

República de Colombia
Departamento Nacional de Planeación
Dirección de Estudios Económicos

ARCHIVOS DE ECONOMÍA

El siglo del modelo de desarrollo

Juan Carlos ECHEVERRY GARZON

Documento 180
1° de Abril de 2002

La serie ARCHIVOS DE ECONOMIA es un medio de la Dirección de Estudios Económicos, no es un órgano oficial del Departamento Nacional de Planeación. Sus documentos son de carácter provisional, de responsabilidad exclusiva de sus autores y sus contenidos no comprometen a la institución.

El siglo del modelo de desarrollo

Juan Carlos ECHEVERRY GARZÓN

Resumen

El concepto de “modelo de desarrollo” empezó a ser usado como herramienta clave de discusión de políticas públicas a mediados del siglo pasado, especialmente entre los economistas latinoamericanos. Como resultado, se implementaron estrategias que llevaron a distorsionar los mecanismos de precios, a extender la propiedad pública, a usar activamente las herramientas del Emisor y a definir algunos sectores económicos como “líderes”. Los precios dejaron de cumplir su función original y fueron utilizados para fines como la distribución del ingreso, la promoción de sectores líderes, y el otorgamiento de prebendas a grupos de presión. Este trabajo analiza la experiencia colombiana con los “modelos de desarrollo” en las últimas tres décadas. Se muestra que existen coincidencias en el comportamiento del ciclo económico colombiano bajo dos “modelos de desarrollo” distintos, uno más administrado entre los setentas y ochentas, y otro más abierto en los noventa. Se argumenta que atribuir los acontecimientos negativos de final de los noventa a la aplicación de una estrategia aperturista desconoce que en el mismo período Colombia adoptó una nueva Constitución, se convirtió en el principal productor y exportador de cocaína en el mundo, sufrió un escalamiento en el conflicto armado, descubrió un pozo petrolero gigante, atrajo capitales considerables que apreciaron el tipo de cambio, y vivió un incremento insostenible en los gastos del gobierno, las empresas y los hogares. Es equivocado plantear la discusión del futuro de Colombia nuevamente en términos de la adopción de un supuesto “modelo de desarrollo” salvador, como es la moda intelectual en algunos círculos.

Introducción

Los acontecimientos vividos en Colombia y en otras economías del área en los últimos años (Argentina y Ecuador especialmente), han despertado la polémica sobre el “modelo de desarrollo”. En parte este debate se ha alimentado por una agenda de reformas común a los países latinoamericanos, adoptada a lo largo de los años noventa, y cuyos resultados no son aún alentadores. No es una discusión fácil dado que, para empezar, es difícil identificar el tipo de “modelo” que caracteriza a una economía en un período determinado. Las reformas aperturistas o proteccionistas son siempre limitadas, y conviven con estructuras mixtas de propiedad estado-sector privado (v. gr. empresas de servicios públicos, o contratos para explotar los recursos naturales), con regímenes de control o intervención de algunos precios de la economía, y con una estructura de promoción de ciertos sectores.

El término "modelo de desarrollo" se popularizó y empezó a ser usado como herramienta clave de discusión de políticas públicas al final de los años cuarenta cuando algunos economistas, especialmente latinoamericanos, defendieron la visión de que esta región se comportaba distinto del resto de mundo y diferente de lo que preceptuaba la teoría económica tradicional. Prescribieron como política de industrialización y desarrollo recetas que llevaron a distorsionar los mecanismos de precios, a extender la propiedad pública a un número cada vez mayor de servicios y a la explotación de los recursos naturales, y a definir algunos sectores económicos como "líderes". A esos sectores se les otorgó crédito dirigido financiado con emisión y con distorsiones al sistema financiero, se les dio tasas de interés por debajo del costo del mercado y plazos muy favorables.

Los precios dejaron de cumplir su función original y única, y fueron utilizados para fines como la distribución del ingreso, la promoción de sectores productivos y el otorgamiento de prebendas a grupos de presión, tanto empresariales (protección arancelaria) como laborales (aumentos salariales y pagos extralegales). La justificación teórica para el intervencionismo de largo y de corto plazo, provino de Prebisch y Keynes, respectivamente. No sorprende que décadas de aplicación de esta visión económica hayan confirmado que el funcionamiento de las economías latinoamericanas era distinto al del resto del mundo y no se ajustaba a la teoría económica.

La primera parte del estudio muestra cuál es el verdadero papel que juegan los precios en una economía de mercado. Se discuten las situaciones en las que es justificable una actividad regulatoria por parte del estado, cuando el sistema de precios no tiene las condiciones para arrojar un resultado socialmente eficiente (v. gr. monopolios naturales). Se ilustra cómo una vez descubierto el inmenso poder de la intervención en los precios, los gobiernos se inclinan por políticas que administran y distorsionan la economía; esto al amparo de la justificación retórica de un "modelo de desarrollo" que va a sacar el país del atraso.

Más adelante, se analiza la experiencia colombiana, de las últimas tres décadas. Es evidente que las características del ciclo han sido similares, sin importar que hubiese dos "modelos de desarrollo" distintos, uno más administrado entre los setentas y ochentas y otro más abierto en los noventa. El argumento demuestra que atribuir los acontecimientos negativos del final de los noventa a la aplicación de una estrategia aperturista, desconoce el hecho de que en el mismo período Colombia adoptó una nueva constitución, se convirtió en el principal productor y exportador de cocaína en el mundo, sufrió un escalamiento en el conflicto armado, descubrió un pozo petrolero gigante, atrajo capitales considerables que apreciaron el tipo de cambio, y vivió un incremento insostenible en los gastos del gobierno, las empresas y los hogares.

Se concluye que es equivocado plantear la discusión del futuro de Colombia en términos de la adopción de un supuesto "modelo de desarrollo" salvador, como es la moda intelectual en varios círculos. Ya se conoce cómo regular los mercados en los cuales no existe competencia o ésta no arroja resultados socialmente eficientes. Internacionalmente ya está establecida la forma transparente y técnica de regulación de las industrias y los mercados que lo necesitan, las reglas que deben guiar a la política monetaria y crediticia, así como los mecanismos para promover políticas públicas en favor de los más necesitados, o de la mayor provisión de servicios básicos. A pesar de una política insostenible de gasto público a mediados de los noventa, en muchos campos, Colombia ha avanzado en la dirección correcta. Cambiar estos

avances bajo el amparo de un mejor “modelo de desarrollo” es equivalente a reinventar las reglas del fútbol y la forma de la cancha, para producir una versión del deporte “a la colombiana”. Este coqueteo con el populismo macroeconómico se haría a nuestra propia cuenta y riesgo.

A. El sistema de precios: descubrimiento y comunicación

En su proceso de búsqueda de bienestar, una sociedad debe responder, entre otras, a las siguientes preguntas: ¿qué se debe producir? ¿quién y cómo lo debe producir? y ¿para quién lo debe producir? (Samuelson y Nordhaus, 1999). Cualquier respuesta a estos interrogantes debe reconocer la interacción continua entre las actividades económicas de los individuos, las familias y las empresas. En efecto, en sus ocupaciones cotidianas estos actores económicos adelantan un sinnúmero de actividades y toman decisiones entre las cuales debe existir algún grado de coordinación.

La sociedad puede delegar este problema de coordinación en dos tipos de instituciones: el mercado y la burocracia. Veamos primero cómo el funcionamiento del mercado responde a estas preguntas. Los individuos, las familias y las empresas están geográficamente distantes, y procesan continuamente información para tomar sus decisiones económicas. Esta información tiene que ver con aquello que cada persona o familia requiere o desea para la satisfacción de sus necesidades; y que cada empresa necesita para su proceso productivo. También, es información sobre los recursos materiales y espirituales con los que cuenta para adelantar una actividad económica, tales como el trabajo, la tierra, la propiedad de bienes como finca raíz o maquinaria, y los conocimientos y la educación de que dispone. Cada actor económico tiene la responsabilidad de conocer bien la información sobre sus necesidades y objetivos.

Es crucial enfatizar que esta información y estas decisiones competen estrictamente a la esfera de su vida y su actividad privada. Naturalmente, el acervo y la creación de información y conocimiento tienen además una esfera pública, de conocimiento común, compartido por la mayoría de los participantes. No obstante, la parte difícil de conocer y coordinar es la información privada, dado que depende de las circunstancias particulares de tiempo y lugar que afectan a cada actor económico (Hayek, 1945).

El punto crucial es que la prosperidad de una sociedad o una nación depende del mejor uso que haga de sus recursos materiales y espirituales. Dado que la mayor parte de esa información surge y habita en la esfera privada, es fundamental que se descubra, se comunique y se explote. Por ejemplo, es esencial aprovechar el talento de los jóvenes más despiertos y mejor entrenados, y no despilfarrar la creatividad de un empresario o un trabajador que tienen una mejor forma de producir o vender.

El problema económico por excelencia consiste en determinar dónde y cuándo se le puede dar el mejor uso a la información. Es decir, cuál es la mejor ocupación para el talento de un profesional o un trabajador. Cuál es la fábrica en la que determinado capital, conocimiento o tecnología son explotados más eficientemente. Cuál es el cultivo que mejor prospera en determinada finca. Para resolver estos interrogantes se requiere que de alguna manera se cruce la información de las esferas privadas. En ese cruce de información cada individuo, empresa o familia tendrá a su disposición la información de dónde se pueden ocupar mejor sus recursos materiales y espirituales. Con base en ello podrá decidir donde ofrecerlos y emplearlos.

Ahora bien, el conocimiento privado sólo puede ser utilizado y transmitido por cada actor económico. ¿Cuál es entonces la manera más expedita para que otros individuos se “enteren” de quién puede producir más barato y con mejor calidad lo que ellos necesitan? Se necesita un sistema de comunicaciones que transmita los impulsos de nueva información rápidamente y a bajo costo a la mayoría de participantes. Ese sistema de información debe poder transmitir los mensajes sobre “quién puede hacer qué, a qué costo”; y “quién necesita qué, y cuánto está dispuesto a pagar”. Los interesados procesarán esta información y decidirán si quieren vender o comprar a esos precios. Al hacerlo responderán el tercer interrogante planteado al principio de esta sección: para quién se produce.

Se debe enfatizar que al transmitir la información sobre lo que quieren o pueden hacer y lo que quieren obtener, los actores económicos definen unas tasas a las cuales están dispuestos a intercambiar sus recursos materiales y espirituales, con quien pueda estar interesado. A través de esas tasas de intercambio los interesados se enteran del precio al cual otros actores ofrecen sus bienes y talentos. Por lo tanto, los precios tienen un gran poder de revelar un cúmulo de información esencial para el desempeño social. Para poner un ejemplo, el precio de un banano de Urabá sintetiza la información sobre lo que costó producirlo, las condiciones climáticas de la estación, la competitividad de los productores de esa región frente a los de Ecuador, el importe del transporte hasta el sitio de expendio y la inclinación de los consumidores por esta fruta. Cada una de estas circunstancias afectará su precio en la tienda de la esquina.

En suma, el sistema de precios representa *un proceso de descubrimiento y comunicación* de la información relevante, para resolver el problema de coordinación social acerca de quién debe hacer qué para quién (Kirzner, 1996). Es importante llamar la atención sobre el hecho que el sistema de precios no resulta del diseño de un grupo de participantes, sino que es el resultado espontáneo de la interacción de la totalidad de estos. Cada actor económico es creador de información nueva sobre lo que puede hacer -su talento, destreza, entrenamiento, maquinaria, cumplimiento, etc.-. El precio de lo que él o ella ofrece en el mercado refleja esta información. A la vez él o ella es destinatario de información acerca de lo que pueden hacer los demás actores, y a qué costo. Toda esta información está contenida en los precios que cobran por sus productos. Por lo tanto, cada actor es a la vez creador y destinatario de la información que circula por el sistema de telecomunicaciones de los precios.

La institución del mercado tiene su propio sistema de premios y castigos, el cual favorece la información útil y castiga la superflua. Un vendedor que ofrece la mejor calidad al menor precio pronto aglutinará la mayor parte de la demanda. El mercado lo premia vaciando sus inventarios y abrumándolo con pedidos. A la postre el precio de su producto subirá hasta el punto que el exceso de la demanda lo permita. Ese vendedor verá acrecentar su riqueza y su bienestar.

Es importante subrayar la relación que existe entre el mercado y la acción libre de los actores económicos. Los individuos conocen sus circunstancias y sus metas desde una perspectiva personal y privada, ignorando la mayor parte de la información dispersa en la sociedad. De igual manera, el resto de la sociedad conoce poco acerca de los deseos y posibilidades de cada uno de sus participantes. Por tal razón nadie debe intentar juzgar por los demás cómo deben usar mejor su información, y a cuáles fines deben dirigir sus actos (Hayek, 1984; Kirzner, 1996).

¿Cuál sería el efecto si los individuos tomaran sus decisiones en un ambiente coercitivo, en el que no pudieran ofrecer libremente lo que pueden o desean cambiar, o pedir a cambio lo que esperan obtener? ¿Cuál sería la consecuencia de que una fuerza externa fijara de manera ficticia o arbitraria los precios de determinados talentos, bienes, servicios o recursos materiales?

Es fácil comprobar que esas situaciones serían nocivas para la sociedad. La aceptación del papel crucial que juega el conocimiento privado muestra que es indispensable que las decisiones individuales sean tomadas en un ambiente no coercitivo. Si los individuos no son libres al tomar sus determinaciones, o están forzados a actuar siguiendo información manipulada o distorsionada artificialmente por alguien, se equivocarán y desperdiciarán información relevante para el bienestar de todos.

Imaginemos un escenario extremo en el cual la función de telecomunicaciones fuera delegada a una especie de computador central, encargado de informarse sobre quién puede hacer qué y a qué costo, y de transmitirlo a los demás miembros de una comunidad. La primera duda que habría que absolver es si existe un canal de comunicación lo suficientemente poderoso para transmitir en cada momento del tiempo y desde cada lugar geográfico, toda la nueva información generada en la esfera privada. La segunda duda es si los actores económicos confiarían su información a tal ente, e incluso si estarían en capacidad de hacerlo a la velocidad que se genera la información en la esfera privada. En efecto, una nueva idea sobre cómo producir mejor puede ocurrir intempestivamente, y debe ser puesta en práctica con la mayor brevedad. Si fuese necesario que un cerebro central la procesara, la evaluara y la aprobara, y escogiera quién es el más apropiado para usarla, es evidente que una sociedad perdería muchas oportunidades de prosperar.

