

La sustitución de importaciones en Colombia: un comentario

Lorena Sotelo Forero¹

Luis Eudoro Vallejo Zamudio²

Resumen: El artículo hace un recuento del proceso de industrialización en Colombia, haciendo énfasis en el modelo de sustitución de importaciones, para luego comentar la desindustrialización que vive el país con la apertura económica implementada a partir de 1990. Si bien la industrialización en Colombia como en el resto de América Latina, se inició en los últimos años del siglo XIX con iniciativas incipientes, es en el siglo XX y por causa de los dos conflictos bélicos como por la crisis de los años 30, el país y la región se ven obligados a avanzar en dicha actividad. En este artículo se demuestra que una política industrial como tal en el país, se inicia a partir de la creación de la CEPAL en 1945 y que el proceso industrializador se diseñó de forma gradual comenzando por la producción de bienes de consumo, pasando por la producción de bienes intermedios y finalizando con la producción de bienes de capital.

Palabras clave: CEPAL (Comisión Económica para América Latina), Industrialización por sustitución de Importaciones (ISI), apertura económica, política industrial, promoción de exportaciones.

INTRODUCCIÓN

El papel que desempeña la industria en el proceso de desarrollo económico de los países, ha sido ampliamente estudiado dentro de la literatura económica, y han sido varios los autores que han argumentado en favor de su importancia, tal como lo menciona la CEPAL (2017) “la industrialización permitió las mayores revoluciones tecnológicas y sociales de nuestra era, moldeó el mundo moderno más allá de la economía; promovió la urbanización y la creación de nuevos hábitos y categorías sociales” (pag.18).

¹ Estudiante del programa de economía de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, UPTC. Tunja. Correo electrónico: lorena.sotelo@uptc.edu.co

² Profesor titular programa de economía de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, UPTC. Correo electrónico: luis.vallejo@uptc.edu.co

En Colombia desde 1930 comienza a darse un proceso de industrialización espontaneo como resultado, principalmente, de las coyunturas externas, la Primera Guerra Mundial, la crisis de los 30 y la Segunda Guerra Mundial obligaron al país a pasar de una economía primario-exportadora a una economía manufacturera que le permitiera suplir sus necesidades industriales, este proceso se vio fortalecido en la segunda mitad del siglo XX con la incorporación de una estrategia de desarrollo industrial dentro de las agendas de gobierno.

Asimismo, este proceso de industrialización se vio influenciado por diferentes clases de políticas, de carácter proteccionista, aperturista y mixto. El concepto y alcance de dichas políticas industriales ha sufrido varias modificaciones a lo largo de la historia. Aproximadamente desde la década de 1930 y hasta mediados de la década de los setenta la política industrial se basó en la protección del sector, por medio de instrumentos y prácticas que restringían la competencia internacional bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, posteriormente desde la los ochenta y más concretamente desde 1990, el país adoptó una política aperturista con una orientación menos industrialista y más orientada hacia las estrategias de competitividad.

Por tanto, este documento tiene como objetivo describir las distintas políticas industriales que han guiado el proceso de industrialización en Colombia, haciendo énfasis en sus principales características e impactos sobre el sector industrial.

PLANTEAMIENTOS GENERALES SOBRE LA INDUSTRIALIZACIÓN EN COLOMBIA

La industria colombiana comenzó a presentar un lento despegue desde la década de 1930. La acumulación de capital, proveniente principalmente de los ingresos excedentes de la exportación de café, permitió el inicio de un proceso de desarrollo de la industria liviana basada esencialmente en la producción de bienes de consumo (Garay, 1998), hasta entonces el desarrollo económico del país había dependido principalmente de las exportaciones de bienes primarios (desarrollo hacia afuera), permitiéndole a Colombia cierta integración a los mercados internacionales.

