

Reconversión Industrial Textil

Por: Luz Angela Villegas*

1. INTERNACIONALIZACION DEL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES.

1.1 Importancia del sector de Textiles y Confecciones.

1.1.1 Dentro de la estrategia actual del país de incrementar sustancialmente las exportaciones, éste es uno de los sectores más preponderantes, dadas las favorables condiciones internacionales y las ventajas comparativas que se tiene en estos momentos:

- Carencia de cuotas en el mercado americano.
- Suficiente capacidad instalada, personal técnicamente preparado, tradición y mentalidad exportadora.
- El desplazamiento de los países del Sudoeste Asiático hacia mercados de más alta tecnología, ha creado el espacio para que Colombia sea el país latinoamericano con mejores condiciones de proveedor alternativo de prendas.
- Cercanía geográfica a los mercados americanos.
- Tamaño productivo de las empresas colombianas, acordes con las altas escalas económicas exigidas en la comercialización internacional.
- Disponibilidad interna suficiente de los insumos agrícolas (en algodón es el único país andino que se autoabastece).
- Mano de obra en confecciones competitiva.
- Calidad exportable a todo lo largo de la cadena.
- Y la existencia actual de acuerdos comerciales con multinacionales que garantizan la penetración en las redes de comercialización internacional.

Todo ello hace que la cadena textil que hoy representa

el 10% del PIB del sector manufacturero y emplea más de 100.000 personas, se convierta tal como ocurrió en el Sudoeste Asiático un sector líder en las exportaciones y motor del crecimiento interno de la economía.

1.2 Cambios competitivos en el sector textil.

A partir de la severa crisis de comienzos de la década de los 80, que modificó completamente los esquemas competitivos imperantes en la década de los 70, al ocurrir simultáneamente los siguientes hechos:

1.2.1 Cambio tecnológico mundial acelerado en el ramo de los textiles, auspiciado por gran cantidad de países industrializados (Estados Unidos, Bélgica, España, etc.), que efectuaron programas de reconversión en el sector textil, por el enorme peso que éste tiene dentro del comercio mundial (10%), el impacto social en la generación de empleo y el enlace estrecho con sectores complementarios como el agroindustrial, el químico y el metal-mecánico.

1.2.2 Elevación inconmensurada de las tasas de interés nacionales que pasaron de un 14% anual al 45% anual en menos de 20 años, al igual que el crecimiento acelerado en los precios internacionales del algodón, materia prima fundamental en el proceso textil.

1.2.3 Severa crisis en el período 1980-1984, causado por la apertura de las importaciones, la revaluación del peso y el auge del contrabando como mecanismo ideal para el lavado de dólares.

1.2.4 Atraso tecnológico, como consecuencia de más de 5 años muertos para la inversión, dado que las cuantiosas pérdidas, consumieron la capacidad de generación de recursos propios y cerraron las posibilidades del crédito necesarias para el proceso continuado de modernización.

1.3 Liderazgo y confluencia de intereses en la cadena textil.

Definitivamente la innovación tecnológica, los cambios comerciales, administrativos y la inserción a los

* Ingeniera Administradora, Universidad Nacional. Especialización en Mercadeo, EAPIT. Miembro de varias Juntas Directivas.

mercados internacionales no pueden ser efectuados por empresas pequeñas, por ello conscientes de esta fortaleza las empresas textiles se han constituido para la cadena textil en:

1.3.1 Financiadore de la actividad productiva, buena parte de estos créditos no llegarían a la cadena textil por el sistema bancario comercial por la gran informalidad de que adolece el sector.

En exportaciones como ya se expresó la meta es continuar comercializando y aglutinando la oferta exportable de prendas, con un crecimiento "real" del 20% anual, que ya es fácil de obtener dado que se han conquistado los mercados americanos, estamos penetrando el europeo y se tiene una gran aceptación internacional de nuestros productos.

1.3.2 Es un factor clave de éxito para lograr niveles de exportación permanentes y crecientes, lograr la reconversión y la integración comercial de toda una cadena de valor.

Es claro que la rentabilidad y el crecimiento están cada vez más ligados a la proximidad del consumidor final y ello sólo se logra teniendo en Colombia el Know-How completo que incorpore el algodón, las fibras, los textiles, la confección y la comercialización internacional.

1.4 Potencial exportador

En 4 años, el sector puede superar las exportaciones cafeteras llegando a más de US\$ 1.000 millones.