No es necesario acudir a ejemplo tan extremo como un cerebro central para encontrar casos cotidianos en los que la manipulación de los precios resulta en desperdicio de información y de bienestar. Hay maneras más sutiles de influir en las preguntas sobre “qué, quién y para quién”. Las más usuales estriban en que un gobierno modifique o influya en los precios de los bienes y servicios. Otra muy usual es que determine arbitrariamente de quién debe ser la propiedad de ciertas empresas y sectores económicos; una más, muy sofisticada, consiste en dirigir la acción del estado a través de la política económica (monetaria, crediticia, cambiaria o de gasto público), a favorecer unas actividades económicas a costa de otras. Tradicionalmente estas intromisiones se hacen bajo el amparo de un conocimiento superior sobre lo que le conviene a una sociedad, el cual se expresa como un “modelo de desarrollo”. Su aplicación parte de la desconfianza sobre el funcionamiento de los mercados y las prescripciones de la teoría económica.

En síntesis, las relaciones entre actores geográficamente dispersos que toman decisiones continuamente están mediadas a través del sistema de precios. El correcto funcionamiento de esta institución recae en el uso que cada individuo pueda hacer de la información que lo rodea. Información que está incorporada en los precios que él enfrenta, y a la cuál él contribuye haciendo uso de los eventos conocidos por él y por nadie más. Al jugar este papel, los precios revelan información y median las relaciones entre las personas, ayudándoles a alcanzar un grado de coordinación de sus decisiones económicas compatible con niveles de producción y bienestar más elevados que aquellos resultantes de esquemas de coordinación alternativos.

Nadie tiene acceso a lo que sería un conocimiento total y es ilusorio pretender que unos burócratas pueden suplir esta función.

El principal argumento en favor de la institución del mercado es, entonces, el reconocimiento de la capacidad limitada de una autoridad central para coordinar, y de nuestra ignorancia sobre qué quiere la gente y cuáles son los recursos de los que dispone para lograr aquello que quiere. La única forma de explotar esa información es dando a cada persona el incentivo para que la revele, *motu proprio*. Es decir, premiar el hecho de que use la información privada sobre sus posibilidades y necesidades. Esto es justamente el papel que cumple la institución del mercado. Esta concepción justifica la delegación del problema de la organización de la economía al mercado.

B. Causas y consecuencias de la intervención a los precios

En la sección anterior se expuso cómo el funcionamiento del sistema de precios promueve una asignación de recursos, bienes y servicios, coherente con el bienestar social. Existen, sin embargo, justificadas fuentes de suspicacia acerca de ese enfoque, bien sea porque en muchas ocasiones es inevitable la presencia de un monopolio natural -v. gr. el acueducto de una ciudad; o un poder de mercado suficientemente grande por parte de una o pocas firmas -competencia monopolística como sucede en la banca, los celulares, las aerolíneas, etc.-; o se trata de precios con un impacto sensible en la canasta familiar, ya sea directo o a través de los costos para producir otras mercancías -v. gr. tarifas de servicios públicos, arriendos, gasolina-; o son precios que atraen la atención de las autoridades por razones políticas, por cabildeo de actores o gremios privados u otras razones extraeconómicas -v. gr. la tasa de interés que se cobra por créditos para vivienda de interés social, o los precios de sustentación de algunos productos agrícolas, etc-. En fin, son muchas las circunstancias que pueden justificar la intervención en el sistema de precios.

La teoría microeconómica se basa en unos principios canónicos indispensables para que un sistema de precios arroje un resultado coherente con el bienestar social, a saber: a) los actores se comportan de forma *racional* y conocen bien las circunstancias que los rodean. b) cada actor económico tiene propósitos definidos y actúa sistemáticamente en la consecución de los mismos -v. gr. los individuos buscan la mayor felicidad posible, y las empresas los mayores beneficios posibles-, y c) cada actor puede anticipar la mejor respuesta de los demás ante un conjunto de circunstancias e incentivos y actuar en consecuencia, de tal forma que el mercado arroje una situación de *equilibrio* entre este cúmulo de decisiones descentralizadas.

Adicionalmente, el análisis económico de la acción de los individuos prefiere suponer un contexto en el cual hay un número grande de vendedores y compradores, la información es compartida -el vendedor no sabe más que el comprador o viceversa-, y el futuro y el pasado son bastante similares. ¿Qué pasa si alguno de los tres principios canónicos, o de los tres supuestos del contexto en el cual se dan las transacciones de mercado no se cumple? (Kreps, 2001).

En efecto, al momento de llevar a cabo transacciones en la vida real se hace indispensable descubrir qué hay detrás de muchos precios. Aparece el regateo y las negociaciones, se procede a firmar contratos, se pide inspeccionar los bienes o servicios objeto de la

transacción, y se hacen acuerdos sobre cómo resolver los reclamos o disputas en caso de que estos surjan. Es decir, una transacción real no sucede en un vacío libre de fricciones y aprehensiones, como supone, por simplicidad, la teoría económica. Al contrario, existen considerables “costos de transacción”. Para ello, las sociedades desarrollan distintos esquemas institucionales cuya función es mediar en esas transacciones de la vida real (Coase, 1994).

En algunas de estas circunstancias es posible diseñar algún tipo de intervención del gobierno –impuestos, regulación, subsidios– que produzca un resultado mejor que las negociaciones libres del mercado. En la práctica existen aún más razones para que las autoridades (el Ejecutivo, el Congreso, la Corte Constitucional, las Comisiones de Regulación), encuentren atractivo influir en el sistema de precios de una economía.

Ahora bien, al abrir esta caja de Pandora se operan profundas transformaciones en una sociedad. Primero porque es difícil que quienes han descubierto el poder de manipular el sistema de precios y de otros modos de intervención en la economía, se restrinjan a sí mismos de usarlo sólo en aquellas circunstancias en que es estrictamente indispensable. Segundo porque las metodologías que se desarrollan para la intervención de determinados precios requieren cantidades de información difícil de conseguir y de dudosa confiabilidad; y están sujetas a riesgos de formulación, es el caso que enfrentan la administración de impuestos o las comisiones de regulación de los servicios públicos domiciliarios. Tercero porque en el momento en que actores económicos influyentes descubren que algunos funcionarios han decidido emplearse a fondo para modificar las cantidades y los precios en la economía, es inevitable que se active un potente tráfico para influir sobre ellos a través de corrupción, persuasión o presiones de diversa índole. Las empresas tratarán de mejorar su rentabilidad no a través de mejorar sus procesos productivos o reducir sus costos, sino por medio de que les sean autorizados mayores precios, o exenciones de impuestos fijados por el funcionario de turno.

Esta es una caja de Pandora que un gobierno y una nación abren a su propio riesgo. Una vez abierta, se corre el riesgo de que influya en la estructura económica de una forma incierta, mueva masivamente el capital y el trabajo de unos sectores a otros, evite que una sociedad descubra y desarrolle sus verdaderas destrezas, y las reemplace por las que el funcionario o el cabildeo de turno estén en capacidad de promover. El resultado de este proceso es menor producción a mayores costos, que recaen en aquellos grupos que no tienen capacidad de cabildeo, desempleo, desabastecimiento, especulación y malestar con el funcionamiento del mercado.

Recapitulando, las señales de precios le llevan mensajes a los actores económicos sobre cómo orientar sus decisiones. Esos mensajes pueden ser distorsionados por un funcionario o por la política económica, que pueden influir en los precios a través de: a) la fijación administrativa –v. gr. el salario mínimo legal, las tarifas de transporte público, de servicios públicos domiciliarios, o medicamentos–; b) la determinación de sobreprecios *ad-valorem* –v. gr. aranceles sobre importaciones–; c) la negociación de incrementos anuales, o la fijación de los mismos por el gobierno –v. gr. salario mínimo, arriendos–; d) el régimen de “libertad vigilada” –v. gr. la gasolina en la actualidad–, y e) un régimen de intervención que especifica unas reglas bajo las cuales se activa la acción sobre un precio –v. gr. una banda cambiaria, o un precio de sustentación–.

Vale la pena ilustrar con algunos ejemplos, la forma como la influencia gubernamental sobre los precios distorsiona las señales a los actores económicos. Existen dos precios sobresalientes en la economía, sobre los cuales se establecen diversos tipos de control. El primero es la tasa de cambio (cantidad de pesos por dólar), en la cual la vigilancia se da dentro de lo que se conoce como “régimen cambiario”, que es el esquema establecido para el comportamiento de esta variable. Los esquemas o regímenes pueden ser: flotación libre, flotación sucia (intervenida), flotación dentro de una banda, fijación diaria (minidevaluaciones), fijación por un período, fijación estricta (caja de conversión, a la Argentina), o, finalmente, el abandono de una moneda local y la adopción de una foránea: dolarización.

El otro caso es la tasa de interés, que en los años sesenta y setenta era fijada por el gobierno, e hizo transición a un régimen de libertad vigilada. De nuevo esta vigilancia se ejerce en el marco más o menos transparente de un “régimen monetario”; este es el sistema que escoge el Banco Central para manejar sus variables monetarias e influir sobre los tipos de interés. La importancia para la economía de estas dos variables, la tasa de cambio y la tasa de interés, difícilmente puede ser sobrestimada.

Veamos con más detalle el caso de la tasa de cambio. Las fluctuaciones de la misma generan grandes oleajes en una economía en la medida que afecta el valor en moneda local de los ingresos obtenidos en moneda dura, así como los precios (en pesos) de todos los productos importados y la retribución (en pesos) que reciben los exportadores por los bienes y servicios que venden en moneda dura por fuera de las fronteras. Más aún, la tasa de cambio y las expectativas sobre su comportamiento hacia el futuro, orienta decisiones de cómo y dónde mantener activos y pasivos para las familias y empresas. Si por alguna razón (v. gr. un descubrimiento petrolífero, o una bonanza cafetera), los actores económicos esperan que el dólar permanezca “barato” por un período suficientemente largo, decidirán tomar deudas en dólares y adquirir activos en pesos (v. gr. finca raíz o acciones). Piénsese ahora que el gobierno fija el valor de esta variable en un nivel bajo, y que la situación descrita dura mucho tiempo (cuatro ó cinco años). Tanto las familias como las empresas se excederán en sus posiciones de pasivos en dólares y activos en pesos.

Prosperará la producción de bienes que no compiten con el exterior, al tiempo que las exportaciones perderán dinámica lo mismo que la producción interna que compite con las importaciones. Al decaer la actividad de esos sectores, es natural que se promueva una política reactivadora de gasto público basada en un manejo monetario o fiscal laxo. Esta política puede activar los temores de que el tipo de cambio se va a depreciar abruptamente (va a subir el precio del dólar). Un pánico recorrerá la economía, los actores económicos buscarán deshacerse de sus pesos y sus activos denominados en esta moneda y migrar masivamente a los dólares, a punto de subir. Se producirá un ataque cambiario con efectos desastrosos para la economía y el empleo.

Como consecuencia, caerá el valor en dólares de la vivienda y la finca raíz, que representa la principal riqueza de las familias, y habrá quiebras de las empresas que estaban endeudadas en moneda dura pero que vendían en el mercado doméstico (en pesos); habrá desconfianza para invertir localmente, dado que los inversionistas querrán

mantener sus activos en dólares por fuera del país hasta tanto no estén suficientemente seguros de que las condiciones cambiarias y recesivas han cesado. Y sobrevendrá una etapa de estancamiento y desempleo.

Téngase en cuenta que esta circunstancia sobrevino no porque el “modelo de desarrollo” fuera correcto o equivocado, sino por la forma como se decidió manejar un precio clave de la economía, a la luz de acontecimientos económicos de carácter transitorio, ligados a un descubrimiento petrolífero o una bonanza cafetera, cuya ocurrencia no depende de un modelo de desarrollo específico.

Este tipo de evolución de la tasa de cambio fue un elemento central del ciclo: auge de gasto -sobreendeudamiento-ataque cambiario-recesión, que caracterizó a la economía colombiana en dos etapas cruciales: 1976-1985 y 1991-1999. Es más, las únicas dos etapas recesivas vividas en los últimos cuarenta años, siguieron el patrón descrito. Lo esencial es reconocer que ninguna de las dos fue causada por tal o cual “modelo de desarrollo”. El comportamiento de la economía en ese ciclo maligno fue bastante similar en ambas coyunturas, a pesar de que supuestamente imperaban dos modelos de desarrollo distintos: uno aperturista en los noventa y uno más administrado en los ochenta.

No se ha visto que las personas que hoy atribuyen todos los males al “modelo de desarrollo” expliquen por qué en ambas ocasiones se dio un ciclo idéntico de apreciación del peso, exceso de gasto y endeudamiento de hogares y empresas, déficit fiscal excesivo, endeudamiento público persistente, aumento en importaciones, estancamiento de las exportaciones, déficit externo insostenible, ataque cambiario, recesión y desempleo.

Ahora analicemos los controles al otro precio clave mencionado, la tasa de interés, y sus efectos en las decisiones de familias y empresas. En efecto, la tentación de manejar esta variable por parte de las autoridades, común hasta mediados de los setenta y esporádica desde entonces, tienen mayúsculos impactos en una economía. La razón es que la tasa de interés juega dos papeles cruciales: de un lado es un premio a la paciencia y la continencia de los ahorradores (que deciden no consumir hoy esperando tener un mayor consumo en el futuro); y del otro, representa el costo que deben pagar los inversores (incluido el gobierno) para acceder a préstamos para capital de trabajo o para ampliación de planta, o que pagan las familias para adquirir vivienda; automóvil u otros activos.