Sin embargo, con la crisis financiera de 1929 se produjo un desajuste en el comercio internacional, que redujo tanto la demanda de bienes primarios como la oferta de productos industriales por parte de los países desarrollados. La reducción del valor de los bienes primarios llevó a que la economía colombiana sufriera grandes repercusiones tanto en su balanza de pagos como en sus finanzas. A raíz de esto, se da una ruptura con la tendencia seguida hasta entonces y el país es empujado hacia un proceso de industrialización como medida para hacer frente al estrangulamiento externo

Este proceso de industrialización, iniciado en 1930, siguió los lineamientos del modelo de *Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)*, que aunque aún no había sido desarrollado de manera teórica lo que se estaba dando en la práctica correspondía con los planteamientos del modelo que sería desarrollado en la década de los cincuenta por la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, en cabeza de Raúl Prebisch. El modelo ISI es desarrollado partiendo en primer lugar, del diagnóstico hecho por Prebisch sobre la economía latinoamericana, en el cual sostenía que “América Latina carecía de una auténtica autonomía y que su evolución y desarrollo económico dependía de factores externos y de manera más precisa de los acontecimientos y políticas de los países desarrollados” (Sunkel, Pérez, & Torres, 2012, pág. 6). El modelo ISI como política industrial se inicia en América Latina con la creación de la Cepal y uno de los objetivos de dicha política fue reducir la pobreza en la región (Casas y Barichello, 2015)

A partir de este diagnóstico, se plantea la idea de que el sistema económico mundial está compuesto por dos estructuras económicas claramente diferenciadas pero interdependientes. Por una parte, el centro que corresponde a aquellos países con altos niveles de productividad y progreso técnico en todas las actividades, que les permite tener una estructura productiva bien diversificada e integrada, y además una mayor parte de la acumulación del capital. Y por otra parte, la periferia que está integrada por países con bajos niveles de productividad y progreso técnico muy heterogéneo que genera una estructura productiva poco diversificada y muy susceptible a los cambios internacionales (Vallejo, 1993). Sistema conocido como “centro-periferia”.

Para la Cepal, la constitución de este sistema tiene un origen histórico resultado de la forma en que el progreso técnico se propagó en la economía mundial, pues en los centros el progreso técnico se difunde en un lapso corto de tiempo y a la totalidad del aparato productivo, mientras que en la periferia se parte de un atraso inicial y al transcurrir el periodo llamado “desarrollo hacia afuera” las nuevas técnicas solo se implantan en los sectores primario-exportadores (Rodríguez, 1997), fenómeno que contribuye a que las estructuras productivas adquieran rasgos particulares, como los descritos en el párrafo anterior.

Igualmente, las diferencias estructurales entre el centro y la periferia tienen sus raíces en el modelo clásico de división del trabajo en el cual los países del centro se especializaban en bienes intensivos en capital (bienes manufacturados) y los de la periferia en bienes intensivos en mano de obra (materias primas). En consecuencia, para la Cepal solo a través del desarrollo de los mercados internos (desarrollo desde dentro) se lograría romper las brechas entre el centro y la

periferia, pues de lo contrario los países periféricos se dirigían hacia un estancamiento progresivo (Garay, 1998).

Es decir, que “para la superación de las disparidades entre el centro y la periferia, era necesario que los países periféricos programaran su desarrollo a través del diseño de estrategias estatales explícitas dirigidas a transformar las estructuras internas, para romper los obstáculos al desarrollo y permitir nuevas formas de integración a la economía mundial. En este sentido la industrialización fue vista inicialmente como la principal vía de transformación de la estructura productiva y la sustitución de importaciones como su principal instrumento” (Ocampo J. A., 2001, pág. 2); pues la industria permitía orientar la economía hacia la producción y exportación de productos con un mayor valor agregado que los bienes primarios y a su vez posibilitaba emplear y aumentar los ingresos a una gran cantidad de mano de obra. Al tiempo facilitaba la adopción y difusión de tecnologías en otros sectores de la producción. Aun así el sector primario-exportador no debía ser descartado del todo ya que este permitía la adquisición de las divisas necesarias para importar los bienes intermedios y de capital que demandaba el proceso productivo.

Asimismo, para lograr la transformación y consolidación del sector industrial éste debía ser protegido de la competencia externa al menos durante las etapas iniciales de su desarrollo. Comúnmente los instrumentos de protección utilizados para restringir la entrada de importaciones que pudieran competir con la industria nacional eran de tipo arancelario y de carácter cuantitativo. La entrada de importaciones correspondía tan solo a las necesarias para complementar la producción nacional y proporcionar maquinaria y equipo requerido para el desarrollo del aparato productivo (Garay, 1998).

