en términos modernos el consumidor. El libre comercio se estimula porque el consumidor gana comprando barato, lo que de otra manera hubiera sido caro. En su obra más importante **Sistema Nacional de Economía Política** (1841) List dice que para Juan Bautista Say y Adam Smith Inglaterra “hubiera debido comprar los artículos necesarios donde pudieran obtenerse más baratos y más bellos; sería necio fabricarlos más caros cuando podía comprarlos”.

Sin embargo, ese no fue el camino que escogió Inglaterra, que “prefería consumir sus propias telas, peores y más caras (...) y prohibió, en consecuencia, las telas de seda y algodón de las Indias Orientales. La prohibición fue absoluta y severa”. Lo importante no es lo que la sociedad pueda comprar sino lo que la sociedad pueda hacer, y esto es lo que determina su bienestar y su riqueza. En consecuencia, List se pregunta “¿Qué hubiera ganado (Inglaterra) comprando hace cien años a bajo precio los artículos de las Indias Orientales? ¿Qué

2 Véase: Reinert, Sophus A, y Erik, Reinert S, 2003, “An Early National Innovation System: The Case of Antonio Serra’s 1613 Breve Trattato”, *Institutions and Economic Development/ Istituzioni e Sviluppo Economico*, Vol. 1, No. 3.

ganaron aquellos que compraron tan barato? Los ingleses han ganado energías, energías inconmensurables; los otros lo contrario". ¿Y a qué se debió el gran desarrollo industrial inglés? A la protección firme y juiciosa que otorgó a sus industrias nacionales; a las grandes primas que reconoció a cada invento (...); al inusitado fomento de sus medios interiores de transporte utilizando caminos, canales y ferrocarriles". Y los ingleses "en sus palabras eran cosmopolitas y filántropos; en sus actos, monopolistas en todo momento (...) y en todas partes su propósito se encamina a arruinar la capacidad industrial de esos países mediante mercancías baratas y concesiones de crédito" (List, capítulo IV).

Mientras las oportunidades comerciales inglesas hicieron de A. Smith y de D. Ricardo los abanderados de la industria y el libre comercio, la situación atrasada de Alemania hizo de List el apóstol del nacionalismo económico y del capitalismo industrial, y en su **Sistema Nacional**, expuso "una teoría del proteccionismo particularmente adaptada a las necesidades de la joven industria alemana" (Roll, 1939).

Sin embargo, al contrario de lo que se cree, List no recomienda la industria a los países tropicales, que deberían abrazar el libre comercio, ya que la industrialización era solo posible en los países templados (Bairoch, 1993, pp. 18).

En opinión de Marx, el sistema proteccionista propuesto por List, "pone en manos del capital de un país las armas para hacer frente a los capitales de otros países; vigoriza la fuerza de aquel capital frente al capital extranjero" (Marx, 1847, pp. 324-335).

List, igualmente, fue el economista que inspiró al antioqueño Alejandro López (1876-1944), quien se expresaba así de List en *El Desarme de la Usura* (1933): "Porque Alemania produce sustancias químicas en cantidades y precios sin rival, no se sigue que hayan de cerrar sus fábricas de materias químicas la Gran Bretaña o Estados Unidos. "Infinitamente más que el producto vale la capacidad de producir" dijo Federico List desde 1841, y esa frase ha quedado retumbando en el mundo entero (...) Europa nunca entendió el concepto de "igualdad" respecto al mundo colonial. Con sus teorías ha venido estorbando la industrialización del mundo colonial (...) todo ello al amparo de doctrinas que Europa misma formula para el consumo de los estudiantes del mundo colonial".

En conclusión, el mercantilismo fue determinante en darle forma a la economía europea moderna (Fletcher, 2011), y en este sentido, "por tanto, es la base del moderno capitalismo"³.

III. Las dos vías de desarrollo

La superioridad de la industria

En contra de la evidencia histórica, la idea ortodoxa es que no hay ninguna ventaja per se, intrínseca, en escoger una actividad productiva, es decir entre manufactura (actividades de

3 Fletcher, Ian, (2011), "In Praise of Mercantilism (or Why Economic History Isn't Boring)", www.huffingtonpost.com, February 25.

rendimientos crecientes⁴ y alto valor agregado) y actividades primarias (rendimientos decrecientes y bajo valor agregado).

Suponer que no existe ventajas implícitas de una actividad sobre otra, que todas son iguales, es el “supuesto de la igualdad” de Buchanan (1979, pp. 79; citado en Reinert, 2007, pp. 107): “Cualquier predicción generalizada en las ciencias sociales implica en su base un modelo teórico que incorpora elementos de un *supuesto de igualdad*. Si las personas son diferentes, el uno del otro, en todos los atributos, la ciencia social se hace imposible”.

Este principio lleva a ignorar las diferencias implícitas entre las diversas actividades económicas o sectoriales. Todas las actividades económicas son iguales. El mercado escoge bajo la lógica de la rentabilidad. En el plano internacional, la misma idea se desarrolla en la ventaja comparativa relativa, donde unas naciones se especializan en manufacturas y otras se especializan en actividades primarias, como en el mundo de Ricardo. La especialización bajo la ventaja comparativa, el libre comercio, puede hacer a todos los países igualmente ricos, es la conclusión de Samuelson (Reinert, 1996).

Sin embargo, Reinert (1996) señala que, desde hace 500 años, se ha venido promoviendo la idea de que el crecimiento económico está ligado a actividades específicas, que había un comercio “bueno” y un comercio “malo”, es decir un comercio que hacía crecer la riqueza de un país y otro que no, y que en la economía hay actividades que son inherentemente diferentes. Estas actividades y comercio “buenos” son aquellas basadas en las manufacturas.

En este sentido, Reinert ha afirmado que “Las actividades sujetas a los rendimientos decrecientes (la agricultura, por ejemplo) nunca serán capaces en sí mismas, en ausencia de una base manufacturera, de sacar a un país de la pobreza”, y ha señalado tres factores que caracterizan la producción de *commodities* (bienes primarios), denominados como la triple maldición de los recursos naturales: Los rendimientos decrecientes o costos crecientes, la competencia perfecta y la volatilidad de precios (Reinert, 1996, pp. 23-27).

Las actividades en donde la oferta de un factor de producción está limitada en cantidad o calidad por la naturaleza, son actividades basadas en recursos naturales y están sujetas a los rendimientos decrecientes (costos crecientes). Estas actividades son denominadas así porque siempre se logra un punto, después del cual el recurso no está disponible, en la misma cantidad o calidad a la anterior unidad del recurso utilizado, siendo más costoso producir la última unidad que la anterior. Si una nación se especializa en agricultura habrá un momento en que después de usada la mejor tierra, más rápido que tarde, se recurra a tierras inferiores, en calidad o localización.

4 Kaldor (1972) critica la teoría neoclásica del equilibrio general por no tener en cuenta la existencia de los rendimientos crecientes: “la escuela del equilibrio general (como distinta del concepto de Marshall) siempre ha reconocido plenamente la ausencia de los rendimientos crecientes como uno de los “axiomas” básicos del sistema. Como resultado, la existencia de los rendimientos crecientes y sus consecuencias para el marco general de la teoría económica ha sido completamente menospreciada” (Kaldor, 1972, pp.1241-1242).

Aunque la competencia perfecta es el supuesto (o resultado ideal a buscar) de la ortodoxia económica, las estrategias económicas de las corporaciones modernas es la de evitar ésta situación, donde los productores son tomadores de precios, pues las ganancias o no existen o son muy bajas, con presiones a la baja sobre los salarios. Este tipo de actividades son las que Michael Porter llama “industrias perro” (dog industries), y son las que recomienda, a sus clientes, evitar. Lo que se ha llamado el debate de la competitividad, dice Reinert, es en realidad la búsqueda sistemática de las condiciones de la competencia imperfecta, que permita marcar los precios y obtener rentas tecnológicas, y que su vez puedan soportar demandas salariales elevadas.

