

00 861 25.3

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO
FACULTAD DE ECONOMÍA

**CRISIS DE LOS AÑOS TREINTA Y OCHENTA, DOS HITOS
EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE AMÉRICA
LATINA.**

Tesis
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRIA EN ECONOMIA
PRESENTA:

Lic. *Rodolfo Iván González Molina*

Directora de la tesis:
Dra. Maria Eugenia Romero Sotelo

Ciudad Universitaria a 14 de abril 29 de

1999

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2731AZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

Un trabajo que tarda tanto tiempo en elaborarse debe estar agradecido con su directora, los sinodales y hasta con el mismo autor, por la paciencia, la esperanza y sobre todo la confianza en que algún día llegaría a su fin. Es decir que las Doctoras María Eugenia Romero Sotelo, Esperanza Fujiyaki, Mónica Blanco y la Maestra Elsa Gracida, como el Doctor Gerardo Fuyii, son a quienes en primer lugar les debo toda mi gratitud y admiración por la lectura y sus oportunos comentarios a esta tesis.

En particular quiero dejar constancia de la tenacidad, cooperación y ayuda que siempre, y en todo momento, me brindo mi directora de tesis la Doctora María Eugenia Romero Sotelo.

También quiero agradecer a mi compañera de toda mi vida, la Maestra Yanina Avila, por sus estímulos y alientos para concluir esta tesis.

Finalmente dedico este esfuerzo a mi padre, que aunque lejos de mí, me ha apoyado, a mi madre, que en paz descansa, pero que también supo depositar su voto de confianza en su hijo. A mis hermanos, cuñados (as), mi suegra y a mis sobrinos que a todos los quiero. También a mis ayudantes de Profesor: Maricela, Verónica, Nathalia, Gonzy, Ximena y Fernando, ellos también colocaron su granito de arena en este trabajo y siempre los recordaré con mucho cariño.

Sobra decir, que todos los errores y limitaciones que se puedan encontrar en esta tesis son de mi exclusiva responsabilidad.

INDICE

	Pág
INTRODUCCIÓN.....	1

PRIMERA PARTE.

Capítulo I. La responsabilidad de Estados Unidos en la crisis de 1929.....	
A. La economía mundial con anterioridad a la crisis.....	5
B. El crac.....	12
C. Consecuencias internacionales.....	18
Capítulo II. La crisis de 1929 y ¿el inicio del proceso de industrialización en América latina?	
A.El impacto de la crisis en América Latina.....	21
1) <i>Países latinoamericanos de industrialización temprana: los casos de México y Argentina.....</i>	32
2) <i>Las condiciones económicas de México al estallar la crisis del 29.....</i>	34
3) <i>Argentina y otros países del subcontinente ante la crisis.....</i>	35.
B. Crisis, reestructuración productiva y movimiento social en el continente.....	36
1) <i>Centroamérica y el Caribe.....</i>	42
2) <i>Los países pequeños del Cono Sur.....</i>	44

SEGUNDA PARTE

Capítulo III. Los límites de la Industrialización en América Latina.	
Auge y ocaso de la industrialización por Sustitución de Importaciones.....	49
A. El viraje del estructuralismo, referentes históricos.....	62

Capítulo IV. La apertura económica y sus costos.

A. El "neoliberalismo" en América Latina y sus consecuencias.....	79
1) <i>El neoliberalismo</i>	79....
2) <i>Neoliberalismo en América Latina</i>	84
3) <i>Neoliberalismo, política económica o cambio estructural</i>	86
4) <i>Cómo y por qué se fue aplicando el neoliberalismo en otros países de la región</i>	88
5) <i>Las deudas externas en América Latina</i>	90
6) <i>Planes de ajuste y salidas a la crisis de las deudas en América Latina</i> .	94
7) <i>Alternativas de solución a los débitos externos</i>	96
B. América Latina: un modelo econométrico del costo de la apertura externa (1980-1996).....	99

CONCLUSIONES	124
---------------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA	129
---------------------------	------------

ANEXO ESTADÍSTICO	136
--------------------------------	------------

PREFACIO

Considero que la parte del continente Americano, llamado Latinoamérica, no es más homogéneo lingüísticamente, ni más heterogéneo desde el punto de vista económico, cultural o social que los otros cuatro continentes. Con sus particularidades regionales y sus grandes similitudes en muchos aspectos, hoy mas que nunca se precisa estudiarla como un todo.

Teniendo en cuenta que regiones mucho más heterogéneas que América Latina, como la misma Europa o la hoy llamada "Cuenca del Pacífico" y sus cuatro tigres: Japón, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur, han realizado estudios no sólo de historia económica, sino también proyectos de largo alcance de desarrollo económico, social y cultural, los Latinoamericanos tenemos la obligación de reflexionar en términos globales, sin perder las particularidades regionales o sectoriales de cada país. Además es también un deber intelectual el detectar los problemas más relevantes de la región y proponer alternativas de desarrollo que nos permitan superar las limitaciones del atraso, la pobreza extrema, la concentración del ingreso, el autoritarismo, la violencia y el analfabetismo en el que estamos reincidiendo alarmantemente, en las últimas dos décadas del presente siglo.

América Latina fue descubierta por la misma península Ibérica en el siglo XV, asumen la tradición judeo cristiana como religión oficial y comparten desde aquí una historia que los engloba y asemeja: su independencia de España y Portugal, la gran mayoría entre la primera y cuarta década del siglo pasado, inclusive en bloque compactos (los virreinos), que posteriormente darán origen a diferentes naciones, es el caso del Alto Perú, La Nueva Granada o la Nueva España. Se comparte también la formación de los estados nacionales, en las tres últimas décadas del siglo XIX, los desarrollos económicos nacionales montados en una inserción al mercado mundial a base de la exportación de productos primarios o "desarrollos hacia afuera". Se cambió casi simultáneamente el expansionismo Británico por el Norteamericano entre las dos primeras décadas de este siglo y la segunda mitad de los años cuarenta.

Compartimos también, las interpretaciones desarrollistas de la Cepal e impusimos la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), entre la segunda y sexta década como única vía de desarrollo económico, en toda la región. Lo mismo podemos decir de la larga historia de nuestras integraciones, que datan de hace poco más o menos de treinta años. El más destacado de estos esquemas integradores fue sin duda la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que se creó en 1960, año en que se firmó también el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, iniciativas que con posterioridad fueron complementadas por el Pacto Andino y la Comunidad del Caribe, para terminar en 1980 con el remplazo de la ALALC por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Otra serie de instituciones intentaron en el mismo periodo abrir otros ámbitos de cooperación intraregional en materia financiera, sectorial y de desarrollo en general. Tales como La Asociación Latinoamericana de Integración, La junta de Acuerdo de Cartagena, el Mercado Común Centroamericano, etc; o los mismo organismos de cooperación económica, globales y sectoriales como el Sistema Económico Latinoamericano, SELA o el Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero, ILAFA, e instituciones financieras como el Banco Interamericano de Desarrollo, La Cooperación Andina de Fomento, etc.

La región ha llegado a tomar una importancia media en el ámbito mundial, pues el comercio entre Latinoamericanos que no alcanzaba los 750 millones de dólares en 1960, llegó a representar los 16 millones en 1981; entre 1960 y 1980 las exportaciones recíprocas totales se multiplicaron por 23, y dentro de ellas las manufacturas lo hicieron por 55. No obstante, es necesario decir que también en ese periodo, las empresas transnacionales fueron decisivas en la estructuración y dinámica de ese comercio intraregional, y que desafortunadamente en el crecimiento de las exportaciones de las industrias metalmeccánicas, ellas no contribuyeron a un desarrollo más autónomo de las industrias de bienes de capital.

Aunque la integración no se ha fomentado entre los Latinoamericanos solamente (caso del Tratado de libre Comercio de América del Norte México, Estados Unidos y Canadá), muchos analistas consideran que la unificación económica Latinoamericana habrá de ser un componente destacado de cualquier estrategia de desarrollo futuro de la región. (Vuskovic B. Pedro. 1990), de los estudios de historia comparada entre los países y sobretodo del análisis de la región como un todo.

Su alcance medio es producto de la herencia del desarrollo pretérito que colocan a la región actualmente entre los países mas desarrollados y las de mayor atraso. Su diversificación industrial no deja de ser significativa al grado de incluir a varios países en la categoría de "países de nueva industrialización".

América Latina ocupa una posición indudablemente privilegiada en el ámbito mundial. Por ejemplo, la superficie territorial representa más del 15% del total mundial (casi el doble de su porcentaje en términos de población); posee el 10.5% del total de las tierras cultivables, 17.3% de las extensiones de praderas y pastos, y 24.5% de la superficie forestal. También tiene claras ventajas en lo que compete a fuentes energéticas y de agua, y lo mismo respecto de las reservas minerales, entre otras, las de hierro, bauxita y cobre representan entre el 20 y 25% de las totales mundiales y las de estaño alrededor del 14%.

En otros términos su actual acumulación de capital, el acervo acumulado tanto de capital directamente productivo como de infraestructura básica: carreteras y vías férreas, obras de riego, de generación de energía eléctrica, edificaciones, instalaciones de medios de comunicación, la colocan a América Latina en una posición muy privilegiada frente a muchos países de Asia y África.

Sin embargo la unidad geográfica Latinoamericana, no nos limita a verla homogéneamente en el campo lingüístico, pues no obstante que el español es la lengua oficial en más de una veintena de naciones de la región, el portugués es hablado por más de la tercera parte de la población de todo el subcontinente, pues sobra decirlo, es la lengua oficial de Brasil y por otro lado, aunque el castellano se reconoce como la lengua única, existen en México 56 etnias con sus respectivos dialectos, o en Perú, Ecuador, Colombia o la misma Bolivia existen y se practican otras tantas lenguas prehispánicas entre la población aborigen que dicho sea de paso, no es precisamente reducida. También podemos señalar el "creolé" Haitiano, el inglés de Bahamas, Bermudas, Jamaica o Guyanas, o el "Yaruba" de origen africano que es hablado en casi 50% de la población brasileña y otras tantos dialectos también traídos del continente negro a Colombia (en donde 25% de la población es de color), Panamá y Perú o las mismas islas de las Antillas, Cuba, República Dominicana o Granada.

En la misma dirección podemos señalar las grandes diferencias en los hábitos y costumbres de vivir, por ejemplo en el altiplano de Bolivia a las culturas antillanas del norte de Colombia, o las costas del golfo de México, Tampico, Veracruz y Tabasco. Los hábitos culinarios de las dietas marinas y completamente herbívoras de Chile a la cultura del maíz en Mesoamérica. La geografía podría ser mera casualidad en medio de tanta diversidad.

En el aspecto económico más general, también se puede ver que mientras en Guatemala el ingreso per cápita diario es de 2.5 dólares y que el 20% de los más pobres sólo reciben el 5.5% del ingreso nacional, o que los guatemaltecos más pobres sobreviven con 0.70 centavos de dólar diario, muy pocos argentinos o uruguayos sufren esta pobreza a este nivel (Cardoso y Helwege 1993, pág 27). La desigualdad del ingreso produce estilos de vida sumamente distintos no sólo en la región, sino también en el mismo país. "En barrios ricos de Quito, Ecuador, pueden verse autos mercedes y antenas parabólicas, mientras que en el mismo país las mujeres del campo caminan horas enteras para recoger agua" (Cardoso y Helwege, 1993, pág 15). No obstante que la mala distribución del ingreso es una gran similitud en toda América Latina, pues la parte del ingreso del 20% más próspero de la población es estimada en al menos 15 veces la del 20% más pobre en más de la mitad de los países de la región. En México, por ejemplo, las estimaciones para finales de la década de los setenta, mostraban que el 10% más pobre recibía sólo 1.2% del ingreso total, mientras que el 10% más rico recibía 35.5%. En Colombia el 30% más rico concentraba el 67.4% del ingreso, para la década de los ochenta había subido al 72.9%, mientras que el salario per cápita es inferior a 0.85 centavos de dólar diario y el 52% de las familias reciben menos de dos salarios mínimos y tienen que dedicar 97% de sus ingresos a la alimentación; la escolaridad media es de tres años, y hay más de ocho millones de analfabetos, equivalentes a 22% de la población total. (Vuskovic Bravo Pedro. 1990 págs 117 y 193).

Por otro lado aunque en América Latina en conjunto, la agricultura sólo aporta el 10% del PIB, en tanto que la industria lo hace con el 37%, el caso de Paraguay depende de la agricultura para producir más del 25% de su PIB. Lo mismo podemos decir de la población que en toda América Latina, en los años cincuenta, estaba repartida en 50% rural y 50% urbana, en 1980, 66% es urbana y 34% rural. Aunque más del 40% de la PEA labora en la agricultura en Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay.

En cuanto a los recursos naturales, 85% de las reservas de petróleo están en México y Venezuela y la mayoría de los países sigue dependiendo de las exportaciones primarias, como Bolivia del gas natural, Venezuela del petróleo, El Salvador y Colombia del café y Chile del cobre. Mientras que en los ochenta, México y Brasil manufacturaron aproximadamente la mitad de los artículos de exportación. (Cardoso y Helwege, 1993, págs 14 y 22).

El sector externo Latinoamericano y la necesidad de medir y contrastar sus estadísticas

Si bien es cierto que el sector externo ha sido, durante la última mitad del siglo pasado importante para el desarrollo económico de todos los países de la región, dado que la inserción a base de materias primas en el mercado mundial permitió comprar la "modernidad" (como se le denominaba en la época), en casi todos los países latinoamericanos. El ferrocarril, el telégrafo, la electrificación, los primeros radios y automóviles, se pagaron con divisas procedentes de las ventas de petróleo, caucho, café, banano, azúcar, cobre, estaño o guano. Sin embargo, la primera guerra mundial y la crisis del 29 van a transformar radicalmente no sólo el tipo de productos con los que se participaba en el comercio mundial, sino que el comportamiento de los estados latinoamericanos va a ser también distinto, en términos no sólo de grabar los bienes suntuarios importados o de promover, incentivar o subsidiar, la maquinaria o repuestos adquiridos en el exterior para fomentar la industria nacional. Si antes Chile exportaba nitratos, ahora va a

impulsar el cobre. Si Brasil vendía azúcar, algodón y caucho, le va a prestar más atención al café. Si México aportaba tabaco y henequén, ahora va a vender petróleo, igual que Venezuela, etcétera. El patrón oro y los bancos centrales, fundados en los años veinte por la misión Kemmerer van a erradicar los patrones bimetálicos de México y a imponer emisiones monetarias con respaldo áureo; aspectos que cambiaron con los tipos de cambio múltiples, las tarifas protectoras, las licencias de importación, las cuotas o los mismos impuestos a la importación, que fueron implantados con la ISI durante la cuarta y quinta década.

De la misma forma podemos advertir que con la finalización de la ISI, entre la segunda mitad de los sesenta y los dos primeros años de la octava década, el sector externo ya no es el mismo. Las devaluaciones, a partir de las flotaciones de las monedas latinoamericanas en el libre mercado de capitales, la desregulación del comercio exterior y el adelgazamiento del Estado y la inserción de América Latina en el mercado mundial, cambió. El capital financiero tomó la característica fundamental en la era de la "globalización" acompañado por un nuevo rediseño industrial. El manejo de la política económica local es cada vez más un resultado de los diseños de los organismos internacionales (FMI, Banco Mundial, etcétera). Y el fardo de las deudas externas limitan cualquier tipo de intento nacionalista de los proyectos de desarrollo económico local y aunque la desindustrialización y la pérdida de las autosuficiencias (alimentarias y de bienes de consumo ligeros) nacionales nos han hecho cada vez más dependientes de las importaciones y de las asistencias de la inversión extranjera directa (IED) y los créditos internacionales, la presencia latinoamericana ha cambiado radicalmente.

Si antes fuimos receptores de capitales y emigrantes europeos, ahora somos exportadores de capital y uno de los primeros lugares en colocar migrantes en Estados Unidos, Europa, o hasta la misma Asia. La fuga de capitales profundizó y agravó el fardo de la deuda externa y la liquidez nacional para ser puntuales en el compromiso con el exterior. De la misma forma podemos decir que ya no sólo son campesinos los que migran hacia el norte en busca de mejores opciones y salarios. Ahora son las clases medias y profesionales lo que desencantados con la corrupción, la violencia, los bajos salarios y el desempleo estructural, abandonan sus países de origen para probar suerte en el norte o en Europa directamente.

El mercado de estupefacientes y los "dineritos calientes" también le dieron otro sesgo al manejo de la balanza de pagos, pues aparte de haber desplazado productos tradicionales y comprometer en buena parte de las tierras cultivables y de la población económicamente activa agraria y urbana, corrompió a los ejércitos nacionales y extranjeros, los aparatos judiciales, los gobiernos locales y hasta la misma banca y finanzas internacionales.

Si Victor Bulmer Thomas (1998: 262) correlaciona las exportaciones con el producto y obtiene R cuadrados de sólo 75% y no entrega ninguna prueba de hipótesis, o José Valenzuela Feijó (1996:78) establece relaciones entre la inversión potencial y la inversión efectiva a través del tiempo con el método de mínimos cuadrados y mostrando sólo los R cuadrados y las desviaciones estándar. En esta tesis se hacen dos modelos que buscan demostrar, en primer lugar, el grado de dependencia de la demanda interna de las importaciones y el segundo que señala la vulnerabilidad del producto interno frente al sector externo; en particular en lo que se refiere a las variables Balanza Comercial (relación de exportaciones menos importaciones) y la carga de la deuda externa o relación de ésta frente al PIB. Los coeficientes de correlación no sólo son muy buenos, es decir que muestran la pertinencia o la relación estrecha entre las variables medidas, aunque el primer modelo se pueda cuestionar como una regresión espúrea por tratarse de una identidad; de todas formas si así fuera tendría que ser igual a la unidad y éste no es precisamente el resultado.

Los modelos se hacen sobre una muestra de diecinueve países durante dieciséis años y se incluye todo tipo de pruebas de hipótesis usadas en la econometría moderna: T. Studens, Dorbin Watson, las elasticidades de las variables endógenas (en donde se puede apreciar la sensibilidad de las variables endógenas por puntos porcentuales, con el requisito de ser mayores que cero y menores que uno). También los modelos pasan por las pruebas White (para ver la homocedasticidad, o la homegeneidad de los datos, o el caso contrario la heterocedasticidad) y la respuesta de esta prueba es que de los diecinueve países en sólo tres se rechaza la hipótesis negativa, es decir que son heterocedásticos por las alteraciones que experimentan durante la crisis y no le ocurre lo mismo a los dieciséis restantes. Lo que muestra económicamente la bondad del modelo aunque sea elaborado entre los años 1980 a 1996, época de la gran crisis y la transformación estructural del subcontinente. De todas maneras esto es lo que trata de demostrar el segundo modelo que por cada unidad de incremento en las importaciones (caso de Venezuela) el consumo total (de gobierno y privado) se reduce en un 13% y el peso de la Deuda en el PIB sería de 25% o más y el déficit de la Balanza de Comercial podría alcanzar un 72%. El caso de Chile que igualmente por una unidad de aumento de las importaciones, el consumo aumentaría en 84%, el peso de la Deuda entre el PIB sería de más del 20% y el déficit de la Balanza Comercial de un 16%.

Para los dos modelos y todos los países se incluyen la prueba de normalidad de Jarque-Bera que muestra que la distribución de los datos están debajo de la distribución normal y en sólo cuatro casos no hay

normalidad y en los 15 restantes se acepta la hipótesis pues no hay normalidad y los resultados son mayores de 0.005. También se presenta la prueba Ramsey-Reset para mostrar la linealidad o no de los modelos y finalmente se incluyen las bases de datos de los diecinueve países durante los dieciséis años, en donde naturalmente no se puede tomarlos tal cual los elabora la CEPAL (que los agrupa por décadas), pues hay que cambiar las bases y hacer encadenamientos para homogeneizar las series.

En pocas palabras sabemos que todos los modelos econométricos son aleatorios, esquematizan las realidades y todo lo que se diga a través de estos es muy relativo. Sin embargo el medir y correlacionar nos permite concluir con estadísticas el alto grado de dependencia del sector externo, no sólo para satisfacer la demanda interna (y todo lo que esto significa: la desindustrialización, la pérdida de las autosuficiencias), sino el carácter financiero y crediticio.