Otra característica del modelo ISI era que éste debía desarrollarse en tres fases: la industrialización por sustitución de importaciones de bienes livianos, posteriormente de bienes intermedios y de consumo duradero y finalmente bienes pesados o de capital. La consolidación de estas tres etapas debería permitirles a las economías latinoamericanas no depender más de las economías desarrolladas. (Buendía, Osorio, Range, & Miranda, 2016).

En Colombia, el proceso de desarrollo industrial comenzó a ser visible desde 1932, desde este año y hasta 1937 el crecimiento de la industria superó el del PIB, este fortalecimiento del sector manufacturero se dio precisamente por la sustitución de importaciones, apoyada a su vez por una elevada protección efectiva y altos aranceles (Ramírez, 1981 citado por Garay, 1998). Otros factores que contribuyeron a la mayor dinámica industrial fueron: un uso más intensivo de la capacidad instalada, el establecimiento de controles cambiarios y la construcción y mejoramiento de la infraestructura, estos elementos contribuyeron a la creación de ventajas competitivas que

hicieron más rentable el proceso de industrialización. Sin embargo este crecimiento fue interrumpido entre 1939 y 1943, época de la Segunda Guerra Mundial, cuando la industria al igual que el resto de la economía sufrió una contracción (Chu, 1972 citado por Garay, 1998). Empero, van a iniciarse proyectos industriales interesantes como la siderúrgica de Paz de Río en Boyacá, para abastecer el mercado local de hierro y acero (Rodríguez y Gómez, 2014)

Hasta los primeros años de la década de los cincuenta el modelo ISI no tenía un desarrollo teórico formal, éste había respondido a las restricciones comerciales ocasionadas por la guerra y a los esquemas proteccionistas que imponían los países desarrollados. Después de su formalización por parte de la Cepal, paso a convertirse en el modelo de desarrollo de la mayoría de los países Latinoamericanos. En Colombia, a partir de 1945, el modelo de sustitución de importaciones se convirtió en la estrategia líder del proceso de industrialización, el país desarrolló una política definida de control a las importaciones, con un propósito industrialista, y fomentó la aplicación de una serie de políticas de carácter sectorial, entre ellas, la creación de Instituto de Fomento Industrial (IFI) en 1940 como elemento de apoyo para la inversión y montaje de sectores industriales (Garay, 1998).

Durante este período, en Colombia el auge de los precios externos del café, proporcionaron las divisas que permitieron impulsar la sustitución de importaciones, además este proceso también fue apoyado por una política activa de financiamiento por parte del Estado. Entre 1945 y 1950 se presentó un proceso de modernización industrial, con crecimiento de la industria manufacturera del 7.5% promedio anual, casi el doble del PIB. (Garay, 1998)

Para finales de la década de 1950 el país ya había consolidado la primera fase del proceso de sustitución de importaciones, y desde la década de los sesenta y principios de los setenta, el proceso se orientó a la sustitución de bienes intermedios y de bienes de capital en una menor medida, impulsado por una gran participación de capital extranjero, registrándose tasas de crecimiento de la industria del 6,4% promedio anual entre 1959 y 1967 y un aumento de la participación del sector industrial dentro del PIB que para 1968 era casi del 20% (Garay, 1998).

Sin embargo, si bien el modelo ISI permitió un aumento de la productividad y el ingreso, y de manera general la modernización de la economía, también creó una tendencia hacia la concentración de la industria en pocas fábricas, es decir, que la industria desarrolló una estructura oligopólica que impidió la competencia posibilitando la captura de los mercados por parte de pocos productores, esta tendencia impidió que se mantuviera el dinamismo de la industria y la difusión del progreso técnico (Vallejo, 2003). Además la política proteccionista desestimuló la orientación exportadora de la producción nacional, fenómeno conocido como sesgo anti-

exportador. Sumado a esto, la alta dependencia de las exportaciones de café, como fuente abastecedora de divisas para el financiamiento de las importaciones, y un sistema cambiario poco flexible llevó a que, desde fines de la década del cincuenta e inicios de los años sesenta, la economía colombiana se viera afectada por periódicas crisis cambiarias y que la industrialización perdiera fuerza.