La volatilidad de precios extrema es más un fenómeno, generalmente, observado en las commodities, tanto minerales como agrícolas. En las manufacturas, los precios pueden caer con cierta frecuencia, pero raramente vuelven a subir, al menos que su calidad cambie radicalmente. Por otro lado, los empresarios de las actividades primarias, sujetas a cambios bruscos de precios, a través de mecanismos que están fuera de su control, son muy adversos a conceder aumentos salariales permanentes, que más bien están determinados por los ciclos de precios, como en el caso del café. “En este sentido, los salarios reales son reversibles, si no en moneda local, si en términos reales a través de devaluaciones masivas, siendo este el mecanismo de última instancia que hace bajar los salarios reales” (Reinert, 1996).

En el caso de los EEUU, D’Andrea Tyson (2012), ha señalado que, “en promedio los empleos en la manufactura son de alta productividad, de alto valor agregado, con buenos salarios y beneficios. A pesar de que la prima de salarios del sector manufacturero se ha ido reduciendo con el tiempo, sigue siendo importante. Entre 2005 y 2010, el diferencial salarial semanal promedio en la manufactura era un 21% superior a los salarios medios semanales privados no agrícolas. En 2009, el trabajador manufacturero promedio ganaba 74.447 dólares de salario anual más prestaciones en comparación con \$ 63.122 para los trabajadores no manufactureros”.

Igualmente, la manufactura es importante por la repercusión que tiene sobre el sistema de innovación nacional. D’Andrea Tyson (2012) ha señalado que “la manufactura es importante debido a su papel substancial y desproporcionado en la innovación (...). Un fuerte sector manufacturero apoya los elementos claves del ecosistema de innovación del país, su calificada fuerza de científicos, ingenieros y trabajadores técnicos, su investigación y desarrollo, su capacidad para identificar los desafíos técnicos y aportar soluciones creativas. Aunque el sector manufacturero es sólo el 11% del PIB (en EEUU), emplea a la mayoría de los científicos e ingenieros del país, y representa el 68% de la inversión en investigación y desarrollo, lo que a su vez representa el 70% del gasto total en I&D”.

Krugman (1987, pp. 131-144), por su parte, señala que la existencia de los rendimientos crecientes a escala conduce a la competencia imperfecta. En este sentido, las ventajas comparativas, como fuente del comercio, dejan su predominancia, y entonces, los rendimientos crecientes entran a ser una de las causas de la especialización y del comercio internacional, y llevan a las naciones a una especialización arbitraria, en productos de industrias mono-

polísticamente competitivas, dando pie a la competencia intraindustria, determinante de los flujos de comercio entre los países desarrollados. La competencia imperfecta y los rendimientos crecientes refuerzan el argumento de que existen ventajas (gains) del comercio, y no las reduce, como lo prevé la teoría ortodoxa del libre comercio.

Por otro lado, para Rodrik (2011) el sector de la manufactura tiene varias ventajas: Una, “el sector manufacturero (...) puede absorber gran cantidad de trabajadores con una especialización moderada, dándoles puestos de trabajo estables y buenos beneficios. Por tanto, para la mayoría de los países sigue siendo una importante fuente de empleos bien remunerados”.

Dos, “de hecho, el sector manufacturero es también donde las clases medias del mundo, toman forma y se desarrollan. Sin una base manufacturera vibrante, las sociedades tienden a dividirse entre ricos y pobres (...). En última instancia, la manufactura puede ser fundamental para el vigor de la democracia de una nación”.

Tres, para los países en desarrollo, “el imperativo de impulsar este sector es vital. Por lo general, la brecha de productividad con el resto de la economía es mucho más amplia. Cuando este sector despegue, puede generar millones de empleos para trabajadores no calificados, a menudo mujeres, que anteriormente estaban empleados en la agricultura tradicional o en servicios menores. La industrialización fue la fuerza impulsora del rápido crecimiento del sur de Europa durante los años 50 y 60, y en el este y el sudeste de Asia desde la década de 1960”.

Cuatro, igualmente, para los PED, “la expansión de la industria manufacturera no sólo permite una mejor asignación de recursos, sino también beneficios dinámicos en el tiempo. Esto es porque la mayoría de las industrias manufactureras son lo que podríamos llamar “actividades de ascenso”: una vez que la economía recibe un punto de apoyo en una industria, la productividad tiende a aumentar rápidamente hacia la frontera tecnológica de ella. (...) las distintas industrias manufactureras, como las de piezas de automóviles o maquinaria, muestran lo que los economistas llaman “convergencia incondicional”, una tendencia automática a cerrar la brecha con los niveles de productividad en los países avanzados”.

Por otro lado, desde el punto de vista de la demanda (Islam y Subrahmanian, 1989, pp. 221) de las commodities, son varias los factores que han determinado un lento crecimiento de su demanda, y por lo tanto en los ingresos de los países productores, que se expresa en el deterioro de los términos de intercambio de las commodities, es decir la relación de precios de los productos primarios y los precios de los bienes manufacturados, en beneficio de estos últimos y de los PD, cuyo comercio es mayoritariamente en estos bienes, y en perjuicio de los PED:

Primera, la baja elasticidad precio e ingreso de la demanda de los productos agrícolas determina que a largo plazo el consumo, y por tanto la demanda de estos bienes, tienda a disminuir a medida que crece el ingreso o cuando bajan los precios su demanda permanezca

estacionaria o crezca menos que proporcionalmente. Estas características de la demanda implican que los sectores económicos crezcan de manera diferenciada.

Segunda, el proceso de cambio técnico en los PD del Norte está orientado hacia el ahorro de materiales, muchos de ellos provenientes de los PED, y por otro lado, a la creación de materiales sustitutos de estos. Estos factores operan de manera negativa sobre la demanda de bienes básicos.

Tercera, la política proteccionista de los PD hacia su propia agricultura, con altos precios internos de sustentación, fuertes subsidios, altas tarifas arancelarias y diversas y numerosas medidas para-arancelarias, limita la demanda de los bienes agrícolas provenientes de los PED, restringe su oferta y por lo tanto los ingresos de los sectores más pobres de los PED, los campesinos. Se calcula que los PD gastan cerca de 1000 millones de dólares por día en subsidios a sus agricultores

En este sentido, de acuerdo a Davidson (1990-91), los PED que se especializan en bienes con bajas elasticidades ingreso de la demanda no tienen futuro: "Si los países menos desarrollados (PMD) del mundo se concentran en la exportación de materias primas, y otras commodities, para las cuales el mundo desarrollado tiene baja elasticidad ingreso de la demanda como sugieren las curvas de Engel, mientras los PMD tienen una alta elasticidad de la demanda para los productos manufacturados del mundo desarrollado, entonces los PMD (...) están condenados a la pobreza relativa, y la desigualdad global del ingreso se hará más grande a través del tiempo." (Davidson, 1990-91, pp. 301).

En conclusión, la manufactura tiene superioridad sobre la producción de commodities, tanto por los rendimientos crecientes en su producción, como por los factores de demanda, así como por su importancia en el impacto sobre el sistema de innovación científico técnico.

La vía de los PD, la ventaja comparativa creada: La industria

Históricamente, señala E. Reinert, ha habido dos vías de escape de la trampa de los recursos naturales. La primera es la vía señalada en el Génesis, que funciona siempre y cuando todavía haya una frontera agrícola abierta con tierras disponibles. La segunda, que es más sofisticada, consiste en construir, lo que Michael Porter llamó la **ventaja comparativa creada**, basada en actividades de rendimientos crecientes o de costos decrecientes, con alto valor agregado e intensivas en conocimientos, donde el cambio técnico es más rápido, la productividad es más alta, y los salarios son más altos, al contrario de las actividades primarias. Esta ha sido la vía de los PD: Desde Inglaterra hasta Japón, Corea, e incluso le emergente China, que se convertirá en la primera economía del mundo, por el tamaño del PIB, superando a EEUU.

En Japón, plantea Eric Reinert (1995), hubo dos períodos cuando los japoneses con su política económica le dieron la espalda a la economía inglesa de Smith y Ricardo o "la escuela Cosmopolita" (F. List), mientras tomaron como guía las enseñanzas de la economía alemana, inspirada en la Escuela Histórica Alemana (EHA). Se refiere a las enseñanzas de los economistas Federico List y Joseph Schumpeter.