El gran obstáculo que significan las deudas externas para el crecimiento económico y en consecuencia la impotencia de diseñar políticas económicas sin tener en cuenta los compromisos con las entidades financieras internacionales o las compras al mercado mundial de alimentos básicos, materias primas, insumos, partes y repuestos que condicionan a los países a mantener constantes devaluaciones que permitan aumentar la demanda de sus exportaciones. La desregulación del sector externo y los subsidios a la IED que nos permitan nuevos flujos de divisas para financiar el consumo, la inversión y el servicio del endeudamiento galopante. Esto nos está conduciendo al adelgazamiento del Estado y su remplazo por la iniciativa privada y el mercado, a la disminución del empleo estable y con prestaciones sociales y contratos colectivos, a la privatización de los servicios, el subempleo, la economía subterránea y el desempleo. La violencia, la concentración del ingreso y el analfabetismo se imponen como variables constantes del actual neoliberalismo.

INTRODUCCIÓN

Los estudios Latinoamericanos tuvieron un auge en la década de los setenta, fueron asumidos en las universidades y estudios de posgrado, desde los más variados ángulos del pensamiento humanista (políticos, económicos, sociales y hasta culturales). Sin embargo en la década de los treinta, igual que en los ochenta, estos análisis regionales fueron abandonados o sustituidos, en el mejor de los casos, por preocupaciones nacionales. Pocas fueron las historias económicas comparadas de estas épocas, las investigaciones acerca del impacto de la crisis de los treinta en América Latina, se hacen décadas después. Lo mismo podríamos afirmar de la década de los ochenta, que a decir verdad son mínimas las contribuciones de la "década perdida"; tal vez son más las preocupaciones de corte nacional o de la "cuenca del pacífico", o de la economía norteamericana y sus vínculos con algunos países de la región, pero no del impacto o del costo de la crisis en el subcontinente Latinoamericano. Tampoco del análisis de las rupturas o discontinuidades económicas ocasionadas por las crisis y lo que esto significa en el panorama histórico del desarrollo económico de Latinoamérica.

En aras de contribuir en este sentido, la presente tesis se propone mostrar los cambios más relevantes en América Latina, experimentados en dos de los puntos de inflexión o crisis económicas internacionales, que han signado las transformaciones en los paradigmas del desarrollo económico y en consecuencia los destinos de las políticas económicas en la región. Para este propósito se hace un análisis de las crisis de los años treinta y ochenta; lo cual parece una obra interminable no sólo por las grandes diferencias histórico-económicas de América Latina, sino por la diversidad de los países, la cantidad de los mismos (19 es la muestra que hemos elegido) y la heterogeneidad de los desarrollos alcanzados. Aquí partimos del estudio específico de la crisis, centrando la atención en las particularidades de la economía norteamericana, en la tercera década. Describimos el momento de la ruptura "el crac", y en seguida nos ubicamos

en las consecuencias latinoamericanas haciendo énfasis en tres grupos de países diferentes: los países grandes o de industrialización temprana, los que inician su desarrollo endógeno a partir del nuevo orden de la economía mundial de la Post - Segunda Guerra Mundial, Centroamérica y los países pequeños del "cono sur".

Nos interesa señalar los alcances de los desarrollos nacionales y sus limitaciones locales enmarcadas en el contexto de la economía mundial.

Los traslados de dinero (de Europa para América), el cambio de los bienes comercializables en el mercado mundial (producto de una segunda revolución industrial) y los superávits en la balanza de pagos de los norteamericanos, durante la segunda mitad del siglo XIX, son elementos que al describirlos se irán configurando en verdaderas causas de la crisis aunque existan investigaciones clásicas acerca del tema como Galbraith., J.K., o Kindlerberger., Ch., que responsabilizan más a los manejos financieros, crediticios o bursátiles, que a los cambios en el sector real de la economía.

Esta investigación se mantiene al margen de las interpretaciones "monocausales" de la crisis, en particular cuando se enfatiza exclusivamente en buscar las causas en el encarecimiento de los bienes primarios, por criterios unilaterales de los llamados países del tercer mundo (polémica excelentemente expuesta por Aldcroft., H. Derek). En esta tesis pretendemos dar una explicación global del problema, aunque se busquen las causas en la descendencia de las utilidades del sector industrial pionero (carbón, siderúrgica tradicional, telégrafos, ferrocarriles y puertos) en la economía norteamericana y sus especificidades de una industrialización altamente monopolizada y sin mecanismos de control institucionales.

En una relación de causa-efecto se muestra por donde se inicia la crisis, cuáles son sus efectos más inmediatos y sus consecuencias en el ámbito internacional.

Centramos la atención en el área Latinoamericana con dos propósitos: el primero tiene que ver con la pregunta: ¿1929 fue el inicio del proceso de industrialización

en América Latina? y el segundo aspecto está relacionado con el impacto de la depresión, la diferenciación de consecuencias por grados de inserción al mercado mundial y niveles de avances en sus sectores manufactureros antes de 1929. Finalmente aquí se introducirán factores geográficos y políticos que distingan tanto posibilidades, como alternativas de desarrollos industriales endógenos.

En la segunda parte de esta tesis, se puede encontrar más precisamente, los límites y alcances de la "Industrialización por Sustitución de Importaciones" y el abandono de los modelos estructuralistas y de la industrialización nacional, por modelos aperturistas y privatizadores de los bienes estatales.

La segunda mitad, está preocupada por dar cuenta del "neoliberalismo" en la región, las políticas de "ajuste" y las consecuencias del modelo se miden en los grandes obstáculos de la década estudiada: hiperinflaciones, desempleo, economía informal, endeudamientos onerosos, pobreza extrema y migraciones acentuadas hacia los países del norte.

Este trabajo no pretende cuestionar el llamado Estado "populista" o "corporativista", pero sí lo describe y busca sus vínculos e inspiraciones internacionales.

En el capítulo III, uno de los dos de la segunda parte, damos cuenta de los antecedentes de la crisis de la década de los ochenta, mostrando para empezar el auge y ocaso de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), para lo cual nos apoyamos en los promotores y analistas de la ISI (Fanjzylber F, Prebisch, R, Tavares Maria Da Concecao, Pinto A., etc) y contrastamos con las investigaciones recientes (Berzosa C, Montes P, Gracida E, Romero M.E., Cárdenas E, Thorp R, Maddison A, Cardoso E, Heilbroner y Milberg) los límites y alcances de la misma ISI.

Este tercer capítulo asume la necesidad de explicar cómo se dio el viraje del estructuralismo al neoliberalismo. Inicia mostrando los cambios en Estados Unidos, haciendo un esfuerzo de síntesis, con autores como Galbraith J.K, Hobsbawn E, Heilbroner R, Van Der Wee H, o el mismo Krugman P.

En el capítulo IV centramos la atención en la asimilación y adopción de las políticas económicas neoliberales en el subcontinente, cómo y porqué se fue aplicando esta política en los países Latinoamericanos. Hacemos una revisión de la literatura encaminada a sostener la necesidad del adelgazamiento del Estado (Deepak Lal, Balwin R. E y Balassa Bela). Para entrar a continuación, en la parte histórica de la implantación neoliberal o el "cambio del patrón de acumulación" (Valenzuela Feijóo, Vuskovic P y Caputo O.) en América Latina. Naturalmente que esto nos conduce inevitablemente a tocar los problemas de la deuda externa, la "fuga de capitales" (Felix D) y los planes de "ajuste heterodoxos y ortodoxos" para solucionar la inflación y la crisis de las deudas externas (Cardero García M E, Rock Sacristán C, Cardoso E, Colmenares P, Correa E, Esser Klaus, Estay Reyno J, Ominami C, Simón Teitel o Vusković P) .

Este trabajo pretende cuestionar, desde un punto de vista de la historia económica, los enfoques de política económica: estructuralistas o neoliberales, señalando sus orígenes, su generalización (espacio-temporal) en la región y sobretodo sus costos (económicos-sociales) en América Latina. Existe por lo tanto, una doble preocupación analítica: En primer lugar, mostrar los desarrollos e implantación de paradigmas de política económica señalados y en segundo lugar, se hace una reflexión econométrica, usando las variables macroeconómicas de mayor trascendencia. Subyace de esta forma una continuidad en el estudio de corte teórico y empírico que, al moverse a través de la historia enfatizando en las crisis, genera una novedad en la historia económica realizada hasta el presente.

PRIMERA PARTE

Capítulo I

La responsabilidad de Estados Unidos en la crisis de 1929.

"Cuando se piensa en el proteccionismo vale la pena recordar siempre que no es tan importante el proteccionismo en abstracto, sino qué es lo que protege el proteccionismo".

René Zavaleta M.

A. La economía mundial con anterioridad a la crisis.

Los fenómenos de la depresión económica se han convertido en motivo de análisis y preocupación, no sólo en el ámbito de la teoría económica, sino también en la perspectiva de la historia Latinoamericana. Estudiar las crisis es un ejercicio ilustrativo que permite además de describirlas y catalogarlas, el establecer las particularidades de estas inflexiones aleccionadoras del tipo desarrollo económico que se asumió. Y tal vez lo más importante, las políticas económicas que de una u otra manera permitieron salir de estas recesiones.

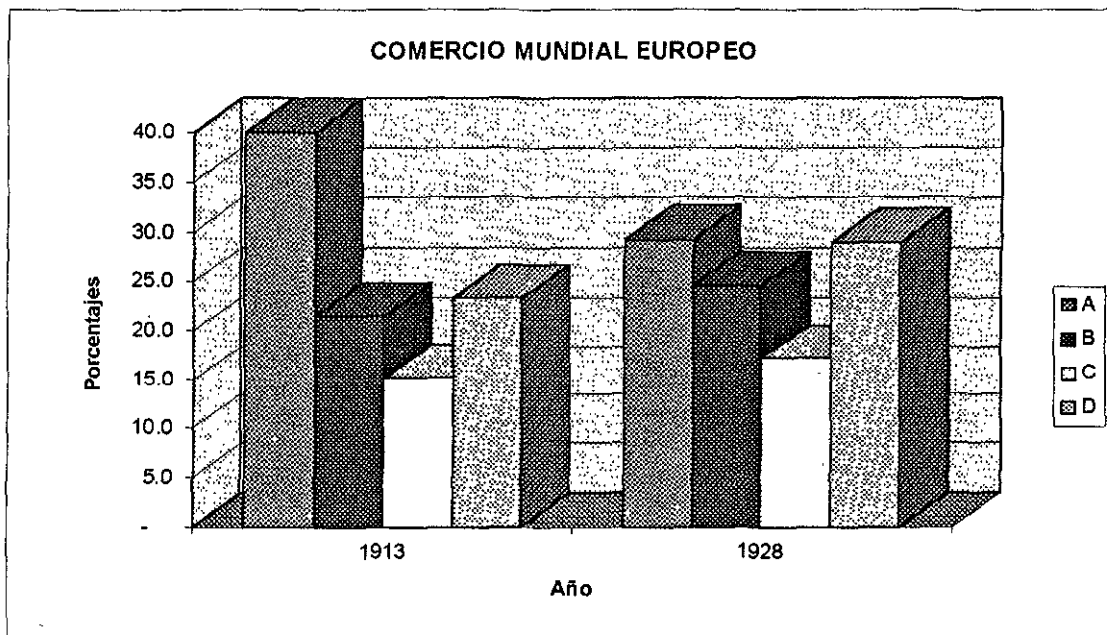
El presente capítulo tiene como objetivo central explicar las causas de la crisis de 1929 en Estados Unidos, a partir de sus particularidades e importancia que ha ido ganando en el mercado mundial a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y fundamentalmente por la agresividad de su innovación industrial. Finaliza con las repercusiones internacionales y se centra en el impacto en América Latina principalmente.

Como es la primera crisis realmente internacional, procederemos de la siguiente forma para su indagación: en aras de entender los hechos de la situación económica con antelación a la crisis, situaremos en primer término el mercado mundial y sus cambios cualitativos, después sus consecuencias en la economía norteamericana y sus repercusiones en el ámbito mundial.

La crisis de 1929 rompe la regularidad de la reproducción capitalista anterior y redefine la llamada "fase superior del capitalismo" (el imperialismo). Esta

redefinición organiza de manera diferente al capital mundial, al presentar cambios en la monopolización y parcelación del comercio internacional. Quizá, el hecho más significativo fue la pérdida por parte de Inglaterra del monopolio financiero internacional¹. Naturalmente este colapso condujo a Inglaterra y su red internacional de proveedores y compradores a un deterioro de las instituciones monetarias, de los medios de pago y la financiación de los intercambios (o la misma actividad económica nacional orientada a la exportación).

Gráfica 1



Fuente: Elaborado con base en datos de M. Niveau. (1968), p.167.

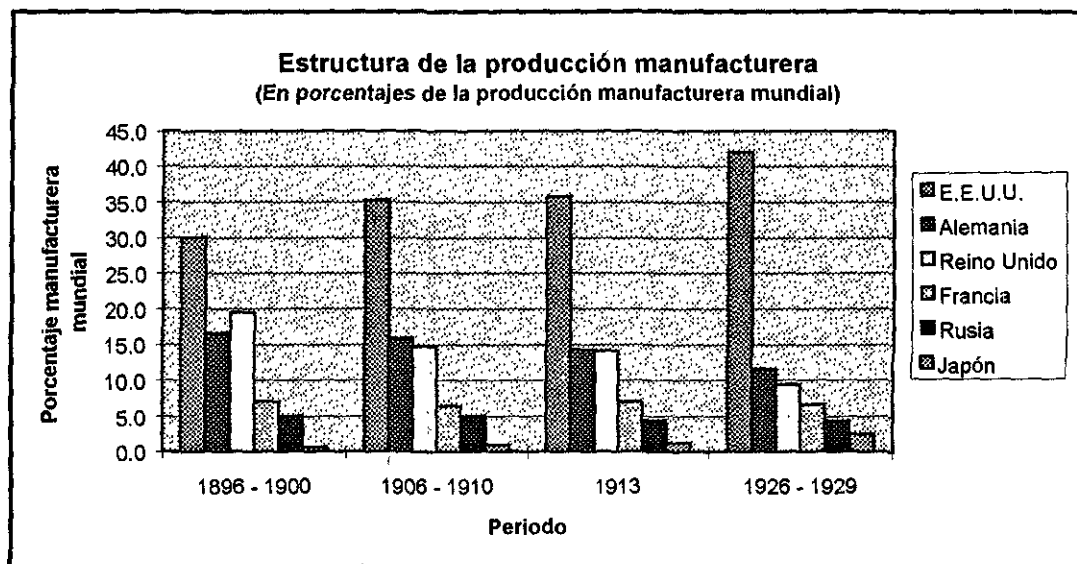
Nota:

- A. Intercambios intraeuropeos
- B. Importaciones de Europa (procedentes del resto del mundo)
- C. Exportaciones de Europa (hacia el resto del mundo)
- D. Intercambio entre países no europeos (resto del mundo)

¹ Afectando además por los pagos exigidos a los vencidos de la Primera Guerra Mundial en oro, pues este aspecto aceleró el traslado de medios de pago y en particular delpreciado mineral al continente americano (véase el libro de W. Ashworth, 1978, p. 269-275). Alemania en particular sólo logra pagar hasta el año 1924, cuando alcanza un presupuesto equilibrado y vuelve al patrón oro e inicia los pagos de reparación de guerra llamados "Plan Dawes", mismos que terminan en 1929. Véase también Kindleberger (1985), p.41.

Para apoyarnos en los indicadores económicos de la inserción de Europa en el mercado mundial, mostramos el cuadro y la gráfica 1. En ellos se puede apreciar el claro retroceso de las exportaciones europeas en el escenario mundial, pues del 50 a 60% que representaban en el monto total de las exportaciones mundiales, a finales del siglo pasado, van a llegar a principios de este siglo a la modesta cifra del 40% en el año de 1913. Todavía es más drástica la caída en la cuota mundial para los europeos en los años veinte pues sólo alcanzarán 29.2% en el año de 1928.

Gráfica 2



Fuente: Cuadro tomado y modificado a partir del que presenta Niveau (1968), p. 160.

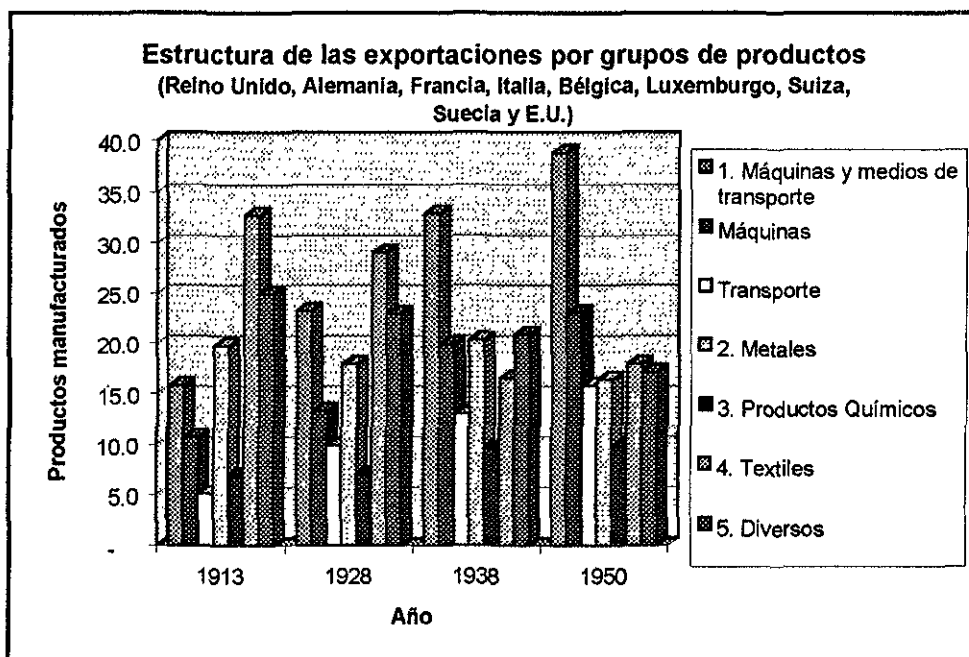
Observamos, por el otro lado, la producción manufacturera mundial, o por lo menos la de estos seis países en el cuadro y gráfica 2, que resalta el significativo peso de los bienes manufacturados norteamericanos que superan a finales de los años 20 el 40% de la producción mundial. Mientras tanto, estas cifras contrastan con la producción manufacturera Británica, que llegó a representar el 32% del total mundial en 1870 y desciende hasta el 19.5% entre 1896 y 1900 y todavía en peor caída sólo alcanza 9.45% en el período 1926-1929.

Estados Unidos, en cambio, mostró en el mismo período un avance inmenso. Si para 1870 su participación en el mercado europeo apenas alcanzaba el 8% de sus exportaciones, para el principio del siglo XX el viejo continente compraba a los norteamericanos la considerable suma del 70%.

Las compras de los norteamericanos a los europeos también variaron substancialmente, pues del 55.1% que importaban de Europa en 1870, sólo compraron el 25.3% entre los años de 1936 y 1940.

Lógicamente, las mercancías intercambiables habían variado. Las principales no eran ya las del auge de la revolución industrial pionera (carbón, hierro y textiles), debido a que el uso de la fuerza térmica se hacía obsoleta frente al despunte de la máquina de carburación y la energía eléctrica, incorporada en la industria automovilística desde 1919 y acompañada de nuevas ramas industriales: la química y la farmacéutica (ver el cuadro 3).

Gráfica 3



Fuente: Elaborado en base a datos de M. Niveau (1968).

La división internacional, hasta el siglo pasado, se había estructurado en torno al intercambio de productos agrícolas por productos industriales; disposición que se transformaría hacia la segunda mitad del siglo XIX, al industrializarse Estados Unidos (principal país agrícola del mundo²).

Los norteamericanos, europeos de origen, tienen y repiten los mismos hábitos o pautas culturales de consumo en América. Tienen un clima templado (en comparación con Europa) y grandes extensiones cultivables y ricas en recursos naturales. En 1918 Estados Unidos produce bienes industriales y alimentos más baratos que los europeos³ y por encima de su demanda nacional. Constituyen a diferencia de Europa, una economía prácticamente autosuficiente, que exporta más de lo que importa. Por ello, los norteamericanos mantenían, desde la tercera última década del siglo pasado, un superávit en el balance comercial con el resto del mundo.