Si las autoridades deciden poner un tope a las tasas de interés, por debajo de lo que los ahorradores consideran que sería una remuneración suficiente para su paciencia, puede suceder que decidan no ahorrar y consumir más inmediatamente. O que decidan mantener su ahorro en otro país, donde sí esté bien remunerado. De otro lado, los inversionistas y quienes quieren adquirir vivienda, encontrarán atractivo sobreendeudarse a esa tasa de interés baja y administrada. Pero no encontrarán suficientes recursos prestables. Se verán forzados a acudir al mercado del agio, informal y desregulado, en el cual las tasas de interés duplican o triplican a las controladas.

Es pertinente citar otros ejemplos de precios de bienes y servicios, controlados con las mejores intenciones, pero que sólo generan desabastecimiento, colas, mercado negro y corrupción. Un caso elocuente son las tarifas de servicios públicos. La sociedad y los políticos se indignan cada vez que se incrementan estos precios. La explicación para que

aumenten es que sólo así pueden ser rentables las empresas que proveen los servicios públicos domiciliarios y realizar las inversiones que les permitan cubrir a la población más pobre. Únicamente es posible ampliar la cobertura si la empresa tiene mayores ingresos, los cuales dependen esencialmente de la tarifa. En su defecto, muchos usuarios potenciales carecerán del servicio, frecuentemente los más pobres, o la ciudad o la nación deberá aportar más recursos, provenientes de impuestos, o endeudamiento.

Ahora bien, es natural que estos aumentos se equilibren con lo que las familias pueden pagar. Hay en juego, de un lado, la cobertura de nuevos usuarios, la rentabilidad y viabilidad de las empresas prestadoras, y del otro, el peso de estas tarifas en el ingreso familiar. Equilibrar estas tensiones al fijar la tarifa del agua, la luz, el aseo de las calles o el teléfono, no es tarea fácil. En la actualidad, es responsabilidad de las comisiones de regulación, los entes técnicos que estudian y deciden, con el acompañamiento del Gobierno, estos asuntos.

Un ejemplo notable es el salario mínimo. Esta institución justificable con base en válidos argumentos de equidad social muchas veces se impone a costa del desempleo de muchos jóvenes, que estarían dispuestos a que su primer “enganche” fuera en condiciones que ellos pudieran pactar flexiblemente con algún empleador. Deben resignarse a la desocupación, merced a que los ya ocupados no permiten la existencia de formas alternativas de contratación.

Se pueden hacer reflexiones igualmente ilustrativas sobre los controles a los arrendamientos, los precios de sustentación de productos agrícolas, los topes al precio de la gasolina, los peajes, el pasaje de autobús, etc. La solución nunca estará en el extremo de no tocar ningún precio, ni tampoco en el extremo de administrarlo todo. En la medida en que el mercado pueda regular un precio, esto se debe permitir. En la medida en que no pueda hacerlo, y la posición dominante de un actor lo afecte nocivamente, se debe tener una regulación sometida a reglas claras y transparentes, que consulten ambos lados de la balanza: precios razonables para los usuarios, y viabilidad para las empresas oferentes que promuevan aumentos en cobertura y calidad.

La existencia de sistemas de regulación avanzados, transparentes y que consultan los intereses de largo plazo, no depende y no debe depender del “modelo de desarrollo”. Se debe tener mucha cautela ante las visiones que atribuyen todos los males a determinada forma de regular los mercados, y que encuentran soluciones fáciles de administrar y controlar los precios en una economía, bajo la bandera de un cambio en el “modelo de desarrollo”.

C. Inspiración y evolución del intervencionismo

Se ha atribuido al economista inglés J. M. Keynes y a algunas escuelas latinoamericanas como el Estructuralismo y la Teoría de la Dependencia, la ola intervencionista que caracterizó a la política económica y a la política de desarrollo desde los años treinta. No obstante, los célebres economistas Hicks (1976, p.9) y Mises (1996) expresan reservas sobre si se puede atribuir ese cambio tan temprano en la actitud gubernamental a la inspiración keynesiana. Ellos argumentan que las ideas de Keynes realmente no se difundieron entre los economistas y los tomadores de decisiones sino hasta los años cincuenta, y que las actitudes intervencionistas antes de la Segunda Guerra Mundial difícilmente fueron inspiradas por un enfoque

económico explícito y compartido. Algo similar ocurre con las mencionadas escuelas latinoamericanas, cuyo cuerpo conceptual sólo se solidificó a fines de los cuarenta (Dosman, 2001).

En los años cincuenta ya suficientes dirigentes habían tenido una formación económica fuertemente impregnada de las ideas de Keynes. Por su parte, buena parte del mundo subdesarrollado fue persuadido por el credo de la planificación central y las bondades de la propiedad pública en ciertas actividades económicas estratégicas o socialmente sensibles, y de las posibilidades de una política económica activa en el corto plazo.

En efecto, entre 1943 y 1949 el economista argentino Raúl Prebisch desarrolló su visión de lo que era una correcta política de desarrollo y descentralización. Su motivación original fue la hipótesis de la caída secular de los precios relativos de los productos primarios, frente a los manufacturados, comprobada rigurosamente por el economista alemán Hans Singer a finales de los años cuarenta. Prebisch, además, se convenció de la imposibilidad de exportar manufacturas desde “la periferia” hacia “el centro”, términos que había acuñado en 1921. Esos hechos, fue su conclusión, conducían al empobrecimiento secular de las naciones de la periferia y al enriquecimiento de los países del centro. Este mentor del estructuralismo latinoamericano conjugó estos hechos con su experiencia en la creación del Banco Central de Argentina donde descubrió el grande poder de los instrumentos monetarios y crediticios.

Fue Prebisch quien planteó la necesidad de un esfuerzo teórico propio en América Latina, que sustentara una nueva visión del crecimiento y del ciclo económico (auge-recesión). La meta de ese esfuerzo intelectual fue una visión de la industrialización basada en lo que llamó un “desarrollo hacia adentro”. Este se sustentaba con los instrumentos estatales de administración de precios a través de aranceles, que le permitieran a la producción interna sustituir importaciones. La experiencia de crecimiento súbito de la industria manufacturera en las coyunturas de las guerras mundiales y la Gran Depresión lo convencieron de que el camino para el desarrollo industrial era reproducir ficticiamente condiciones similares, pero bajo la guía estatal (Dosman, 2001).

Este tipo de “desarrollo hacia adentro” debía disminuir la vulnerabilidad frente a los choques externos, bien fuera de precios de exportación o financieros. “Un régimen inteligente de selección y una adecuada política de prudente estímulo de orden monetario [...] pueden favorecer intensamente el desarrollo de la industria” (Prebisch citado en Dosman, 2001, p. 93). De esta forma se podía cerrar la brecha estructural entre los países del centro industrializado y los de la periferia especializada en productos agrícolas y mineros. En su opinión, el mercado mundial no era igualitario y dejarse dominar por su influencia iba a impedir el desarrollo de las economías de la periferia.

Así transcurrieron los años cincuenta y sesenta, que fueron testigos de un crecimiento inusitado de la economía mundial, jalonado por las economías industrializadas, y que impactó positivamente a los países de América Latina. La sustitución de importaciones favoreció la creación de industrias, protegidas por un complicado sistema de precios administrados, tasas de interés no remunerativas y crédito de emisión dirigido a sectores productivos como la vivienda, las manufacturas y el agro.

Pero esta situación no perduraría, y durante los años sesenta y setenta los países desarrollados debieron reconocer el fin de lo que se conoce como la Época Dorada de la Postsegunda Guerra Mundial. Época que había estado caracterizada por un auge en la productividad sin precedentes históricos, transmitido por el planeta en virtud del fortalecimiento de las firmas multinacionales para las cuales los bordes nacionales eran un estorbo fácil de superar, y de la transferencia de tecnología. En los países industrializados se había convertido en hábito funcionar cerca del pleno empleo, con ganancias continuas en los salarios reales, y un seguro de desempleo para la eventualidad de una caída transitoria en la ocupación. Hasta fin de los años sesenta los países del tercer mundo, en parte enganchados a esa locomotora, también vivieron décadas de crecimiento sostenido.

Sin embargo, tal como lo expresa Hobsbawm, “El balance de la Época Dorada no podía durar. Económicamente este balance dependía de la coordinación entre el crecimiento de la productividad y los salarios, que mantuviese estable las ganancias. Un retraso en el crecimiento continuo de la productividad y/o un aumento desproporcionado en los salarios resultaría en una desestabilización” (1995).

El final de ese período, la década de los sesenta, es conocido por muchos como la Era Keynes por la amplia aplicación del recetario de política de corto plazo de esa inspiración. En los setenta la época del optimismo keynesiano llegó a su fin. La crisis estuvo caracterizada por un aumento en el desempleo, la aparición de una terca inflación de dos dígitos en las economías industrializadas, la presencia de déficit públicos, y el aumento en el precio del petróleo, que afectaron la base productiva de las economías desarrolladas y su crecimiento.

La ausencia de una respuesta clara por parte del prevaleciente consenso keynesiano para resolver el problema de estanflación puso en tela de juicio su validez. Comenzaron entonces a ganar impulso las ideas que hoy son estigmatizadas bajo la etiqueta de neoliberales, las cuales eran defendidas por quienes pregonaban que el Estado debía reducir su tamaño; que se debía flexibilizar las normas del mercado de trabajo, de tal manera que fuese más fácil contratar y despedir; que se debía liberalizar el comercio internacional para permitir que la producción en sitios de bajos costos tuviese acceso a los mercados con altos precios; que los países del tercer mundo debían adoptar una estrategia de crecimiento basada en mejorar su competitividad, orientada a que sus exportaciones conquistaran los mercados internacionales, siguiendo el ejemplo de los así denominados “Tigres Asiáticos”. Para ello se debía permitir el ingreso de la inversión extranjera a los sectores productivos de las economías en desarrollo, como la única forma de complementar su deficiencia de ahorro interno con ahorro del resto del mundo, y su desesperada necesidad de capital productivo y nuevas tecnologías.

No obstante, estas concepciones no tendrían una oportunidad de aplicación en los países industrializados hasta los años ochenta, merced al advenimiento de una ola de políticos inspirados en estas ideas (Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en el Reino Unido, los más sobresalientes); y en América Latina, hasta finales de los ochenta (siendo Chile la excepción por haber precedido en una década a sus vecinos), luego de que los países del área comenzaron a emerger de la crisis de la deuda externa, y de la recesión mundial¹.

¹ En Chile, desde mediados de los años setenta se tenía un consenso de corte antiintervencionista, materializado en lo que se conoció como “*El ladrillo*”. Este es un libro escrito por intelectuales y

En América Latina, entre los años setenta y ochenta se hicieron manifiestas las limitaciones del enfoque intervencionista y sustitutivo. Sus principales problemas fueron que la protección condujo a tasas de cambio sobrevaluadas las cuales incrementaron artificialmente el ingreso interno, e inclinó a los productores hacia ese mercado. Esto golpeó las exportaciones e hizo indispensable una batería de mecanismos para promoverlas, generalmente con cargo al fisco, o a más distorsiones de precios. Las industrias protegidas fueron intensivas en capital y no absorbieron la mano de obra que estaba migrando del campo a la ciudad, la cual colocó en el gobierno la responsabilidad de ser el empleador de última instancia. Finalmente, en la medida que los recaudos tributarios no crecían, y el gobierno mantenía un costoso sistema de subsidios, surgieron déficit presupuestales que fueron financiados con recursos de emisión, resultantes en inflación creciente (Cardoso y Helwege, 1992, p. 91).

Estos defectos se sumaron al auge del cabildeo por parte de los industriales para obtener protección y políticas selectivas. Se fortalecieron omnipresentes burocracias, y esta cohabitación promovió la corrupción y la ineficiencia, tanto institucional del sector público, como económica del sector privado. El mecanismo de precios dejó de ser un asignador de recursos escasos a los usos más productivos, y se convirtió en una herramienta para redistribuir el ingreso, una función que cumple deficientemente. Aparecieron cuellos de botella en los servicios públicos, en la infraestructura de transporte, telecomunicaciones y energía, en la disponibilidad de maquinaria y tecnología, en el petróleo y los bienes agrícolas, y, sobretodo, en el crecimiento de la productividad de todos los sectores productivos. Sin embargo, el sistema de precios no reflejaba estos desbalances. Como una contradicción flagrante, se imponía a potenciales actividades exportadoras la obligación de comprar costosos insumos de productores domésticos ineficientes (Díaz-Alejandro citado por Cardoso y Helwege, 1992).

Aún entrados en los años ochenta, algunas economías, entre las cuales sobresale el Perú de Alan García, desafiaron las lecciones que se habían aprendido en las últimas décadas y optaron por acentuar el modelo intervencionista. Esta experiencia ha sido estudiada bajo el título de la “Macroeconomía del populismo”. Es importante exponer los rasgos de este experimento ya que en alguna medida, sus lecciones llevaron a varios países a renegar del intervencionismo y a aplicar las denominadas reformas neoliberales.

La macroeconomía del populismo se justificó a sí misma en la intención de ayudar a los más desfavorecidos. Un programa populista se destaca por su énfasis en el crecimiento económico y la redistribución del ingreso. El mismo se basa en políticas fuertemente expansivas del gasto público, asociadas con déficit fiscales y una creciente participación del sector público en el Producto Interno Bruto. Los programas promueven una retórica destinada a “inspirar al pueblo” (Dornbusch y Edwards, 1990, p.122), basada en el diagnóstico según el cual *el país en cuestión es diferente* y requiere un diagnóstico sui generis, dado que no se ajusta a la lógica macroeconómica de los libros de texto (recuérdese el mismo precepto de Prebisch sobre lo “diferente” que es América Latina).

economistas durante la presidencia de Allende, y que constituye una manifestación de principios pro-mercado como única alternativa para sacar al país de la crisis. Su adopción por espacio de las siguientes dos décadas fue favorecida, aunque con frecuentes reparos y dudas, por parte de la dictadura de Pinochet.

El programa populista minimiza los riesgos inflacionarios y el efecto nocivo de la financiación deficitaria. Considera que ante la adopción de una política expansionista la economía va a responder con una reactivación de la actividad real y no con aumentos en los precios. Finalmente, considera que hay espacio para reducir los márgenes de ganancia de las empresas a través de controles de precios y aumentos simultáneos de salarios.