Por este motivo, desde inicios de la década de los sesenta el proceso de sustitución de importaciones comenzó a ser complementado con diversos incentivos de apoyo a las exportaciones y, tras el ascenso al poder de Lleras Restrepo en 1966, se dio un cambio en las políticas del desarrollo económico colombiano (Garay, 1998), dando paso al denominado *modelo mixto de orientación exportadora* (1967-1974) también conocido como la estrategia de promoción de exportaciones, al igual que la sustitución de importaciones este fue desarrollado y apoyado por Prebisch y la CEPAL.

Este modelo combinaba la sustitución de importaciones con la promoción de exportaciones, especialmente de origen industrial, al contrario de la sustitución de importaciones, le dio una mayor importancia a los procesos de integración, tanto para minimizar los costos asociados a la falta de competencia como para lograr un desarrollo desde adentro más eficiente (Ocampo J. A., 2001).

Teniendo en cuenta las ineficiencias del modelo de sustitución de importaciones, “la promoción de exportaciones buscaba generar las divisas necesarias para la reproducción del capital a través de las exportaciones del sector industrial, tratando de reducir considerablemente la dependencia de las exportaciones cafeteras, como también de diversificar el aparato industrial y de reducir la importancia del mercado interno” (Vallejo, 2001, pág. 81).

En Colombia, el impulso definitivo a este modelo se dio a través del decreto 444 de 1967, el cual constituyó el principal marco regulatorio dirigido a estabilizar el manejo cambiario del país para lograr remediar el llamado desajuste estructural del sector externo que se había generado por las periódicas crisis en la balanza de pagos desde 1930 (Garay, 1998). Asimismo, como se mencionó anteriormente con el estatuto cambiario se esperaba lograr profundizar el desarrollo industrial, diversificar la base exportadora y eliminar la dependencia del sector cafetero.

Para llevar acabo dichos propósitos se acogieron varios mecanismos: en primer lugar, se estableció un sistema de devaluación gota a gota (*crawling peg*) por medio del cual se unificó la tasa de cambio, en cuanto a mecanismos para la promoción de las exportaciones se destacan varios incentivos tributarios, aduaneros y financieros. Dentro de los incentivos tributarios, se

destaca la abolición del incentivo fiscal y su remplazo por el Certificado de abono Tributario, CAT, el cual estaba exento de impuestos y se podía utilizar para pagar los impuestos sobre la renta, a las ventas y a las importaciones en un periodo determinado después de ser emitidos. Sin embargo, éste tuvo que ser remplazado ya que los países compradores de bienes colombianos consideraban que tenía un carácter subsidiario. Mediante la Ley Marco del Comercio Exterior de finales de 1983 el CAT se remplazó por el Certificado de Reembolso Tributario, CERT (Vallejo, 2001)

Los incentivos aduaneros correspondieron al Plan Vallejo, las zonas francas y las zonas de frontera, por su parte dentro de los incentivos financieros se dio la creación del Fondo de Promoción de Exportaciones, Proexpo.

Los resultados de este modelo fueron inicialmente favorables. Durante el período 1967-1974 la industria manufacturera presentó una tasa de crecimiento promedio de 7% anual, una de las mayores tasas de crecimiento registradas. De igual manera, el período se caracterizó por la ampliación de la base exportable con respecto a períodos anteriores. Sin embargo, a partir de 1975 se presenta un deterioro en el crecimiento de la economía y la industria comienza a perder liderazgo debido principalmente, a los shocks petroleros, las crisis de los años setenta y principios de los ochenta, la bonanza cafetera y los ciclos de los flujos de capitales externos (Garay, 1998). Para este período la industria incrementa su participación en el PIB y es notable su liderazgo frente a las otras actividades económicas (García, 2015)

Estos acontecimientos significaron el inicio de una serie de reformas que buscaron la estabilización económica más que el desarrollo de un sector específico, esto “ implicó el debilitamiento de los instrumentos y estrategias de política industrial: entre otros, el relativo estancamiento de la integración regional en el marco del Pacto Andino, la pérdida de importancia de la inversión estatal en la industria, una paulatina liberalización de las importaciones, la reducción de las tarifas arancelarias y el menor énfasis en los incentivos fiscales frente a la tasa de devaluación como instrumento de promoción de exportaciones” (Chica, 1994 citado por Garay, 1998, pag. 457).