El papel de los Estados Unidos estaba aumentando enormemente no sólo en Europa, sino también en América Latina. Según Thorp Rosemary , "para 1913, muchos países noroccidentales de América Latina estaban importando casi tanto de los Estados Unidos como de Gran Bretaña, lo que ya era un gran cambio en comparación con la situación del decenio de 1890"⁴.

Dicho en términos de las compensaciones del mercado mundial de la época, esto conduce a la acumulación de grandes cantidades de oro en los Estados Unidos, con drásticas repercusiones para los europeos.

Aunque los costos de reparación, que tuvo que pagar Alemania, no fueron sólo para los norteamericanos (pues los franceses reclamaron una porción intermedia, no tan alta como la americana o la inglesa, pero superior a la italiana, la belga o la servia), habría que tener en cuenta que muchos de los aliados estaban en deuda tanto con Inglaterra como con Estados Unidos; es

² Véase al respecto a Kirkland Edward Ch. (1947), p. 414.

³ Adams, Willi Paul (1979), p.260.

⁴ Thorp Rosemary (1988), p.16.

decir, que según el cálculo de J.M.Keynes⁵, el total de las pensiones e indemnizaciones que los germanos debían pagar era de 5,000 millones de libras oro.

No obstante de que el mismo Keynes en 1919, se daba perfecta cuenta, de que no se puede tomar ninguna proporción considerable de oro y plata sin producir en el sistema monetario consecuencias perjudiciales para los mismos aliados⁶, los flujos monetarios se incrementaron.

También, en la época, se era consiente de las mismas condiciones de Alemania y sus posibilidades de pago, pues además de los costos de reparación señalados, se le confiscó gran parte de su infraestructura bélica e industrial, como pertrechos de guerra, buen parte de su flota naval y las principales fuentes carboníferas de Alsacia, Ruhr, Alta Silesia, Lorena o las zonas productoras de hierro en el Sarre⁷. Para la reconstrucción económica de Alemania, se tuvo que recurrir a los prestamos internacionales, entre otras cosas, y tal vez Alemania fue el mayor prestamista de los años veinte, pues al finalizar el período había incurrido en una deuda a largo plazo de unos 7,500 millones de dólares, gran parte de los cuales los había prestado Estados Unidos. "Esto representaba un notable contraste con la situación de antes de 1914, cuando Alemania, junto con gran Bretaña, era un importante acreedor de los Estados Unidos"⁸

De todas formas durante la posguerra inmediata el único país que estaba en condiciones de satisfacer las necesidades mundiales de capital y moneda extranjera eran los Estados Unidos. Curiosamente, ciertos países poseedores de excedentes comercializables de productos básicos, por ejemplo Argentina,

⁵Keynes. J.M. (1987). P.104

⁶ Keynes.J.M.(1987),p.117-118

⁷ Op cit. p.55

⁸ Aldcroft H. Derek(1985). P.287

consedieron créditos a los países europeos hasta que las condiciones de su comercio comenzaron a empeorar visiblemente.

Sin embargo, el drenaje monetario europeo se va incrementar inmediatamente terminada la guerra, no sólo por estos costos de reparación y los saldos de balanza comercial superavitarios para los norteamericanos, sino también por el fenómeno que acompañó el financiamiento bélico y que se hizo rutina en la política económica de los años veinte; es decir por la "inflación" en Europa, pues muchos países incapaces ya de adquirir recursos por la vía de los préstamos o los impuestos, imprimieron billetes que no se acompañaban de un crecimiento de la producción. "En Rusia y Austria-Hungría este procedimiento llegó a tal punto, que, para los efectos del comercio exterior, la moneda no tenía prácticamente valor"⁹.

Aunque no estamos afirmando que la crisis de 1929 se puede atribuir directamente al desequilibrio nacido de la guerra, si podemos afirmar que la contienda hizo que el sistema económico internacional fuese más vulnerable a las conmociones.

También podemos sostener que fueron estos, entre otros, los factores que permitieron a Estados Unidos convertirse rápidamente en el principal acreedor mundial y también fueron elementos que afectaron los esfuerzos ingleses por normalizar su sistema monetario en crisis desde la Primera Guerra Mundial.

En 1925, Inglaterra bajo la égida del entonces ministro de hacienda Wiston Churchill, volvió al patrón oro y la tradicional paridad anterior a la guerra entre el oro, el dólar y la libra esterlina.¹⁰ Sin embargo, para 1925 comenzaron las regulares e intermitentes crisis en la balanza de pagos británica, que se agravó con la crisis del mercado carbonífero. En consecuencia en 1927 llegaron a Estados Unidos representantes del sistema bancario europeo, para discutir sobre la urgente necesidad de arbitrar una política monetaria más fluida. La Reserva Federal (Banca de bancos de Estados Unidos) fue complaciente, como

⁹ Keynes.JM.(1987) p.154

¹⁰ Galbraith. JK. (1976), p.40.

lo habían hecho dos años antes, al bajar el tipo de redescuento vigente de la banca norteamericana de 4 a 3.5¹¹. Con esto se intenta frenar el flujo unilateral de dinero de Europa para América del Norte.

En la misma línea, habría que reiterar la abrupta salida de capitales norteamericanos de Alemania producto del boom de 1928 en la bolsa de valores de Nueva York.

Asegura Aldcroft, que la mayoría de los países experimentaron un fuerte deceso de su entrada neta de capital a lo largo del período 1928-1930. Las zonas más afectadas al principio fueron Latinoamérica, La Europa oriental, Alemania, Australia y el extremo oriente. En pocas palabras los fondos europeos se trasladaron a Nueva York, y las condiciones de crédito se endurecieron. Es obvio que en esa época la mayoría de los países dependían de las importaciones de capital para cubrir sus déficit en su balanza de pagos. Latinoamérica resultó muy afectada por la contracción de los préstamos norteamericanos y la región sufrió importantes pérdidas de oro en 1929, gran parte del capital procedía de Argentina.¹²

B. El crac.

El estudio de la crisis debe comenzar con su gestación y estallido como crisis nacional norteamericana, para luego referirnos a sus consecuencias internacionales. No obstante de que la economía mundial en el año de 1927 parecía plenamente recuperada, la posición dominante de los Estados Unidos como acreedor e inversionista internacional, fue la causa de que la economía mundial se viese profundamente influida por las condiciones americanas. Por

¹¹ Galbraith. Op. cit., p. 41

¹² Aldcroft Derek H.(1985).p.313

consiguiente la crisis estadounidense de 1929 se convertirá rápidamente en crisis internacional.

Durante toda la década de los años veinte hubo un enorme esfuerzo de acumulación y desarrollo de la producción en los Estados Unidos, apoyado básicamente en el desarrollo de las industrias recientes de bienes de consumo duradero como ya vimos (radios, aparatos electrodomésticos, automóviles), en la industria de la construcción y a nivel de la inversión pública¹³. Si bien el esfuerzo de la acumulación continúa hasta 1929, ya en 1926 comienza a advertirse dificultades en la construcción de viviendas y la producción de bienes duraderos (recesión de catorce meses de octubre de 1926 a diciembre de 1927¹⁴) y la recuperación subsiguiente no es plena, notándose la existencia de saturación en algunos mercados¹⁵. En cuanto a los efectos de la gran ola de inversión sobre otras ramas, parece ser que afectó muy negativamente a los ferrocarriles, incapacitados de competir con el transporte a motor, lo que desvalorizó una parte importante del capital social (ya que los ferrocarriles soportan pesadas cargas anteriores de capital fijo).

Algo parecido sucedió con la industria del carbón (otro sector caracterizado por sus grandes inversiones precedentes), afectadas por el descubrimiento de nuevos yacimientos que podían explotarse a cielo abierto y la misma sustitución por el petróleo¹⁶. Todo parece haber afectado la rentabilidad empresarial. "Las cotizaciones (de las acciones) no dejaron de elevarse- escriben Flamat y Singer Kerel- mientras que el rendimiento de las acciones se orientaban a la baja" ¹⁷.

¿Cómo pudo ser posible este inflamiento de los valores bursátiles en un momento de prosperidad financiera?. Pasemos a ver este fenómeno que es el más llamado la atención, especialmente a los economistas norteamericanos (Galbraith, J.K. y Kindleberger, Ch. entre otros).

¹³ Davis, Easterlin et al., (1972) /Véase también Aglietta (1979), p. 79-82.

¹⁴ Flamat y Singer Kerel (1971), p. 63.

¹⁵ Ashworth, Op. cit., p. 279.

¹⁶ Flamat y Singer, Op. cit., p. 64.

¹⁷ Ibidem, p. 165.

La mayoría de las economías de entonces trataron de explicar la crisis como resultado de la especulación bursátil y financiera y el mal manejo de la política económica por parte del gobierno norteamericano. Pero las causas de crac no estuvieron en la espectacular amplitud con que osciló la cotización de los valores y la altura sin precedentes que éstos alcanzaron en las semanas anteriores a la crisis, sino en factores propios de la producción. La especulación financiera es un momento de todo auge de la economía capitalista que antecede al derrumbe del proceso de acumulación¹⁸ y en este caso que analizamos estuvo potenciada por otros factores, tales como la excepcional afluencia de oro europeo a los Estados Unidos a que ya nos referimos (consecuencia del nuevo papel de este país como acreedor mundial) y a la

política de la Reserva Federal de reducir y facilitar la adquisición de valores, lo que provocó el incremento de las operaciones de mercado abierto y la adquisición de títulos más que la inversión productiva, lo que exacerbó notablemente las tendencias especulativas previas.

Estos factores fueron potenciados por otros de tipo estructural, propios del capitalismo norteamericano, como la caduca estructura bancaria y la misma estructura de los negocios.

Básicamente, la estructura bancaria (que estaba fragmentada desde el siglo XIX¹⁹), y la tasa de interés dependían de la especulación de la Bolsa de Valores; lo que naturalmente favorecía la financiación de la especulación, alimentada con préstamos a corto plazo.

Los trust, que habían colocado sus recursos unos en otros, vieron como se empapelaban sus recursos líquidos disponibles al invertirse el mecanismo; es decir, una cosa era emitir obligaciones cuando el público las estaba demandando y en consecuencia ver elevarse sus cotizaciones, y otra muy distinta comprarlos en el momento en que el público necesitaba venderlos.

¹⁸ Véase a Marx, K. (1978) "el interés vuelve alcanzar su máximo apenas estalla la nueva crisis, el crédito cesa súbitamente", p. 628.

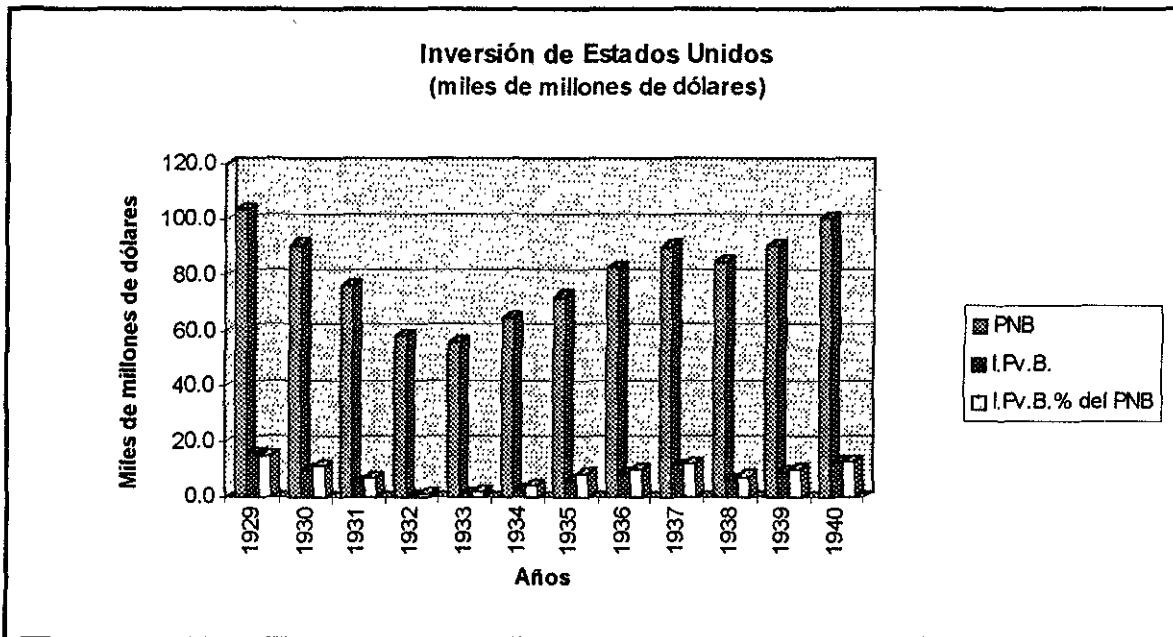
¹⁹ Los únicos instrumentos con los que contaba la Reserva Federal de Nueva York, eran las operaciones de mercado abierto y tipo de redescuento, los dos poco menos que inútiles e inadecuados para detener la superexpansión en títulos, valores y acciones privadas.

Esta última operación significaba la salida de fondos líquidos y la entrada de papeles sin valor, problema que se agravaba debido a que tampoco se tenían los recursos que permitieran afectar a los precios por lo que en los mejores casos no se pudieron sostener por mucho tiempo²⁰.

Naturalmente con estos hechos se rompe la cadena de crédito. Una quinta parte del sistema bancario norteamericano (5,096 bancos) se declararon en suspensión de pagos, lo que conformó otra de las causas de las quiebras en cadena. La inversión bruta privada norteamericana cayó vertiginosamente y no alcanzará el nivel de 1929, sino hasta el año 1940.

Si observamos los datos del cuadro y la gráfica 4, claramente se ve la caída de la inversión bruta privada como porcentaje del Producto Nacional Bruto, hasta llegar a la mínima cantidad del 2.3% en el cuarto año de la crisis y sólo el 13% en 1940.

Gráfica 4



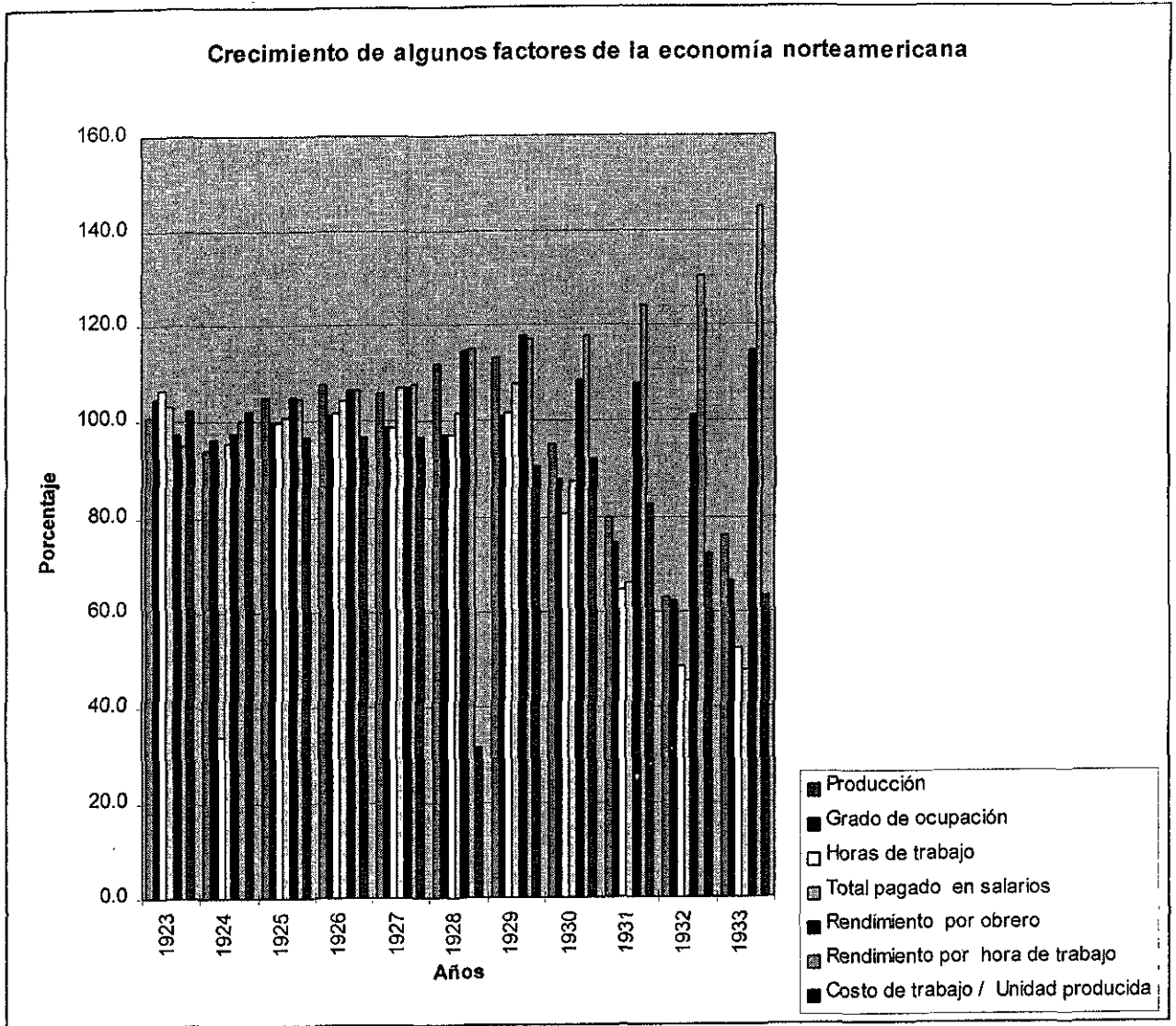
Fuente: Elaborado en base a datos de M. Niveau (1968), p.167.

En consecuencia, la producción también cae, junto con los niveles de empleo. Sin embargo, mientras la producción desciende en casi 30%, la ocupación lo

²⁰ Véase al respecto a Galbraith, Op. Cit., p. 179.

hace en más del 40%; el total de los salarios pagados cae (entre 1929-1933) en 60%, mientras que en el mismo período, aumenta el rendimiento por hora de trabajo en aproximadamente un cuarto, y el costo de trabajo por unidad producida se reduce en dos quintas partes de lo que representaba en 1929 (ver cuadro y gráfica 5).

Gráfica 5



Fuente: UNAM (1977), p.13.

El número de desocupados fue aumentando rápidamente de 4'600,000 en 1929 a 7'800.00 en el año siguiente, 11'600,000 en 1932, hasta 13'000,000 (27% de la PEA) en 1933, de una PEA total en ese año de 48 millones.

C. Consecuencias internacionales generales.

Esta crisis que se inicia en los Estados Unidos, se generaliza al mundo entero a través de los intercambios internacionales, operando lo que los keynesianos nombraron el multiplicador negativo en la economía mundial. Luego de que entre 1929 y 1930 sus inversiones en el extranjero se redujeron en un 32% (de 7,400 a sólo 5,000 mdd), el comercio mundial, y especialmente el de los productos primarios, se contrajo brutalmente, lo que provocó muy pronto la caída de los precios de las materias primas, con lo que los países del tercer mundo pagaron los costos más altos de la crisis, y más aún, aquellos que dependían básicamente de las exportaciones agrícolas.

Así, a partir de la crisis del 29 se produjeron devaluaciones en cadena: ese mismo año reducen el valor de su moneda Hungría, Argentina, Paraguay y Brasil. En el año siguiente lo hacen Austria, Nueva Zelanda, Venezuela y Bolivia; en 1931 devalúan la libra esterlina y el franco francés. También, esto provocó que "los préstamos cayeran entre 1929 y 1930, y los préstamos netos para América Latina llegaron a ser negativos con la cadena de moratorias ocurridas en 1931-1932. "Hacia 1933 todos los países latinoamericanos, excepto Haití, estaban al menos en moratoria parcial."²¹ Esto conduce a una crisis monetaria generalizada que lleva al abandono definitivo del patrón oro.

Ocurre por lo tanto, un desorden generalizado en el mercado mundial impulsado por las prácticas características de la década de los treinta, (fomento del bilateralismo²², el regionalismo, la discriminación, la inestabilidad) y el proteccionismo, que sólo se reestructura hasta después de la Segunda Guerra Mundial, con la implantación en 1944 de un nuevo sistema monetario internacional, diseñado en las conferencias de Bretton Woods.