De acuerdo con Dornbusch y Edwards “Los programas populistas hacen hincapié en tres elementos: la reactivación, la redistribución del ingreso y la reestructuración de la economía.” (1990, p. 124). La aplicación de estos programas atraviesa ciertas fases:

Fase I. Se confirma el diagnóstico que sustentó el programa: la producción y el empleo crecen, los salarios reales también se incrementan porque los precios de los productos básicos de consumo están controlados y se da un aumento en los salarios nominales. Tanto los controles de precios como la disminución de los inventarios y las importaciones mantienen a raya la inflación. En esta fase se confirma la bondad de una propuesta política más equitativa y con mayor sensibilidad social. Una propuesta cuya postura ética en el conflicto de distribución y crecimiento, coloca mayor énfasis en la equidad.

Fase II. Surgen cuellos de botella. La disminución en los márgenes de rentabilidad de las empresas conduce a la disminución en la producción y los inventarios de las firmas. Los incrementos de demanda presionan ahora los precios, y la carencia de productos se manifiesta en desabastecimiento, colas y mercado negro. El déficit fiscal empeora como resultado de los subsidios, los mayores salarios y el mayor nivel de empleo del sector público. El déficit externo se hace cada vez más severo y la disponibilidad de divisas se convierte en un freno para abastecer de importaciones a la economía.

Fase III. La escasez generalizada de productos en los mercados y la aceleración de la inflación van acompañadas de disminución en la producción, y menor recaudo de impuestos, el cual empeora la situación fiscal. Ante la dificultad de recaudar tributos o acudir a endeudamiento externo, se opta por emitir y pagar acreencias con bonos del estado (v. gr. para cancelar pensiones), los cuales pierden valor rápidamente y confiscan el activo de grupos vulnerables de la población. Aparece una inflación galopante que deteriora los salarios reales. En casos extremos de inflación se da una fuga de capitales, la desaparición de las reservas internacionales y la desmonetización de la economía. El efecto completo de la crisis lo reciben los trabajadores, ya que el capital puede atravesar rápidamente las fronteras pero los habitantes no. El resultado final es que el país, y en particular los más necesitados, pierden una década en su proceso de desarrollo. El programa ha golpeado con más fuerza justamente a aquella parte de la población a la que estaba orientado a favorecer.

Un gobierno populista promueve un programa económico inviable alrededor del cual ha generado un consenso facilista basado en prebendas de corto plazo a todo tipo de actores económicos; prebendas que se manifiestan en control o reducción de los precios administrados por el gobierno, alzas salariales desmedidas y prebendas sindicales en entidades públicas y en la economía en general, y subsidio indiscriminado y no financiado en los servicios públicos y bienes como la gasolina. Dichas acciones que usan al sistema de precios con fines redistributivos pueden tener un impacto económico favorable en el

corto plazo para ciertos sectores de la población, pero su inviabilidad económica las lleva, a la postre, a un fracaso que le cuesta al país muchos años desandar. Los efectos más duraderos de este fracaso son la caída de los ingresos de la población y la destrucción de la base productiva del país.

D. El programa de reformas pro mercado

A raíz de la decepción con el modelo sustitutivo, y el descalabro de los modelos macroeconómicos de corte populista de los años ochenta, así como de comprobar el éxito impresionante de las economías del sudeste asiático, se llegó a lo que se conoce con el antipático nombre de “Consenso de Washington”, el cual expresa una visión de cómo se debe manejar la política macroeconómica de corto plazo, y de las reformas estructurales que promoverían una senda de crecimiento alta y sostenida.

Williamson (1982) escribió el artículo clásico, donde se recogen los pilares de este “consenso”. El mismo tiene cuatro proposiciones:

1. *Eficiencia microeconómica*: la economía enfrenta varios dilemas: a) equidad vs. eficiencia; b) consumo vs. crecimiento; c) auge en la demanda vs. inflación. En su solución es crucial respetar el concepto de costo de oportunidad reflejado en los precios que enfrentan los actores económicos. Es decir, que los recursos deben ser orientados hacia aquella actividad en la que generan el mayor rendimiento. Esto es lo mismo que respetar el sistema de precios y dejar que el mercado asigne los recursos y los bienes a aquellas actividades donde se les remunera mejor.
2. *Evitar la inflación*: aumentos en la demanda por encima de lo que puede producir la economía crean inflación, la cual es más costosa para aquellos actores cuyo ingreso está fijo en términos nominales, es decir, las clases media y baja. Moneda sana y señales claras sobre la inflación futura son indispensables para que los planes de inversión y gasto de hogares y las empresas sean viables.
3. *Balance Interno*: oferta y demanda domésticas deben estar en equilibrio permanente.
4. *Balance externo*: se debe mantener un balance externo, no necesariamente en cada momento del tiempo, pero sí *en promedio*, basado en la productividad y la capacidad de ahorro de la economía, y en el acceso a los mercados internacionales de capitales. Los desbalances transitorios pueden ser financiados, pero la economía no puede solventar desbalances permanentes en sus cuentas externas.

Una concepción clave de este “consenso” es la imposibilidad de afectar el crecimiento de largo plazo con políticas de corto plazo, como son el gasto fiscal deficitario, el manejo de la tasa de cambio y la política monetaria. Para promover el crecimiento se deben adoptar reformas de largo plazo, las cuales deben estar orientadas a flexibilizar los mercados, permitiendo que sean los precios los que transmitan rápidamente a toda la economía las condiciones de la oferta y la demanda de los distintos sectores; y que estas últimas no sean determinadas por burócratas, quienes siempre tendrán información limitada y estarán sujetos a presiones y corrupción.

Las llamadas “reformas estructurales” han formado parte de casi todos los paquetes de política económica en América Latina; de acuerdo con la recopilación de Lora y Pagés (1996). El inventario de reformas típicamente ha incluido:

- Apertura comercial y cambiaria
- Modernización del sistema tributario
- Liberación financiera
- Privatizaciones
- Reforma laboral
- Independencia del Banco Central
- Zonas de libre comercio
- Reforma pensional
- Reorientación de los subsidios de la oferta hacia la demanda

Estas reformas estaban orientadas a promover la flexibilidad y la estabilidad en la economía. Flexibilidad para adaptarse a choques, como aumentos o caídas súbitas de precios de productos de exportación e importación (v. gr. café, petróleo), o eventos internos que impactan las decisiones económicas (v. gr. elecciones, conflicto); y estabilidad para permitir horizontes de planeación más largos.

En Colombia su adopción se inició en el gobierno de Virgilio Barco (1986-1990) y se aceleró en el de César Gaviria (1990-1994). Sobre su impacto en el desempeño económico, en el empleo y en el bienestar de los menos favorecidos existe una polémica que ya cumple una década. Una corriente de economistas atribuye a esas reformas y al “modelo” asociado con ellas, los males que aquejaron a la economía colombiana a finales de los noventa.

Antes de emitir un juicio sobre los efectos de estas reformas, es necesario reconocer que simultáneamente sucedieron en Colombia hechos profundos y perturbadores, cuyas consecuencias han afectado a la economía a lo largo de los noventa, a saber:

- La adopción de la nueva Constitución Política en 1991
- El hallazgo de los pozos petroleros de Caño Limón y Cusiana
- El aumento en la producción de toda la cadena de cocaína y heroína y su exportación
- El incremento del número de frentes guerrilleros, el surgimiento del paramilitarismo y el agravamiento del conflicto armado
- La tensa situación política del Gobierno Samper (1994-1998), que lo llevó a depender del Presupuesto Nacional para su permanencia en el poder
- El aumento sin precedentes del gasto público, financiado inicialmente con recursos tributarios transitorios (1990-1994) y posteriormente con una creciente deuda interna y externa
- El sinceramiento por parte del estado (Gobierno nacional y subnacionales) de la deuda pensional, y el consecuente aumento en gasto público por este concepto
- La acometida de agresivos programas de inversión de largo plazo en los sectores de infraestructura (energía, vías, telecomunicaciones y agua) cuya viabilidad dependía del aumento esperado en la demanda por esos servicios.

- La adopción de reformas constitucionales y legislativas en transferencias territoriales, orientadas a pagar la salud y educación públicas, que incrementaron de manera permanente y sustancial los gastos por estos conceptos.

Los diagnósticos sobre los efectos en Colombia de la apertura y el modelo neoliberal con frecuencia dejan de lado un análisis integral de estos elementos. No sucede lo mismo con la respuesta de los actores económicos: los hogares y las empresas. En efecto, en sus previsiones de cuánto ingreso esperan percibir, y en sus decisiones de cuánto y cómo consumir, ahorrar e invertir; en la forma de manejar sus activos y la estrategia para sus pasivos, los actores económicos sintetizaron la información disponible que emergía de la economía.

Durante los años noventa los actores económicos estuvieron bombardeados por los fenómenos políticos y económicos mencionados, y su reacción se hizo sentir primero como un auge sin precedentes en el gasto sustentado en el optimismo, y desde mediados de esa década como una ola de incertidumbre y desconfianza. Para ellos no era evidente que las reformas económicas hubiesen reportado un mejor bienestar, sino que, por el contrario, las empezaron a ver con escepticismo y luego con pesimismo. Esto ha contribuido al surgimiento de propuestas alternativas que evocan al manejo económico administrado de los sesentas y setentas.

La delegación en una economía siempre mezcla al mercado y la burocracia. La tendencia de la última década ha favorecido al primero, pero sólo parcialmente. De hecho Colombia aún se encuentra atrás en la adopción de las reformas (Echeverry, y Eslava, 1997). Achacarle a este fenómeno los acontecimientos de final de siglo en Colombia refleja un análisis incompleto, que deja de lado hechos políticos y económicos cruciales en el país. No constituye por lo tanto, buen análisis económico, ni buen análisis en general. Por eso sorprende el número creciente de adherentes a la posición antirreformista, y el viraje hacia una especie de populismo macroeconómico.

Los anteriores párrafos han tratado de demostrar que la moda actual de atribuirle a un “modelo de desarrollo” el descalabro de la economía colombiana a finales del siglo pasado incurre en una falacia. En el mismo período han ocurrido muchos fenómenos de magnitud considerable, cuyo impacto es por lo menos tan importante como la adopción de la estrategia aperturista.

También debe quedar en claro que las posibilidades de mejorar el bienestar de las ocho millones de familias colombianas dependen de algo más que una escogencia acertada de “modelo de desarrollo” por parte de un gobierno. Existen tendencias de largo plazo en los países que es fundamental reconocer, y que afectan sus posibilidades de crear riqueza y distribuirla equitativamente entre sus habitantes y sus regiones. Un análisis de estas preguntas se adelanta en la siguiente sección.

E ¿el problema es el “modelo de desarrollo”?

La actual polémica entre grupos de economistas colombianos, mentores de grupos guerrilleros y representantes de algunas campañas presidenciales acerca del “modelo de desarrollo” es equivocada. Su premisa es que un grupo de personas en posiciones de

decisión debe encontrar la “mezcla” óptima de gasto público social, obras de infraestructura, construcción de vivienda, tasa de interés, esquemas de protección arancelaria, propiedad pública de empresas, administración de precios, etc., que ponga a la economía colombiana en la ruta de crecimiento. Para estos analistas, distintos “modelos de desarrollo” propondrían diferentes “mezclas” y hay una de ellas que, para cada gusto, es la acertada para Colombia.

Este enfoque incurre en varios errores. Primero, considera que los presupuestos de la teoría económica funcionan menos bien que la visión de un grupo de individuos. Segundo, en las circunstancias en las que se dan fallas de mercado prefiere escogencias ad-hoc como controles de precios, antes que la experiencia adquirida a lo largo y ancho del globo en la regulación económica. Tercero, enfatiza el papel de los formuladores de política, y no el papel de los actores privados: empresas y familias, y de los jugadores internacionales que pueden complementar el ahorro y la capacidad productiva interna. En mi concepto esta visión es equivocada, y para superarla es necesario abandonar algunas prácticas de pensamiento arraigadas en las mentes de muchos profesores y comentaristas colombianos.

1. Del corto al largo plazo

Al pensar en una economía, los analistas, los banqueros, los empresarios y la prensa se centran en el tamaño y la evolución del PIB. Es una actitud natural, pues este indicador representa el valor creado por una economía en un año determinado. Sin embargo, se debe tener cautela con este énfasis al momento de determinar qué es lo mejor para un país en el largo plazo; este enfoque se deriva de una venerable tradición de pensamiento, inspirada por Keynes, según la cual el interés primario de la economía, de la política económica y de las autoridades debe ser el *corto plazo*.

La influencia de Keynes y su recetario para la política económica de corto plazo ha sido inmensa en la formación de académicos, analistas y burócratas. Una característica de este enfoque es que le da una importancia excesiva a lo que sucede en la coyuntura, y le presta menos atención a los efectos de largo plazo. Es legítimo entonces preguntarse ¿de dónde sale este cortoplacismo?

Hay una famosa frase de Keynes según la cual: “El tal *largo plazo* es una guía equivocada para los asuntos actuales. *En el largo plazo todos estamos muertos*”. El raciocinio detrás de la misma fue analizado por el biógrafo Robert Skidelsky. Para Keynes era más racional perseguir un fin inmediato que uno lejano, ya que detrás del primero hay un argumento de más peso y una mayor probabilidad de lograrlo. Ese enfoque orientó su actividad como reformador y como hombre de Estado.

En 1925, a raíz de un debate con Winston Churchill, Keynes concluyó que la equivocación en la política económica que aquel había adoptado se debía a una falla en la teoría clásica que la sustentaba. En adelante, una nueva teoría debía guiar a la política económica, y orientarla a buscar fines suficientemente próximos, que aseguraran tanto su bondad como la probabilidad de lograrlos. Keynes comenzó a trabajar entonces en lo que denominó la “teoría monetaria de la producción”.

Él consideró esta teoría más ‘general’ que la clásica, puesto que contemplaba la posibilidad de influir en la actividad económica por vía de un aumento en la cantidad de dinero y una disminución en la tasa de interés, fácil y rápidamente implementable por el Banco Central. La efectividad de este tipo de política es eminentemente de corto plazo, dado que en un horizonte más largo el dinero es neutral frente a la producción, y lo único que en definitiva aumenta son los precios, cosa que saben los economistas desde David Hume.