2. OBJETIVOS DE LA APERTURA COMERCIAL

Dado que el objetivo con el cual se ha planteado la Apertura Comercial, no es el control de la inflación, sino el efectuar cambios estructurales en el sector productivo, para acelerar el crecimiento económico mediante la inserción de nuestros bienes y servicios en el mercado internacional, creando así las condiciones necesarias para mejorar el empleo, el ingreso y elevar los niveles de bienestar de la población; es necesario en síntesis lograr la competitividad internacional, en la cual concuerdan perfectamente todos los estamentos: Gobierno, Sector Privado, y Banca Internacional.

Sin embargo, para el logro de un objetivo de mediano plazo tan importante para Colombia, no se puede improvisar, es necesario:

2.1 Un tiempo prudente y selectivo para reconvertir los sectores industriales y establecer una política claramente industrializadora.

2.2 Elaborar un plan concertado, sobre la solución de los problemas estructurales y con un claro cronograma definido en el tiempo de compromisos entre los sectores público y privado.

2.3 Se ha legislado mucho sobre apertura de importaciones y poco sobre condiciones necesarias para el crecimiento de las exportaciones y de éste depende en el largo plazo la estabilidad en la política de apertura y el crecimiento económico sostenido.

2.4 Establecer los controles oficiales adecuados al plan, tal que garantice a todos los productores nacionales, igualdad de condiciones iniciales frente a la competencia en el mercado interno y en el mercado internacional.

3. RECONVERSION DEL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES.

3.1 Premisas.

- Si se pretende crecer el PIB manufacturero a ritmo del 5% anual, cuando la población no crecerá a más del 2% anual, es necesario que la productividad aumente a ritmos superiores del 3% anual, para lo cual se hace imprescindible la modernización tecnológica, la reconversión industrial y política macroeconómica que incentive la inversión privada.
- No todos los sectores económicos tienen la misma problemática ni las mismas oportunidades en el mercado internacional. El sector de textiles y confecciones tiene mayores oportunidades y merece un tratamiento selectivo y dirigido.
- Se debe dar mayor prioridad a la apertura hacia afuera que a la interna y el ritmo de crecimiento de la primera determinará la segunda.

3.2 Acciones dirigidas al mejoramiento de la competitividad del producto.

Se debe planear y ejecutar un plan de reconversión industrial concertado entre el sector público y privado con el suficiente tiempo para implementarlo. Posteriormente detallaré cuál deberá ser este plan en el caso particular de la cadena fibras-textiles y confecciones.

En este orden de ideas, para la reconversión del sector textil me apoyaré en los resultados del estudio que el Gobierno contrató con el Boston Consulting Group, entidad de reconocido prestigio internacional, la cual recomendó los siguientes cambios:

1º) Reformar la legislación laboral actual, en lo concerniente a:

- Modificar la retrospectividad de las cesantías.
- Eliminación de la unidad de empresa.
- Supresión de la inamovilidad laboral que causa la prohibición de efectuar despidos después de los diez años.
- Creación de un seguro de desempleo que permita licenciar al personal sobrante del sector como consecuencia del aumento de productividad.
- Capacitación y reubicación del personal que quede cesante.
- Creación y formación de centros de capacitación especializados, tanto a nivel operativo como gerencial.

2º) Programa de inversiones y crédito industrial.

Nuestro sector textil tiene obsolescencia en una porción considerable del parque industrial. Su productividad y costos están íntimamente ligados a la tecnología y es en este campo en donde se han logrado los avances tan significativos que se han presentado en la última década, de ahí que se tenga que hablar de relaciones de producción entre lo antiguo y lo nuevo de 7 a 1.

Pero la obsolescencia de nuestro parque industrial obedece a los siguientes hechos:

- La suspensión de inversiones durante varios años, en el período de crisis que se presentó con la anterior apertura comercial, pues se desviaron los recursos de inversión a enjugar pérdidas de la operación.
- Los elevados gravámenes a la maquinaria y al equipo que absorben parte de los recursos disponibles para inversión, así por ejemplo, cuando se invierte US\$1.6 millones, en términos de precios FOB, sólo se está adquiriendo maquinaria por US\$ 1 millón.

Si las importaciones de maquinaria de los últimos años del sector hubiesen estado desgravadas, hoy se tendría un parque industrial moderno.