²¹ Stallings Barbara (1990), p. 110.

²² Lo que significa: acuerdos preferentes discriminatorios frente a terceros, tal como el convenio de Oslo-Noruega (1930) que incluía sólo a los países escandinavos, o el de Ottawa en 1932 que incluía a Inglaterra y a los países del Commonwealth... "Sólo se le vende a aquellos que nos compran". Afirmaba claramente este acuerdo.

En resumen, no sólo se gestó un viraje cualitativo en el mercado mundial de manufacturas, sino que Estados Unidos asumió cada vez un mayor protagonismo como inversionista, prestamista y promotor de la nueva tecnología (electricidad, radio, cine, teléfono, aspiradoras, refrigeradores, enlatados, automóviles e hidrocarburos), lo que les daba una excesiva confianza en la prosperidad económica.

Sin embargo, los traslados monetarios y los superávits comerciales paradójicamente se tornaron en los grandes "talones de Aquiles" de la economía norteamericana; voluminosas masas monetarias que confiaban en Wall Street y la Reserva Federal, buscando estabilidad que Europa ya no ofrecía (por las revoluciones de las dos primeras décadas y la Primera Guerra Mundial); excedentes monetarios que preferían la especulación ante una economía que despuntaba altamente monopolizada y con claras muestras recesivas de los sectores tradicionales (ferrocarriles, carbón y metalmecánica tradicional).

Los aumentos de la masa monetaria implicaron disminuciones de la tasa de interés y de redescuento, subsidios a los agricultores, disminuciones de la oferta agrícola para controlar los precios y la hipertrofia especulativa que al no poder ser controlada, empapeló la economía y comprometió el crecimiento por reemplazar la inversión productiva por este tipo de inversiones bursátiles. Todos estos aspectos se conjugaron en una economía sin mecanismos de control estatal que regulara la emisión bursátil o la proliferación de asociaciones *ad hoc* (*investment trust* y *holding*), con problemas de concentración del ingreso y de inversiones dispendiosas en ocio y recreación que se vieron afectadas por catástrofes naturales (caso del centro vacacional de Florida, que fue destruido por un huracán) y la presencia de las mafias italianas.

Finalmente el papel de inversionista, mayor vendedor y prestamista, le permitió a Estados Unidos aprovecharse económicamente de las convulsiones sociales y

militares de Europa, pero también cuando se presentó la crisis, esta internacionalización del papel económico de Estados Unidos afectó por primera vez a todo el mundo capitalista.

En lo interno podemos concluir que el nuevo rol de la economía norteamericana le generó falsas expectativas a los inversionistas, lo mismo que los controles agrarios, pues al disminuir la inversión en el sector primario, permite (además la radio lo promociona) el aumento de los inversionistas procedentes de este sector, en la bolsa de valores, que poco antes no lo estaban.

En lo externo, la crisis impacta en América Latina con el retiro de los capitales norteamericanos (temporalmente) y la disminución de las demandas de bienes primarios, atemperando de esta forma, los intentos más lucidos de industrialización.

Capítulo II

La crisis de 1929 y ¿el inicio del proceso de industrialización en América Latina?

A. Impacto de la crisis en América Latina.

Latinoamérica era una de las mayores prestatarias de los años veinte. Casi todas las repúblicas habían incrementado en gran medida sus deudas a corto plazo y los Estados Unidos sustituyeron a Gran Bretaña como fuente principal de finanzas. Latinoamérica absorbió el 24% de las emisiones de capital de los Estados Unidos entre 1924 y 1928 y representó el 44% de las nuevas inversiones extranjeras que hicieron los norteamericanos en el extranjero.

Las inversiones norteamericanas directas se concentraban en la agricultura, sobretodo en la producción de azúcar, y los minerales ,incluyendo el petróleo. La inversión en el sector manufacturero se limitó sobretodo a Argentina, Brasil, Cuba y Uruguay, principalmente en la preparación de productos agrícolas para la exportación.

En la segunda mitad de los años veinte las obligaciones externas de Latinoamérica empezaban a cobrar proporciones serias. La región pagaba al año 660 millones de dólares en el extranjero a cuenta de sus deudas, lo que representaba casi el triple de la entrada de capital. En consecuencia, antes de la misma crisis, hubo que tomar medidas drásticas, entre ellas el abandono del patrón oro, restricciones a la importación, control de cambios y finalmente el impago de sus deudas externas. A finales de 1935 el 85% de los bonos en dólares de Latinoamérica estaban en mora.²³

²³ Aldcroft Derek H.(1985).p.294-295 y 296

La crisis tiene repercusiones drásticas en el subcontinente y sus implicaciones son de trascendental importancia para esta región, que había alcanzado en 1928 una participación en el total de exportaciones mundiales de 9.1%.²⁴

En este capítulo se parte de afuera hacia adentro, tratando de buscar en primer lugar, cuál fue la disminución de las cuotas del comercio exterior para la región; qué país o grupo de países perdieron fuerza o presencia en América Latina y quien ocupó el espacio perdido. En segundo término, se busca mostrar gráficamente, haciendo uso de las mediciones oficiales de la ONU, el impacto de la crisis en las economías latinoamericanas y sus supuestos desarrollos económicos endógenos.

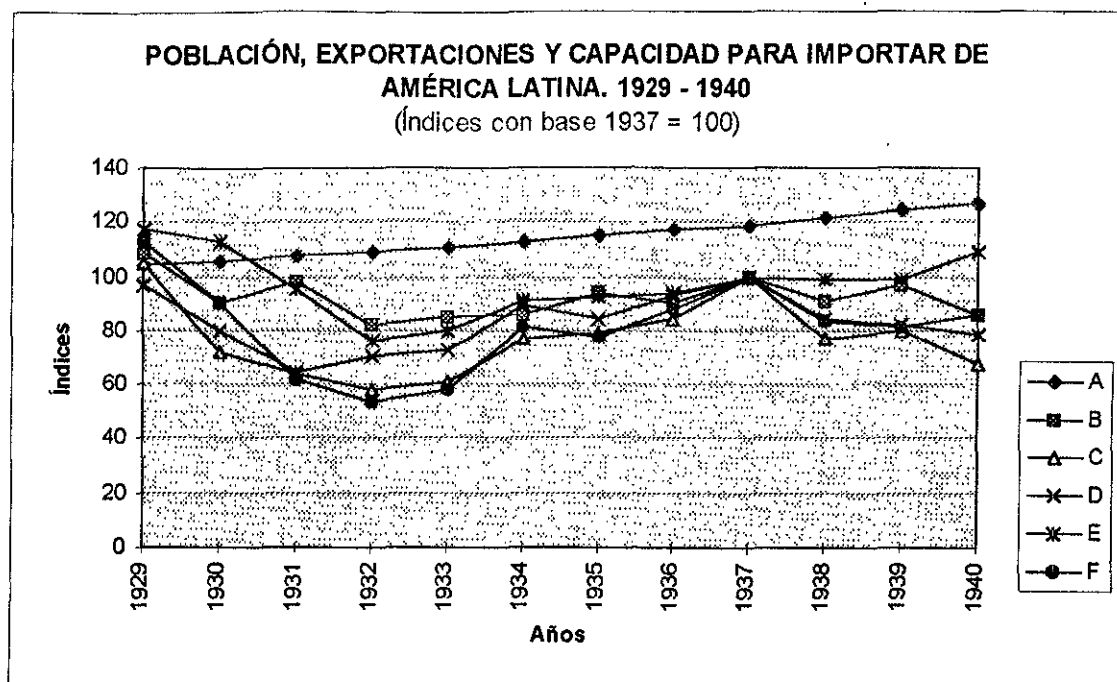
La evolución de los coeficientes de exportación son demasiado evidentes en su caída brusca para América Latina²⁵. Analicemos en primer término, la evolución general de las exportaciones de América Latina, a partir del índice de las variaciones en volumen físico de las ventas latinoamericanas al resto del mundo, y los índices de cada país por el valor en dólares de Estados Unidos de sus exportaciones hasta 1937, en relación con el índice del desarrollo de la población, según lo muestra las líneas A y B respectivamente de la gráfica 6.

Las líneas A y B se intercalan entre 1929-1930. Pero el fenómeno adverso, ocasionado y profundizado por la crisis económica mundial, es sobre el volumen físico de las exportaciones; el índice cae a comienzos de los años treinta, para no recuperarse en todo el decenio, manteniendo niveles muy bajos. Las variaciones de los términos de intercambio, lejos de haber tendido a recuperar este fenómeno, lo han agudizado más.

²⁴ Naciones Unidas (1965), p. 12.

²⁵ Véase al respecto los datos presentados por Celso Furtado (1973) p. 136-137.

Gráfica 6



Fuente: Naciones Unidas (1949), p.16.

Nota: A. Población

B. Volumen físico de las exportaciones

C. Capacidad para importar

D. Términos de intercambio

E. Precios de importación

F. Precios de exportación

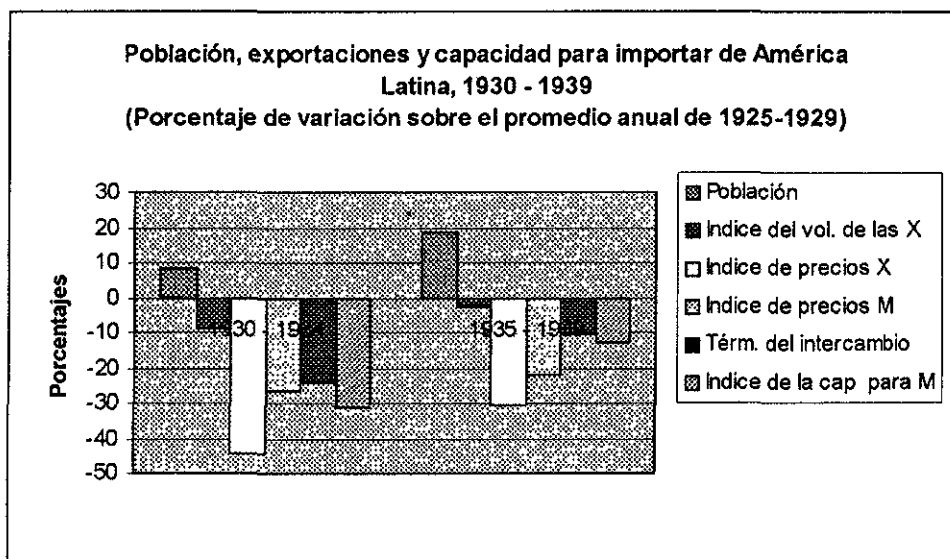
La relación cuantitativa entre lo que compra y vende el subcontinente al resto del mundo, le denominamos: términos de intercambio, que según el gráfico corresponde a la línea D, en ella se puede observar claramente el profundo deterioro en el que se sumerge, sin poder recuperar el nivel alcanzado antes de la crisis por lo menos en toda la década de los treinta.

Una situación parecida ocurre en la capacidad para importar de América Latina (línea C de la gráfica 6), porque tampoco alcanza durante toda la tercera década a recuperar los niveles que habían alcanzado antes de la crisis de 1929, y mucho menos lo hace la caída de los precios de exportación (línea F) que obviamente es más pronunciado su descenso que el de los precios de importación (línea E).

En síntesis, la capacidad para importar cayó más que el volumen físico de las exportaciones y por esto es que se afirma un comportamiento deteriorado de los "términos de intercambio" para América Latina.

El cuadro 6, que es la base para la construcción de la escala semilogarítmica en el gráfico, permite ver en números la caída secular de todas las variables del comportamiento latinoamericano (en su inserción al mercado mundial) y tal vez se pueda ver mejor con los promedios quinquenales por medio del siguiente cuadro.

Gráfica 7



Fuente: CEPAL (1949), p.19.

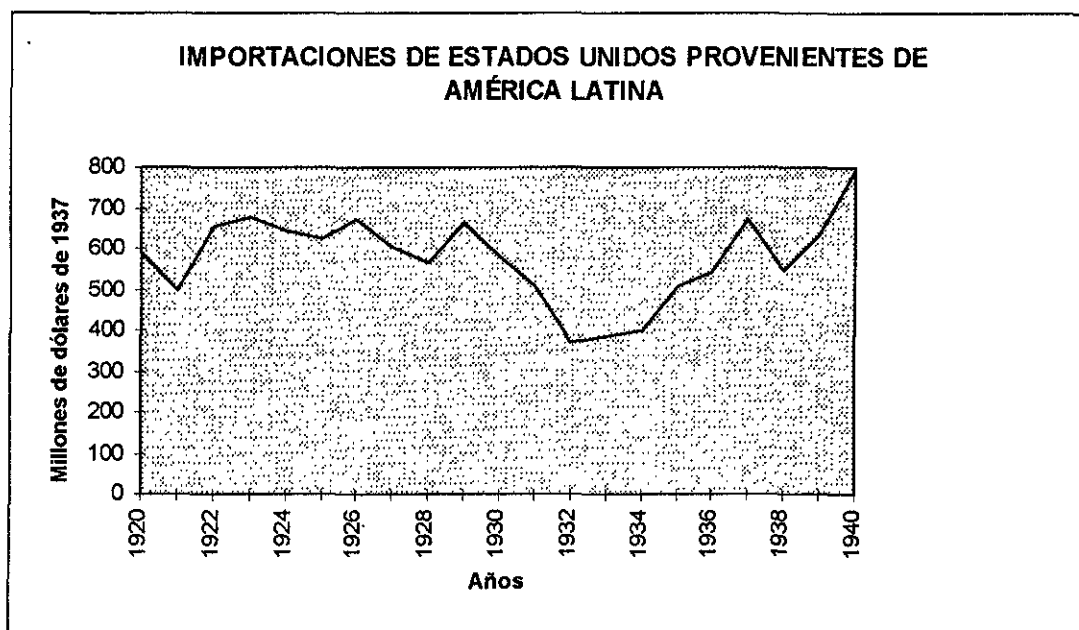
Mostramos a continuación las gráficas 8 y 9, en las cuales se puede ver la sustitución de la hegemonía imperialista en la región, porque mientras en Estados Unidos disminuyen sus importaciones provenientes de América Latina (presentando un repunte definitivo al final de la década), para Inglaterra dichas importaciones prácticamente se suspenden a mediados de 1937.

De la misma forma la capacidad de América Latina para importar de Estados Unidos se desploma de 1929 hasta 1935, presentando una reanimación

tendencial de este año para adelante, pero sin lograr superar el nivel alcanzado en 1929 por lo menos hasta 1940.

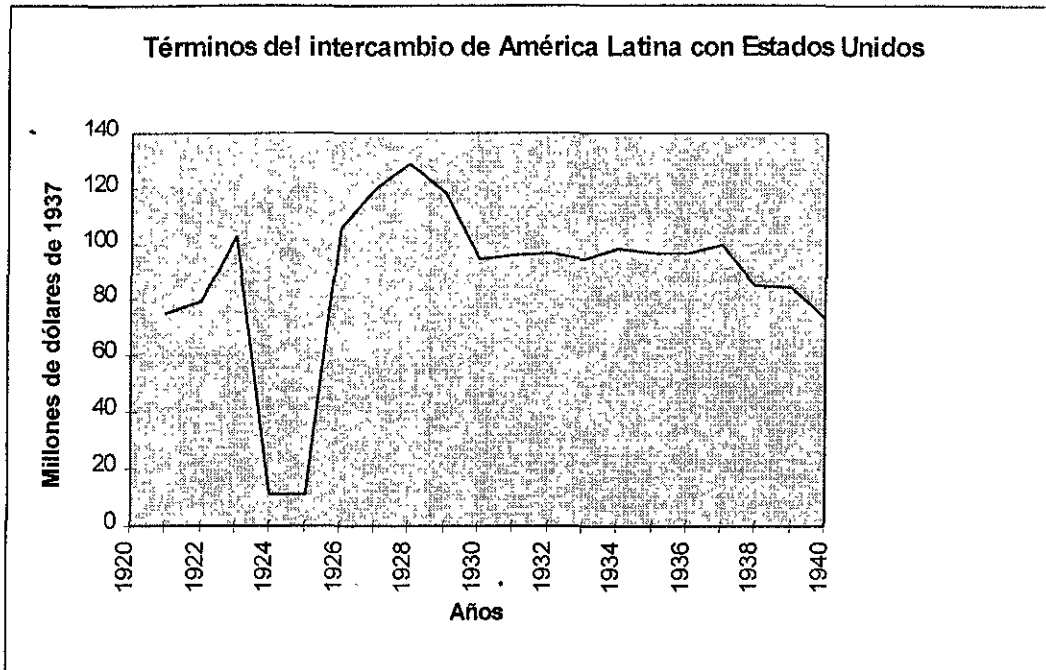
Mientras que con el Reino Unido, no sólo no se recuperan los niveles precedentes a la crisis (en la capacidad de América latina para importar de este país), sino que más grave aún se suspenden las importaciones provenientes de Gran Bretaña.

Gráfica 8a



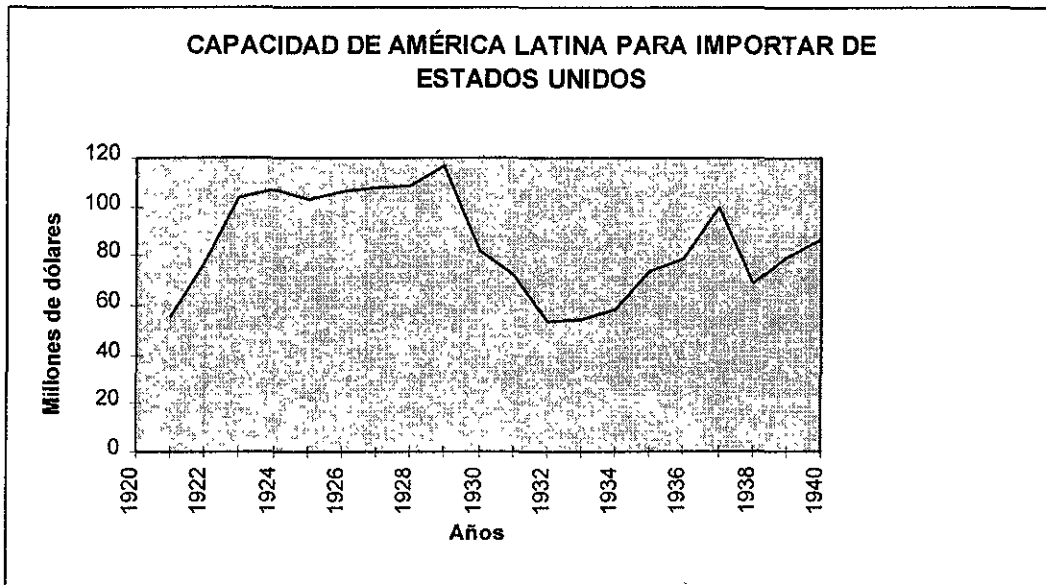
Fuente: Naciones Unidas (1949).

Gráfica 8b



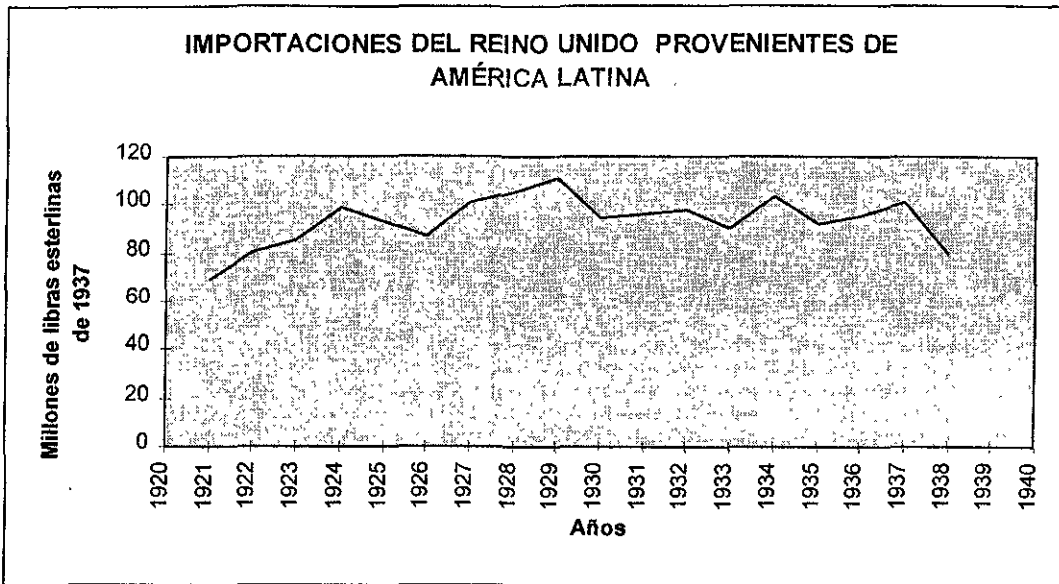
Fuente: Ibídem.