Estos dos momentos fueron decisivos para el futuro del Japón. El primero de ellos fue la Restauración Meiji de 1868, y el segundo al final de la Segunda Guerra Mundial. En ambos casos el país se enfrentó a la escogencia entre las recomendaciones de política de la Escuela Inglesa o Eigaku y aquellas de la Escuela Alemana o Doitsugaki. En 1868, Federico List le ganó la batalla a los seguidores de Smith y de Ricardo, y en 1945 el austriaco J. Schumpeter salió victorioso.

Mientras los economistas ingleses buscaban que las leyes de la economía fueran tan universales como aquellas leyes de las ciencias físicas, los economistas alemanes, dentro de la tradición de la EHA, aceptaban que las ciencias sociales y económicas fueran específicas en cada momento y lugar. El traductor japonés de F. List, Oshima Dadamasu, se expresaba así: “Si todas las manzanas caen al suelo en Inglaterra, podemos presumir que las manzanas caen al suelo en todos los países de la tierra. Sin embargo, en el caso de la política, la ley, o la economía, lo que es apropiado para Inglaterra no tiene por qué ser aplicable a Francia”.

En el manifiesto de 1890 de la Asociación de los Economistas Japoneses se encuentra expresado la importancia de la construcción del “poder productivo nacional”, recordando las estrategias Alemana y Norteamericana. La conclusión que se derivaba de la teoría ricardiana del libre comercio, Oshima la comprendió así: “Que las naciones agrícolas permanezcan agrícolas y las naciones industriales permanezcan como tales”, aunque bajo el principio ricardiano ninguna nación agrícola ha podido construir su “poder productivo”. En este sentido, en Japón se entendió que el “poder productivo estaba ligado a la independencia nacional, y por lo tanto la manufactura tendría que ser promovida”.

Después de la Segunda Guerra Mundial se vivió el mismo debate. Mientras los directivos del Banco de Japón manifestaban que se debería cultivar las industrias de baja tecnología y buscar su ventaja competitiva a través de los bajos salarios, siguiendo las recomendaciones estándares de los economistas neoclásicos; los directivos del MITI (Ministerio de Comercio Internacional e Industria), armados con los escritos de J. Schumpeter, argumentaban que Japón debería construir las industrias de alta tecnología, que son aquellas donde el cambio técnico es más rápido, las economías de escala más altas, etc.

El Viceministro japonés del MITI Ojimi explicaba la estrategia japonesa: “Después de la guerra, las exportaciones principales del Japón consistían en juguetes y mercancía miscelánea y textiles de baja calidad. ¿Debería el Japón haber comprometido su futuro, de acuerdo con la teoría de las ventajas comparativas, en aquellas industrias caracterizadas por el uso intensivo de la fuerza de trabajo? Esto hubiera sido un consejo sabio para un país con una población pequeña de 5 o 10 millones de habitantes, pero no para el Japón con una población numerosa. Si la economía Japonesa hubiera adoptado la simple doctrina del libre comercio y hubiera escogido especializarse en esa clase de industria, el Japón nunca hubiera quebrado el patrón de estancamiento y pobreza asiático”.

El viceministro continua: “El MITI decidió establecer en el Japón industrias que requerían un uso intensivo de capital y tecnología, industrias éstas que en consideración de los costos comparativos deberían ser las industrias más inapropiadas para el Japón, industrias como el acero, refinación de petróleo, petroquímica, automóviles, maquinaria industrial de todas clases, y electrónica incluyendo los computadores electrónicos. Desde un punto de vista estático, de corto plazo, el patrocinio de tales industrias parecía estar en conflicto con la racionalidad económica. Sin embargo desde el punto de vista del largo plazo, estas eran las industrias donde la elasticidad ingreso de la demanda es alta, el progreso técnico es rápido y la productividad del trabajo se incrementa más rápido”. (Ojimi; citado por Eatwell, 1989, pp. 737). Y este fue el camino que Japón tomó.

Murphy (1989) ha generalizado la experiencia mundial de la industrialización, y los beneficios de la misma sobre los diversos países que la han emprendido, del siguiente modo: “Virtualmente cada país que ha experimentado un crecimiento rápido de la productividad y de los niveles de vida en los últimos 200 años, lo ha hecho por la industrialización. Los países que se han industrializado de manera exitosa -produciendo manufacturas y tomando ventajas de las economías de escala- son los que se han hecho ricos, sean estos la Gran Bretaña del siglo XIX o Corea y Japón del siglo XX” (Murphy ét. al, 1989, pp. 1003).

En los años 50, siglo XX, Corea salió de la Guerra civil dividida entre Norte y Sur, ambas naciones empobrecidas por la guerra y como únicas exportaciones el tungsteno, pescado, y otros productos básicos. Sin embargo, mientras Corea del Norte tomaba el camino “socialista”, Corea del Sur tomó el camino de las economías de mercado, con una fuerte intervención del gobierno.

La estrategia de Corea del Sur fue la transformación de las fuerzas productivas, en contravía de los consejos de los organismos multilaterales como el Banco Mundial. ¿Cómo lo hizo? Stiglitz y Charlton (2007, p. 62) lo revelan. La teoría de las ventajas comparativas del libre comercio determinaba que Corea debía especializarse en arroz (rendimientos decrecientes). Corea, aunque tuviera éxito en aumentar la productividad del arroz, por esa vía no saldría de la pobreza. Tenía que cambiar su ventaja comparativa (VC) adquiriendo tecnología y especialización profesional. No tenía que centrarse en su VC presente sino en su VC dinámica, y necesitaba la intervención del gobierno sí quería hacerlo. Sobre esta premisa Corea tomó la determinación de producir acero (rendimientos crecientes). En 1968 entra en operaciones Pohang Iron and Steel Company. Los ejecutivos del Banco Mundial aconsejaron a los donantes de ayuda internacional de Corea hacer parar el proyecto. Hoy, esta empresa es la cuarta mayor productora de acero en el mundo. (Crabtree, 2010).

Chang (2009, p. 19), anota, por su parte, que “esto no significa que el ingreso de Corea en estas industrias (siderúrgicas, construcción de barco, y microconductores) fue conforme a las ventajas comparativas. En primer lugar, tecnológicamente maduras o no, el hecho es que las industrias, como el acero, seguían siendo demasiado intensivas en capital en la Corea de ese tiempo (o, para el caso, la China de hoy). Más interesante aún, el éxito de Corea en el acero se debe sobre todo al hecho de que se adoptó las economías de escala máxima,

deliberadamente, teniendo a su favor la información más actualizada y la tecnología intensiva en capital disponible (comprada la New Nippon Steel)".

En este sentido, "la industrialización no es un fin último en si mismo, pero es un proceso por el que cada país tiene que pasar para alcanzar un crecimiento sostenido" (Tzon-byau Lin, 1987, p. 164).

La vía de los países pobres: Los recursos naturales

Tanto el Plan Morgenthau como el Plan Marshall (Reinert, 2007), fueron experimentos de campo realizados después de la Segunda Guerra Mundial, en el siglo pasado, en Europa, especialmente dirigidos a la reconstrucción de Alemania, propósito que se logró, después de que el Plan Morgenthau fue cambiado por el Plan Marshall: El primero, trató de transformar a la Alemania industrial, aunque derrotada, en un país agrícola, desindustrializándolo; mientras el segundo, utilizó la capacidad productiva alemana y su experiencia para reconstruir la industria sobre bases renovadas (Morgenthau, 1945; citado por Reinert, óp. Cit, p. 152).

El Plan Morgenthau fue suspendido abruptamente en 1947, cuando el ex-Presidente Herbert Hoover envió un alarmante reporte a EEUU desde Alemania, mostrando como la productividad agrícola caía abruptamente debido a la desindustrialización planeada (Hoover's Report, 1947; citado por Reinert, 2007). Esto dio como consecuencia, la suspensión del Plan Morgenthau, y en su remplazo el lanzamiento del Plan Marshall, que tenía como objetivo lograr lo opuesto del Plan Morgenthau: la capacidad industrial alemana tenía que ser reconstruida, a los niveles que tenía en 1938. El plan Marshall más que un plan financiero fue un plan de reindustrialización. Por otro lado, obviamente, existía una razón política muy poderosa: contener el poder soviético en Europa.