Como anotación al margen, vale la pena observar cómo éste es un gravamen de carácter fiscal recaudatorio únicamente ya que no protege la producción nacional porque no es viable a mediano plazo la fabricación de maquinaria textil dadas sus características de inversión, tecnología y economías de escala.

- Los recursos propios generados por la operación son insuficientes para atender debidamente la modernización ya que la rentabilidad del sector es suprema-

mente baja, y la generación interna de fondos prácticamente sólo cubre el crecimiento por inflación de las necesidades de capital de trabajo.

- En el país no existe crédito industrial, pues no hay banca de inversión que maneje portafolios de largo plazo. Sólo existe banca comercial con crédito para capital de trabajo y con tasas de interés reales del 12 al 14% anual, cuando en los países desarrollados éstas oscilan entre el 3 y 4% anual.

Por tanto, la obsolescencia es en esencia el desafortunado efecto de la carencia de una política industrial clara y de una asignación de recursos equivocada. Cabe anotar cómo este Gobierno, consciente del problema, ha tenido una actuación muy positiva buscando una racionalización de la estructura arancelaria, disminuyendo la dispersión y las desigualdades que existían, así como agilizando el tiempo requerido para realizar los trámites de importación; pero es necesario aún introducir modificaciones que hagan rentable la inversión y optimicen los recursos disponibles, con las siguientes acciones:

- Abolir la Ley 75 de 1986, en lo pertinente al 16% de gravamen a las importaciones de bienes de capital.
- Eliminar los aranceles para la importación de maquinaria y equipo textil.
- Reembolsar el IVA de las importaciones de maquinaria.
- Establecer fuentes de financiación de largo plazo, con costos competitivos.
- Establecer servicios modernos de información crítica sobre tecnología disponible y coyunturas internacionales de bienes y servicios.

3º) Desgravación de ingredientes y colorantes

Al igual que la maquinaria textil los gravámenes a los ingredientes y colorantes encarecen innecesariamente el producto y no protege la industria nacional.

Con las actuales medidas, las desgravaciones decretadas sólo tienen impacto del 3.4% por 1.000, en cuanto a disminución del costo interno de producción y es sólo el 2.4% de la disminución de costo necesaria del sector. Esto prueba que si no se efectúan en su totalidad los cambios mencionados anteriormente no habrá cambio estructural significativo en los textiles.

Sólo estando a la par con los costos de los productores del Sudoeste Asiático, podremos competir eficientemente en los mercados internacionales.

Los denominados "subsidijs" a la exportación en cuanto a: Cert, créditos de Proexpo y Plan Vallejo, no existen a la luz de una economía globalizada, son sólo una demostración "parcial" de los extracostos que debe pagar el productor nacional en el mercado nacional, hasta tanto nuestras variables macroeconómicas internas se igualen a las internacionales.

3.3 Acciones dirigidas al mejoramiento de la competitividad comercial.

3.3.1 Se deben optimizar los convenios bilaterales y multilaterales actualmente existentes, de tal manera que le permitan al país un mayor acceso de sus productos manufacturados a los mercados externos. Se busca obtener para los productos colombianos condiciones comerciales al menos iguales a las del país más favorecido.

3.3.2 Se deben modernizar las aduanas y crear el estatuto antidumping y controlar las mercaderías de contraestación.

3.3.3 Se debe reformar la infraestructura vial y aeroportuaria del país, así como su seguridad y los aspectos inherentes a su costo.

3.3.4 Se deben fortalecer las sociedades de comercialización internacional.

3.3.5 Se debe crear en el país un organismo especializado en luchar contra las medidas no arancelarias que impiden nuestro acceso a los mercados y las cuales se han agudizado en los últimos años, en los tres grandes bloques comerciales del mundo (Estados Unidos, Canadá, México, Comunidad Económica Europea y países del Sudoeste Asiático).

3.4 Acciones dirigidas al mejoramiento de la competitividad tecnológica.

Debemos crear las condiciones sociales y económicas propias que permitan atraer a inversionistas extranjeros con el fin de que aporten no sólo capital sino conocimientos tecnológicos y fomenten las asociaciones con cadenas de comercio internacional.

El "Plan de Reconversión" del sector "Fibras-Textiles y Confecciones", que se ha interpretado erróneamente como el esfuerzo que individualmente deben ejecutar empresarios para lograr mejorar su eficiencia, productividad, calidad y precios. Más del 80% de los cambios que deben introducirse al sistema, no son controlables por el empresario sino que son consecuencia de leyes, decretos o regulaciones gubernamentales. Por ello el proceso

debe ser concertado y es de mediano plazo en su ejecución puesto que requiere exhaustivos análisis de todos y aun del Congreso de la República.