Gráfica 8c



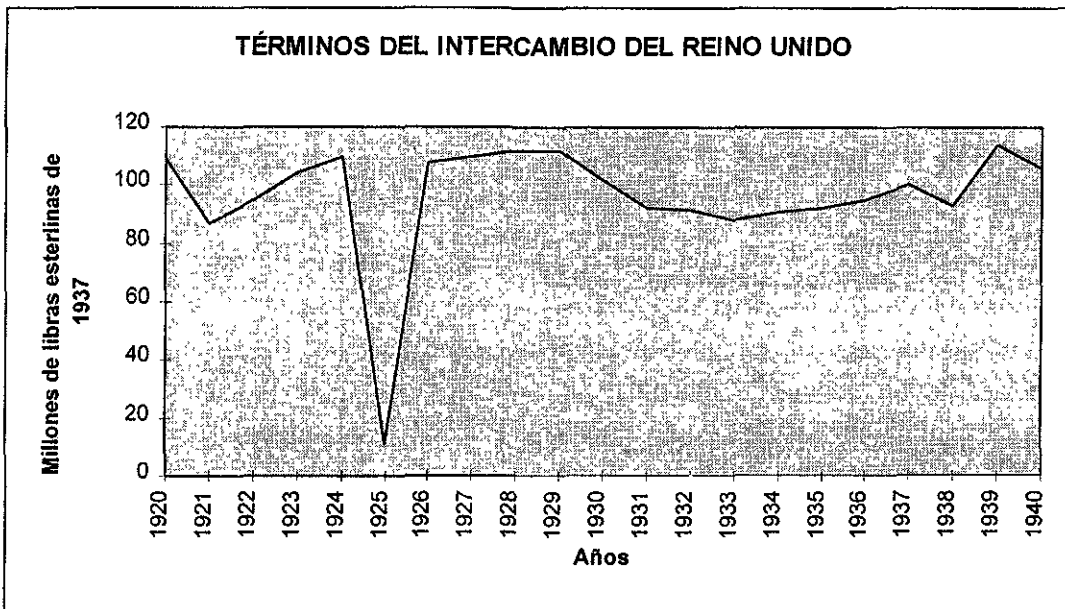
Fuente: Ibídem.

Gráfico 9a



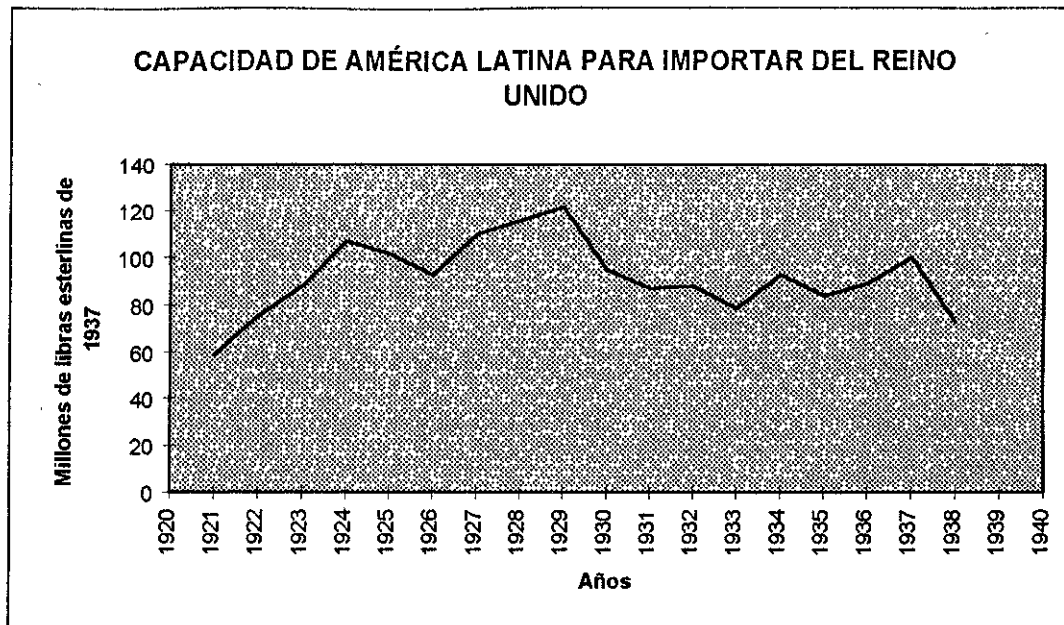
Fuente: Ibídem.

Gráfico 9b



Fuente: Ibídem.

Gráfico 9c



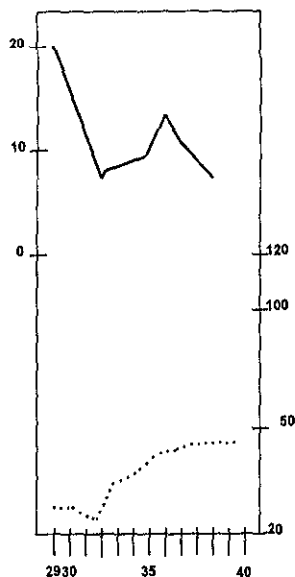
Fuente: Ibídem.

Las tendencias de la industrialización en América Latina se pueden ver de manera clara, con las siguientes gráficas elaboradas por la ONU (gráficas 10).

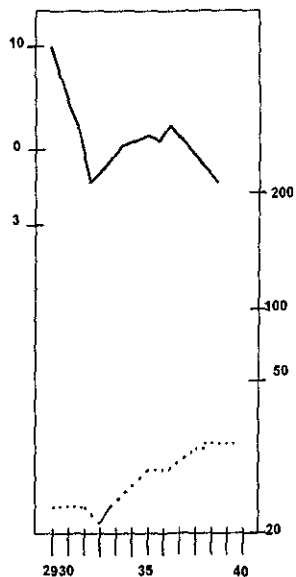
Por un lado se contrasta la capacidad de importar de los 5 países y, por el otro la evolución de la industria en la época. Por medio de estas gráficas, podemos comparar las tendencias y con las mismas estadísticas de la ONU desmistificar el supuesto desarrollo endógeno de la industria latinoamericana (aspecto que estaremos tratando de demostrar a lo largo de toda la primera parte). Con la escala semilogarítmica se puede comparar el grado de alcance de la industria y claramente se puede ver que solamente Argentina proyecta un nivel por encima del mismo Brasil o México. Lo mismo podemos señalar en cuanto a la caída de las importaciones que no es tan significativa en ningún país como en Chile, que por supuesto estaba más inserto al mercado mundial que los demás.

**REPERCUSIONES DE LA CRISIS EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS QUE
HABÍAN ALCANZADO UNA BASE INDUSTRIAL A FINES DEL SIGLO XIX EN
AMERICA LATINA.**

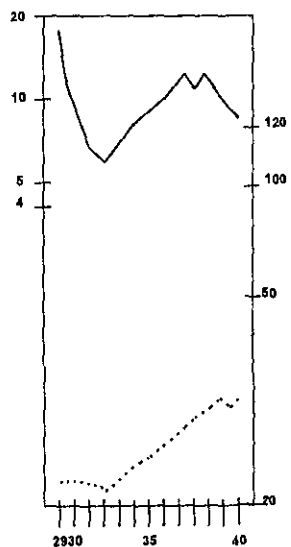
Gráfica 10 a.- Argentina



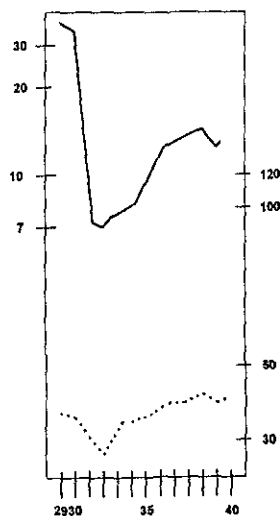
Gráfica 10 b.- Brasil



Gráfica 10 c.- Colombia

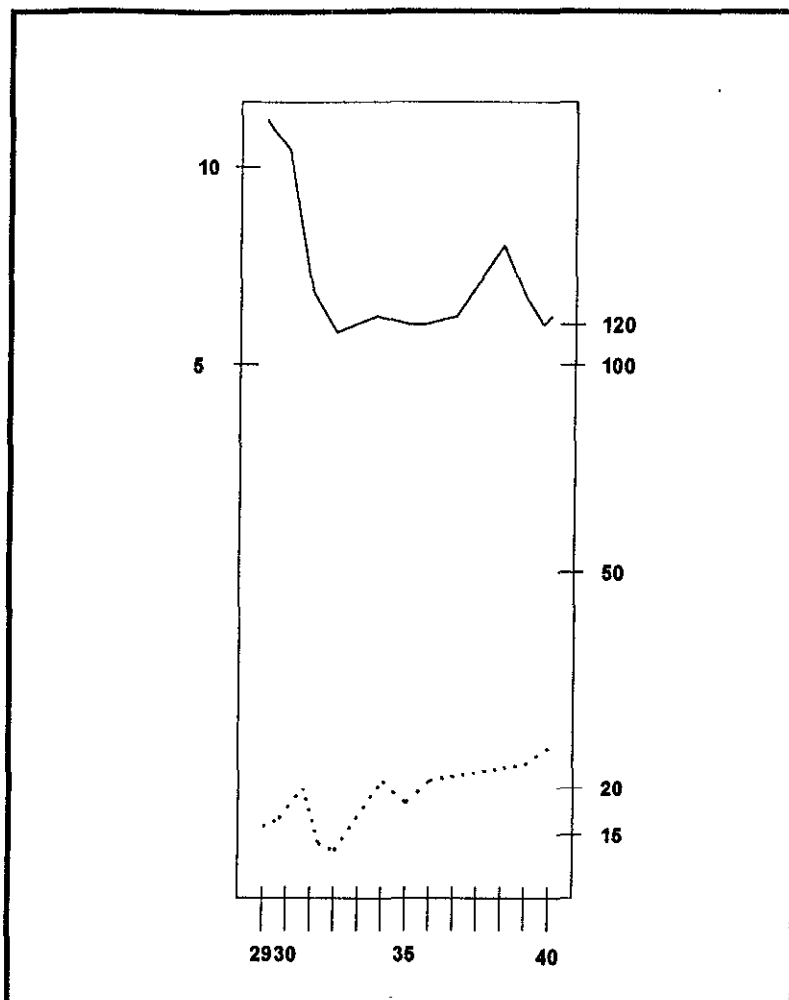


Gráfica 10 d.- Chile



Fuente: Naciones Unidas (1965), p. 31.

Gráfica 10 e.- México



Fuente: Naciones Unidas (1965), p. 31.

N.B.: Esta fuente corresponde a las cinco gráficas.

Nota:

----- Tendencias de la industrialización

— Evolución de los coeficientes de importación

Escalas semilogarítmicas.

Chile, que era uno de los países que habían alcanzado un mayor grado de integración al mercado mundial, pues registró en 1929 uno de los coeficientes de industrialización e importación más alto de América Latina, sufrió al mismo tiempo una de las contracciones internas más acentuadas.

Para Argentina, que también gozaba de un alto coeficiente de importaciones, después de 1929 su evolución fue casi igualmente desfavorable que el caso de

Chile. Desde 1930, y hasta la segunda guerra mundial, en Argentina el coeficiente global de importaciones no se recupera y hasta tiende a continuar declinando. En cambio, México, Brasil y Colombia, no obstante el descenso en el coeficiente de sus importaciones, logran un crecimiento más acelerado de sus productos internos brutos totales.

Hay que resaltar que Brasil ha llegado a ser el país latinoamericano de más bajo coeficiente global de importaciones, ya que sus niveles son inferiores a los de Argentina, Colombia y Chile. Lo que muestra que el sector externo brasileño nunca alcanzó una participación relativamente importante en el conjunto de la economía nacional tan alta como la que se tuvo en otros países de la región.

Finalmente, hay que reiterar que, como las transacciones en el mercado mundial se venían liquidando en oro (suministrado por los países industriales) o en monedas convertibles, cuando tales monedas escasearon por la insuficiencia relativa de las exportaciones latinoamericanas, se hizo necesario restringir las importaciones; las restricciones hubieron también de afectar el intercambio recíproco de los países de América Latina, sin que en ellos se hubiera producido en realidad un fenómeno que tendiera a reducir por sí mismo el consumo.

Es importante señalar que el impacto de la crisis del 29 fue menor en los países grandes del subcontinente, pues desde finales del siglo XIX ya habían comenzado un programa de "sustitución de importaciones" para promover el desarrollo económico interno. Otros casos, en cambio, como el de Uruguay (que inicia esta política de "sustitución de importaciones" hasta la década de los 30) y otros países que para entonces ni siquiera habían comenzado esta transformación, la crisis del 29 fue mucho más severa (ver cuadro 10 en la página 143 de este trabajo), pues al depender, muchos de ellos en sus exportaciones de un solo producto agrario, el "deterioro de los términos del intercambio" y la disminución de las demandas mundiales, golpean tan seriamente que postergan toda posibilidad de industrialización. En general, los "términos de intercambio" para América Latina durante toda la década de los

treinta, no recuperaron el nivel alcanzado antes de la crisis y esta tendencia se manifestó más aguda con Estados Unidos, que con la misma Inglaterra.

1) *Países latinoamericanos de industrialización temprana: los casos de México y Argentina.*

Según se ha afirmado reiteradamente en distintos estudios (Cueva A.1977; Halperin D.T.1977; Cardoso y Pérez Brignoli, 1979; Kaplan, M. 1978; Sunkel, O. y Paz P., 1970; y Bethel, L. 1990), para finales del siglo XIX y principios del presente se estaba llevando a cabo en los países de industrialización temprana una transformación de la sociedad oligárquica. Sin embargo, pensamos que para contribuir al esclarecimiento de la polémica de cuando surge el capitalismo en América Latina, hay que redimensionar (o darle un valor de mayor jerarquía), tanto al papel de la ubicación geográfica de los países, como a la significación de las propias luchas internas. Nos estamos refiriendo en particular a la "Revolución Mexicana" de 1910 y al mismo levantamiento armado brasileño de Luis Carlos Prestes en 1924 que, no obstante que las condiciones objetivas que posibilitaron el estallido de tales procesos fueron diferentes, ambos obtienen resultados similares.

Para el caso de México, las situaciones geográfica y política resultaron fundamentales. Porfirio Díaz había reducido el gasto militar, pues no se temía el ataque de ningún país latinoamericano. Sus vecinos del sur eran repúblicas pequeñas que prácticamente jamás podrían amenazar al país²⁶. Sin una amenaza seria al sur, Díaz pensaba que un ejército pequeño era suficiente para sofocar las rebeliones locales. Asimismo, después de la agresión norteamericana de 1848 (que termina con la pérdida de más del sesenta por ciento del territorio mexicano) y la desatinada intervención francesa de 1860, México logra en este momento reestructurar sus relaciones con Europa, con lo

²⁶ Katz Friedrich (1983), p.47

que queda descartada la posibilidad de una nueva guerra. De tal modo, sólo subsiste un peligro potencial. Estados Unidos.

Dado que estas políticas pro-europeas de Díaz no eran bien vistas por el vecino del norte es que podemos entender la falta de imparcialidad por parte de los norteamericanos durante la revolución. Por meses el gobierno norteamericano había permitido a Francisco I. Madero, residente en los Estados Unidos, hacer sus preparativos para la lucha armada sin interferencias importantes; tampoco habían opuesto obstáculos importantes al envío de armas norteamericanas a los revolucionarios²⁷.

Así pues, la Revolución Mexicana estaba inscrita en una redefinición de la hegemonía imperialista, que después de la primera guerra mundial (1914-1918), no se había inclinado aún de manera clara hacia la supremacía mundial norteamericana. En esta disputa, México es el primer país en ser arrebatado al expansionismo clásico europeo, como también es el primero en tener una revolución que involucra a todos los sectores de la sociedad civil (el campesinado como fuerza motora, aliado a la élite liberal como fuerza conductora del proceso). En ella participan desde los anarquistas (inspirados en Blanqui y Bakunin y conducidos por Flores Magón), los agraristas (zapatistas y villistas) hasta los liberales masónicos.

El péndulo de la historia se empieza a estabilizar en la década de los veinte, con la fundación del Partido Laboral Mexicano y la Central Revolucionaria Obrera Mexicana (CROM) como organizaciones de masas. Pero todavía, el poder político está articulado por un liderazgo militar (Álvaro Obregón) que representa la articulación de una amplia red de alianzas políticas²⁸. Será hasta Plutarco Elías Calles y Lázaro Cárdenas cuando se den los pasos necesarios para el avance del capitalismo en el interior y la redefinición de las relaciones con el exterior.

²⁷ *Ibidem*, p. 59.

²⁸ Pozas H. Ricardo en el libro América Latina. Historia de medio siglo (1977).

2) *Las condiciones económicas de México al estallar la crisis del 29.*

De manera general, podemos señalar dos características importantes de la economía mexicana de la época: 1) México se encontraba apenas en las primeras etapas de la transformación estructural, con un sector de enclave que proveía de divisas al país por sus ganancias, y un sector campesino grande, pero empobrecido, que proveía de alimentos para los salarios; 2) La "incertidumbre que rodeaba a las grandes empresas extranjeras a medida que se fortalecía el esfuerzo del gobierno mexicano por ganar el control nacional"²⁹.

Con el estallido de la crisis fueron afectados seriamente dos sectores de la economía: la minería (en particular la plata, que pierde un tercio de su precio en los mercados internacionales) y el campo, que ya traía un tendencia descendente por la inestabilidad política y por las sequías de los años 1929 y 1930.

No obstante la situación adversa en estos dos sectores clave de la economía, la sustitución de importaciones así como la existencia de un sector manufacturero interno dinámico y su capacidad de respuesta rápida a las nuevas oportunidades del mercado;" (Cárdenas E.1988) fueron la base sobre la cual descansaría la recuperación económica de muchos países latinoamericanos, en particular los grandes. Así, incluso en el año en que estalló la crisis, de 35 a 40% de la producción manufacturera no tuvo que recurrir a las importaciones para abastecer el mercado interno. Estos datos sugieren que para entonces ya había ocurrido un desarrollo considerable en algunos procesos manufactureros, que se habían iniciado en los años veinte, basado en parte en la capacidad instalada excedente heredada del Porfiriato"³⁰.

No obstante, el gran proceso de industrialización impulsado por la ISI en México, no se llevará a cabo en esta tercera década, será algo ulterior, como en el resto de los países grandes de América Latina.

²⁹ Fitz Gerald E.V.K, en Thorp Rosemary (1988), p. 296.

³⁰ Cárdenas E. en Thorp Rosemary (1988), p. 277 y 278.

3) *Argentina y otros países del subcontinente ante la crisis.*

Mientras tanto, en Argentina, durante la segunda mitad de los años veinte, ya se habían operado las transformaciones más relevantes del Estado moderno, por la irrupción en la escena política de los sectores populares organizados en la Unión Cívica Radical y la implementación del sufragio universal, secreto y libre. El radicalismo había abierto la era de la política de masas y de formas consensuales de dominación, lo que no obstó a que recurriera a la represión abierta contra los trabajadores cada vez que las luchas de éstos pusieron en peligro la estabilidad del Estado burgués como tal.

Argentina era el país "prototipo del orden internacional liberal que se había enriquecido abriendo su economía sin restricciones al comercio internacional, los flujos de capital y la migración, exportando productos agrícolas e importando manufacturas. En 1929, su ingreso per capita era tan alto como el de los países avanzados de Europa y cinco veces mayor que el de Brasil y México. En los años veinte, Argentina tenía altos niveles de inversión, financiados en gran parte por las entradas de capital extranjero"³¹.