No obstante, con esta novedosa herramienta teórica, el técnico del gobierno y el analista privado se sienten justificados para aconsejar ese canal de reactivación de la actividad económica en el corto plazo. Las consecuencias de largo plazo se dejan de lado, dado que en ese horizonte, supuestamente, ya no estaremos aquí. Desde entonces la *macroeconomía* adquirió una preponderancia inusitada en las mentes de los economistas.

Este horizonte de planeación cortoplacista ha sido explotado tradicionalmente por los tomadores de decisiones, quienes, por buenas razones, no están obligados a mirar más allá del término de su mandato. Las consecuencias de mediano y largo plazo de sus políticas no tienen que ser examinadas cuidadosamente, pues en ese entonces ellos ya no estarán allí (en sus cargos).

En suma, el enfoque desarrollado por Keynes tiene al mismo tiempo la virtud y el defecto de ser fácil y rápidamente aplicable, y de tener visibles consecuencias en el corto plazo. Su efectividad lo hace atractivo para tomadores de decisiones, académicos y burócratas, ocupados en aconsejar una vía para la política económica que tenga efectos en ese lapso. Hay una poderosa demanda de consejo cortoplacista que explica, en buena medida, el éxito de estas y muchas otras prescripciones, que se revelan equivocadas e incluso peligrosas en un horizonte de planeación más largo.

Cabe recordar que el libro del padre de la economía, Adam Smith, se llamó *La riqueza de las naciones*, mientras que la obra cumbre de Keynes fue *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. El concepto de *riqueza* se refiere al acervo total de recursos con que cuenta una nación en un horizonte histórico. En contraste, los conceptos de ocupación, interés y dinero son magnitudes que hacen referencia a este mes, este trimestre, este año, o a lo sumo este gobierno.

Si bien el concepto de riqueza es más intangible y abstracto que el de empleo, eso no lo hace menos relevante como guía de política. Es claro que Keynes puso el énfasis en lo que sucede en este año, o, a lo sumo, en este gobierno; mientras que A. Smith enfatizó lo que ocurre en todo el horizonte de planeación de un país. Así, la de Keynes más que en una teoría general, terminó convirtiéndose en una obsesión por el corto plazo.

La pregunta es si un exceso de atención a lo que sucede en el corto plazo puede promover, para las familias y las empresas, acciones e incentivos contrarios a su meta de crear riqueza en el largo plazo. Estoy persuadido de que la respuesta es afirmativa. Las naciones cuya burocracia se ha dedicado a promover un mayor PIB de corto plazo no han progresado mucho. Las naciones que se han preocupado por la creación de riqueza en el largo plazo sí lo han hecho.

Esto no quiere decir que la preocupación por el crecimiento de largo plazo deba reemplazar por completo a aquella por el ciclo económico. Un balance entre estos dos polos constituye la prueba ácida para la política económica. Estabilidad y crecimiento van juntos. Pero cuando se oye hablar en exceso de la “reactivación económica”, se debe preguntar, en contra de Keynes y a favor de Adam Smith, si las estrategias que tradicionalmente se adoptan para impulsar la reactivación desalientan o promueven la creación de riqueza en el largo plazo. Esta última es *siempre* la pregunta relevante.

Años después de que Keynes ingeniara su famosa frase, la economista Joan Robinson, quien trabajó a su lado en la Universidad de Cambridge, vendría a responderle de la siguiente manera: “Sí, en el largo plazo todos estamos muertos, pero no todos al mismo tiempo.”

2. Del largo plazo a las instituciones

Así las cosas, la prosperidad de un país depende de su capacidad de crear riqueza, y de convertirla en bienestar para sus habitantes. Si bien la teoría del desarrollo y la teoría del crecimiento han dedicado inmensos recursos intelectuales a dilucidar qué hace que unos países sean más exitosos que otros en la creación y la redistribución de riqueza, es desalentador que un reciente análisis de Naim (1999) muestre cómo el Banco Mundial y sus pares de Washington D.C., así como la academia, han avanzado poco en proveer respuestas sustanciales a estas cuestiones.

En primer lugar, en Washington no hay tal “consenso”. Debates airados entre “cardenales” de la “iglesia económica ortodoxa”, como J. Stiglitz y R. Dornbusch han mostrado la existencia de profundas grietas en el recetario de corto y largo plazo. Segundo, el paquete de estabilidad macroeconómica, adicionado al de reformas estructurales, ha enfrentado una difícil prueba con la realidad de la segunda mitad de los noventa. Los países que lo adoptaron no dieron el gran salto, incluso en presencia de considerables flujos de capital y de un auge en sus exportaciones.

La nueva moda fue atribuir la falta de éxito de estas economías a problemas *institucionales*: la corrupción en el sector público y el Congreso, un sistema judicial ineficaz, falta de credibilidad del Banco Emisor, supervisión bancaria deficiente, servicios sociales como hospitales, pensiones y educación manejados por sindicatos y grupos de poder, infraestructura insuficiente en comunicaciones, energía, vías, puertos y agua potable, ineffectividad de las fuerzas del orden, problemas con la protección de los derechos de propiedad física e intelectual falta de capital social, etc. (Naim, 1999).

Las propuestas que surgieron a lo largo de los noventa para enfrentar estas falencias institucionales ha sido las denominadas “reformas de segunda generación”. No obstante, el advenimiento de estas reformas coincidió con un cambio en la fortuna de los países emergentes a los ojos del capital internacional, y la consecuente sucesión de crisis: México, el Sudeste Asiático, Rusia, Brasil y Argentina.

Un escenario internacional más volátil se sumó a la fatiga del parlamento y las altas cortes para tramitar las reformas institucionales. Como lo señala Naim, esta nueva tarea reformadora además de enfrentar monumentales complejidades burocráticas, hace

necesario confrontar a grupos específicos y bien organizados, que llevan décadas usufructuando el status quo (sindicatos, gremios, organizaciones que dominan la prestación de la salud en determinadas regiones, instituciones que reciben contribuciones parafiscales, etc.). Y, por último, la agenda reformadora se amplió de tal manera que las condiciones para el desarrollo sólo están al alcance de los países que ya lo han logrado.

3. Muchas cosas, la gran cosa

Este proceso de evolución intelectual de la academia, las instituciones multilaterales de crédito, los centros de pensamiento de América Latina y los equipos económicos de los gobiernos ha seguido, con obvias variaciones en casos específicos, el patrón descrito en los párrafos anteriores. No se deja ver una perspectiva más precisa que ésta, y la misma no es excesivamente alentadora. Equivale a prescribirle a los países que “si hacen todo bien”, lo más probable es que les vaya bien.

Ahora bien, si fuera dable “hacer todo bien” en la macroeconomía, en la regulación de mercados específicos, en la definición de la propiedad estatal, en la relación con el congreso, las cortes, los sindicatos, los grupos de presión y las regiones, y en el desempeño de las instituciones y la democracia, como dice Naim, estaríamos ya en un país desarrollado.

Se echa de menos en ese enfoque múltiple la preeminencia de unas pocas verdades económicas. Esa es al fin y al cabo la razón por la cual la gente busca a los economistas. ¿Hay acaso “una gran cosa” en el frente económico que actúe como núcleo de un programa de desarrollo y distribución?. Lo dicho hasta ahora parece ir en la dirección contraria, indicando que se necesitan simultáneamente “muchas cosas”. En los siguientes párrafos se defiende la idea de que sí hay una gran cosa.

El economista austríaco Ludwig von Mises lo expresó sencillamente en sus lecciones de Buenos Aires del año 1966 (Mises, 1996). Para él la posibilidad de un país de crear riqueza, y su posición relativa frente a la riqueza de otras naciones (recuérdese que este era el problema que buscaba resolver A. Smith), depende en forma crucial del acervo de capital por habitante.

Ahora bien, hay países con altas tasas de ahorro e inversión que no logran aumentos significativos en su acervo de capital per cápita. Ello hace indispensable que el capital del resto del mundo fluya hacia el país en su etapa de crecimiento acelerado. Una vez la economía llega a su fase madura, se encontrará en capacidad de recomprar de manos extranjeras buena parte del capital, y mantendrá una relación civilizada de intercambio comercial y de inversión con el resto del mundo. Esta ha sido la experiencia de los casos de crecimiento vertiginoso en los últimos 150 años. Es esa inversión doméstica y externa la que escoge los sectores promisorios.

Los manuales recientes de teoría del desarrollo sitúan este enfoque como una concepción anticuada, de la cual se ha avanzado hacia una consideración del capital humano, luego del capital de conocimiento, y más recientemente, del capital social (Meier, 2001). Pero estas visiones recientes incurren en el tipo de diagnóstico de “hágalo todo bien y le irá bien”, que hemos descrito en las páginas anteriores.

Creo que a este enfoque que enfatiza la relación de capital por habitante hay que acompañarlo de una discusión sobre las fuentes de creación de riqueza, su forma de descubrimiento, y el papel del mercado y del estado en este propósito.

La nota característica de las economías son sus fuentes más dinámicas de creación de riqueza, aquellas que los “ponen en el mapa”. A Colombia la han puesto en el mapa: a) el caucho y la quina en el siglo XIX; b) el café desde principios de siglo XX hasta los años setenta. c) La cocaína en los ochenta; y d) el petróleo en los noventa.

La estructura social, geográfica e institucional del café promovió, a lo largo del siglo, la dinámica distributiva (300 mil familias de distintos estratos), la permanencia de las reglas del juego para los caficultores, y la estabilidad relativa en el manejo cambiario y monetario. En contraste, los efectos institucionales, económicos y políticos de la cocaína y el petróleo han sido devastadores. En efecto, la cocaína desinstitucionaliza: pone al margen de la ley a los agentes vinculados, no tributa, promueve la violencia, conecta a sectores institucionales con fondos turbios, corrompe, y cambia reglas del juego constitucionales, legales y judiciales en su favor.

En el caso del petróleo, si bien es una fuente considerable de recursos, y debe seguir siendo explorado, la excesiva dependencia del mismo puede ser nociva. La razón de este riesgo es que su extracción es intensiva en tecnología, no conecta estratos sociales, y está aislado geográficamente. En muchos países ha promovido la voracidad política y sindical. Además, desde el principio de los noventa creó un oleaje mayúsculo en toda la economía: generó un espejismo de riqueza que contribuyó a disparar el consumo del gobierno y las familias, a apreciar la tasa de cambio, a relajar el manejo presupuestal, a crear “enfermedad holandesa”, y aumentar la vulnerabilidad en los balances de los hogares y las empresas.

Se puede decir, entonces, que las fuentes dinámicas de creación de riqueza que Colombia encontró en los últimos 20 años deterioraron el balance económico e institucional logrado con base en el café, y que se había probado relativamente exitoso hasta finales de los años setenta, al menos dentro de los estándares latinoamericanos.

Hacia el futuro existen dos requisitos para la prosperidad: a) que haya una creación dinámica de riqueza que atraiga la atención del capital nacional y extranjero; y b) que la misma se distribuya de manera equitativa al esfuerzo y a los riesgos, y se traduzca en bienestar para los habitantes. Es decir, la economía debe encontrar fuentes de creación de riqueza suficientemente potentes como para ponerla en el mapa (competitivas internacionalmente), y que la “conecten” social y geográficamente.

En Japón y el Este Asiático la identificación de esas fuentes se hizo con base en escogencias de la burocracia, mientras que en Chile o Alemania fue la inversión privada (extranjera en muchos casos) la que determinó los sectores claves. En la actualidad en Colombia se ha señalado a los sectores productores de bienes y servicios transables (los que compiten con el exterior), como aquellos que deben liderar el crecimiento. Pero la identificación específica de cuáles serían esos sectores, no se debe dejar en las manos de los burócratas, sino de los actores económicos privados, actuando dentro de un sistema de mercado lo menos contaminado posible.

De nuevo, es difícil exagerar la importancia de la inversión extranjera en este proceso, por varias razones: a) el ahorro interno del país es muy bajo para financiar el monto de inversión necesaria para el crecimiento y el logro de un nivel satisfactorio de bienestar, b) la misma ayuda a identificar los sectores promisorios de la economía, c); promueve la transferencia de tecnología. d) impone disciplina sobre las autoridades económicas para manejos prudentes y estables; y e) refuerza la estabilidad en las reglas del juego económico e institucional. Como dice el ex presidente español Felipe González, la inversión extranjera ha sido la principal fuente de capacitación de la mano de obra y capacidad gerencial en los países emergentes

4. Qué va primero: hacer crecer la torta o distribuirla

Aparte del proceso de identificación de los sectores dinámicos, surge la pregunta sobre los canales a través de los cuales se deben distribuir los frutos del crecimiento a la población. Aquí aparece un viejo dilema sobre qué se debe hacer primero: si aumentar la torta o repartirla. Es decir, el debate sobre la distribución versus el crecimiento. Considero que este es un falso dilema, y que la mejor forma de *distribuir* riqueza es *crear* riqueza.

Es ilusorio pensar que una economía cuenta con un acervo de “ingredientes” para producir su torta, dado y conocido (horas de trabajo, hectáreas de tierra, infraestructura física, maquinaria y equipo, tecnología, información, inventiva, etc.), que al mezclarlos, arrojan un producto. Una característica esencial de la economía es que “descubre” los ingredientes en el proceso de mezclarlos. Ese proceso de descubrimiento está estrechamente ligado a los incentivos para la creatividad de los empresarios y la laboriosidad de los trabajadores.

Sería equivocado creer que un actor económico conoce los ingredientes con los que cuenta, antes de buscar y explotar sus oportunidades y responder a los incentivos que se le presenten. Ello equivaldría a pretender que el 1º de enero este empresario o trabajador ya se ingenió las ideas del año; ideas que sólo se le pueden ocurrir una vez se encuentre, por ejemplo, vendiendo un producto, o pensando un proceso para sembrar mejor o cosechar mejor, o producir más eficientemente en la planta. Esto sólo sucede a lo largo del año, en la medida en que enfrenta los problemas y desarrolla su capacidad y su creatividad para resolverlos.