3.5 Financiación de la Apertura

Hasta ahora sólo se ha mencionado, como valores a financiar el monto correspondiente a las mayores importaciones, pero su verdadera cuantía debería incluir:

3.5.1 Crédito para la reconversión industrial, los cuales para el sólo sector textil son del orden de US\$ 313 millones, en términos de maquinaria FOB, con capital de trabajo sus necesidades son US\$ 500 millones y \$2.600 millones para los 6 subsectores industriales estudiados.

3.5.2 Modernización de las Aduanas.

3.5.3 Modernización de los puertos y del sistema vial.

3.5.4 Mayores créditos para la financiación del capital de trabajo de las nuevas exportaciones.

3.5.5 Créditos para la capacitación técnica del personal liberado en las actividades que se modernizan y un Fondo de Seguro de Desempleo para este contingente de personal hasta tanto se logre su reubicación en otras actividades.

Los fondos requeridos superan con creces los US\$ 5000 millones por año y ésta será una cuantía permanente y creciente que sólo podrá financiarse con el aumento esperado de las exportaciones menores.

3.6 Tiempo requerido

Los países europeos que efectuaron reconversión industrial lo hicieron 14 años antes de efectuar la Unión Aduanera esperada para 1992.

Los cambios legislativos toman considerable tiempo, la adquisición de tecnología, su instalación y puesta en marcha exige por lo menos dos años de plazo y la adecuación laboral para no crear un caos social tiene que ser paulatina. Adicionalmente la construcción de puertos, vías y ferrocarriles son programas de 4-5 años.

Por todo ello es fundamental que la apertura de importaciones se efectúe con posterioridad al cambio estructural introducido y en la proporción en que beneficia a cada sector específicamente. Debe hacerse sobre realidades, no sobre expectativas de proyectos.

3.7 Mecanismos aduaneros y de control

Tener una aduana ágil y flexible no puede ser sinónimo de perder el control.

Sólo en abril de 1991 empezará a operar el nuevo sistema informático de aduanas y ya empezó a regir el sistema de encuestas, sin garantía de control adecuado.

Se requiere el estatuto anti-dumping y la puesta en marcha del sistema de precios de referencia, así como la contratación del aforo con entidades especializadas que eliminen el contrabando técnico.

El proceso de apertura actualmente en marcha, no es por sí lesivo a la producción nacional, dado que los niveles arancelarios fijados danados al sobre-arancel y a la Ley 75 de 1986, hacen que en el caso de los textiles, los productos importados legalmente no compitan en general con la producción nacional.

El problema radica básicamente en el contrabando, el cual en la década de los 80, creció en forma sustancial, llegando hoy a ser aproximadamente el 35% del mercado, incentivado básicamente por el arancel "negativo", que posee, representado en: evasión del 10% del IVA, evasión de los demás tributos como industria y comercio, predial, renta y patrimonio.

En el caso de prendas de vestir, se estima que el arancel "negativo" de éstas se sitúa en un 38% del valor final del producto; es decir se venden a un precio interno 38% inferior al precio internacional.

Eliminar las barreras para-arancelarias, en un mercado donde la variable contrabando tiene una enorme significación, es incentivar su crecimiento si no se tienen los controles adecuados.

Es necesario garantizar al productor nacional igualdad de condiciones con respecto al productor extranjero al vender en el mercado doméstico y desafortunadamente ello no depende sólo del nivel arancelario, por lo cual hasta tanto no se tengan los mecanismos de control efectivos, sigue siendo importante como "Riesgo" los mecanismos de:

- Aforo físico de la mercancía.
- Análisis merciológico, especialmente en el caso de textiles en que son muy difíciles de identificar sus características técnicas.
- Determinación de precios de referencia.
- Control de los sobornos de la aduana con las navieras.
- Estatuto Anti-dumping y un organismo especializado en investigaciones sobre prácticas de comercio desleal.

Finalmente no es claro si existe una real caída en la demanda interna, a lo largo de la década o una transformación a la economía informal.