En el aspecto cultural, el amplio desarrollo de la educación primaria extendió la alfabetización a todos los rincones del país y aceleró la asimilación socio-cultural de los inmigrantes europeos y sus descendientes³². Actuaron en el mismo sentido las formas político institucionales con la extensión de la radio.

Al estallar la crisis, el avance de las protestas se sintió tanto en Argentina como en todo el subcontinente. Los obreros se movilizaban en contra del alza del costo de la vida, los campesinos por liberarse de las viejas formas de opresión. En Perú, Colombia y Brasil no faltaron casos en que las fracciones políticas de terratenientes y comerciantes intrépidos y avalados por los sectores populares lograron arrebatar temporalmente el poder, aunque sólo por períodos breves.

³¹ Maddison Angus (1988), p. 29-30.

³² Puigros Rodolfo en UNAM (1977). Afirma este autor que "desde 1857 hasta 1914 ingresaron a la Argentina 3'300.000 inmigrantes. Hubo épocas en las que las ciudades como Buenos Aires y Rosario contaban con más extranjeros que Argentinos y en los pueblos fundados por inmigrantes los hijos del país constituían pequeñas minorías". p. 307.

En síntesis los países latinoamericanos iniciaban un proceso de consolidación del capitalismo (sobre todo los grandes, antes de la década de los treinta, con sus propias características internas con o sin revolución).

Es por esto que se puede afirmar que el desarrollo del capitalismo en la región fue lento, como se puede observar gráficamente y en la comparación con los más grandes, la industrialización endógena en la década de los treinta fue insignificante y en todo caso los esfuerzos nacionalistas van a cristalizar en la siguiente década para todos los países de la región. En cuanto a los aspectos externos, hay que reiterar la sustitución del expansionismo de Inglaterra por el de los Estados Unidos, que también se puede ver gráficamente con, no sólo la disminución de las relaciones comerciales durante la época, sino con la suspensión de las importaciones provenientes de Gran Bretaña en América Latina, a diferencia de las provenientes de Estados Unidos, que aunque disminuyen nunca se suspenden.

Finalmente vale la pena reiterar que la capacidad para importar de la región, cayó más que el volumen físico de las exportaciones y por esto es que se afirma que en los treinta hubo un comportamiento muy deteriorado de "los términos de intercambio" para América Latina.

B. Crisis, reestructuración productiva y el movimiento social en el continente.

La década de los treinta ha sido considerada erróneamente por muchos estudiosos del problema latinoamericano, como el punto de partida en el análisis del proceso de industrialización en el subcontinente o, como dicen los principales exponentes de la Cepal y otros que siguen su propuesta teórica, la ISI (La Industrialización por Sustitución de Importaciones), es la génesis de los factores endógenos que impulsarán la industrialización en la década siguiente (1940). No obstante, los antecedentes de dicho proceso se encuentran 10 años antes de la crisis.

Entre 1930 y 1935, la suspensión de inversiones extranjeras directas, empréstitos internacionales y la caída de las demandas mundiales de los bienes

primarios provocan un paro momentáneo de esos avances. La vasta articulación que la economía mundial había logrado a principios del siglo en el llamado "imperialismo clásico", se desarticula en 1929 y al entrar en crisis el comercio mundial, se produce lo que Marx llamaba: "la ruptura de la cadena de crédito" a nivel mundial.

Contrariamente, la tendencia en los países más grandes latinoamericanos durante las primeras décadas de este siglo era la nacionalización o el cierre de sus economías.

Asimismo, también se ha argumentado de diversas formas que la crisis favoreció dicha sustitución de importaciones dada la obvia caída de exportaciones latinoamericanas y el deterioro de los términos del intercambio, por la baja de los precios de las materias primas. Sin embargo, la crisis no hace sino reforzar esta tendencia nacionalista en lo económico. Ante la paralización e inclusive el retiro de las inversiones extranjeras (que declinan sensiblemente su participación en la inversión total), los Estados nacionales se proponen administrar sus bienes (Los FFCC, o el Petróleo -1938- en México, por ejemplo). En medio de una situación grave, por las caducas o inexistentes entidades bancarias y crediticias que financiaban las importaciones; hubo que reducir las compras al exterior al mínimo, establecer controles de cambio, crear bancas centrales e iniciar la actividad consciente y directa del Estado sobre la actividad económica.

Analizado en términos regionales, pareciera que se hubiera inventado en América latina una política económica realmente novedosa; porque al aplicar los gobiernos nacionales estas recetas intervencionistas, nos hace pensar que se antecedieron a la publicación de la *"Teoría general de la ocupación el interés y el dinero"* de J. M. Keynes (1936). No obstante, las intervenciones estatales ya se habían iniciado desde principios de siglo, desde la más radical en Rusia, la de corte nacional socialista en Alemania, hasta la norteamericana para salir de la crisis de 1929.

El "New Deal" era todo un ejemplo (dirigido por F.D Roosevelt, quien había ganado las elecciones en 1932) al implantar a partir del gasto público, la construcción de la infraestructura básica, sobre la cual se monta la nueva industria que permitía el nexo entre el sector I y II, la industria automovilística (el sector más sofisticado de la economía con la implantación de la "cadena de montaje" con capitales eminentemente privados tales como: Ford, General Motors y Chrysler) y el campo, sector productor de medios de consumo. El sector público se manifestaba concretamente a partir del programa de gasto público llamado: Tennessee Valley Act (TVA), el organismo federal del "New Deal".

Quienes mejor interpretaron al Presidente F.D. Roosevelt en el subcontinente fueron: el General Lázaro Cárdenas en México (1934-1940), el General Getulio Vargas en Brasil (1930-1945 y 1951-1954) y el Presidente Alfonso López P., en Colombia (1934-1938 y 1942-1945), en lo que a la institucionalización de políticas económicas se refiere y en cuanto a limarle la punta revolucionaria a las clases subalternas; desarrollando un "nacionalismo de inmigrantes" en Brasil, o un "nacionalismo revolucionario institucional" en México, "o la revolución en marcha" de López en Colombia. Cárdenas y Vargas no sólo se impresionan e intentan la corporativización ³³ del movimiento obrero, sino también las políticas agrarias de desamortización y expropiación de tierras eclesiásticas. La cuestión agraria en Brasil es intocable, la clase olvidada es el campesinado. Habida cuenta de las diferencias señaladas, los asemeja la

³³ En Estados Unidos este proceso se llevó a cabo por la creación unilateral de organizaciones estatales como la NIRA (National Industrial Recovery Administration), la AAA (The Agricultura Adjustment Administration) y PWA (Public Works Administration).

En Colombia, durante la segunda administración de los liberales al mando de Alfonso López y la colaboración del partido Comunista Colombiano se crea, en 1935 la central de Trabajadores de Colombia (CTC), central sindical del hasta hoy Partido Liberal, proceso que valga la pena señalar se da después de una ardua tarea del PCC en el movimiento Obrero (en los ferrocarriles y en los enclaves...) Véase el libro de Montaña Cuellar, Diego (1977), p. 154.

En México se pueden señalar tres hechos, que van en la misma dirección y en consecuencia son los relevantes en términos de caracterizar esa "corporativización" estatal:

- a) La institucionalización de la CTM
- b) La creación desde arriba de CNC (Central Nacional Campesina) proceso, dicho sea de paso, que es acompañado de una significativo reparto de tierras y
- c) El origen del monopartidismo Estatal (Creación del Partido Nacional Revolucionario, pocos años después el actual PRI).

importancia del sector agrario, que si bien en México no contribuyó sensiblemente al aumento de la producción, por lo menos en la cuantía de las intervenciones públicas, sí atenuó el desequilibrio agrario tan característico en otros países del subcontinente. En Brasil, las políticas de financiación Estatal del café permitió mantener su producción, lo que favoreció a la oligarquía cafetalera³⁴ (no al campesinado), y sí al proceso mismo de industrialización, porque la ISI frena las importaciones de bienes de consumo, de materia prima y promueve la maquinaria para la industria.

Colombia no sólo entra en el proceso de desamortización de tierras, o de alcanzar altos grados de madurez e intervención estatal en la vida económica del país, sino que también este proceso recibe un impulso vital en la presencia de la I.E.D³⁵, su actividad manufacturera (industrias liviana; textiles, alimentos, bebidas y cemento) se veía acompañada de dos enclaves: el petróleo (Tropical Oil, quien inicia operaciones de perforación en 1905 durante el gobierno del militar Bernardo Reyes y que para 1931 ya producía 18'300 mil barriles al año³⁶) y la United Fruit Company en las plantaciones bananeras, (este gran trust que desde 1899 contaba con tierras y empresas en Santo Domingo, Honduras, Guatemala, Panamá, Cuba, Colombia, Nicaragua y Jamaica) empresas responsables de buena parte de la infraestructura del norte colombiano; tal es el caso del ferrocarril de Santa Martha. En síntesis, este país atravesaba por la misma disputa de otros países por la hegemonización y monopolización de los recursos minerales o agrarios estratégicos³⁷ entre el viejo expansionismo europeo y el norteamericano. Esta contienda económica

³⁴ En Brasil, es la Alianza Nacional Libertadora, la que define y construye entre la oligarquía terrateniente, las élites empresariales y toda la oposición, este proyecto de intervención y modernización económica. Véase Bambilra V. y Dos Santos T. en América Latina. Historia de Medio Siglo (1977), p. 138.

³⁵ "La caja agraria" Instituto Financiero y crediticio para el sector rural, fue fundada en el año 1933.

³⁶ Véase a Montaña Cuellar, Op.Cit. p. 126 y consúltese también Ignacio Torres Giraldo (1978) p. 837 y 900. El petróleo en América Latina (en 21 años, de 1918 a 1939), de producir 70'183 mil barriles anuales alcanza la cantidad de 223'703 mil. En el año de 1931 sólo Venezuela producía 116'613 mil barriles anuales. Véase también el artículo de Antonio García en América Latina. Historia de medio siglo (1977).

³⁷ Petróleo, cobre, estaño, bauxita, antimonio o simplemente banano, café o azúcar.

estaba ya prácticamente ganada por los estadounidenses para la tercera década del presente siglo³⁸.

Argentina, por el contrario, constituirá la última trinchera, junto con Uruguay y en menor medida Chile, del expansionismo Británico. Esto es claro en la Argentina particularmente en el Tratado Roca- Rucinam en 1933, considerado por muchos "el estatuto del coloniaje", en donde Inglaterra se garantizaba el monopolio del transporte y los Yacimientos Petroleros Federales (YPF) en la Plata.

La administración del general Agustín P., Justo (1932-1938) cancela las reivindicaciones populares, pero estratégicamente se apoya en los intelectuales provenientes de la oligarquía liberal (Raúl Prebisch y Federico Pinedo) e implementa la participación Estatal en la economía³⁹. Asimismo, emprendió un programa de construcción de caminos, añadiendo para 1938 un total de 30,000 kilómetros de caminos para una red que sólo contaba con 2,100 kilómetros cuando el militar asumió el poder⁴⁰. Entre 1933 y 1939 se produce un crecimiento rápido en el que se crece a una tasa anual del 8% y el empleo aumenta en un 50%. Este proceso se da gracias a la proletarización de los nativos (los cabecitas negras) americanos (caso de la industria cementera y textil posteriormente) y la integración de nuevas regiones tales como: El Chaco, Corrientes, Misiones y el avance hacia la Patagonia.

En Chile se confirma un proceso de deterioro económico que ya se venía sintiendo, desde antes de que estallara la crisis de 1929. Habida cuenta de ser un país que se había insertado al mercado mundial, con base en la minería en el siglo pasado (carbón y salitre). También se ubicaba en la misma lucha de hegemonía entre los expansionismos británico y norteamericano. De hecho, afirma Zemelman, Hugo:..." la COSACH (Corporación Obrera del Salitre de

³⁸ Véase al respecto a Cardoso Elliana and Ann Helwege (1995), p. 47 "The years between World War I and the Great Depression represent the key period in the transfer of British economic hegemony in Latin America to the United States. U.S. trade with latin america increased significantly"...

³⁹ Véase al respecto Díaz Alejandro Carlos (1975). El Estado empieza a intervenir a partir de la creación de la Banca Central de la República de Argentina, también se opta por una política crediticia y agraria que protege y promueve, precios y exportaciones de granos, carnes, algodón y yerba mate.

⁴⁰ Díaz Alejandro Carlos F. en Thorp Rosemary (1988) Op.Cit., p. 49

Chile) ya habían entregado a Estados Unidos todo el control de la explotación salitrera, relegando a Inglaterra sólo el control del ferrocarril de Antofagasta-Bolivia" ⁴¹.

Chile había desarrollado una industria liviana nacional, que ya controlaba la fundición y producción de carbón, gas, nitratos; producción y explotación de tierras, ganado y lanas, cemento, papel, alimentos y bebidas. No obstante de que la economía y la sociedad chilena habían disfrutado de experiencias democráticas en el siglo precedente (Balmaceda., José Manuel 1886-1891) y de que a principios de siglo se crean las primeras centrales obreras, la presencia militar había polarizado las fuerzas de la clase dominante y los intereses extranjeros, en la segunda década del presente siglo; lo que se traduce en la radicalización del movimiento popular (urbano fundamentalmente) dando posibilidad a la breve "república socialista" de Marmaduke Grove en 1932, experiencia que sólo dura 100 días, cuando un grupo militar captura el poder llamando posteriormente a elecciones, en donde Alessandri., Arturo (representante de los industriales y los financistas) gana las votaciones y asume el poder por segunda vez (1932-1938). Sin embargo, las medidas de intervención estatal en reorientación del eje del desarrollo capitalista, sólo se van a implementar hasta el gobierno de Pedro Aguirre Cerda (1938-1941), impulsado por la oposición unificada en el Frente Popular, en este gobierno se crea la CORFO (Corporación de fomento para la producción) y se le da el verdadero impulso a la industrialización con la creación de La Empresa Nacional de Electricidad, La Empresa Nacional de Petróleo, la Compañía de Acero del Pacífico, la Empresa Nacional de Minería (particularmente el cobre) y la pequeña y mediana industria liviana; la creación de infraestructura y finalmente se apoya en la ya creada Confederación General de Trabajadores (1936), antesala de la CUT (Central Unica de Trabajadores) de 1953.

⁴¹ Zemelman Hugo " el Movimiento popular chileno y el sistema de alianza en la década de los treinta" en UNAM (1977), p. 385.

1) *Centroamérica y el Caribe.*

Si, como hemos visto, el desarrollo del capitalismo, así como la configuración de las clases sociales, en los países grandes de la región fue en general poco homogénea y casi siempre vertical, estas diferencias serían mucho más marcadas en los países centroamericanos y del Caribe.

El desarrollo del capitalismo a nivel mundial de manera desigual y combinada derivó en la presencia de peones acasillados, mano de obra esclavizada a principios del presente siglo en México⁴², siervos y semi-siervos, como la generalidad entre el campesinado peruano⁴³, esclavitud en las plantaciones del caucho en Brasil, y casos como el de los enclaves bananeros en la región Centroamericana y del Caribe, en donde la constitución de un proletariado agrícola es un proceso bastante prematuro⁴⁴, pero mucho menos ajeno a su relación con el exterior y particularmente al expansionismo norteamericano en la región.

Poco más o menos, desde la penúltima década del siglo pasado, aparecen las primeras inversiones extranjeras (IED) en Cuba. La industria de refinación de azúcar del este de los Estados Unidos se concentra en la isla desde el punto de vista financiero y se orienta a la obtención de azúcar cruda o caña⁴⁵. Después ya instalado en Cuba, el capital norteamericano decide producir su propia caña. "Cuba quedaba sometida totalmente a las necesidades de la industria norteamericana, en consecuencia muchos de los productores cubanos que no podían suministrar azúcar cruda tal y como lo necesitaba el trust de refinación, fueron eliminados a lo largo del proceso de concentración de la industria azucarera."⁴⁶

⁴² Véase el libro de Turner (1964).

⁴³ Véase Cueva Agustín (1977), p. 153 parafraseando a J. C. Mariátegui

⁴⁴ *Ibidem*, p. 153

⁴⁵ Le Riverand Julio (1972), p. 188.

⁴⁶ *Ibidem*, pp. 205-206.

De manera similar, en Haití, donde la ocupación norteamericana se inicia en 1915, aumenta la producción de azúcar y henequén (las compañías se llamaban Sugar Company y Huasco y Plantation Dauphin Henequen⁴⁷). Para principios de los años veinte, la influencia norteamericana llegó hasta la configuración de un Estado neocolonial, en el cual el departamento de Estado norteamericano nombraba al presidente de la isla. A esta imposición coadyuvaron la recesión de 1920 en Estados Unidos y el levantamiento popular y campesino que Charlemagne Peralte por la abolición de la corvée en 1919. La presencia militar de los Estados Unidos se prolonga hasta 1929. La crisis y la consecuente disminución de las demandas mundiales de productos agrícolas le asestan un golpe de muerte a la economía haitiana de la cual no se volverá a recuperar, como lo afirma la investigadora Susy Castor.

Las intervenciones norteamericanas de entonces: en Cuba, Haití, Santo Domingo (1916), Nicaragua (1917), la pérdida del canal de Panamá (porque era un estado soberano de Colombia hasta 1903), y su presencia militar en Honduras y Guatemala, constituyó un pivote explicativo de las bases sociales y políticas de los Estados frágiles y los llamados, por los mismos antillanos: "gobiernos peleles" que desafortunadamente se mantuvieron por mucho tiempo.

En términos generales, las reivindicaciones económicas, sociales o políticas en el área centroamericana fueron severamente reprimidas; es el caso salvadoreño de Farabundo Martí, justo en esta tercera década, o el de César Augusto Sandino (1934) en Nicaragua y la instauración de la dinastía Somoza, la dictadura del general Ubico, en Guatemala (1931), el general Maximiliano Hernández Martínez en El Salvador, Tiburcio Carías en Honduras (que gobernaría de 1932 hasta 1948) o el asesinato de Antonio Mella (político opositor cubano) en el exilio. En consecuencia, todo intento de desarrollo económico nacional serio en el Istmo y las Antillas va ha ser frustrado por

⁴⁷ Castor Susy, "Crisis del 29 y la instauración de un nuevo sistema de dominación y dependencia en Haití" en UNAM (1977).

Estados Unidos, que no concibe ni permite otro modelo de industrialización que no sea por la vía capitalista y, sobretudo, hegemonizado por ellos.

En el aspecto meramente económico, la crisis llegó un año antes al Istmo Centroamericano, pues contrariamente al incremento de los precios del café entre 1921 y 1925 y la tendencia también al alza de los precios internacionales del banano en los mismos años veinte, se desploman entre 1927 y 1928 los precios de los productos primarios de exportación en Guatemala y un año antes en Nicaragua. En Costa Rica y El Salvador se inició la declinación en 1928, mientras que en Honduras se demoró hasta después de 1930. Claro está que la comercialización de estos productos centroamericanos era diferente a los de América del Sur. Buena parte del café del Istmo, de menor calidad, se vendía en el mercado de bienes futuros (a excepción del café nicaragüense, que se vendía en el mercado de bienes presentes y en consecuencia sus precios sólo caen hasta después de 1929). La caída del precio del banano en Costa Rica responde más a problemas de plagas desde 1926 y el descenso de los precios se prolonga los diez años siguientes. No es el caso en Honduras, donde los precios de este mismo producto aumentan hasta 1931, cuando ocurrió la declinación drástica.⁴⁸

2) Los países pequeños del Cono Sur.

Finalmente, en esta contienda entre Europa y E.U. por la hegemonía económica de los recursos naturales estratégicos de la década de los treinta, se ubica la compleja y contradictoria situación sudamericana: la guerra del Chaco (1932-1935)⁴⁹, los intentos de la Standard Oil Company de acabar con Y.P.F (Yacimientos Petrolíferos Federales), que involucran a Brasil, (con la promesa del desarrollo del Mato Graso), la situación boliviana, que, por su fragilidad Estatal y sobre todo por su mediterraneidad a la que habían quedado reducida

⁴⁸ Bulmer Thomas Víctor, en Thorp Rosemary, (1988) Op. cit., p. 329-330

⁴⁹ Véase Díaz de Arce Omar en América Latina. Historia de medio siglo, (1977), Siglo XXI.

desde el siglo pasado después de perder la guerra del Pacífico, era presa fácil y promotora ella misma de varios conflictos fracasados, y las pretensiones uruguayas de imponer nada menos que a un familiar directo del dictador Terra en el poder en Paraguay, una vez derrotado este país, eran algunos de los conflictos resultantes de esta gran disputa hegemónica.