Parte de estas reformas se llevaron a cabo, en la administración de Julio Cesar Turbay (1978-1982), en la cual se adoptó durante un corto periodo una política de liberalización de las importaciones y una reducción de la protección arancelaria, lo que causó un debilitamiento de los sectores industriales presentando crecimientos negativos hasta 1983. Comenzó una lenta recuperación al año siguiente alcanzando un crecimiento promedio de 5% anual, pero esto no

fue suficiente para recuperar la dinámica de crecimiento de las pasadas dos décadas, ni para continuar con el cambio estructural de la industria manufacturera (Garay, 1998).

Para finales de los ochenta se inició en Colombia un debate sobre la necesidad de transformar la estructura productiva para consolidar crecimiento económico a largo plazo. “Los modestos resultados del crecimiento económico en la década de los ochenta, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la adopción de modelos de liberalización en otros países de la región y las presiones externas, en especial del Banco Mundial, para desmontar los instrumentos comerciales proteccionistas, fueron los factores que contribuyeron al consenso en torno a la necesidad de adoptar un nuevo modelo de desarrollo” (Garay, 1998, pág. 459). Y para 1989 ya se había planteado un programa de apertura bajo un esquema gradual para el desmonte de mecanismos de protección.

Bajo la administración Gaviria se consolidó el llamado proceso de *apertura económica* y se abandonó el gradualismo, acelerando todas las reformas. Entre febrero de 1990 y agosto de 1991 se eliminaron prácticamente todas las restricciones cuantitativas. Igualmente se pusieron en marcha nuevos acuerdos de integración comercial, desaparecieron los organismos de fomento industrial y surgieron las estrategias de competitividad a nivel nacional y local, se inició un proceso de privatización de servicios y empresas estatales, se flexibilizó la actividad financiera y se inició un programa de reforma al mercado laboral.

Todos estas medidas se ajustaban a las recomendaciones recogidas en el Consenso de Washington y respondían en gran parte a los planteamientos de corte neoliberal, que propendían por la reducción de la intervención estatal en el sistema productivo y la internacionalización de la economía, pues se consideraba que una economía cerrada no generaba la dinámica requerida para motivar cambios importantes en su estructura productiva, además se debía promover los nexos económicos con el exterior para acceder y ampliar la participación en los mercados mundiales.

Los cambios adoptados desde el inicio del proceso de industrialización se han reflejado tanto en la dinámica de la producción como del empleo industrial. Desde 1975 la participación de la industria tanto en el producto como en el empleo comienza a decaer. La producción industrial encontró su pico en 1974 con 24,5% del producto, y a partir de entonces comienza un moderado descenso hacia un 20%-22% a lo largo de los años ochenta, durante la década de los noventa dicha participación cae más de cinco puntos a un 14%, durante la primera década del 2000 la participación fluctuó entre el 14% y el 16% y para el año 2012 fue cercana al 12% (Clavijo *et al*,

2012). Con una característica interesante, y es que por rama de actividad, la industria manufacturera es la que más empleos formales genera (Sánchez, 2013)

En cuanto al empleo se ve una trayectoria similar a la de la producción. Durante 1975 a 1980 el empleo industrial representaba aproximadamente el 25% del empleo total, manteniéndose relativamente estable durante los siguientes años y mostrando posteriormente una leve caída en la década de los noventa, mientras que para los primeros años del 2000 ya presentaba una caída de más de diez puntos pasando a un 13% entre 2005 y 2008, y para el 2012 representó cerca del 12% del empleo total (Clavijo *et al*, 2012). En el segundo mandato del presidente Uribe (2006-2010) se aspiraba una meta de desempleo total cercano al 9 %, la cual no se alcanzó, y por el contrario la tasa de promedio de desempleo para dicho cuatrienio fue de 11.6 % (Sánchez, 2013)

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, es claro que el sector industrial colombiano se ha constituido en un factor decisivo en la utilización de mano de obra desde mediados del siglo pasado. Sin embargo, su contribución al empleo total ha presentado grandes fluctuaciones ocasionadas por la evolución económica y la implementación de distintos modelos de desarrollo como la sustitución de importaciones y su posterior remplazo por el proceso de apertura iniciado a finales de los años ochenta.