En el proceso de descubrir los ingredientes con que cuenta, cada actor aporta su porción al valor agregado nacional. En ese mismo proceso crea su tajada en la torta nacional. La idea central es que *crear riqueza, responder a incentivos y distribuir esa riqueza* son esencialmente uno y el mismo proceso. No hay tal “torta dada” sobre el cual alguien decide si aumentarla o distribuirla.

La articulación de estos elementos aprovechamiento de oportunidades, creación de riqueza y distribución de la misma, es un proceso lento que se perfecciona a través del desarrollo. El mismo también está sujeto a sufrir serios retrocesos. Hay economías que tienen bien articulados estos elementos y economías que no. Colombia los ha desarticulado en los últimos 20 años, fundamentalmente a raíz de las perniciosas fuentes dinámicas de creación de riqueza que descubrió de la asombrosa inestabilidad de reglas

que ha resultado como consecuencia, y del coqueteo populista de mediados de los noventa.

La prosperidad con equidad depende entonces, de que avancemos en una mejor articulación de incentivos, creación y distribución de riqueza. La actividad de los sectores público y privado se debe dirigir hacia el proceso de descubrimiento de destrezas y de información sobre para qué somos buenos. Tal como sucedió con el café en su momento. Muchos agentes individuales deben reconocer esta información y explotarla. Poner su imaginación y su laboriosidad (o su instinto animal, como lo llamaba Keynes) al servicio de esas ideas, arriesgarse en proyectos de creación de riqueza y permitir que sea apoyada con recursos de capital del resto del mundo. La política económica de corto plazo será el reflejo de estos fenómenos más profundos

5. ¿Puede darse un deterioro del orden económico de largo plazo?

Siguiendo la línea de argumentación de este ensayo, un deterioro se derivaría de adoptar un supuesto “modelo de desarrollo” basado en la administración o intervención generalizada de precios claves de la economía, acompañada de otras prácticas ya descritas como propiedad pública indiscriminada, populismo macroeconómico, etc. Una forma de ilustrar lo que puede suceder es a través de un símil con las reglas del fútbol. En la gráfica aparecen tres situaciones. La del centro sería la cancha de fútbol actual en Colombia; ésta se compara con una cancha deseable, y con otra sobre reglamentada. Los hechos más sobresalientes de una situación de deterioro (moverse a una cancha sobre regulada) serían:

- Un aumento indiscriminado de normas y la completa discreción de los árbitros a involucrarse en el juego y cambiar las reglas.
- El que sean cambiantes menoscaba la legitimidad misma de las normas, y mina la moral de los jugadores para cumplirlas.
- Esta situación no le permite a ninguno de los equipos planear una estrategia definida. Las destrezas que algún jugador desarrolle tendrán una depreciación muy rápida, dada la inestabilidad de las normas.
- La competitividad internacional de los jugadores se deteriora. Los jugadores con más potencial tendrán que emigrar, y este campo paulatinamente se quedará con el peor talento. Naturalmente este no sería el campo donde Zidane, Ronaldo o Batistuta, quieran venir a mostrar sus habilidades.
- Hay un incentivo para que los jugadores y los entrenadores hagan cabildeo con los jueces, para que adapten las normas a su favor. Comprar normas se convierte en un negocio rentable. Esta labor puede ocupar más esfuerzo que aquel dedicado al entrenamiento mismo; dado que su retorno esperado es mayor que el de desarrollar destrezas o tácticas.
- Este juego tenderá a desintegrarse, a perder jugadores y equipos, y a generar corrupción en los jueces. En algún momento tendrán que obligar a ciertos jugadores a que participen, impidiéndoles que abandonen del campo. Se tachará de apátridas y especuladores a quienes quieran abandonar la cancha; y se dedicarán considerables recursos a darle ánimo a la gente, a publicitar los grandes beneficios de este tipo, novedoso y autóctono, de fútbol colombiano. Por fin un “modelo propio de desarrollo”.

F. Conclusión: ¿hacia dónde va la economía colombiana en el largo plazo?

El trayecto recorrido en los últimos 20 años ha dejado al país debilitado económica e institucionalmente. En la actualidad hay potentes fuerzas en la dirección de la cancha sobrerregulada: propuestas económicas propenden por volver a administrar los precios y las tarifas de algunos servicios, manipular la emisión primaria, y devolver al Estado la propiedad de algunas empresas. Además, se escribió una constitución que promueve la proliferación de normas. El Congreso y la Corte Constitucional parecen entender su labor en términos de otorgar, a través de reglamentación y leyes, prebendas que sólo el progreso económico puede proveer.

En algunas circunstancias los creadores de leyes, reglamentación y regulación no parecen contemplar en sus decisiones el profundo efecto nocivo que estas pueden tener para las decisiones de los hogares y las empresas y para el sistema económico en su conjunto. Y, finalmente, los equipos de los candidatos presidenciales y los economistas profesionales están preocupados sobre cómo diseñar el verdadero “modelo de desarrollo” que saque a Colombia al otro lado. Igual tarea intelectual plantea la guerrilla. A mi juicio, esta agenda conceptual es equivocada. Es el mismo enfoque de Prebisch, según el cual lo que falta es un buen dirigismo y una intervención estatal iluminada. En contraposición se debe atender a la teoría económica y a los ejemplos exitosos en el ámbito internacional.

De otro lado, los intereses creados alrededor de prebendas ya otorgadas pueden asfixiar a la economía. En particular, los pasivos pensionales del Estado ascienden, en valor presente, a dos veces el valor de toda la producción nacional anual (PIB). Esta situación puede deteriorarse, dado que los procesos de negociación se hacen en forma descentralizada (cada entidad con sus contratistas y trabajadores), de manera que no internalizan el problema fiscal que ello implica. La solución no es la centralización de los mismos, sino la aceptación de una restricción presupuestal.

En los años noventa Colombia ha perdido competitividad frente a otras economías que sí han reconocido el inmenso valor implícito en la estabilidad en las reglas del juego y en la adopción de reglas transparentes e internacionalmente válidas. Este hecho limita el incentivo a encontrar, dentro del país, nuevas fuentes de creación de riqueza y a que estas atraigan masivamente al capital nacional y foráneo.

Dentro del ejemplo futbolístico propuesto se puede explicar fenómenos como la corrupción, la búsqueda de rentas, el despilfarro de recursos, la poca inversión en capital humano, la pérdida de talentos, la pérdida de credibilidad en el futuro del juego interno, la falta de creatividad del empresariado y de laboriosidad en los trabajadores públicos y privados.

No se requiere acudir a explicaciones más etéreas como la “cultura” (mafiosa, de poco ahorro, o cualquier otra), la “personalidad colombiana”, la “intolerancia” que supuestamente nos caracteriza, alguna “tendencia natural a la violencia”, o en fin, una supuesta idiosincrasia del colombiano, para explicar el desarreglo que sufrió el país, en especial en la segunda parte de los noventa.

Se debe evitar la tendencia facilista a encontrar en un supuesto “modelo de desarrollo” la causa del desempleo, el insuficiente crecimiento económico y la situación de pobreza de muchos compatriotas. Nuestro “modelo” es suficientemente difuso y mezclado para que algunas características tuyas sean las causantes de todos los males. Y no va a ser en un aumento de los aranceles, en la emisión primaria o en la nacionalización de las empresas prestadoras de servicios públicos donde se le devuelva el empleo y el crecimiento a la economía.

El siglo de la búsqueda de un “modelo de desarrollo” salvador ya pasó. Hacer las cosas bien, ahorrar e invertir más, encontrar fuentes de creación de riqueza que encadenen geográfica y socialmente al país, es una tarea de lustros que requiere de claridad, disciplina, orden y austeridad en las finanzas públicas, relaciones claras y predecibles con los nacionales y extranjeros que arriesgan por crear riqueza en el país. Y una evolución parsimoniosa y paciente de las reglas del juego.

En suma, es equivocado plantear la discusión del futuro de Colombia en términos de la adopción de un supuesto “modelo de desarrollo” salvador como es la moda intelectual en varios círculos. Ya se conoce cómo regular los mercados en los cuales no existe competencia o esta no arroja resultados socialmente eficientes. Internacionalmente ya está establecida la forma transparente y técnica de regulación de las industrias y los mercados que lo necesitan, las reglas que deben guiar a la política monetaria y crediticia, así como los mecanismos para promover políticas públicas en favor de los más necesitados, o de la mayor provisión de servicios básicos. En muchos de estos frentes Colombia ha avanzado en la dirección correcta. Cambiar estos avances bajo el amparo de un mejor “modelo de desarrollo” es equivalente a reinventar las reglas del fútbol y la forma de la cancha, para producir una versión “a la colombiana”. Eso sólo se hace a nuestra propia cuenta y riesgo.

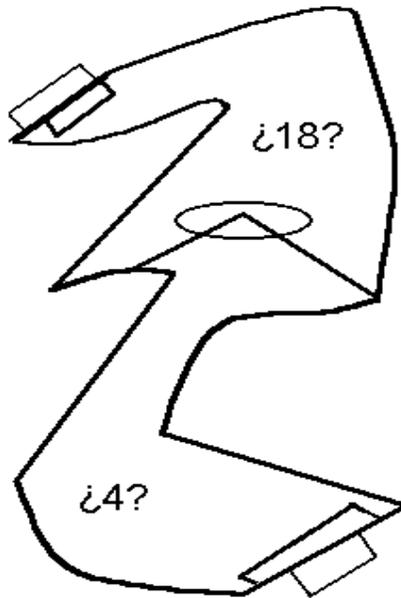
Referencias

- Cardoso, Eliana y Ann Helwege (1992) *Latin America's Economy: diversity, trends, and conflicts*, MIT press, Cambridge, Mass.
- Coase, Ronald Henry (1994) "The institutional structure of production", Conferencia del Nobel, en *Essays on Economics and Economists*, The Univ. of Chicago Press, Chicago.
- Dornbusch, Rudiger y Sebastián Edwards (1990) "La Macroeconomía del Populismo en la América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. 57, No. 225, Ene-Mar.
- Dosman, Edgar (2001) "Los mercados y el estado en la evolución del "manifiesto" de Prebisch", en: *Revista de Cepal*, No.75, diciembre.
- Echeverry, Juan Carlos y Marcela Eslava (1997) "¿Cuál apertura? Evidencia de la fijación de precios en la industria manufacturera" en *Ensayos sobre Política Económica*, Banco de la República, diciembre.
- Hayek, Friedrich A. von (1984) "The use of the knowledge in society" en *The American Economic Review*, Vol. XXXV, No. 4.
- Hayek, Friedrich A. von (1984) "Competition as a Discovery Procedure", en: *the Essence of Hayek*, Stanford Univ. Press, California.
- Hayek, Friedrich A. von (1969) "The value of Freedom", en: *The Constitution of Liberty*, The Univ. Of Chicago Press.
- Hicks, John (1976) *La crisis de la Economía Keynesiana*, Ediciones de Bolsillo, Buenos Aires.
- Hobsbawm, Eric (1995) *The Age of Extremes, a History of the World 1914 - 1991*.
- Kirzner, Israel M. (1996) *Creatividad, Capitalismo y Justicia Distributiva*, Biblioteca de Economía, Ediciones Folio, Barcelona.
- Kreps, David M. (2001) "Economics, the current position" en: *American Academic Culture in Transformation*, Editor Thomas Bender y Carl E. Schorske, Princeton.
- Lora, Eduardo y Carmen Pagés (1996) "La Legislación Laboral en el Proceso de Reformas Estructurales de América Latina y el Caribe" mimeo, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

- Meier, Gerald M. (2001) "The old generation of development economics and the new", en *Frontiers of Development Economics*, editado por Gerald M Meier y Joseph Stiglitz, Banco Mundial, Oxford Univ. Press. Nueva York.
- Mises, Ludwig von (1996) "Seis Lecciones sobre Capitalismo", en *Sobre Liberalismo y Capitalismo*, Biblioteca de Economía, Ediciones Folio, Barcelona.
- Naim, Moises (1999) "Fads and Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion", en: *Foreign Policy Magazine*. Preparado para una conferencia del FMI sobre Reformas de Segunda Generación.
- Samuelson, Paul A. y William D. Nordhaus (1999) *Economía*, decimosexta edición, McGrawHill.
- Williamson, John (1982) "On the Characterization of Good Economic policy: Is there a Consensus?" *World Development*, Vol. 10, No. 9

CANCHAS DE FUTBOL

SOBRERREGULADA

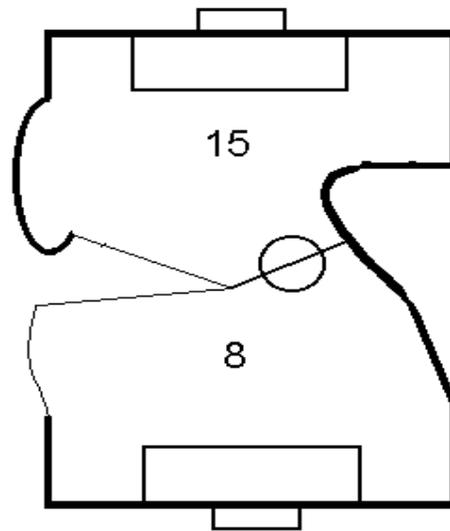


No se sabe cuántos árbitros hay
La guerrilla y las AUC arbitran en determinadas zonas del campo

Los límites del campo pueden cambiar
Hay varios balones y valen los goles con cada uno de ellos

Un gol puede contar por $1/2$, $1/4$ ó $1/8$
El número de jugadores puede cambiar, y, si lo quiere un árbitro, hacer goles es perjudicial