4. NECESIDADES PARA INCREMENTAR LA INVERSION PRODUCTIVA Y LAS EXPORTACIONES.

4.1 Políticas económicas estables.

Continuando con la política seguida en los últimos años de tener una tasa de cambio paritaria, sin permitir que se sobrevalúe la moneda.

Asimismo es necesario partir de la premisa que la industria nacional para ser competitiva internacionalmente, requiere tener como costo de los factores, los mismos que sus competidores internacionales, por ello, la política crediticia, el costo de los bienes de capital, el acceso a la tecnología y el manejo logístico, comercial y de servicios públicos tendrá que ser revisado a la luz de estos parámetros internacionales.

4.2 Rentabilidad de la inversión

Es necesario retornarle la rentabilidad al sector privado, que es quien corre con los riesgos de la inversión.

Es muy difícil hallar proyectos que con un exceso del 40% de inversión, (representado en gravámenes y aranceles), y con tasas de interés efectivas del 48% anual, tengan capacidad de repago y generen utilidad para la empresa.

Por ello es necesario entrar a corregir integralmente esta situación.

4.3 Posibilidad de ajuste a los ciclos económicos.

Las cambiantes situaciones económicas de los mercados nacionales e internacionales, hacen necesario diseñar mecanismos rápidos de ajuste, como por ejemplo, el adecuar la plantilla de personal al ritmo del cambio tecnológico, tener mecanismos de protección contra el riesgo cambiario, facilidad para el trabajo en cuarto turno, etc.

4.4 Disponibilidad de financiación a corto plazo.

Es necesario mantener las líneas de crédito existentes y muy específicamente prever el crecimiento de demanda por estos fondos en la medida que se incrementen las exportaciones.

4.5 Disponibilidad de financiación a largo plazo.

Con créditos que contemplen períodos de gracia de

más de tres años, necesarios para adquirir, instalar y normalizar la maquinaria.

Con plazos amplios de 10 años suficientes para generar el repago de las obligaciones y con protección contra el riesgo cambiario y de las altas fluctuaciones del costo del capital que muchas veces tornan dos años después a un excelente proyecto puesto en marcha, en un problema económico para la compañía.

4.6 Acceso del sector textil a los sistemas especiales de importación-exportación Plan Vallejo.

Este se está convirtiendo en un cuello de botella, al impedirse el crecimiento acelerado de la capacidad productiva que está demandando el proceso exportador.

La solución no da espera, una decisión tomada hoy, sólo dos años después produce resultados tangibles y sería lamentable que el sector no pudiese responder a tiempo a la demanda que se está creando con la buena calidad y el cumplimiento de las entregas que se tiene en los programas de exportación conjunta de prendas.

En resumen, las inversiones que demanda la cadena textil, aparentemente son altas, sin embargo son a corto plazo grandes generadoras de divisas, con la garantía de que no son expectativas sino realidades.

No todos los sectores tienen las mismas oportunidades, ni igual problemática, por ello es importante selectividad, el modelo de reconversión bien puede aplicarse a este sector que está sobrediagnosticado y lo que requiere es acción integral.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Las empresas del sector textil si se han modernizado, han incrementado su productividad, bajado el endeudamiento y variado su sistema administrativo, aumentando sustancialmente su grado de competitividad.

5.2 La Apertura Económica será estable y durable en el tiempo en cuanto sea un proceso jalonado y financiado por el crecimiento de las exportaciones menores.

5.3 El crecimiento económico esperado en el PIB del 5% anual, tendrá que ser mediante el aumento de la productividad a ritmos del 3% anual, que sólo podrán producirse en forma sostenida por un proceso de reconversión industrial y la expansión hacia los mercados internacionales.

5.4 Las exportaciones aumentarán si influyen tres factores:

- Demanda Internacional.
- Rentabilidad.
- Capacidad productiva y tecnológica adecuada.

Los mercados internos y externos no son sustitutivos, son complementarios y el sesgo anti-exportador no se soluciona deteriorando severamente su capacidad de generar en el mercado interno utilidades y recursos propios necesarios para la modernización y el crecimiento; sino dotando a la industria de las mismas bases de costo de los factores que tienen los países competidores para sus productores y así se les retorna al sector privado sus ventajas comparativas, haciendo tan rentable el proceso exportador como las ventas domésticas. El problema es de costos no de precios.

5.5 No todos los subsectores económicos tienen la misma oportunidad de penetrar los mercados internacionales, el de textiles y confecciones es privilegiado en este aspecto y al igual que algunos otros tienen una problemática especial, por lo cual se requiere que el proceso de apertura sea selectivo y dirigido a lograr unos resultados específicos y concertados.