Una lección para el mundo subdesarrollado: El economista europeo E. Reinert argumenta que el Plan Morgenthau ha sido resucitado con el Consenso de Washington, después de los años 80 del siglo pasado, bajo la denominación de planes de "ajuste estructural" recomendados por el Banco Mundial, que casi siempre tienen el efecto de desindustrializar a los países del Tercer Mundo, con las consecuencia de especializarlos en actividades primarias productoras de commodities, caracterizadas por rendimientos decrecientes, una alta competencia (bajos precios), y alta volatilidad de precios, que se revierten sobre estos países en bajos ingresos, bajos salarios, con pocas sinergias y 'círculos viciosos' de la pobreza, que cada vez más alejan a su población de las condiciones de vida de los países industrializados.

Sin embargo, el llamado Consenso de Washington con las políticas de liberalización de los mercados y de capitales, el sistema de patentes, y las nuevas reglas de inversión están impidiendo a los países pobres proteger a sus industrias, que están desapareciendo ante la competencia de las compañías multinacionales, dejando como último recurso la maquila de exportación, generadora de muy poco valor agregado y escasas economías externas sobre

las economías locales, y las industrias intensivas en fuerza de trabajo para el mercado local, siempre y cuando no tengan la competencia de las grandes plataformas exportadoras de China e India, como ha pasado con la migración de la maquila de México a China. En este sentido, en México se habían perdido más de 270.000 puestos de trabajos en fábricas de ensamblaje, desde el año 2000, al igual que han cerrado sus puertas cientos de factorías (Farrel et al, 2005).

Igualmente, el escalonamiento arancelario de los PD impuesto sobre los bienes procesados a partir de los recursos naturales, ha impedido su industrialización en los PED, dañando así, en estos últimos, su supuesta ventaja comparativa.

La estrategia de los tratados de libre comercio (TLCs, ALCA, etc) es convertir a los PED, como México, China (después veremos por qué este último caso es diferente), y otros países, en plataformas exportadoras de las compañías transnacionales, más que propender por el desarrollo de la manufactura doméstica. Este modelo está basado en la articulación con el mercado mundial, la revaluación cambiaria, y los bajos salarios. Esta es la globalización corporativa. El objetivo de las transnacionales es relocalizar, o subcontratar, la manufactura en terceros países para exportar a sus mercados de origen, a bajos precios (Palley, 2011, pp. 9), con consecuencias abrumadoras para sus propios trabajadores, como ha señalado, reiterativamente, Roberts (2010).

Además, los precios de las manufacturas, de bajo contenido tecnológico, se están comportando a la baja, debido a la generalización de este modelo en los PED. En cierta manera, se está repitiendo en esta clase de manufacturas, lo que se llamó antes el deterioro de los términos de intercambio de las materias primas, por Prebisch (1950)-Singer (1950), en la segunda parte del siglo XX (Palley, 2011, pp. 16).

Estas condiciones están reforzando la reprimarización de los PED, dejando a las caprichosas fuerzas del mercado, el desarrollo de la estructura productiva, y penalizando el activismo industrial. Como resultado, la nación especializada en productos primarios queda atrapada en una actividad económica que cada vez produce menos y menos, por unidad de los factores productivos. Entre más produce más pobre se hace, y el medio ambiente se deteriora más, constituyendo así la doble trampa de los recursos naturales: Pobreza y degradación del medio ambiente van de la mano con la especialización, que resulta de los recursos naturales, y la articulación al comercio internacional que resulta de ésta ventaja comparativa.

La propuesta para Colombia, los recursos naturales

Santiago Montenegro (2006), Director de la Departamento de Planeación Nacional, afirma en su libro *Sociedad Abierta, Geografía y Desarrollo (2006)* que: "Afortunadamente, cada día hay más conciencia de las posibilidades de crecer hacia fuera y aprovechar las ventajas comparativas que tiene Colombia. Las nuevas teorías del desarrollo también han demos-

trado que los países que hoy son desarrollados crecieron con base en recursos naturales”⁵ (Montenegro, 2006). Por su parte el gobierno de Colombia, a través del DPN, puso a consideración de la opinión pública el documento **2019: Visión Colombia: Segundo Centenario**, que para bien o para mal se convertirá en la hoja de ruta de Colombia en los próximos años

La propuesta 2019 descansa sobre el desarrollo de la agricultura, la minería, en especial carbón y oro, la explotación de los océanos, el turismo, el sector de servicios, como las telecomunicaciones y el transporte, al igual que la ciencia y la tecnología. Sin embargo, no dice absolutamente nada sobre la industria, como lo ha señalado Rudolf Hommes, uno de los arquitectos de programa de liberalización comercial y de capitales, implementado en Colombia como “La Apertura”, partir del Gobierno de César Gaviria, para quien “al parecer, a los técnicos del gobierno esto (la industria) no les interesa o no saben cómo hacerlo” (Hommes, 2005). En este sentido, la propuesta 2019 se ha diseñado sobre el desarrollo de las actividades del sector primario exportador y las ventajas de localización del país.

Igualmente, la ley 178 de 2006⁶ del senado de Colombia, por medio de la cual se aprueba el TLC con los EEUU, de noviembre de 2006, en la exposición de motivos, la expansión del comercio, y por lo tanto el desarrollo de la economía colombiana, descansa sobre las oportunidades que crean los productos “como las frutas, las hortalizas, los productos cárnicos, los lácteos, el cacao, el tabaco, el caucho, los productos de la acuicultura, los maderables, las confecciones, los productos de la industria editorial, y muchos más (...)”. “Muchos más” es un genérico para no colocar lo que no es importante para la ley y los propósitos de ella.

Sin embargo, la evidencia histórica no apoya el reclamo de Montenegro. Reinert (1996, pp. 22) argumenta que: “La literatura económica de manera asombrosa está llena de referencias de cómo **la carencia de recursos naturales** es un factor importante en explicar el crecimiento económico”. Reinert menciona el ejemplo de cómo la rica Venecia renacentista, reseñado por Antonio Serra (1613), debido a su escasez de recursos naturales se vio obligada a desarrollar actividades de rendimientos crecientes, manufacturas. Debido a las actividades de rendimientos crecientes, los venecianos pudieron producir el milagro de vender sus productos más baratos, y pagar los salarios más altos que cualquiera otra ciudad. Al mismo tiempo que la pobreza de Nápoles era explicada por la abundancia de recursos naturales (Reinert, 1996).

IV. Latinoamérica corre sin avanzar, China se transforma.

China es, sin ninguna duda, el ejemplo de transformación económica más impresionante de los últimos 30 años. En el 2007 exportó cerca de 1.2 trillones de dólares y se convirtió en el

-
- 5 En la mayoría de los trabajos de Reinert se argumenta que los recursos naturales no fueron un factor explicativo, de primer orden, en el crecimiento económico de los PD. Es decir, Montenegro se equivoca.
 - 6 Por medio de esta ley se aprueba el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”, sus “Cartas Adjuntas” y sus “Entendimientos”, suscritos en Washington el 22 de noviembre de 2006.

segundo exportador mundial, por encima de los EEUU, y por debajo de Alemania, mientras hace 30 años era un exportador insignificante. Pero lo más importante es que la composición de la canasta exportadora china corresponde a un país con un ingreso per cápita seis veces superior. Es decir, las exportaciones chinas no son solo intensivas en mano de obra, un gran porcentaje son intensivas en tecnología y conocimientos (Rodrik, 2006, pp. 29). Valga decir, que la canasta exportadora colombiana corresponde a un país con un ingreso per cápita menor.

El Banco Mundial atribuye estas transformaciones en China a las fuerzas del mercado, pero todavía es necesario fortalecerlas a través de reformas estructurales (WB, 2012)⁷. El gobierno chino llama a su modelo “socialismo con características chinas”.

Sin embargo, China no juega con las reglas que occidente, EEUU y Europa, supone y prescribe a los países subdesarrollados. China no juega con las reglas que, por ejemplo, están incorporadas en los TLC de varios países latinoamericanos con los EEUU.