La incrustación de estas empresas norteamericanas en los conflictos propiciaron contradicciones francamente asombrosas. Argentina, al mismo tiempo que apoyaba a Paraguay en contra de Bolivia (con víveres y armas en gran escala), compraba petróleo a los bolivianos, a través de la Standar Oil Company de Bolivia, que exportaba petróleo a los argentinos por un oleoducto clandestino, que después iba a dar en forma de gasolina a manos precisamente de los paraguayos en guerra contra los bolivianos⁵⁰.

A partir de esta guerra, el investigador René Zavaleta, detecta "el primer ciclo de dictaduras militares" en Bolivia, que precederá una larga cadena de gobiernos castrenses en el poder político Boliviano. Sin lugar a dudas, los norteamericanos fueron los impulsores de este "genocidio paraguayo", y también los que finalmente alentaron a Colombia a intervenir, para finalizar una guerra que desde el principio estaba ganada por la Standar Oil Company. Un "genocidio", porque el saldo más grave de la conflagración lo pagó demográficamente Paraguay, con una catástrofe de consecuencias irreparables por varias décadas después. Algunos investigadores consideran que el país quedó reducido a poco menos que a una hacienda y hasta los años setenta un tercio de su territorio era propiedad de empresas inglesas, norteamericanas, argentinas y brasileñas.

Por lo que respecta a Bolivia, se llegó incluso a pensar en formar un sólo país con Chile, para terminar construyendo un "super-Estado minero" al término de la guerra.⁵¹, afirmaba Zavaleta., R.

⁵⁰ Véase Zavaleta Mercado René "Consideraciones generales de la historia de Bolivia" en América Latina, Historia ..., Op. Cit p. 89

⁵¹ Zavaleta René, Op. Cit., p. 79.

Pese a todo, a nivel de las cancillerías latinoamericanas, se hablaba de "panamericanismo" o lo que los norteamericanos llamaron la política del "buen vecino". Los países del cono sur hablan de no intervención armada directa y los Estados Unidos⁵² se proponían apoyar a los Estados que profesaran esta conducta específicamente a partir del año de 1933.

Todavía en 1938 se alcanza a realizar otra reunión "panamericana" en Lima, Perú; sin embargo, esta política se desvanece por la crisis europea y principalmente por la agresividad de los Alemanes desde el año de 1933, cuando los germanos se volvieron fascistas y se empezaron a manifestar no sólo en el viejo continente, sino en Japón, quien a su vez se extendía sobre China, mientras Italia conquistaba Etiopía.

En América Latina este fue el elemento que apuntaló la definitiva hegemonía norteamericana en la región, no sólo por la mayor presencia de la industria y los bienes de origen norteamericano, sino que también el ambiente internacional fue bastante propicio para este aspecto, en la medida que desde la misma oposición de las recién fundadas izquierdas, entre ellos los partidos comunistas, asumieron una táctica de colaboración con los Estados de turno al crear los "Frentes Amplios" o "Frentes Unidos", justificados por la necesidad de frenar el fascismo en el mundo.

Latinoamérica había sido prospera durante la década de los veinte, pues la producción de materias primas y la elaboración de bienes industriales mostró una aceleración notable en comparación con el período anterior a la guerra, lo mismo que el incremento demográfico. Sin embargo, no ocurrió lo mismo con la renta per cápita, pues mientras en Perú casi aumentó al doble, en Brasil permaneció prácticamente estancada. También Colombia y Argentina registraron incrementos demográficos mayores que Brasil, lo mismo ocurrió con la renta per cápita. Aunque la industrialización avanzaba lentamente en toda la

⁵² Política sencilla de implementar, ahora que se contaba con una clara hegemonía internacional, sobre todo que había logrado organizar, en las zonas ocupadas previamente, fuerzas armadas locales que les permanecieron fieles... Particularmente en Centroamérica y en Santo Domingo.. Halperin., T. Op. cit, p. 361.

región, la mayor parte de los países seguía dependiendo mucho de las materias primas como fuente de renta y en especial dependía de la exportación de tales productos. Su progreso económico lo determinaba en gran medida los mercados mundiales de materias primas. Durante los años veinte hubo una expansión importante de la demanda de las mismas, pero no todos los países fueron afortunados.

Brasil, por ejemplo sufrió crisis periódicas de sobreproducción de café y perdió su posición privilegiada en el comercio del caucho después de la primera guerra mundial. Los problemas de Brasil con el café se agravaron a causa de la expansión en otros lugares, sobretodo en Colombia, que en los años veinte se hizo de una parte cada vez mayor del mercado mundial. También Chile atravesó una mala época cuando el comercio del nitrato disminuyó a causa de sustitutos sintéticos. Por suerte la rápida explotación de los recursos de cobre y su continuo desarrollo industrial le permitieron contrarrestar este golpe. También se puede hacer mención a las dificultades que experimentaron Cuba y Jamaica a causa de la oferta excesiva de azúcar y la recuperación de la producción europea de remolacha azucarera, factores que frenaron el crecimiento de su renta.

Los países de la región más beneficiados fueron los que contaron con materias primas nuevas y de gran demanda, tales como el petróleo y el estaño, donde la demanda de países propietarios de automóviles reportó beneficios significativos para los afortunados, en especial Venezuela, México, Perú y Bolivia. Los mayores descubrimientos de petróleo tuvieron lugar en Venezuela quien producía más del 10% del petróleo mundial en 1930, la mayor parte del cual era exportado. La renta obtenida le permitió a los venezolanos ser la única nación latinoamericana sin deuda pública. La mayoría de los países tenían importantes intereses en el petróleo, pero ninguno llegó a depender tanto como Venezuela. La prosperidad de Colombia se basó en una rápida expansión del comercio exterior, que aumentó más del doble e incluía exportaciones de café, cacao y azúcar además de petróleo. En este país habían importantes

actividades de mineras y textiles. También Perú tenía una estructura exportadora razonablemente diversificada que incluía cobre, algodón, azúcar otros productos agrícolas y petróleo. En cambio en Argentina, que dependía mucho de la exportación de productos agrícolas, registró un aumento muy inferior de la renta per cápita, a pesar de un crecimiento industrial vigoroso, en la década de los veinte, aunque el rápido incremento demográfico fue un inconveniente. Pero casi todas las repúblicas Latinoamericanas, prósperas o no, la base del desarrollo era muy insegura; dependía mucho de una o dos mercancías y de las fuentes extranjeras de suministro de capital y equipo. Al disminuir la demanda extranjera de materias primas y agotarse la ayuda extranjera, casi todos los países se vieron sometidos a grandes dificultades.

En conclusión, en este período el centro de gravedad se desplazó hacia una serie de inventos básicos que habían sido perfeccionados antes de la guerra y en los años veinte. Entre ellos estaba la aplicación masiva de la electricidad y del motor de combustión interna, la introducción de una amplia gama de aparatos domésticos, nuevos productos químicos, la producción de rayón y de aviones. Todo el esquema de la producción fue revolucionado por la producción en serie, especialmente en la industria automovilística, los radios y el cine, junto con una considerable expansión o perfeccionamiento de los bienes de consumo y de servicios, incluyendo la vivienda, los servicios médicos, las vacaciones, la ropa confeccionada en serie, la repostería y la conservación de alimentos.⁵³

⁵³ Aldcroft Derek H.(1985) p.344-345-356.

SEGUNDA PARTE

Capítulo III

Los límites de la Industrialización en América Latina.

A. Auge y ocaso de la industrialización por Sustitución de Importaciones

El análisis de las dos crisis más importantes del presente siglo (1929 y 1982) en América Latina arroja datos que permiten una explicación más completa sobre el surgimiento del proceso de industrialización y sus límites de crecimiento. Se trata, en el primer caso, de un examen sobre el abandono de un crecimiento basado en las exportaciones, y en el otro, del análisis sobre la generalización de un modelo que profesaba el impulso de la industrialización nacional como eje de la política económica. Para tal fin, resulta indispensable observar de cerca tanto los éxitos alcanzados como los fracasos sufridos durante el proceso de la industrialización latinoamericana basada en la "Sustitución de Importaciones" (ISI), distinguiendo al mismo tiempo los esfuerzos y las limitaciones nacionales o locales, de las influencias externas o del papel del comercio mundial.

Ahora bien, como ya concluíamos en la primera parte, mucho antes de la década de los treinta, la industrialización norteamericana afectó gravemente las cuotas de comercio internacional de algunos países latinoamericanos. Nuevos avances tecnológicos, como la refrigeración y los enlatados al vacío, permitieron que productos tales como la carne y el trigo (dos de los productos de exportación más importantes de la economía argentina y uruguaya), se vendían por parte de Estados Unidos a menores precios y con mayor tiempo de durabilidad en buenas condiciones.

Este radical cambio de la vinculación con el exterior que derivó para los países del "cono sur" en una notable disminución de sus cuotas de exportación en el mercado mundial, significó, en opinión de Paul Singer, Raúl Prebisch y otros economistas que coinciden con su línea teórica, el principal obstáculo al crecimiento económico de la zona. Esta perspectiva, sustentada sobre la base

del "deterioro a los términos de intercambio", presenta la paulatina pérdida del poder de compra de las exportaciones de bienes primarios de América Latina, contra las importaciones de bienes manufacturados que se compraban a los países desarrollados.

Por otro lado, hay que tener en cuenta el profundo colapso de las administraciones llamadas "oligárquicas" (o conducidas por los grandes propietarios de la tierra) para enfrentar los problemas que su propia dinámica había generado. Con el peligro de provocar una situación más polarizada o de elitismo gubernamental, y en consecuencia de mayor explosividad social, los "oligarcas" tienen que incorporar a nuevos grupos sociales en el ejercicio del poder, asumiendo así una ruptura con el tradicional esquema de "desarrollo hacia afuera". Con este fin, el progreso de las industrias locales se presentó como la "clave del progreso social", y de esta forma, como el camino que permitía la unificación de los diferentes sectores de la sociedad. Éstas eran las condiciones sociales y económicas que, más allá de la voluntad de los actores políticos de turno, imponían la amplitud del Estado y la vía nacionalista como bandera política, por un lado, y la industrialización por medio de la ISI en lo económico, proceso al que la CEPAL denominaría como "el desarrollo hacia adentro", por el otro.

Frente a esta posición, hubo además otra corriente de pensamiento que con el tiempo se llamaría "estructuralista", que se preocupó por las grandes limitaciones que ocasionan al desarrollo económico, los reducidos mercados internos en los países del sur, el atraso económico con respecto al norte y la necesidad de impulsar una política del "desarrollo" *versus* las viejas concepciones del simple "crecimiento económico". De este modo, esta corriente se centraba en dos aspectos elementales: la industrialización y la necesidad de la inversión extranjera para romper el círculo vicioso de la pobreza. En esa dirección están los aportes de "Las etapas del crecimiento económico" de Rostow V W., (1965) o los "Problemas de la formación de capital en los países insuficientemente desarrollados" de Nurkse, R., (1968) y

otros, que en general creían que la clave del desarrollo pasaba tanto por la industrialización, como por la aceptación de las inversiones extranjeras directas para impulsar los sectores claves de la industria y la ampliación del mercado interno.

Sin embargo, ésta no es una tradición que se incline a reemplazar el mercado por una planificación estatal. La mayoría de estos estructuralistas estaban de acuerdo con Arthur Lewis en que "la planeación económica Estatal debería ser esporádica, es decir, la concentración en pocos campos en los que se pueda influir por razones particulares, como el nivel de las exportaciones, la formación de capital, la producción industrial o la producción de alimentos /.../ la planeación puede confinarse a las esferas en las que se considere muy importante la modificación de los resultados que producirían las fuerzas del mercado por sí solas"¹

Naturalmente que estos aspectos implicaban la recomendación de un papel cada vez más activo del Estado en la producción o el fomento a la industrialización interna y la conducción o regulación del comercio exterior. Era preciso sustituir las importaciones por producción local con el doble objetivo de eliminar pagos al exterior y potenciar la industria interior. Cualquier intento de promover la industria propia requería protegerla de la competencia exterior, ya que en otro caso no podría ni nacer. Para atraer capitales extranjeros hacia la actividad productiva era conveniente garantizar el mercado interior a los inversores. Para aprovecharse de las economías de escala y de las economías externas era asimismo necesario procurar un mercado interno suficiente. La demanda se adecuaba a los recursos internos disponibles y a las posibilidades de la oferta interior, a fin de evitar las importaciones. En suma, la respuesta a las cuestiones fundamentales avalaba una política intervencionista que pusiera un marcado acento en proteger el mercado interior y en potenciar la utilización de los recursos disponibles.²

¹ Lewis A. (1955), p. 384. Otros estructuralistas de la época son Chenery, Hirschman, Myrdal, Rosenstein-Rodan, Seers, Streeten y Tinbergen.

² Montes Pedro (1996), p. 100.

Así, por ejemplo, no obstante que en Argentina se intentó una intervención estatal en el desenvolvimiento económico durante el gobierno del General Justo A.P.,(1932-1938), no fue sino hasta después de la tercera década cuando se inició en este y otros países de América Latina "la industrialización por sustitución de importaciones" (ISI), como una clara respuesta nacionalista de los Latinoamericanos por tratar de producir lo que antes importaban y pagaban con las exportaciones de bienes primarios. De este modo, la reducción de los beneficios del comercio exterior obligó a grandes esfuerzos en el desarrollo endógeno de los procesos manufactureros o industriales, para satisfacer las demandas internas con ofertas nacionales.

Ahora bien, la industrialización latinoamericana no ocurrió sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial, con la definitiva hegemonía de Estados Unidos en el ámbito mundial y con la recuperación de las demandas de los productos provenientes de América Latina, provocando de esta forma (en conjunto con las nuevas Inversiones Extranjeras Directas) "el financiamiento de altas tasas de crecimiento del Producto Nacional Bruto" (Larraín y Rivas)³. Este crecimiento era ocasionado por un claro aumento de la producción industrial nacional y el mercado interno; proceso que se acompañó de un cambio notorio en la disminución de la población agraria y en el aumento de la urbanización y la densidad demográfica en las ciudades. Estos cambios fueron acompañados no sólo por una mayor intervención de los Estados en la actividad económica, sino que también hubo un evidente aumento de los servicios públicos, tales como seguros sociales, educación básica y superior, servicios financieros, bursátiles y bancarios.

Entre los años 1950 y 1981, aquellos años que Hirschman (1986) denomina la treintena gloriosa de América latina, por que efectivamente el producto interno bruto se quintuplicó, con una población que aumentaba de 155 millones a casi más de cuatrocientos millones de habitantes; el proceso de urbanización se

³ Larraín Christian y Rivas Gonzalo (1991) p.215

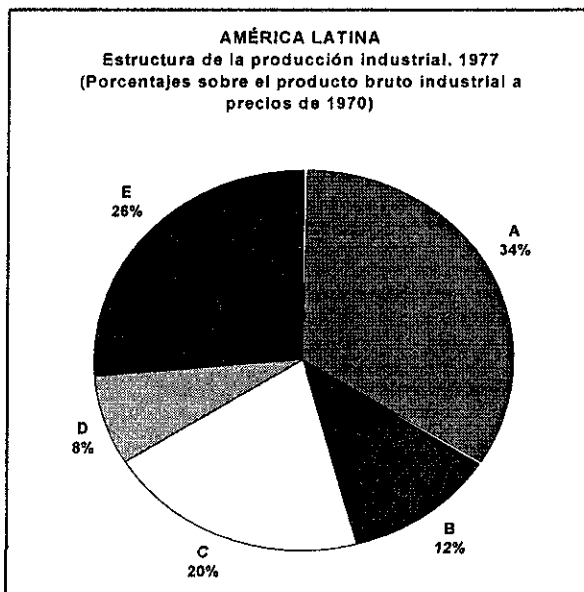
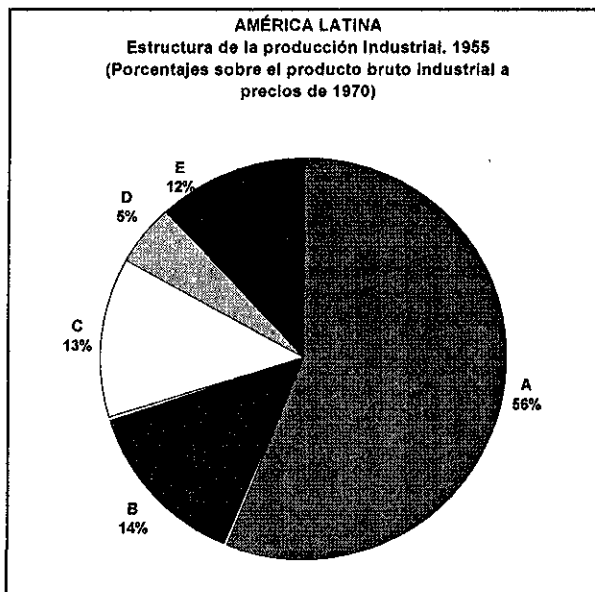
aceleró al grado que muchos de los países de América Latina que en 1950 tenían en la agricultura a más de la mitad de la población, principios de los 80 sólo se quedaron con un tercio o a veces menos del 25%. Así mismo, las condiciones de salud y educación mejoraron notablemente, se crearon instituciones que promovieron la integración económica, social, política y cultural de la región e incluso se sentaron las bases para el desarrollo tecnológico en ramas importantes vinculadas con la agricultura, las obras públicas y la energía.⁴

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE		
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (1955 Y 1977)		
(Porcentajes sobre el producto bruto industrial a precios de 1970)		
	1955	1977
A	56	34
B	14	12
C	13	20
D	5	8
E	12	26

Fuente: Fajnzylber, Fernando (1983), p.36.

Nota:

- A. Alimentos, bebidas y tabaco; textiles, vestuario, cuero, calzado y diversos;
- B. Madera y muebles; papel e imprentas; productos minerales no metálicos;
- C. Productos químicos derivados del petróleo y el caucho;
- D. Metálicas básicas; y
- E. Mecánicas.



Fuente: Fajnzylber, Fernando, Op.cit. (1983)

⁴ Fajnzylber Fernando (1989), p. 72.

En otro artículo del mismo autor, podemos comparar los datos demográficos para esta época 1950-1970, donde la población urbana Latinoamericana pasó de un 40.9% a un 57.9% de la población total (Fanjzylber, 1983). En estos veinte años la población de la región latinoamericana se duplicó, mientras que la mundial se acrecentó en poco menos del 60% y la de los países desarrollados sólo creció en 30%⁵. Este fenómeno se acompañó de un crecimiento de la industria a una tasa anual del 6.5%. Sin embargo, Argentina, Chile y Uruguay, que en 1950 exhibían el grado más alto de industrialización, registran tasas de crecimiento menor a la media, no así el caso de Brasil que lo hace a un ritmo de 8.5% anual y los países centroamericanos, que también lo hacen por arriba de la media.

Con inspiración en los trabajos de la Cepal y en particular de Raúl Prebisch (Economic Survey de 1949) se promovía la ISI; es decir, una clara alternativa frente al modelo de desarrollo anterior ("el desarrollo hacia afuera") o "primario exportador". Sin embargo, en ese periodo se conformaron dos puntos de vista antagónicos. Por un lado estaban los que creían que las nuevas circunstancias aconsejaban un regreso a las modalidades pasadas del desarrollo y que, por lo tanto, consideraban que la ISI sólo se había justificado por las contingencias negativas de la crisis y de la guerra. Por el otro lado, estaban quienes sostenían que la diversificación de las estructuras productivas por el camino de la ISI era un imperativo para el desarrollo de la región Latinoamericana⁶.

Históricamente la llamada "revolución keynesiana" de la década de los treinta, también inspiró las políticas de desarrollo latinoamericano de la época. Con Cárdenas en México, Perón en Argentina, Vargas en Brasil y López Pumarejo en Colombia, las influencias tanto del corporativismo del "New Deal" de F. D. Roosevelt en Estados Unidos, como por la Alemania de Hitler, fueron un común denominador. Después de todo la teoría económica neoclásica del "equilibrio

⁵ Pinto Aníbal, p. 61.