CONCLUSIONES

La industrialización en Colombia se inicia a finales del siglo XIX pero por la primera guerra mundial, la crisis de los años 30 y luego con la segunda conflagración bélica se amplía y se profundiza dicho proceso. Sin embargo, una política de industrialización como tal solo se inicia en el segundo lustro de los años cuarenta con la creación de la CEPAL (Comisión económica para América Latina), la cual va a proponer una serie de estrategias y de programas para el sector manufacturero en toda la región.

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se diseñó para implementarse por etapas: primera para la producción de bienes de consumo, segunda para bienes intermedios y tercera para producción de bienes de capital. Dicho proceso en el caso colombiano fue exitoso en las dos primeras etapas. En el caso de los bienes de capital no fue posible la producción en varios subsectores, sino en algunos, sobre todo aquellos de menor capital y de baja tecnología.

En Colombia al igual que el resto de América Latina, en los años sesenta del siglo pasado y, debido a la saturación del mercado interno se inicia un modelo de crecimiento hacia afuera con el fin de que el mercado externo contribuya a la realización de la producción nacional. El incentivo más importante fue el estatuto cambiario o decreto 444 de 1967 en el que aparecen una serie de instrumentos de ordenes financiero, tributario y aduanero como también incentivos institucionales que estimularon las exportaciones. De igual forma en dicho estatuto se implementó la devaluación gota a gota o crawling peg que contribuyó a que la política cambiaria fuera un incentivo a las exportaciones.

REFERENCIAS

Buendia, J. C., Osorio, R. C., Range, J., & Miranda, M. (2016). la desindustrializacion en colombia desde la apertura economica. *Revista CIFE*, 18(28), 71-89. Recuperado de <http://revistas.usta.edu.co/index.php/cife/article/view/3435/3782>.

Casas-Herrera, J., & Barichello, R. (2015). Hacia una noción sobre la pobreza. *APUNTES DEL CENES*, 34(59), 39-62. doi:<https://doi.org/10.19053/22565779.2784>

CEPAL. (2017). Políticas industriales y tecnológicas en América Latina . Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas. Recuperado de https://www.giz-cepal.cl/files/S1700602_es.pdf.

Garay, L. (1998). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Bogotá: Cargraphics S.A. Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Colombia%20Estructura%20Industrial%20e%20Internacionalizaci%C3%B3n.pdf>

García Solarte, M. (2015). Papel de los seguidores en el desarrollo de las teorías de liderazgo organizacional. *APUNTES DEL CENES*, 34(59), 155-184. doi:<https://doi.org/10.19053/22565779.3542>

Ocampo, J. A. (2001). Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI. *Revista de la CEPAL*. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/33122/1/S2001528_es.pdf

Rodríguez Moreno, D., & Gómez Murillo, A. (2014). Las competencias emprendedoras en el departamento de Boyacá. *APUNTES DEL CENES*, 33(58), 217-242. doi:<https://doi.org/10.19053/22565779.3108>

Rodríguez, O. (1997). Sobre la concepción del sistema centro-periferia. Revista de la CEPAL, 203-247. Recuperado de

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12422/003203247_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sunkel, O., Pérez, E., & Torres, M. (2012). Raúl Prebisch (1901-1986) Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico. Revista de la CEPAL, 3-46. recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40062/1/Prebisch_etapas_pensamiento.pdf

Sánchez, R. (2013). Balance y características del mercado de trabajo y generación de empleo en Colombia 2002-2010. APUNTES DEL CENES, 32(55), 93-124.

doi:<https://doi.org/10.19053/22565779.2063>

Vallejo, L. (2003). El modelo de crecimiento hacia adentro: una interpretación del caso colombiano. Apuntes del Cenes, 24 (36) , 77-100. Recuperado de

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4829166>

Vallejo, L. (1993). El modelo de desarrollo "hacia dentro" en América Latina: Una interpretación. Apuntes del Cenes N° 20 , 62-72.

Vallejo, L. (2001). La política comercial y cambiaria y sus efectos en la balanza comercial 1960-1999. Apuntes del Cenes, 20 (31-32) , 77-107. Recuperado de

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4829101>