En el capítulo 11 del NAFTA EEUU-Canadá-México, capítulo 10 TLC Colombia-EEUU, o de inversiones, se han eliminado los requisitos o exigencias de desempeño a la inversión extranjera (IE) (por ejemplo, un porcentaje dado de exportaciones), las exigencias de partes nacionales (no hay ninguna), las limitaciones a la repatriación de utilidades (no hay ninguna limitación). Por otro lado, a los EEUU se le da el status de nación más favorecida (es decir, sí se otorga a otra nación un tratamiento más ventajoso, en materias de comercio o de inversión, ese mismo tratamiento tiene que otorgársele a los EEUU). Igualmente, hay que otorgarle tratamiento nacional a la IE (EEUU). Es decir, en las compras públicas, no podrá haber preferencias de los productores nacionales sobre los IE. Por otro lado, tampoco se obliga a la IE a hacer joint-ventures (empresas conjuntas) con nacionales. Además, las reglas de patentes son más restrictivas y fuertes, como ocurre con las patentes de los medicamentos.

Por su parte, China le ha dado la bienvenida a la IE con el fin de promover las capacidades productivas nacionales porque la IE es más productiva, es fuente de tecnología y domina las exportaciones. Sin embargo, China usando su propia marca de gradualismo experimental, descansando en los mercados y en las señales de precios, pero haciéndolo con una serie de instituciones altamente heterodoxas, y una alta y compleja intervención del estado, ha utilizado al capital extranjero para su propio beneficio.

Por ejemplo, (Rodrik, 2006), la IE en China ha sido obligada a formar joint-ventures con empresas chinas, con el objetivo de transferir tecnología a los socios locales, y obligada a comprar un porcentaje de insumos locales. En este sentido, el gobierno chino ha exigido a los productores de autos comprar el 70% de las autopartes en China, en el corto período de 3 años. En el 2006, China logró exportar 8.500 millones de dólares en automotores y autopartes. ¿Cómo convenció a los IE? Las condiciones para que accedieran fueron dos: Una, los mercados domésticos serían protegidos de la competencia externa, en beneficio

7 Este trabajo de 468 páginas solo menciona la palabra socialismo dos veces.

de los joint-ventures. Y dos, los bajos costos salariales. La IE no busca la ventaja comparativa buscan la ventaja absoluta, de la misma manera que la busca en los países de origen.

Aunque los economistas ortodoxos presumen que esta política es un instrumento ineficiente de política industrial, en el caso de China, no lo es. Si China se hubiera basado en las ventajas comparativas y en las libres fuerzas del mercado, su canasta exportadora hubiera sido muy diferente a la actual, con productos intensivos en mano de obra, y no en tecnología y conocimientos. Lo importante para China no es el volumen de exportaciones sino la clase de bienes que exporta. La política industrial, aunque muy criticada, ha sido parte del éxito económico de China. Esa es la opinión de McKinsey Global Institute: “La interacción de las compañías internacionales con las chinas ha creado un genuino éxito global”.

Entonces, ¿Cómo lo ha hecho China, siguiendo la agenda del Consenso de Washington o con pragmatismo está utilizando la capacidad del estado para modernizar su economía? En este sentido, a Rodrik le pregunta Louis Uchitelle (2007) ¿China cómo se convirtió en una máquina exportadora? Rodrik responde: “El gobierno de China operó a muchos niveles antes de que China se convirtiera en un gran exportador. El gobierno apoyó la fabricación de productos electrónicos y de autopartes, y forzó a los inversionistas extranjeros a hacer proyectos conjuntos con los productores chinos. Y Beijing bajó las barreras al comercio sólo después de que el gobierno desarrolló una capacidad manufacturera relativamente sofisticada. Las fuerzas tradicionales de la ventaja comparativa hubieran empujado a China a especializarse en productos solamente intensivos en trabajo, aquellos ‘apropiados’ para las economías de bajos ingresos”, como “camisas y zapatos”, pero no fue así, China “está capturando los procesos y los productos más avanzados” (Greider, 2007).

En conclusión, sí el gobierno chino “no hubiera” hecho lo correcto para promover y proteger las industrias nacientes, China no hubiera surgido como el primer país exportador del mundo, el primer productor de manufacturas del mundo y la segunda economía del mundo actual (WB, 2012).

V. El revisionismo de la estrategia exportadora primaria del BM y una observación crítica

En el prólogo del informe del Banco Mundial (Sinnott, et al, 2010), sobre los recursos naturales en AL, firmado por Pamela Cox, vicepresidente del BM para AL y el Caribe, se acepta que aunque AL ha logrado ser un continente relativamente urbanizado e industrializado, entre los PED, las llamadas commodities siguen teniendo, desde la conquista hasta hoy, una importancia muy alta en la producción y en las exportaciones de muchos de los países de la región.

Sin embargo, los países de AL han fracasado en convertir estos recursos en el motor de su desarrollo, en comparación con otros países, relativamente con menos dotación de recursos naturales e incluso dependientes de sus importaciones. Entonces, se pregunta Cox: “¿Los recursos naturales han sido más una maldición que una bendición para la región?” (Sinnott et al, 2010, pp. ix-xx).

El sentido de la respuesta del informe es mirar hacia el futuro, dada la evidencia historia llena de fracasos de los auges, relacionados con los ingresos generados por las commodities en el pasado, que han sido malgastados, mientras los países, especialmente los latinoamericanos, no han logrado salir de su atraso relativo, a pesar de sus enormes riquezas naturales. En este sentido, el BM afirma que: “la evidencia reciente sugiere que (...) los recursos naturales pueden incluso tener un impacto positivo sobre el crecimiento” (ibíd., pp. 1).

El BM, y sus expertos, tratando de generar un ambiente amigable para la inversión extranjera, pretenden crear en la opinión pública y los gobiernos la ilusión, de que es posible, para los países productores y exportadores de materias primas convertirse en PD, sobre la base de las riquezas naturales, que expresan las ventajas comparativas relativas de sus economías.

Igualmente, tampoco se puede intervenir para modificar, más allá de estas ventajas naturales, el proceso de diversificación, que debe obedecer a estas, sin que el estado emplee políticas de incentivos que, como la industrialización del pasado prueba, pueden ser desastrosos, por la generación de rentas para unos pocos y la mala gobernanza. Igualmente, el sector privado debe ser el encargado de su explotación y exportación, sin que el estado intervenga en estos aspectos.

La región, dice Cox, necesita estructurar una agenda de crecimiento que, explotando la oportunidad de los ingresos provenientes de las exportaciones de las commodities, “cierre las brechas que tiene en áreas claves como el ahorro, la acumulación de capital humano, la infraestructura física, y la capacidad para adoptar y adaptar tecnologías” (ibíd., pp. x).

Los riesgos que crean los ingresos provenientes de una bonanza de materias primas pueden ser evitados, para no caer víctima de “la maldición de los recursos naturales”, expresada como “enfermedad holandesa”, si los países exportadores son capaces de ahorrar (cíclicamente vía superávit fiscales primarios) una fracción substancial de los ingresos de la bonanza, como la regla fiscal chilena o la colombiana, recientemente aprobada.

Este estudio, trata de demostrar con mediciones econométricas y la evidencia histórica – muy discutible por cierto- que los países pueden crecer en base a los recursos naturales, y que esto sería obvio, a no ser por los alegatos del pasado, que no tienen fundamento, y que han sido muy influyentes en el debate. Uno de ellos es la hipótesis Prebisch-Singer de que existe una tendencia secular en el deterioro de los términos de intercambio entre commodities y manufacturas, a favor de estas últimas, y por lo tanto en perjuicio de los países que producen y exportan commodities. Sobre esta idea se racionalizó la estrategia de desarrollo de sustitución de importaciones. El segundo, es que la explotación de los recursos naturales tiene poco potencial de crear encadenamientos productivos, de productos mejorados y derramamientos económicos sobre otros sectores (ibíd., pp. 2).