ACTUAL

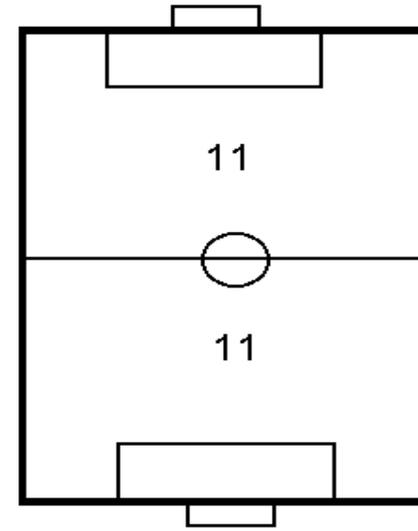


Hay tres árbitros:
El Ejecutivo
El Legislativo
El Judicial

Cualquiera puede cambiar las reglas si piensa que el grupo de su preferencia va perdiendo

Si un árbitro lo considera justo o conveniente, puede participar en el juego

DESEABLE



1 árbitro
2 jueces de línea

Ni el árbitro ni los jueces golpean el balón

Las reglas no cambian durante el partido

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
1	La coyuntura económica en Colombia y Venezuela	Andrés Langebaek Patricia Delgado Fernando Mesa Parra	Octubre 1992
2	La tasa de cambio y el comercio colombo-venezolano	Fernando Mesa Parra Andrés Langebaek	Noviembre 1992
3	¿Las mayores exportaciones colombianas de café redujeron el precio externo?	Carlos Esteban Posada Andrés Langebaek	Noviembre 1992
4	El déficit público: una perspectiva macroeconómica	Jorge Enrique Restrepo Juan Pablo Zárate Carlos Esteban Posada	Noviembre 1992
5	El costo de uso del capital en Colombia	Mauricio Olivera	Diciembre 1992
6	Colombia y los flujos de capital privado a América Latina	Andrés Langebaek	Febrero 1993
7	Infraestructura física. “Clubs de convergencia” y crecimiento económico	José Dario Uribe	Febrero 1993
8	El costo de uso del capital: una nueva estimación (Revisión)	Mauricio Olivera	Marzo 1993
9	Dos modelos de transporte de carga por carretera	Carlos Esteban Posada Edgar Trujillo Ciro Alvaro Concha Juan Carlos Elorza	Marzo 1993
10	La determinación del precio interno del café en un modelo de optimización intertemporal	Carlos Felipe Jaramillo Carlos Esteban Posada Edgar Trujillo	Abril 1993
11	El encaje óptimo	Edgar Trujillo Ciro Carlos Esteban Posada	Mayo 1993
12	Crecimiento económico, “Capital humano” y educación: la teoría y el caso colombiano posterior a 1945	Carlos Esteban Posada	Junio 1993
13	Estimación del PIB trimestral según los componentes del gasto	Rafael Cubillos Fanny Mercedes Valderrama	Junio 1993
14	Diferencial de tasas de interés y flujos de capital en Colombia (1980-1993)	Andrés Langebaek	Agosto 1993
15	Empleo y capital en Colombia: nuevas estimaciones (1950-1992)	Adriana Barrios Marta Luz Henao Carlos Esteban Posada Fanny Mercedes Valderrama Diego Mauricio Vásquez	Septiembre 1993

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
16	Productividad, crecimiento y ciclos en la economía colombiana (1967-1992)	Carlos Esteban Posada	Septiembre 1993
17	Crecimiento económico y apertura en Chile y México y perspectivas para Colombia	Fernando Mesa Parra	Septiembre 1993
18	El papel del capital público en la producción, inversión y el crecimiento económico en Colombia	Fabio Sánchez Torres	Octubre 1993
19	Tasa de cambio real y tasa de cambio de equilibrio	Andrés Langebaek	Octubre 1993
20	La evolución económica reciente: dos interpretaciones alternativas	Carlos Esteban Posada	Noviembre 1993
21	El papel de gasto público y su financiación en la coyuntura actual: algunas implicaciones complementarias	Alvaro Zarta Avila	Diciembre 1993
22	Inversión extranjera y crecimiento económico	Alejandro Gaviria Javier Alberto Gutiérrez	Diciembre 1993
23	Inflación y crecimiento en Colombia	Alejandro Gaviria Carlos Esteban Posada	Febrero 1994
24	Exportaciones y crecimiento en Colombia	Fernando Mesa Parra	Febrero 1994
25	Experimento con la vieja y la nueva teoría del crecimiento económico (¿porqué crece tan rápido China?)	Carlos Esteban Posada	Febrero 1994
26	Modelos económicos de criminalidad y la posibilidad de una dinámica prolongada	Carlos Esteban Posada	Abril 1994
27	Regímenes cambiarios, política macroeconómica y flujos de capital en Colombia	Carlos Esteban Posada	Abril 1994
28	Comercio intraindustrial: el caso colombiano	Carlos Pombo	Abril 1994
29	Efectos de una bonanza petrolera a la luz de un modelo de optimización intertemporal	Hernando Zuleta Juan Pablo Arango	Mayo 1994
30	Crecimiento económico y productividad en Colombia: una perspectiva de largo plazo (1957-1994)	Sergio Clavijo	Junio 1994
31	Inflación o desempleo: ¿Acaso hay escogencia en Colombia?	Sergio Clavijo	Agosto 1994

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
32	La distribución del ingreso y el sistema financiero	Edgar Trujillo Ciro	Agosto 1994
33	La trinidad económica imposible en Colombia: estabilidad cambiaria, independencia monetaria y flujos de capital libres	Sergio Clavijo	Agosto 1994
34	¿'Déjà vu?: tasa de cambio, deuda externa y esfuerzo exportador en Colombia.	Sergio Clavijo	Mayo 1995
35	La crítica de Lucas y la inversión en Colombia: nueva evidencia	Mauricio Cárdenas Mauricio Olivera	Septiembre 1995
36	Tasa de Cambio y ajuste del sector externo en Colombia	Fernando Mesa Parra Dairo Estrada	Septiembre 1995
37	Análisis de la evolución y composición del Sector Público	Mauricio Olivera G. Manuel Fernando Castro Q. Fabio Sánchez T.	Septiembre 1995
38	Incidencia distributiva del IVA en un modelo del ciclo de vida	Juan Carlos Parra Osorio Fabio José Sánchez T.	Octubre 1995
39	Por qué los niños pobres no van a la escuela? (Determinantes de la asistencia escolar en Colombia)	Fabio Sánchez Torres Jairo Augusto Núñez M.	Noviembre 1995
40	Matriz de Contabilidad Social 1992	Fanny M. Valderrama Javier Alberto Gutiérrez	Diciembre 1995
41	Multiplicadores de Contabilidad Derivados de la Matriz de Contabilidad Social	Javier Alberto Gutiérrez Fanny M. Valderrama G.	Enero 1996
42	El ciclo de referencia de la economía colombiana	Martin Maurer María Camila Uribe S.	Febrero 1996
43	Impacto de las transferencias intergubernamentales en la distribución interpersonal del ingreso en Colombia	Juan Carlos Parra Osorio	Marzo 1996
44	Auge y colapso del ahorro empresarial en Colombia 1983-1994	Fabio Sánchez Torres Guillermo Murcia Guzmán Carlos Oliva Neira	Abril 1996
45	Evolución y comportamiento del gasto público en Colombia 1950-1994	Cielo María Numpaque Ligia Rodríguez Cuestas	Mayo 1996
46	Los efectos no considerados de la apertura económica en el mercado laboral industrial	Fernando Mesa Parra Javier Alberto Gutiérrez	Mayo 1996
47	Un modelo de Financiamiento óptimo de un aumento permanente en el gasto público: Una ilustración con el caso colombiano.	Alvaro Zarta Avila	Junio 1996

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
48	Estadísticas descriptivas del mercado laboral masculino y femenino en Colombia: 1976 -1995	Rocío Ribero M. Carmen Juliana García B.	Agosto 1996
49	Un sistema de indicadores líderes para Colombia	Martín Maurer María Camila Uribe Javier Birchenall	Agosto 1996
50	Evolución y determinantes de la productividad en Colombia: Un análisis global y sectorial	Fabio Sánchez Torres Jorge Iván Rodríguez Jairo Núñez Méndez	Agosto 1996
51	Gobernabilidad y Finanzas Públicas en Colombia	César A. Caballero R	Noviembre 1996
52	Tasas Marginales Efectivas de Tributación en Colombia	Mauricio Olivera G.	Noviembre 1996
53	Un modelo keynesiano para la economía colombiana	Fabio José Sánchez T. Clara Elena Parra	Febrero 1997
54	Trimestralización del Producto Interno Bruto por el lado de la oferta.	Fanny M. Valderrama	Febrero 1997
55	Poder de mercado, economías de escala, complementariedades intersectoriales y crecimiento de la productividad en la industria colombiana.	Juán Mauricio Ramírez	Marzo 1997
56	Estimación y calibración de sistemas flexibles de gasto.	Orlando Gracia Gustavo Hernández	Abril 1997
57	Mecanismos de ahorro e Inversión en las Empresas Públicas Colombianas: 1985-1994	Fabio Sánchez Torres Guillermo Murcia G.	Mayo 1997
58	Capital Flows, Savings and investment in Colombia 1990-1996	José Antonio Ocampo G. Camilo Ernesto Tovar M.	Mayo 1997
59	Un Modelo de Equilibrio General Computable con Competencia imperfecta para Colombia	Juan Pablo Arango Orlando Gracia Gustavo Hernández Juan Mauricio Ramírez	Junio 1997
60	El cálculo del PIB Potencial en Colombia	Javier A. Birchenall J.	Julio 1997
61	Determinantes del Ahorro de los hogares. Explicación de su caída en los noventa.	Alberto Castañeda C. Gabriel Piraquive G.	Julio 1997
62	Los ingresos laborales de hombres y mujeres en Colombia: 1976-1995	Rocío Ribero Claudia Meza	Agosto 1997

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
63	Determinantes de la participación laboral de hombres y mujeres en Colombia: 1976-1995	Rocío Ribero Claudia Meza	Agosto 1997
64	Inversión bajo incertidumbre en la Industria Colombiana: 1985-1995	Javier A. Birchenall	Agosto 1997
65	Modelo IS-LM para Colombia. Relaciones de largo plazo y fluctuaciones económicas.	Jorge Enrique Restrepo	Agosto 1997
66	Correcciones a los Ingresos de las Encuestas de hogares y distribución del Ingreso Urbano en Colombia.	Jairo A. Núñez Méndez Jaime A. Jiménez Castro	Septiembre 1997
67	Ahorro, Inversión y Transferencias en las Entidades Territoriales Colombianas	Fabio Sánchez Torres Mauricio Olivera G. Giovanni Cortés S.	Octubre 1997
68	Efectos de la Tasa de cambio real sobre la Inversión industrial en un Modelo de transferencia de precios	Fernando Mesa Parra Leyla Marcela Salguero Fabio Sánchez Torres	Octubre 1997
69	Convergencia Regional: Una revisión del caso Colombiano.	Javier A. Birchenall Guillermo E. Murcia G.	Octubre 1997
70	Income distribution, human capital and economic growth in Colombia.	Javier A. Birchenall	Octubre 1997
71	Evolución y determinantes del Ahorro del Gobierno Central.	Fabio Sánchez Torres Ma. Victoria Angulo	Noviembre 1997
72	Macroeconomic Performance and Inequality in Colombia: 1976-1996	Raquel Bernal Mauricio Cárdenas Jairo Núñez Méndez Fabio Sánchez Torres	Diciembre 1997
73	Liberación comercial y salarios en Colombia: 1976-1994	Donald Robbins	Enero 1998
74	Educación y salarios relativos en Colombia: 1976-1995 Determinantes, evolución e implicaciones para la distribución del Ingreso	Jairo Núñez Méndez Fabio Sánchez Torres	Enero 1998
75	La tasa de interés "óptima"	Carlos Esteban Posada Edgar Trujillo Ciro	Febrero 1998
76	Los costos económicos de la criminalidad y la violencia en Colombia: 1991-1996	Edgar Trujillo Ciro Martha Elena Badel	Marzo 1998
77	Elasticidades Precio y Sustitución para la Industria Colombiana	Juán Pablo Arango Orlando Gracia Gustavo Hernández	Marzo 1998

ARCHIVOS DE ECONOMÍA

No	Título	Autores	Fecha
78	Flujos Internacionales de Capital en Colombia: Un enfoque de Portafolio	Ricardo Rocha García Fernando Mesa Parra	Marzo 1998
79	Macroeconomía, ajuste estructural y equidad en Colombia: 1978-1996	José Antonio Ocampo María José Pérez Camilo Ernesto Tovar Francisco Javier Lasso	Marzo 1998
80	La Curva de Salarios para Colombia. Una Estimación de las Relaciones entre el Desempleo, la Inflación y los Ingresos Laborales, 1984- 1996.	Fabio Sánchez Torres Jairo Núñez Méndez	Marzo 1998
81	Participación, Desempleo y Mercados Laborales en Colombia	Jaime Tenjo G. Rocio Ribero M.	Abril 1998
82	Reformas comerciales, márgenes de beneficio y productividad en la industria colombiana	Juán Pablo Arango Orlando Gracia Gustavo Hernández Juán Mauricio Ramírez	Abril 1998
83	Capital y Crecimiento Económico en un Modelo Dinámico: Una presentación de la dinámica Transicional para los casos de EEUU y Colombia	Alvaro Zarta Avila	Mayo 1998.
84	Determinantes de la Inversión en Colombia: Evidencia sobre el capital humano y la violencia.	Clara Helena Parra	Junio 1998.
85	Mujeres en sus casas: Un recuento de la población Femenina económicamente activa	Piedad Urdinola Contreras	Junio 1998.
86	Descomposición de la desigualdad del Ingreso laboral Urbano en Colombia: 1976-1997	Fabio Sánchez Torres Jairo Núñez Méndez	Junio 1998.
87	El tamaño del Estado Colombiano Indicadores y tendencias 1976-1997	Angela Cordi Galat	Junio 1998.
88	Elasticidades de sustitución de las importaciones Para la economía colombiana.	Gustavo Hernández	Junio 1998.
89	La tasa natural de desempleo en Colombia	Martha Luz Henao Norberto Rojas	Junio 1998.
90	The role of shocks in the colombian economy	Ana María Menéndez	Julio 1998.
91	The determinants of Human Capital Accumulation in Colombia, with implications for Trade and Growth Theory	Donald J. Robbins	Julio 1998.
92	Estimaciones de funciones de demanda de trabajo dinámicas para la economía colombiana, 1980-1996	Alejandro Vivas Benítez Stefano Farné Dagoberto Urbano	Julio 1998.
93	Análisis de las relaciones entre violencia y equidad	Alfredo Sarmiento Lida Marina Becerra	Agosto 1998.

