

Nota editorial

Carlos Humberto Ortiz*

Universidad del Valle, Colombia

El Director-editor de la Revista me ha solicitado que escriba este editorial. Gran honor y responsabilidad. Por tanto, he decidido aprovechar este espacio para sintetizar las que, a mi juicio, son las conclusiones más importantes a las que he llegado con mis colegas investigadores sobre tres campos en los que me he aventurado a investigar el desarrollo económico de Colombia: el crecimiento económico, el mercado laboral y el mercado de las drogas ilegales. También se mencionan brevemente sus conexiones.

Se ha propuesto que los más importantes determinantes de la expansión de la productividad multifactorial en Colombia son los siguientes: en primer lugar, la diversificación productiva, en especial la de los sectores intensivos en tecnología e inteligencia, donde históricamente ha jugado un rol primordial el sector industrial manufacturero. En segundo lugar, y claramente relacionado con el anterior, la expansión de la capacidad de compra de la población. El primer determinante se explica por el rol productivo de la división del trabajo, la cooperación y la especialización; y el segundo se relaciona con la expansión del tamaño del mercado y el aprovechamiento de economías de escala.

Estos son los mismos determinantes del crecimiento de la productividad que se identifican en Adam Smith (1958 [1776]), como "división del trabajo" y "extensión del mercado". Estos resortes fundamentales del crecimiento económico intensivo —los que inciden en la productividad— son interdependientes y se refuerzan mutuamente.

El conjunto de los determinantes del crecimiento económico se completa con la acumulación de los factores productivos —capital fijo, capital humano e infraestructura—; la acumulación factorial se relaciona primordialmente con la parte del crecimiento económico que se denomina extensivo (Solow, 1957). Finalmente, en una economía de mercado también es condicionante del crecimiento económico el contexto institucional que sustenta el respeto y la garantía de los derechos de propiedad.

Con base en lo anterior, la adopción en Colombia de un nuevo modelo de desarrollo, un modelo que desestima la importancia del apoyo estatal a la industrialización, es el factor clave para explicar la reversión de la tendencia del crecimiento económico nacional: en los

* Ph.D en Economía de London School of Economics and Political Science (Londres, Inglaterra). Profesor de la Universidad del Valle (Cali, Colombia). Correo electrónico: carlos.ortiz@correounivalle.edu.co
 <https://orcid.org/0000-0003-0344-2544>

primeros 70 años del siglo XX, Colombia experimentó una tendencia a la aceleración del crecimiento que se relacionaba estrechamente con el proceso de industrialización. Con la desindustrialización posterior, que se reforzó con las políticas aperturistas, Colombia entró en una fase de desaceleración económica cuya tendencia todavía está vigente. Y así seguimos en el país, tratando de alcanzar los ritmos de crecimiento del pasado, pero insistiendo en que las libres fuerzas del mercado lo logren *per se*. Vano intento.

Desde el Quinquenio de Rafael Reyes —1904-1909— hasta el cuatrenio de Carlos Lleras Restrepo —1966-1970—, la dirigencia nacional pensaba que el Estado debía cumplir un rol activo, decisivo, en la construcción de la infraestructura nacional, y en el apoyo a los esfuerzos de diversificación productiva. La entidad más representativa de este enfoque fue el Instituto de Fomento Industrial (IFI). Pero desde Misael Pastrana Borrero —1970-1974— se empezó a considerar que se debían promover los sectores “líderes” —las exportaciones y la construcción de vivienda urbana— en sustitución de la política industrial.

En consecuencia, el proceso de industrialización se detuvo y empezó a perder impulso. La desindustrialización se reforzó posteriormente con la Apertura comercial y financiera del Presidente César Gaviria —1990—, y la profusión de tratados bilaterales de libre comercio bajo el gobierno de Álvaro Uribe Vélez —2002-2010— y Juan Manuel Santos —2010-2018—.