A estos dos argumentos negativos frente a la producción y exportación de commodities el BM se pregunta: “¿Son las commodities diferentes de manera que reducen el potencial de crecimiento global? En varios aspectos importantes, ellas probablemente no lo son” (ibíd., pp. 16). Y responde: Los movimientos de los precios de las commodities no han seguido

una tendencia a largo plazo relativa a los productos manufacturados; las tendencias de la productividad han sido tan buenas para las materias primas como para otros sectores de la actividad económica; la producción de commodities ofrece “externalidades” positivas y eslabonamientos con otros sectores, al igual que la manufactura. En resumen, se aplica el “supuesto de la igualdad” de Buchanan.

El proceso de diversificación es importante, pero debe ser costo efectivo. Es decir, que sea el mercado el que decida. Sin embargo, no se puede otorgar a sectores no intensivos en recursos naturales altas tasas de protección, para paliar los síntomas de la “enfermedad holandesa”. La producción de transables, bajo una economía abierta, con esta clase de incentivos no es sostenible. Los sectores protegidos, generalmente, no contribuyen con la diversificación porque “desafían la ventaja comparativa”, al mismo tiempo que desincentivan la inversión extranjera. Esto contrasta con la diversificación evolucionaria que siguieron los países que como EEUU, Australia, y los países escandinavos, en donde los recursos naturales proveyeron la base original para el crecimiento de la economía, posteriormente se diversificaron en manufactura basadas en recursos naturales, y eventualmente, en industrias intensivas en conocimientos. Las economías que promovieron la diversificación evolucionaria se caracterizaron por su alto nivel de capital humano, complementado por una densa red de instituciones que generaron y difundieron el conocimiento

Aunque las políticas públicas pueden promover el desarrollo de los sectores no productores de commodities, no deberían, estas políticas, descuidar los sectores de commodities, por sus encadenamientos y las externalidades positivas que pueden servir para la proveer espacio fiscal a los gobiernos en el financiamiento de la formación de capital humano. Una de las razones de por qué AL ha perdido la oportunidad que proveen los recursos naturales se relaciona con las deficiencias en la adopción y adaptación tecnológica. Este problema ha sido el resultado de dos factores, deficiencias en el aprendizaje nacional o capacidad innovadora, y el largo período de industrialización hacia adentro que socavó los sectores intensivos en recursos naturales y efectivamente mató la gallina de los huevos de oro.

Incluso, los expertos del BM afirman que el desarrollo de los sectores de commodities puede fomentar la diversificación. La volatilidad de los ingresos de las commodities puede ser reducida a través de la diversificación de la canasta exportable, que incluya commodities que actualmente no están en la canasta o productos derivados, procesados, utilizando las principales productos básicos de la canasta actual, que generalmente tienen precios menos volátiles que los productos primarios (ibíd., pp. 64-65).

En el mismo sentido, al trabajo del BM (2010), Fishlow y Bacha (2010) se afirma la vigencia de las commodities para los países de AL (Fishlow y Bacha, 2010, pp. 24).

VI. Observación crítica

En términos generales es necesaria una respuesta más sutil a la lectura de Montenegro sobre el papel de las materias primas en el desarrollo de los PDH, al igual que al informe del BM (2010).

Esta respuesta la provee Bairoch (1993). Es cierto que un grupo de 5 entre los 9 países más ricos del mundo, ad portas de la Primera Guerra Mundial, fueron productores y exportadores de productos primarios, incluso de materias primas. EEUU, Canadá, Australia, Dinamarca y Nueva Zelanda⁸. Sin embargo, “prácticamente todos estos exportadores de bienes primarios que ahora son países ricos habían iniciado en el siglo XIX una política de industrialización a través de medidas proteccionistas (exceptuando a N. Zelanda)” (Bairoch, 1993, pp. 140).

En este sentido, dice Bairoch, la especialización en exportaciones de productos primarios, no lleva al subdesarrollo. Esto puede resultar en altos niveles de vida, siempre y cuando, tanto los sectores exportadores como el resto de la economía incrementen su productividad, lo que ha ocurrido en los países mencionados. “Sin embargo, la industrialización en cierto momento se hace casi la opción necesaria para lograr un alto nivel de desarrollo” (ibíd., pp. 141). Nueva Zelanda es el menos industrializado del grupo de 5. El caso de Argentina, en ese entonces hacia 1900 estaba entre los primeros 10 o 15 países del mundo y hoy no se encuentra entre las primeras 50 economías del mundo, prueba que si falla el proceso de industrialización, esto puede llevar a una caída en la posición y los estándares de vida precedentes. En resumen: “Si la exportación de bienes primarios no siempre fue el camino hacia el subdesarrollo, la mejor ruta al desarrollo fue la industrialización” (ibíd., pp. 141). Chile también falla en este sentido, después de tener el 48% del ingreso de los EEUU en 1900, en 1980 había bajado al 31%, y en el 2001 el 36%, muy por debajo del nivel de un siglo antes (Cole ét. al, 2006, pp. 9).

Por su parte, respecto a la especialización primaria de AL, Castaldi ét. al (2004) han señalado que “geográficamente, dos patrones separados parecen haber surgido en México y los países centroamericanos, por un lado, y América del Sur, por el otro. Los países de América del Sur han intensificado su especialización en recursos naturales y commodities estandarizadas (...). Por el contrario, países como México y las naciones centroamericanas han globalizado mayormente sus actividades de manufactura y montaje (maquila) basadas en mano de obra barata”.

El caso de Chile, el “milagro” de los Chicago Boy's, que opcionalmente exhibe un crecimiento mayor en AL, al contrario del resto de países, después de las reformas neoliberales es evaluado: “La experiencia chilena es muy interesante, ya que a una primera mirada entra en conflicto con la idea central de nuestro argumento. De hecho, entre mediados de 1980 y finales de la década de 1990, Chile experimentó un impresionante tasa de crecimiento con una canasta exportadora que consistió casi exclusivamente en productos basados en recursos naturales y en productos básicos estandarizados, caracterizados por bajas elasticidades-ingreso de la demanda. Sin embargo, las nuevas dificultades en la diversificación de la producción manufacturera y en el desarrollo local con enlaces tecnológicos y productivos sugieren que incluso Chile podría encontrar dificultades para mantener tasas de crecimiento comparables con el periodo de la sustitución de importaciones de la “edad dorada”.”

8 En Reinert (1996, p. 27-28) se explica como Canadá y Australia escaparon de la “trampa” de los recursos naturales a través de la manufactura.

Por otro lado, respecto a los patrones de especialización que siguieron a la reformas neoliberales, Castaldi et. al (2004), sostienen que en AL no se definieron hacia los sectores más intensivos en trabajo, sino hacia sectores más intensivos en capital, como el minero-energético, y en recursos naturales: “Después de la liberalización del comercio de América Latina en su conjunto no se vio ningún ajuste en los perfiles de especialización hacia sectores más intensivos en mano de obra, sino hacia estructuras de producción más intensivas en recursos y en capital” (ibíd., pp. 44). Esto parece estar asociado al desarrollo de los grandes proyectos de minería. El caso de Colombia confirma esta apreciación: Colombia ha experimentado un boom minero-energético exportador, pero igualmente exhibe las tasas de desempleo más altas de AL⁹, al mismo tiempo que la minería solo genera el 3% del empleo¹⁰.

En resumen, dicen Castaldi et. al (2004), “los «malos» patrones de especialización, sesgados a favor de los productos básicos se caracteriza por elasticidades de bajos ingresos, han significado una limitación más estricta de las cuentas externas al crecimiento (...). El resultado final parece ser un “vicioso” modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones. Al mismo tiempo, la parte “moderna” de la economía se ha contraído, produciendo una estructura de producción dual, con enclaves dinámicos relativamente pequeñas que flotan en un mar de actividades relativamente estancadas y marginales.

Por último, las industrias intensivas en conocimiento parecen estar perdiendo terreno como proporción del PIB, mientras que las actividades no transables, las industrias procesadoras de recursos naturales y las operaciones de ensamblaje tipo “maquila” (dirigidos sobre todo para los mercados estadounidenses) aumentaron su participación. Las fuentes del cambio tecnológico y crecimiento de la productividad también han cambiado de manera significativa, con una participación cada vez mayor de las fuentes externas que emergen en detrimento de las nacionales” (ibíd., pp. 46-47).