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
94	Evaluación teórica y empírica de las exportaciones no tradicionales en Colombia	Fernando Mesa Parra María Isabel Cock Angela Patricia Jiménez	Agosto 1998.
95	Valoración económica del empleo doméstico femenino no remunerado, en Colombia, 1978-1993	Piedad Urdinola Contreras	Agosto 1998.
96	Eficiencia en el Gasto Público de Educación.	María Camila Uribe	Agosto 1998.
97	El desempleo en Colombia: tasa natural, desempleo cíclico y estructural y la duración del desempleo. 1976-1998.	Jairo Núñez M. Raquel Bernal S.	Septiembre 1998.
98	Productividad y retornos sociales del Capital humano: Microfundamentos y evidencia para Colombia.	Francisco A. González R. Carolina Guzmán R. Angela L. Pachón G.	Noviembre 1998.
99	Reglas monetarias en Colombia y Chile	Jorge E. Restrepo L.	Enero 1999.
100	Inflation Target Zone: The Case of Colombia 1973-1994	Jorge E. Restrepo L.	Febrero 1999.
101	¿ Es creíble la Política Cambiaria en Colombia?	Carolina Hoyos V.	Marzo 1999.
102	La Curva de Phillips, la Crítica de Lucas y la persistencia de la inflación en Colombia	Javier A. Birchenall	Abril 1999.
103	Un modelo macroeconómico para la economía Colombiana	Javier A. Birchenall Juan Daniel Oviedo	Abril 1999.
104	Una revisión de la literatura teórica y la experiencia Internacional en regulación	Marcela Eslava Mejía	Abril 1999.
105	El transporte terrestre de carga en Colombia Documento para el Taller de Regulación.	Marcela Eslava Mejía Eleonora Lozano Rodríguez	Abril 1999.
106	Notas de Economía Monetaria. (Primera Parte)	Juan Carlos Echeverry G.	Abril 1999.
107	Ejercicios de Causalidad y Exogeneidad para Ingresos salariales nominales públicos y privados Colombianos (1976-1997).	Mauricio Bussolo Orlando Gracia Camilo Zea	Mayo 1999.
108	Real Exchange Rate Swings and Export Behavior: Explaining the Robustness of Chilean Exports.	Felipe Illanes	Mayo 1999.
109	Segregación laboral en las 7 principales ciudades del país.	Piedad Urdinola	Mayo 1999.
110	Estimaciones trimestrales de la línea de pobreza y sus relaciones con el desempeño macroeconómico Colombiano. (1977-1997)	Jairo Núñez Méndez Fabio José Sánchez T.	Mayo 1999
111	Costos de la corrupción en Colombia.	Marta Elena Badel	Mayo 1999

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
112	Relevancia de la dinámica transicional para el crecimiento de largo plazo: Efectos sobre las tasas de interés real, la productividad marginal y la estructura de la producción para los casos de EEUU y Colombia..	Alvaro Zarta	Junio 1999
113	La recesión actual en Colombia: Flujos, Balances y Política anticíclica	Juan Carlos Echeverry	Junio 1999
114	Monetary Rules in a Small Open Economy	Jorge E. Restrepo L.	Junio 1999
115	El Balance del Sector Público y la Sostenibilidad Fiscal en Colombia	Juan Carlos Echeverry Gabriel Piraquive Natalia Salazar Ma. Victoria Angulo Gustavo Hernández Cielo Ma. Numpaqué Israel Fainboim Carlos Jorge Rodriguez	Junio 1999
116	Crisis y recuperación de las Finanzas Públicas. Lecciones de América Latina para el caso colombiano.	Marcela Eslava Mejía	Julio 1999
117	Complementariedades Factoriales y Cambio Técnico en la Industria Colombiana.	Gustavo Hernández Juan Mauricio Ramírez	Julio 1999
118	¿Hay un estancamiento en la oferta de crédito?	Juan Carlos Echeverry Natalia Salazar	Julio 1999
119	Income distribution and macroeconomics in Colombia.	Javier A. Birchenall J.	Julio 1999.
120	Transporte carretero de carga. Taller de regulación. DNP-UMACRO. Informe final.	Juan Carlos Echeverry G. Marcela Eslava Mejía Eleonora Lozano Rodriguez	Agosto 1999.
121	¿ Se cumplen las verdades nacionales a nivel regional? Primera aproximación a la construcción de matrices de contabilidad social regionales en Colombia.	Nelly. Angela Cordi Galat	Agosto 1999.
122	El capital social en Colombia. La medición nacional con el BARCAS Separata N° 1 de 5	John SUDARSKY	Octubre 1999.
123	El capital social en Colombia. La medición nacional con el BARCAS Separata N° 2 de 5	John SUDARSKY	Octubre 1999.
124	El capital social en Colombia. La medición nacional con el BARCAS Separata N° 3 de 5	John SUDARSKY	Octubre 1999.
125	El capital social en Colombia. La medición nacional con el BARCAS Separata N° 4 de 5	John SUDARSKY	Octubre 1999.

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
126	El capital social en Colombia. La medición nacional con el BARCAS Separata N° 5 de 5	John SUDARSKY	Octubre 1999.
127	The Liquidity Effect in Colombia	Jorge E. Restrepo	Noviembre 1999.
128	Upac: Evolución y crisis de un modelo de desarrollo.	Juan C Echeverry Orlando Gracia B. Piedad Urdinola	Diciembre 1999.
129	Confronting fiscal imbalances via intertemporal Economics, politics and justice: the case of Colombia	Juan C Echeverry Verónica Navas-Ospina	Diciembre 1999.
130	La tasa de interés en la coyuntura reciente en Colombia.	Jorge Enrique Restrepo Edgar Trujillo Ciro	Diciembre 1999.
131	Los ciclos económicos en Colombia. Evidencia Empírica (1977-1998)	Jorge Enrique Restrepo José Daniel Reyes Peña	Enero 2000.
132	Colombia's natural trade partners and its bilateral Trade performance: Evidence from 1960 to 1996	Hernán Eduardo Vallejo	Enero 2000.
133	Los derechos constitucionales de prestación y sus Implicaciones económico- políticas. Los casos del derecho a la salud y de los derechos de los reclusos	Luis Carlos Sotelo	Febrero 2000.
134	La reactivación productiva del sector privado colombiano (Documento elaborado para el BID)	Luis Alberto Zuleta	Marzo 2000.
135	Geography and Economic Development: A Municipal Approach for Colombia.	Fabio José Sánchez T. Jairo Núñez Méndez	Marzo 2000.
136	La evaluación de resultados en la modernización del Estado en América Latina. Restricciones y Estrategia para su desarrollo.	Eduardo Wiesner Durán	Abril 2000.
137	La regulación de precios del transporte de carga por Carretera en Colombia.	Marcela Eslava Mejía	Abril 2000.
138	El conflicto armado en Colombia. Una aproximación a la teoría de juegos.	Yuri Gorbaneff Flavio Jácome	Julio 2000.
139	Determinación del consumo básico de agua potable subsidiario en Colombia.	Juan Carlos Junca Salas	Noviembre 2000.
140	Incidencia fiscal de los incentivos tributarios	Juan Ricardo Ortega Gabriel Armando Piraquive Gustavo Adolfo Hernández Carolina Soto Losada Sergio Iván Prada Juan Mauricio Ramirez	Noviembre 2000.

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
141	Exenciones tributarias: Costo fiscal y análisis de incidencia	Gustavo A. Hernández Carolina Soto Losada Sergio Iván Prada Juan Mauricio Ramirez	Diciembre 2000
142	La contabilidad del crecimiento, las dinámicas transicionales y el largo plazo: Una comparación internacional de 46 países y una presentación de casos de economías tipo: EEUU, Corea del Sur y Colombia.	Alvaro Zarta Avila	Febrero 2001
143	¿Nos parecemos al resto del mundo? El Conflicto colombiano en el contexto internacional.	Juan Carlos Echeverry G. Natalia Salazar Ferro Verónica Navas Ospina	Febrero 2001
144	Inconstitucionalidad del Plan Nacional de Desarrollo: causas, efectos y alternativas.	Luis Edmundo Suárez S. Diego Mauricio Avila A.	Marzo 2001
145	La afiliación a la salud y los efectos redistributivos de los subsidios a la demanda.	Hernando Moreno G.	Abril 2001
146	La participación laboral: ¿qué ha pasado y qué podemos esperar?	Mauricio Santamaría S. Norberto Rojas Delgadillo	Abril 2001
147	Análisis de las importaciones agropecuarias en la década de los Noventa.	Gustavo Hernández Juan Ricardo Perilla	Mayo 2001
148	Impacto económico del programa de Desarrollo alternativo del Plan Colombia	Gustavo A. Hernández Sergio Iván Prada Juan Mauricio Ramírez	Mayo 2001
149	Análisis de la presupuestación de la inversión de la Nación.	Ulpiano Ayala Oramas	Mayo 2001
150	DNPENSION: Un modelo de simulación para estimar el costo fiscal del sistema pensional colombiano.	Juan Carlos Parra Osorio	Mayo 2001
151	La oferta de combustible de Venezuela en la frontera con Colombia: una aproximación a su cuantificación	Hernando Moreno G.	Junio 2001
152	Shocks fiscales y términos de intercambio en el caso colombiano.	Ómer ÖZAK MUÑOZ.	Julio 2001
153	Demanda por importaciones en Colombia: Una estimación.	Igor Esteban Zuccardi	Julio 2001
154	Elementos para mejorar la adaptabilidad del mercado laboral colombiano.	Mauricio Santa María S. Norberto Rojas Delgadillo	Agosto 2001
155	¿Qué tan poderosas son las aerolíneas colombianas? Estimación de poder de mercado de las rutas colombianas.	Ximena Peña Parga	Agosto 2001

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
156	Elementos para el debate sobre una nueva reforma pensional en Colombia.	Juan Carlos Echeverry Andrés Escobar Arango César Merchán Hernández Gabriel Piraquive Galeano Mauricio Santa María S.	Septiembre 2001
157	Agregando votos en un sistema altamente desistitucionalizado.	Francisco Gutiérrez Sanín	Octubre 2001
158	Eficiencia -X en el Sector Bancario Colombiano	Carlos Alberto Castro I	Noviembre 2001
159	Determinantes de la calidad de la educación en Colombia.	Alejandro Gaviria Jorge Hugo Barrientos	Noviembre 2001
160	Evaluación de la descentralización municipal. Descentralización y macroeconomía	Fabio Sánchez Torres	Noviembre 2001
161	Impuestos a las transacciones: Implicaciones sobre el bienestar y el crecimiento.	Rodrigo Suescún	Noviembre 2001
162	Strategic Trade Policy and Exchange Rate Uncertainty	Fernando Mesa Parra	Noviembre 2001
163	Evaluación de la descentralización municipal en Colombia. Avances y resultados de la descentralización Política en Colombia	Alberto Maldonado C.	Noviembre 2001
164	Choques financieros, precios de activos y recesión en Colombia.	Alejandro Badel Flórez	Noviembre 2001
165	Evaluación de la descentralización municipal en Colombia. ¿Se consolidó la sostenibilidad fiscal de los municipios colombianos durante los años noventa.	Juan Gonzalo Zapata Olga Lucía Acosta Adriana González	Noviembre 2001
166	Evaluación de la descentralización municipal en Colombia. La descentralización en el Sector de Agua potable y Saneamiento básico.	Maria Mercedes Maldonado Gonzalo Vargas Forero	Noviembre 2001
167	Evaluación de la descentralización municipal en Colombia. La relación entre corrupción y proceso de descentralización en Colombia.	Edgar González Salas	Diciembre 2001
168	Evaluación de la descentralización municipal en Colombia. Estudio general sobre antecedentes, diseño, avances y resultados generales del proceso de descentralización territorial en el Sector Educativo.	Carmen Helena Vergara Mary Simpson	Diciembre 2001
169	Evaluación de la descentralización municipal en Colombia. Componente de capacidad institucional.	Edgar González Salas	Diciembre 2001
170	Evaluación de la descentralización municipal en Colombia. Evaluación de la descentralización en Salud en Colombia.	Iván Jaramillo Pérez	Diciembre 2001
171	External Trade, Skill, Technology and the recent increase of income inequality in Colombia	Mauricio Santa María S.	Diciembre 2001

ARCHIVOS DE ECONOMIA

No	Título	Autores	Fecha
172	Seguimiento y evaluación de la participación de los resguardos indígenas en los ingresos corrientes de la Nación para el período 1998 y 1999.	Dirección de Desarrollo Territorial	Diciembre 2001
173	Exposición de Motivos de la Reforma de la Ley 60 de 1993. Sector Educación y Sector Salud	Dirección de Desarrollo Social	Diciembre 2001
174	Transferencias, incentivos y la endogenidad del gasto Territorial. Seminario internacional sobre Federalismo fiscal - Secretaría de Hacienda de México, CEPAL, ILPES, CAF - Cancún, México. 18-20 de Mayo de 2000	Eduardo Wiesner Durán	Enero 2002.
175	Cualificación laboral y grado de sindicalización	Flavio Jácome Liévano	Enero 2002.
176	OFFSETS: Aproximación teórica y experiencia Internacional.	Yaneth Gina Tovar Paola Buendía García Alvaro José Chávez G.	Febrero 2002.
177	Pensiones: conceptos y esquemas de financiación	César Augusto Merchán H.	Febrero 2002.
178	La erradicación de las minas antipersonal sembradas en Colombia - Implicaciones y costos-	Yilberto Lahuerta P. Ivette María Altamar	Marzo 2002.
179	Economic growth in Colombia: A reversal of "Fortune"?	Mauricio Cárdenas S.	Marzo 2002.
180	El siglo del modelo de desarrollo.	Juan Carlos Echeverry G	Abril 2002.