5.6 Es necesario primero efectuar la reconversión industrial, la cual tendrá como consecuencia necesariamente la ampliación de la demanda por la vía de las exportaciones.

5.7 La reconversión industrial es muy diferente al proceso genérico planteado por el actual Gobierno; es necesario determinar en cada sector los factores claves de su competitividad y su costo internacional y hallar las soluciones para que éste se ajuste en el corto plazo.

Las fuerzas del mercado no harán por sí solas este proceso, ya que muchas de las variables fundamentales se encuentran atadas al marco institucional a la política macroeconómica del país tal como: costo financiero, legislación laboral, etc.

5.8 La apertura de importaciones para bienes no producidos en el país, debería ser total y radical es decir, no sólo eliminar el régimen de previa sino con desgravación completa, incluidos aranceles y la Ley 75 del 86.

Allí quedarían contempladas casi todas las materias primas de uso industrial y los bienes de capital descendiendo más de un 40% su costo actual.

Para los bienes que sí tienen fabricación nacional, conservar el régimen de previa que es el mejor control al contrabando y más bien bajar su nivel arancelario frente a los países del Pacto Andino que tienen condiciones competitivas más similares a las colombianas; así se in-

trduce a la economía un nivel mayor de competencia sin crear un severo deterioro en el sector productivo y una mayor capacidad de negociación de los países del Pacto Andino frente a los bloques comerciales internacionales.

5.9 El sector textiles y confecciones según el estudio del B.C.G., requiere de los siguientes cambios estructurales.

- Precio internacional para el algodón y eliminación total de los gravámenes y aranceles a los ingredientes y colorantes.
- Eliminación de los gravámenes, aranceles y devolución del IVA, y equipo textil que no tiene producción nacional.
- Disminución del costo financiero de tasas de interés real del 15% anual al 3-4% anual, que son las tasas internacionales y acceso a líneas de crédito a largo plazo en moneda nacional y con períodos de gracia.
- Reforma laboral. Es necesaria la concertación dado que el 80% del cambio estructural está ligado a condiciones exógenas al empresario.

5.10 La apertura con reconversión previa exige disponibilidad de recursos de financiación muy por encima de los US\$ 2.000 millones anuales muy por encima del crecimiento que puede proveer las exportaciones menores. Por ello y por lo que tardan los cambios legislativos en la infraestructura vial y aeroportuaria y en controles fiscales y aduaneros es necesario planear a más largo plazo el proceso de apertura comercial.

5.11 El ritmo de apertura comercial debería estar determinado a posteriori de los cambios estructurales introducidos en la proporción que ellos pesan para cada sector dentro de su estructura de costos.

En síntesis efectuarlos sobre realidades cumplidas y no sólo de proyectos futuros de transformación política industrial.

5.12 Agilizar el proceso aduanero no es sinónimo de pérdida del control, es básico garantizar al productor nacional igualdad competitivo con respecto a la producción foránea en sus ventas al mercado nacional, eliminando el arancel "negativo" que tiene el contrabando sustentado en la evasión tributaria, y ocasionalmente en la prima existente entre el dolar oficial y el del mercado paralelo.

5.13 Finalmente, en los análisis macroeconómicos es importante incluir el efecto del contrabando y la economía informal ya que su incidencia es altamente significativa, tal que de hecho durante toda la década del 80 se ha presentado una progresiva "apertura comercial", la cual no es necesario incentivar aún más bajándole el "riesgo" al eliminar la licencia previa.

BIBLIOGRAFIA

- 1) "El Diseño de la Liberalización del Comercio". Michael Michaely, Armeane Choksi y Demetris Papageorgiou.
- 2) "Progreso Económico y Social en América Latina". BID, revista.
- 3) "Instituto Nacional de Estadísticas" INE de Chile, revista.
- 4) Revista de "Comercio Exterior de México (Banco Central)".
- 5) Revista de "Banco de La República". Colombia.
- 6) Revista "Time Magazine".
- 7) "La Subfacturación de Importaciones". Salomón Kalmanovitz.
- 8) "Cambio Comercial y Estructural": los países de reciente y próxima industrialización como economías de transición". Colin I.I. Bradford.
- 9) "Plan Comunitario de Reestructuración Industrial". Parlamento Europeo.