En este sentido, Castaldi et. al (2004) confirman la hipótesis de la Ley de Thirwall, en lo que respecta a AL. “AL se abrió, hubo un gran aumento en las exportaciones y las importaciones. Las exportaciones aumentaron después de que las reformas económicas se llevaron a cabo, pero las necesidades de importaciones aumentaron aún más, por lo tanto la restricción de la balanza comercial se hizo aún más estricta para el crecimiento del PIB. En general, la evidencia empírica muestra que la tasa media de crecimiento del PIB disminuyó drásticamente después de las reformas de liberalización. Conjuntamente el déficit comercial se amplió. De hecho, tanto la elasticidad de las importaciones como la elasticidad de las exportaciones crecieron en el último período (período de las reformas), pero la elasticidad de las importaciones siguió siendo en general mayor que la elasticidad de las exportaciones”.

En este sentido, mientras que “Japón y los tigres asiáticos parecen que han tenido más éxito en cosechar los beneficios de mercados de rápido crecimiento, () las exportaciones de los países latinoamericanos han sido principalmente en los productos básicos que se

9 Portafolio, 2012, “Colombia, con el segundo mayor desempleo en la región: OIT”, enero 12.

10 Sarmiento, Eduardo, (2012), “La dependencia minera”, *Elespectador.com*, marzo 11.

caracterizan por la baja elasticidad-ingreso con respecto a la demanda internacional” (Castaldi et. al, óp. cit, pp. 35).

Por su parte, la narrativa ortodoxa de Cole et. al (2006), sobre el fracaso de desarrollo de AL, señala la baja productividad, como el factor clave y explicativo, debido en parte a las barreras a la competencia, tanto internacionales (aranceles, cuotas, sistemas de tasas de cambio múltiples, y normas regulatorias al capital extranjero) como internas (barreras a la entrada, sistemas financieros ineficientes, y grandes empresas estatales subsidiadas). En este sentido, Cole et. al (2006) concluyen que: “AL es el fracaso más desconcertante del desarrollo regional de los últimos 50 años”.

El ingreso per cápita para doce de los principales países de la región¹¹, relativo al de los EEUU, entre 1900 y 2000, con la excepción de Venezuela, productor de petróleo, es menor. Sobresalen Argentina y Chile que no han alcanzado el ingreso per cápita relativo al de los EEUU que tenían en 1900. Lo contrario ha pasado con el ingreso per cápita de Europa y Asia en relación con el de EEUU, han aumentado desde los años 50 que era 40% y 16%, y en 2001 eran 67% y 55% respectivamente, mientras el de AL ha disminuido de 28% (1950) a 22% en 2001 (Cole et. al, óp. cit, pp. 6).

En conclusión, “AL está retrasada respecto a los EEUU y a otros países exitosos. AL es un fracaso del desarrollo porque su factor de productividad total ha fracasado en ponerse al día” (ibíd., pp. 25).

Esta respuesta ortodoxa coincide con las respuestas que dan Reinert, Haa-Joon Chang, Bairoch, etc, pero la causa no está en las políticas restrictivas de la competencia, como señala Cole et al (2006), sino en la inserción primaria exportadora sin industrialización.

VII. A manera de conclusión

Los predicadores y partidarios de la globalización actual, que “tienen la tendencia a presentar su agenda con un aire de inevitabilidad, como si tuviera una lógica natural que solo los analfabetos económicos rechazarían” (Rodrik, 2002, pp. 19), tienden a colocar a sus críticos reales e imaginarios en el dilema entre exportar y la autarquía, el encerramiento.

Ese no es el dilema. El dilema es entre darle prioridad al comercio y al mercado o al desarrollo de “las energías productivas” como afirma F. List (1841). Es decir, entre un internacionalismo consumista, que solo ve las ganancias de corto plazo (el bienestar del consumidor) y una estrategia nacional de desarrollo que, sacrificando el consumo presente, haga la transformación de la base económica hacia estadios productivos cada vez más complejos y sofisticados. Darle prioridad al comercio, sobre la base de una inserción de las ventajas comparativas ricardianas, sería darle prioridad a una inserción empobrecedora. En éste sentido, un dato poco alentador es que la economía colombiana, como el resto de Latinoa-

11 Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

mérica, se está reprimarizando, como consecuencia de los programas de apertura desde los años 90.

El argumento del desarrollo de las “energías productivas” se ha materializado, en cierta manera, en el argumento de la protección de la industria infante, que tuvo su más plena acogida en los países desarrollados (PD), como son los casos de Inglaterra, EEUU, Japón, Corea, etc, y que en América Latina se racionalizó como el modelo cepalino de sustitución de importaciones, que fracasó aquí, como los partidarios de la globalización sostienen, pero que en Asia si tuvo su más pleno desarrollo, como casi nadie reconoce.

Lo importante en el comercio exterior es tener un excedente neto positivo de exportaciones, es decir que las exportaciones sean mayores a las importaciones, y que sean capaces de pagar por las importaciones, en el largo plazo, a no ser que la moneda nacional sea reserva de valor internacional, como el dólar americano. Pero si se mira bien las cosas, no todos los países podrán hacerlo, porque el déficit de unos países son los superávit de otros, hay una especie de ‘crowding out’ comercial.

Sin embargo, sí es importante exportar también lo es el qué exportar, es decir qué tipo de bienes.

La riqueza de las naciones modernas no se basa ahora en los recursos naturales, que bien pueden ser una ventaja inicial, sino en el conocimiento y la innovación tecnológica, que posibilita producir bienes con altos contenidos en valor agregado.

La pregunta que el dilema de comercio y “energías productivas” sugiere es la siguiente: ¿Las reglas internacionales de libertad de comercio y de capitales, desarrolladas por la OMC, y profundizadas por un TLC, les permite a los PED industrializarse y no simplemente ir reciclando las industrias obsoletas, tanto en términos de rentabilidad como de tecnología?

La respuesta es que las reglas o disciplinas que están estructurando la globalización actual crean restricciones muy fuertes para la industrialización de los PED. Estas reglas, entre otras, son las siguientes: 1) Las reglas de patentes y de derechos de autor detienen la transferencia de tecnología a los PED, las patentes de las medicinas se extienden a 20 años (y dentro del TLC probablemente a 25 como en Chile). 2) Se recorta la soberanía de los gobiernos para exigir de la inversión extranjera un porcentaje mínimo de partes nacionales, un porcentaje mínimo de la producción en exportaciones y de colocar un límite a la repatriación de ganancias. Y, 3) Se demanda un tratamiento para la inversión extranjera igual al otorgado al capital nacional. En conclusión: Prácticamente, la maquila y las industrias intensivas en mano de obra serán las únicas clases de industrias que quedaran disponible para los PED.

Por otro lado, los diez mandamientos del Consenso de Washington (CW), entre ellos el de liberalización comercial y el de eliminación de barreras a la inversión extranjera, han venido siendo aplicados, en los últimos 24 años en AL, con unos resultados muy pobres.

Mientras, que los países orientados hacia la exportación, que no es lo mismo que libre comercio, lo han hecho bien, como Japón, Corea, China y otros, no parece que otros países y regiones lo hayan logrado. Krugman (2003) afirma que “la promesa del crecimiento basado en la orientación exportadora ha fallado en muchos lugares. En particular, América Latina ha fracasado en replicar el éxito de los países asiáticos: las naciones latinoamericanas han liberalizado, privatizado y desregulado, con resultados que van desde decepcionantes (México) hasta catastróficos (Argentina). Los mercados mundiales abiertos ofrecen la posibilidad del desarrollo económico, pero no es una receta fácil, universal”.

Castaldi et. al (2004, pp. 31) refuerza el punto de vista de Krugman: “Los pobres resultados de la liberalización como una estrategia de apoyo a una senda de crecimiento próspera están siendo cada vez más evidentes. Por otra parte, la debilidad de tal supuesto vínculo no se limita a ser una patología específica a determinados países y/o el resultado de accidentes históricos. Más bien, es un patrón generalizado de que la mayoría de los países de América Latina han demostrado ser incapaces de alcanzar las tasas de crecimiento que prevalecieron en el periodo de sustitución de importaciones”, si se comparan las tasas de crecimiento del período dorado de sustitución de importaciones con las tasas del periodo de las reformas neoliberales.