En esta segunda etapa del desarrollo económico colombiano, la economía empieza a regirse por la lógica de las ventajas comparativas. Aumenta en consecuencia la producción y las exportaciones de bienes intensivos en recursos naturales y trabajo simple, recursos abundantes. Pero estas actividades no son intensivas en tecnología. El otro “motor” del desarrollo, la construcción de vivienda urbana, tampoco es intensivo en tecnología, sino en trabajo simple. De manera que la productividad multifactorial se estanca y hasta retrocede (Roberts, 1989).

Además, con el advenimiento del neoliberalismo en los noventa se descartó de tajo la actividad de apoyo a la industrialización con el argumento de que la intervención estatal creaba distorsiones de mercado e incentivaba la caza de rentas del presupuesto público. Lo que no estaba lejos de la realidad, pues el poder de cabildeo de los industriales colombianos les había garantizado su prosperidad en un entorno económico de alta protección y altos subsidios que permitían la adopción sistemática de tecnologías foráneas subóptimas —abusaron de su poder—.

Por esa razón los economistas ortodoxos aseguran que “la mejor política industrial es la que no existe”. Sin embargo, otros países subdesarrollados, que en 1960 estaban por debajo de Colombia en ingreso *per cápita*, como Corea del Sur y China —50% y 25%, respectivamente—, persistieron en su propósito común —estatal-privado— de industrializarse, educarse y desarrollar su infraestructura, alcanzando así altas tasas de crecimiento, y logrando poco a poco un mayor nivel de vida para la población. Para lograrlo no abrieron sus economías unilateralmente sino que primero diversificaron sus estructuras industriales contando con la intervención estatal en muchas formas (Chang, 2002), y se apalancaron inicialmente en el mercado interno para luego abrirse a la competencia internacional (Amsden, 1989), como lo recomendaba List (1841) con su argumento de la industria naciente.

Expuesto lo anterior, es conveniente aclarar que la apertura económica era inevitable. La internacionalización de la economía —la globalización— se impone. Pero ello no implicaba necesariamente el abandono de la política industrial. Aun así, las élites industriales, financieras y terratenientes colombianas hicieron un pacto para fortalecer los negocios ya establecidos con todo tipo de políticas económicas, descartar las políticas industriales, aprovechar el mercado mundial para importar toda la tecnología que el país ya no produciría jamás, y abandonar el programa liberal de la reforma agraria —Pacto de Chicoral de 1972—. Prosperaron las actividades no transables —construcción, finanzas, otros servicios— y las actividades exportables basadas en “lo que da la tierra”: minería, alimentos y productos agroindustriales.

Por lo tanto, es un mito ampliamente difundido que con el neoliberalismo el Estado colombiano dejó de intervenir en la economía; lo que hizo fue focalizar esa intervención en las actividades económicas ya establecidas —se le apostó al pasado—. Las élites se enriquecieron, pero la estructura económica se “congeló”, y, posteriormente, experimentó una involución —la desindustrialización que se mencionó anteriormente—. Así, las élites ganaron pero el país perdió, pues este siguió transitando por una senda inferior de crecimiento económico.

Con las ventajas geográficas del país —ubicación internacional, tres cordilleras, enormes zonas boscosas—, su cultura —la propensión a la ilegalidad—, la debilidad institucional —incluyendo el abandono estatal de enormes territorios marginales— y, sobre todo, las ventajas comparativas basadas en la abundancia de recursos naturales, prosperó el narcotráfico. Como resultado la producción de la actividad se fue diversificando: marihuana en los sesenta y los setenta, cocaína desde los ochenta, y heroína desde los noventa.

Además, con el aumento de la represión a la oferta el narcotráfico se amplificó: la lucha contra las drogas ha sido siempre y en todo lugar contraproducente. El narcotráfico es una hidra cuyas cabezas se reproducen tan pronto como son cortadas: la interdicción parcial —no es posible la total— potencia la rentabilidad de los narcotraficantes exitosos, y, en general, incrementa la rentabilidad esperada del “negocio”, lo que induce su reproducción ampliada.