Por otro lado, para Easterly (2001), economista del BM, existe un rompecabezas hasta hora no explicado sobre la tasa de crecimiento promedio del ingreso per cápita, entre 1980-98 (período del CW), de los PED que fue 0.0%, comparado con 2.5% entre 1960-79 (período de sustitución de importaciones). Y afirma Easterly, “lo que es claro es que el estancamiento de los PED entre 1980-98 es una gran decepción después de las reformas de política de los 80 y 90” (Easterly, 2001, pp. 22).

En conclusión: Todos los países, especialmente los PED, crecieron más rápido cuando ellos usaron políticas “malas”, entre 1960-80, que cuando ellos usaron políticas “buenas” entre 1980-2000. ¿Por qué? La respuesta correcta a esta paradoja es que los PD están “quitando la escalera” por la que subieron, a los PED (Chang, 2002, pp. 129). ¿Cómo? Recomendando políticas que ellos nunca aplicaron. O de otra manera: ¿Los PD de hoy aplicaron para sí en el pasado, las reglas que hoy llamamos Consenso de Washington, libertad de comercio y libre movilidad de los capitales, para orientar su desarrollo.

La apreciación de List, de quien Chang toma el título de su libro, *Kicking Away the Ladder*, sobre la intencionalidad de los ingleses al convertirse no solo en los predicadores del libre comercio sino también en sus impositores es la siguiente: “Es una regla general de prudencia que una vez llegados a la cumbre de su grandeza, se pateen la escalera que nos ha servido para trepar, a fin de que otros queden privados de la posibilidad de alcanzarnos. En ello radica el secreto de la teoría de Adam Smith.” (List, 1841, pp. 337).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bairoch, Paul. (1993). *Economics and World History*. London: Harvester-Wheatsheaf.
- Bruton, Henry J, (1998), "A Reconsideration of Import Substitution", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 2, pp. 903-936.
- Castaldi, Carolina, Mario Cimoli, Nelson Correa y Giovanni Dosi. (2004). "Technological Learning, Policy Regimes and Growth in a 'Globalized' Economy: General Patterns and the Latin American Experience", LEM, Sant'Anna School of Advanced Studies, Italy.
- Chang, Ha-Joon, (2002). *Kicking away the ladder*. London: Anthem Press.
- Chang, Ha-Joon, (2008), *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, New York, Bloomsbury Press.
- Chang, Ha-Joon, & Justin Lin, (2009), "Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang", *Development Policy Review*, Vol. 27 (5).
- Cole, Harold, ét. al. (2006). "Latin America in the rearview mirror", *QR FRB of Minneapolis*, Vol. 30, No 1.
- Crabtree, James, (2010), "23 Things They Don't Tell You About Capitalism", *Financial Times*, September 5.
- D'Andrea Tyson, Laura, (2012), "Why Manufacturing Still Matters", *NYT*, February 10.
- Davidson, Paul. 1990-91. "A Post Keynesian positive contribution to "theory" (Editor's corner)", *Journal of Postkeynesian Economics*, Vol 13, N. 2.
- Easterly, William. (2001). "The lost decades", *World Bank*, February.
- Eatwell, John. (1989). "Import Substitution and Export-Led Growth (Entry)", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*.
- Farrel, Diana, Antonio Puron, y Jaana K. Rames, (2005), "Beyond cheap labor: Lessons for developing economies", *Mc Kinsey Quarterly*, No 5.
- Fletcher, Ian, (2011), "In Praise of Mercantilism (or Why Economic History Isn't Boring)", www.huffingtonpost.com, February 25.
- Fishlow, Albert & Edmar Bacha. (2010). "Recent Commodity Price Boom and Latin American Growth: More than New Bottles for an Old Wine?", En José Antonio Ocampo and Jaime Ros (eds.), *Handbook of Latin American Economics*. Oxford University Press, 2010, Version may 18.
- Greider, William. (2007). "The Establishment Rethinks Globalization", www.thenation.com, April 30.
- Hommes, Rudolf. (2005). "¿Qué sectores se deben impulsar?", *El tiempo*, 21 de agosto.
- Islam, N. & A. Subrahmanian. 1989. "Agricultural Exports of Developing Countries: Estimates of Income and Price Elasticity's of Demand and Supply", *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 40, N. 2.
- Kaldor, N. (1972). "The irrelevance of equilibrium economics ", *The economic Journal (EJ)*, dec.

- Krugman, Paul. (1987). "Is free trade passé?" *The Journal of Economic Perspectives (JEP)*. Vol. 1, N. 2.
- Krugman, Paul. (2003). "The Good News", NYT, November 28.
- List, Federico. (1841). *Sistema Nacional de Economía Política*. México: FCE, 1979.
- López, Alejandro, (1933), "El Desarme de la Usura", Revista Ensayos de Economía No 1, UN Medellín (1990).
- Marx, Carlos. (1847). "Los proteccionistas, los librecambistas y la clase obrera", En: Marx, Carlos y Federico Engels, 1962, *Escritos Económicos Varios*. México: Grijalbo.
- Montenegro, Santiago. (2006). Geografía y Modelo Político, El Tiempo (sin fecha).
- Murphy, Kevin, ét. al. (1989). "Industrialization and the big push" , *Journal of Political Economy*, Vol 97, N. 5.
- Palley, Thomas. (2011). "The Rise and Fall of Export-led Growth" The Levy Economics Institute at Ward College, Working Paper No 675, July.
- Sinnott, Emily, John Nash and Augusto de la Torre, (2010), Natural Resources in Latin America and the Carribean, Beyond Booms and Bust?, Washington, World Bank Latin American and Caribbean studies, pp. 100.
- Stiglitz, Joseph, y Andrew Charlton (2007), Comercio Justo para Todos, Madrid, Taurus.
- Reinert, Erik, (1995), "Competitiveness and its predecessors –a 500-year cross-national perspective", *Structural Change and Economic Dynamics* 6, pp 23-42.
- Reinert, Erik. (1996). "Diminishing returns and economic sustainability: The dilemma of resource-based economies under a free trade regime", SUM-Centre for Development and the environment, U. of Oslo & Norsk Inverstoforum, Oslo.
- Reinert, Erik. (2004). "How rich nations got rich: Essays in the history of economic policy" Centre for development and the environment, University of Oslo, WP 2004/01.
- Reinert, Erik. (2007). *How rich countries got rich and Why poor countries stay poor*. UK: First Carrol & Graf.
- Reinert, Sophus A, y Erik, Reinert S, (2003), "An Early National Innovation System: The Case of Antonio Serra's 1613 Breve Trattato", *Institutions and Economic Development/ Istituzioni e Sviluppo Economico*, Vol. 1, No. 3.
- Ricardo, David. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid: Editorial Ayuso.
- Roberts, Paul. (2010). "Death By Globalism", www.counterpunch.org, sep 1
- Roberts, Paul. (2011). "How Offshoring Has Destroyed the Economy", www.counterpunch.org, may 31.
- Rodrik, Dani. (2002). "Feasible Globalizations"(pdf), Harvard University, July.
- Rodrik, Dani. (2006). "What's so special about China exports?" NBER, Working Paper 11947.
- Rodrik, Dani, (2011), "El imperativo manufacturero", (<http://www.project-syndicate.org>), agosto 10.

- Roll, Eric, (1939), *Historia de las Doctrinas Económicas*, México, FCE, 1973, pp. 492.
- Serra, Antonio, (1613), "A short treatise on the causes that make kingdoms Abound in gold and silver even in the absence of mines, with particular reference to Kingdom of Naples" (First English edition), translated by Jonathan Hunt, Venice, January 2 (2006).
- Tzon-byau , Lin, (1987), "International Competition: A Challenge from the Pacific Rin", *Political Economy*, Vol. 3, No 2.
- Uchitelle, Louis. (2007). "A Global Balancing Act", *NYT*, January 30.
- World Bank, (2012), *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society* (conference Edition), WB, Washington.