El narcotráfico no es una maldición que nos cayó por la mala suerte de Colombia. Una combinación compleja de factores sociales y económicos lo indujo, pero fue definitivo que el país se orientara hacia la producción de bienes intensivos en recursos naturales al tiempo que se restringía la posibilidad de desarrollo de nuevos emprendimientos industriales. Con la obstinada perseverancia internacional en la lucha contra la oferta del narcotráfico, la rentabilidad de la actividad se disparó, y sus secuelas de violencia, corrupción y destrucción de los recursos naturales del país también afectaron enormemente la capacidad de acumulación factorial y el crecimiento económico¹.

¹ “El capital huye de los tumultos y las riñas y es tímido por naturaleza. Esto es verdad, pero no toda la verdad. El capital tiene horror a la ganancia demasiado pequeña, como la naturaleza tiene horror al vacío. Conforme aumenta la ganancia, el capital se envalentona. Asegúresele un 10 por 100 y acudirá a donde sea; un 20 por 100, y se sentirá ya animado; con un 50 por 100, positivamente temerario; al 100 por 100, es capaz de saltar por encima de todas las leyes humanas; el 300 por 100, y no hay crimen al que no se arriesgue, aunque arroste el patíbulo. Si el tumulto y las riñas suponen ganancias, allí estará el capital encizañándolas. Prueba: el contrabando y la trata de esclavos” (Dunning, citado por Marx, 1946 [1886]).

Finalmente, la informalidad laboral del país aumentó con el estancamiento de la transformación estructural del país, la parálisis o disminución de la productividad multifactorial, y la carencia de nuevas oportunidades laborales en actividades industriales de alta productividad. Este es el principal problema laboral del país: el desempleo se mueve alrededor del 10%, pero la informalidad laboral se mueve alrededor del 60%. No es extraño entonces que también alrededor del 60% de la fuerza laboral perciba como remuneración el salario mínimo o menos —la economía informal es una economía de subsistencia—. El mercado laboral es claramente dual, con un pequeño sector moderno de alta productividad —el sector formal—, y un amplio sector tradicional de baja productividad —el sector informal—. En consecuencia, la productividad media del país es baja; y por mucho que los economistas ortodoxos hagan eco a los políticos y a los empresarios, no es disminuyendo los salarios como mejora el país. De hecho, las altísimas concentraciones de la riqueza y del ingreso del país han incidido decisivamente en el bajo crecimiento económico nacional. Sin embargo, la política de precarización del trabajo ha sido un objetivo del nuevo modelo económico: dada la carencia de avances en productividad por la vía de la diversificación productiva, la competitividad, condición *sine qua non* de las economías abiertas, se ha buscado con el abaratamiento del trabajo por medio de la flexibilización laboral y la represión sindical.

Ninguna de estas opiniones se recibe bien en los medios oficiales. No importa mucho la sustentación; siempre es posible hacer caso omiso de los planteamientos que no se ajustan a los intereses dominantes, o promover versiones alternativas que sean más digeribles. Por estas razones, agradezco poder trabajar en una universidad pública y también agradezco que esta revista, de otra universidad pública, ofrezca el espacio académico para publicar esta nota editorial entre heterodoxa y contestataria. La libertad que les otorga la universidad pública a sus investigadores para inquirir de acuerdo con su conciencia no se encuentra en ningún otro espacio. Esta es otra de las muchas razones por la cual la universidad pública debe existir.

Referencias

- Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0195076036.001.0001>
- Chang, H. J. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.
- Marx, K. (1946 [1886]). *El Capital, Tomo I*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- List, F. (1979 [1840]). *Sistema Nacional de Economía Política*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Roberts, M. J. (1989). *Structure of Production in Colombian Manufacturing Industries 1977-1985*. Reporte preliminar del proyecto de investigación en "Industrial Competition, Productive Efficiency, and Their Relation to Trade Regimes", Banco Mundial, RPO 674-46.
- Smith, A. (1958 [1776]). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320. <https://doi.org/10.2307/1926047>