⁶ Pinto Aníbal (1991), p. 331.

general", había sido desacreditada históricamente con el grave e inesperado desequilibrio internacional ocasionado por la crisis de 1929.

La teoría keynesiana, en cambio, se colocaba en el justo medio, evitando el radicalismo estatal al que había llegado Rusia o el desinterés en la intervención económica de parte del Estado Británico. La generación de "demanda efectiva" o los mismos seguros de desempleo, le prometían al capitalismo recuperar la demanda y con esta la inversión, el empleo y hasta un efecto "multiplicador" del crecimiento económico interno. Con esta nuevas directrices en el papel del Estado, el gobierno no sólo regularía la actividad económica desde la "política económica" convencional (política monetaria, fiscal y de comercio exterior), sino que asumía un dinámico papel de inversionista, desarrollando un área económica "mixta" y otra directamente "paraestatal" sin oponerse ni mucho menos competir con el sector privado.

Esa interpretación en América Latina no era otra cosa que la ISI (con algunos adelantos de "reforma agraria" como en el caso de México), el proteccionismo de una industria local con altas tasas arancelarias a la importación de bienes suntuarios y subsidios o fomentos a la importación de bienes de capital, empezando por el sector productor de bienes de consumo ligero (como textiles, muebles, calzado y alimentos) para después abordar la llamada "línea blanca" y concluir con la producción de bienes de capital.⁷

El Estado argentino empezó su política de intervención sobre su economía a partir de la creación de la Banca Central de República Argentina, con la adopción de políticas tributarias progresivas, políticas crediticias y agrarias que promueven y protegen, precios y exportaciones (Alejandro Díaz (1975)). Esto significó crecer a tasas anuales de más del 8% y un aumento del empleo en más del 50%; la industria logró sustituir fundamentalmente bienes de consumo o industria ligera, lo que implicó no sólo la generalización de la relación salarial en el mercado laboral, sino que también la incorporación de

⁷ Tavares María da Conceição. (1977), p.39.

nuevas regiones al proceso de desarrollo económico (Misiones, El Chaco, Corrientes o la misma Patagonia).

Para el caso de Brasil, se debe tener en cuenta que las transformaciones del producto de la ISI fueron sobretodo en la estructura productiva circunscrita en el sector industrial, sin modificar sensiblemente la condición del sector primario, inclusive las actividades tradicionales de exportación. Prácticamente se puede afirmar que la industrialización de este país se inicia a partir de 1930 y durante las tres décadas siguientes por medio de la ISI fue consolidando un sector industrial con un cierto grado de integración entre las ramas metalmecánica y automotriz. Entre 1949 y 1959, la producción manufacturera creció en torno al 8.5% anual.⁸

En los casos particulares de Brasil y Colombia, la ISI dependió del comportamiento del precio del café en el ámbito internacional, a pesar de que esta estrategia había permitido también la ampliación de las industrias alimentarias, las productoras de materiales de construcción y de ciertos equipos agrícolas, así como la participación del Gobierno en el sector de la siderúrgica. De hecho, entre 1945 y 1947 la recuperación del precio del grano ocasionó un aumento de la capacidad para importar, casi similar a la que existía antes de la crisis de 1929.

Esta tendencia se había reforzado por un incremento del ingreso nacional y una liberalización de las importaciones, lo que naturalmente originó constantes presiones en la balanza de pagos al acumular déficit y obligar finalmente a instituir un régimen de control de cambios. Este proceso termina en 1954-1956 con la llegada del capital extranjero a las ramas más dinámicas de la industria.

Como señalábamos, los precios del café fueron muy importantes para la ISI también en Colombia, pero a diferencia de Brasil, donde la ISI avanzó en la industria liviana

(como textiles, alimentos, bebidas y cemento), fue muy importante la presencia de la "Tropical Oil" y la "United Fruit Company" quienes, en buena

⁸ Véase al respecto el libro de Berzosa Carlos (1991).

medida fueron responsables de la modernización de los medios de comunicación en el norte de este país, tal es el caso de la construcción del ferrocarril de "Santa Marta". Es decir que el sector primario exportador no fue abandonado ni mucho menos, tal como se señala, muchas de las divisas para la ISI fueron aportadas por este sector; sin embargo, la industria no fue capaz de aportar al campo lo que de ella sacaba y menos aún de promover la modernización industrial agraria.

Muy particular fue para Chile, quien vendía tradicionalmente carbón y salitre, dos productos de gran demanda en el mundo y que gracias a las utilidades de estas exportaciones, le habían permitido montar previamente una industria liviana de lanas, papel, cemento, alimentos, bebidas y hasta la fundición y producción de carbón y gas.

Con la ISI el Estado logra intervenir en la producción de energía eléctrica, acero y minería en general, particularmente en el cobre y sobretodo la ISI en la industria liviana y la producción de infraestructura.

México por su lado, inicia con la intervención de los sectores mineros y energéticos (en particular el petróleo), después impulsa una reforma agraria con la intención de configurar una agricultura comercial y proteger la industria manufacturera ya existente (textiles, alimentos, vidrio, aceites, jabones y construcción) a través de estímulos fiscales, reducidos incrementos salariales y la construcción de grandes obras de infraestructura económica por parte del Estado; acompañado previamente este proceso de la creación de las instituciones bancarias y crediticias necesarias (El Banco Nacional de México y el Banco Nacional de Crédito Agrícola, 1925 y 1926 respectivamente).⁹

En la segunda mitad de la década de los treinta cuando se superan los principales efectos de la crisis de 1929, la actividad económica se proyecta con altas tasas de crecimiento, donde las manufacturas reinician su expansión

⁹ En esta perspectiva energéticos y construcción, elevan la participación en el total de la economía y en el producto industrial, del que por primera vez en 1940 es mayor que la mitad del total del PIB (51.74%) aspecto que no se había presentado desde 1910, cuando el petróleo, construcción y la energía eléctrica empezaban a desarrollarse.

de manera acelerada, especialmente en el sector de bienes intermedios no básicos, y profundizan su proceso diversificador, ahora con una participación más decidida del Estado./.../ En estos años la formación de capital juega un papel destacado al elevarse la inversión en casi 253%, bajo el estímulo del gasto público./.../Es en estos años cuando se fundan una serie de empresas que junto con PEMEX, CFE y Ferrocarriles Nacionales, conforman un sector paraestatal de importancia. (Tal como nos señala Elsa Gracida en su brillante libro).^{10/11}

El primer período de la ISI, abarcó desde los años treinta hasta la Segunda Guerra Mundial, transcurriendo con reducciones severas, globales o particulares, de la capacidad para importar en diversas coyunturas y sectores económicos. La orientación del crecimiento se tornaba en reiteradas ocasiones más “hacia afuera” que “hacia adentro”.

La ISI tuvo por lo menos dos momentos o periodos muy claros, el primero llamado la “sustitución fácil” que correspondió a los bienes de primera necesidad (textiles calzado y alimentos), fue relativamente más sencillo para los países que ya contaban con alguna experiencia manufacturera previa en ese sentido y en consecuencia contaban ya con la presencia de un mercado interno, es el caso de Argentina, Brasil, México, Uruguay, Chile y Colombia. El segundo momento presenta una serie de obstáculos diferentes que tienen que ver fundamentalmente con el agotamiento de los recursos naturales y de las demandas preexistentes. Ya no se trataba de reemplazar importaciones que se efectuaban en el pasado por producciones nacionales, sino de innovar y crear una demanda por bienes que no se producían ni importaban (salvo en pequeños montos y dependiendo siempre de la existencia de divisas). Este es el panorama de la segunda fase de la ISI o llamada también “sustitución difícil”, ya que en lo fundamental, no se estaba satisfaciendo el vacío dejado por la restricción o eliminación de la importaciones que concurrían al mercado interno

¹⁰ Gracida Romo Elsa M. (1994), p. 25-26.

¹¹ Existe otra publicación, de reciente aparición, acerca del tema y coordinado por Ma. Eugenia Romero Sotelo (1997).

preexistente. Un ejemplo de este tipo de importaciones fue la industria automotriz o los llamados bienes duraderos o "pesados".

Pese a estas limitaciones, el proceso de la ISI avanzó en el renglón de bienes duraderos e inclusive algunas ramas de productos intermedios y de capital.¹² Este proceso que se caracterizó por una gran actividad de la ISI mediante inversiones extranjeras directas, asociadas o no a las de los empresarios nacionales, quienes proporcionaban, además del capital, la técnica usada en sus países de origen¹³. A esta segunda fase de la ISI muchos autores la caracterizaron por la presencia de las empresas "multinacionales" (o transnacionales), otros señalaban una nueva división internacional del trabajo a partir de un "redespliegue" industrial del norte hacia el sur, particularmente en las ramas química, transportes y automotriz, metalmecánica y petroquímica y derivados, papel, productos siderúrgicos, hules, plásticos y alimentos¹⁴

"La mayor parte de los países no pudo, afirma M. C. Tavares, mantener el ritmo de crecimiento por la vía de la ISI. Prácticamente sólo México y Brasil¹⁵ fueron capaces de proseguir su expansión industrial con rapidez considerable"¹⁶. Sostenidos políticamente en corporativismos estatales con "pactos sociales" entre el Estado (en lo posible a través de la relación de un único partido político), empresarios y sindicatos, se dieron recurrentemente movimientos "populistas" que por un lado, frenaban los radicalismos "comunistas" y por el otro comprometían al Estado tanto, en el arbitraje y distribución del ingreso, como en el convertirse en el principal promotor y constructor de infraestructura necesaria que facilitara la inversión privada, los seguros sociales y la ampliación en el monto de empleo.

¹² Pinto Aníbal (1991), p. 484.

¹³ Tavares Da Conceição Marfa (1977), p. 48.

¹⁴ Fajnzylber Fernando (1988), p.55.

¹⁵ Este proceso que se presenta entre los años 1959-1970, en México se llamó "El desarrollo estabilizador" y entre los años 1968 y 1974 en Brasil se caracterizó como "El milagro brasileño". En esta época estas economías crecieron a tasas mayores al 6.5% anual en caso de México y al 11.2% para Brasil.

¹⁶ Tavares Da Conceição Marfa (1977), p. 35.

No obstante, a pesar de que se sustituyeron algunos bienes que antes se importaban, posteriormente surgieron otros que, a medida que el proceso avanzaba, impulsaron una nueva demanda de bienes importados de productos intermedios y de bienes de capital, (M. C. Tavares (1977)) capaz de provocar una mayor "dependencia" del exterior, en comparación con las primeras fases de la ISI. Así, pese a que el desarrollo de la producción interna de estos bienes sigue siendo identificada como ISI, esta concepción ya no corresponde a una visión tradicional, pues no depende ya de una determinación local, sino fundamentalmente a las necesidades ocasionadas por las restricciones externas junto con una ampliación y diversificación de la capacidad productiva industrial nacional, o sea, la producción de bienes y servicios independientes del sector externo (tales como los servicios gubernamentales) y la instalación de unidades productivas de bienes anteriormente importados. (M.C. Tavares). No obstante su oferta sólo sustituye una parte de las demandas nacionales y además genera una serie de necesidades en cuanto a nuevos bienes de capital, materias primas e insumos, no producidos domésticamente, lo que incrementa la demanda de divisas más allá de las posibilidades internas.

Esto provoca una nueva ISI, que va restringir las importaciones de bienes menos indispensables, promueve la de los nuevos bienes de capital y libera las divisas necesarias para la inversión de las nuevas plantas productivas.

Ahora bien será importante añadir aquí que este programa de sustitución de importaciones se enfrentó a cuatro grandes limitaciones. La primera tuvo que ver con el tamaño del mercado interno, la segunda con el nivel del empleo, la tercera con la naturaleza de la selección tecnológica y la cuarta con la extensión y capacidad productiva de la "frontera agrícola" o la misma presencia de fuentes abundantes de energía (petróleo, carbón o recursos hidráulicos).

En cuanto a la primera y segunda limitante, se suponía que las nuevas plantas irían incorporando mayores capas de la población en la producción de estos bienes manufacturados y por supuesto en el consumo de los mismos, es decir

que el mercado interno se ampliaría, conforme se aumentaran salarios y empleos; sin embargo el tercer obstáculo fue responsable en gran medida de no alcanzar esta primera meta de la ISI, pues la naturaleza de la tecnología incorporada compitió con la ya instalada, haciéndola obsoleta rápidamente por un lado, además la tecnología moderna (importada por lo general) tendió a generar menores empleos por unidad de capital invertido, lo que impidió absorber la mano de obra proveniente del campo, la oferta laboral urbana y los nuevos profesionales egresados de las universidades, por el otro lado. El aumento de las tasas de desempleo y los bajos salarios se convirtieron en la norma durante el tiempo que se impulsó la ISI, máxime para los países que el cuarto obstáculo es una realidad que encarece los costos de la producción y los bienes de la "canasta salarial", no sólo por las limitaciones históricas o políticas de cambiar radicalmente las formas de tenencia, propiedad y explotación de la tierra, sino por las alternativas energéticas inexistentes, escasas o limitadas con las que muchos países latinoamericanos cuentan.

En síntesis, la ISI tuvo dos claros momentos: la fase inicial, que incorpora y desarrolla la industria y en consecuencia el empleo y el mercado interno, y una fase de clara decadencia, en la que se manifestaron una insuficiente absorción de la fuerza de trabajo y una estructura de mercados escasamente competitivos, con lo que se mantuvo una distribución del ingreso desigual en extremo. En los últimos años de los sesenta, el incremento de la natalidad y la disminución de la mortalidad por un lado, y sobre todo, el uso de tecnologías modernas y densas en capital en casi todas las ramas industriales provocaron un crecimiento de la tasa de empleo inferior al incremento demográfico. La consecuencia obvia fue la polarización social y económica que tendió a ensanchar, más que a disminuir, la brecha entre ricos y pobres, entre industrias modernas y tradicionales (campo - ciudad), países del sur y los del norte.

B. El viraje del estructuralismo al neoliberalismo, referentes históricos.

El proceso de cambio de la concepción estructuralista a la "neoliberal", que implicó la sustitución del Estado como regulador por el mercado, es producto del viraje del patrón de acumulación a nivel mundial. Este cambio es impulsado básicamente por las necesidades de reestructuración del ciclo del capital, pues la recuperación económica de Europa y Japón y el desplazamiento de la hegemonía mundial industrial y comercial de Estados Unidos, hasta la liberalización del movimiento de capitales y mercancías, estaba configurando un ciclo económico diferente, de menor estabilidad, mayores recesiones y recuperaciones efímeras.

Veamos como se gestan estas transformaciones, en el aspecto puramente histórico y empecemos por los Estados Unidos, tal como lo hicimos en la primera parte.

Durante el gobierno de Kennedy, los Estados Unidos se enfrentaban a tres problemas fundamentales. En primer lugar, los roles que deberían jugar las políticas macro y microeconómicas. En segundo término, y como un punto en particular de la Macroeconomía, el enfoque de política monetaria y fiscal. Y por último, el problema del gasto público frente a los impuestos. Es importante recordar que el problema discutido por esos años entre la macro y la microeconomía tenía que ver fundamentalmente con el causante de la inflación; si había un aumento de la demanda de bienes y servicios éste era el motivo de que los precios subieran. También se afirmaba que podía ser causada microeconómicamente, por las demandas salariales, es decir, la espiral de salarios-precios.¹

En pocas palabras, en el gobierno de Kennedy, abiertamente Keynesiano, produjo un flujo de demanda global suficiente para mantener un enfoque lo más cercano posible al pleno empleo, y se mantuvo el Estado como promotor del crecimiento económico con base de un proteccionismo industrial frente a

¹ Galbraith John Kenneth. (1994), p.156-157.

Europa, una política de subsidios a los sectores estratégicos y el control monetario y financiero frente a la transnacionalización industrial de la época.

Conforme pasaron los años, el diseño de la política económica se hacía más claro. Las limitaciones microeconómicas o de mercado sobre los salarios y los precios tendrían efectivamente cierta relevancia, pero esta disminuiría a medida que, tal como se ha indicado, la política macroeconómica se convertía en el principal centro de atención. En aquellos años disminuiría también el papel asumido por la política monetaria en el marco macroeconómico. La economía mejoró gracias a la reducción de los impuestos y la discusión se volcó en cual era la tasa óptima de crecimiento.

Después del asesinato del presidente, el 22 de noviembre de 1963, en la política económica estadounidense se produjo un fuerte cambio. Anteriormente, cuando parecía adecuado el apoyo del Gobierno a la economía, es decir, a la demanda global, todo giraba en torno al gasto público; en lo sucesivo giraría en torno a la reducción de los impuestos como fuerza estimulante.

Aunque en 1965, cuando toma posesión de la presidencia Lyndon Johnson, la economía norteamericana crecía a un ritmo saludable y el desempleo estaba en 5% y a pesar de que los precios estaban subiendo, no parecía haber perspectivas inminentes de una inflación seria. No obstante, los gobiernos norteamericanos de los años 1963 a 1968 realizaron serios intentos por frenar la crisis que se veía venir ante "el incremento del déficit de la balanza de pagos estadounidense, fundamentalmente a causa de sus gastos militares, la inversión extranjera directa, la expansión del crédito y sus programas de ayuda al exterior y, /.../ debido también al descenso de sus reservas en oro en relación con las obligaciones de pago"², y a las políticas nacionalistas de los europeos y el crecimiento rápido de Alemania y Japón.³

² Colmenares Páramo, David (1980), p.35

³ En los llamados años dorados (1950/1973), la economía estadounidense creció más lentamente que cualquiera de los países industrializados, tal vez con la excepción de Inglaterra, quien tampoco tuvo un crecimiento mayor que al de la época previa al de la prosperidad Véase al respecto Hobsbawm Eric. The age of extremes. A history of world, 1914-1991, Nueva York, Pantheon Books, p.258.

Frente a este incremento del déficit en su balanza de pagos, Kennedy intenta detener la salida del oro norteamericano por medio de concesiones arancelarias mutuas con Europa y políticas financieras. Sin embargo, ante el incremento de la inflación, en julio de 1963 presenta "un Programa de Saneamiento Financiero y Desarrollo, cuyos objetivos eran nivelar la balanza de pagos, fortalecer el dólar y detener la fuga de capitales en cantidades no deseables, a través de la creación de un "impuesto igualitario " sobre los beneficios e intereses de las inversiones en cartera en el exterior, que se complementaría con una reducción de impuestos en general y un impulso a las exportaciones de las empresas norteamericanas.

El gobierno de Johnson decide continuar con las iniciativas de la administración anterior, no obstante de las oposiciones por parte de las transnacionales. Sin embargo, este impuesto igualitario (aprobado en 1964), que llegaba hasta el 15 %, encareció el crédito en más de 1 % al año. Aunque no gravaba a las inversiones directas, su efecto, paradójicamente, fue el aumento de las inversiones a corto y largo plazo a través de la mediación bancaria.

De tal modo, en 1965 Johnson elaboró su propio plan: el "Programa de los Diez Puntos", con el que pretendía limitar la fuga de capitales y apresurar el retorno de utilidades que disminuyera el exceso de dólares en el exterior.

En este contexto, la guerra de Vietnam aparece sin duda como una de las grandes equivocaciones norteamericanas, pues aparte de perderla, repercutió de manera importante en el déficit presupuestario y en la de reducción de los gastos sociales civiles a largo plazo.

En los años setenta la situación distó mucho de mejorar. El constante aumento en su déficit en balanza de pagos, la disminución de sus reservas de oro y el golpe que provino de las fuertes devaluaciones de la libra y el franco francés derivaron en la internacionalización de la inflación norteamericana. El déficit alcanzó los 11,900 millones de dólares en 1970 y se duplicó para el siguiente

año al llegar a 22,200 millones. El desempleo que en 1969, era del 3.5%, alcanzó en 1971 el 5.9 % .

Esta era una de las grandes incapacidades de la teoría Keynesiana; poder presentar una teoría coherente de la inflación. El modelo keynesiano en su forma original no tenía un tratamiento sistemático de la inflación paralelo al desempleo, y su ecléctica variante IS/LM del equilibrio del mercado de beneficios y dinero no incluía la determinación del nivel de precios⁴ .

Así, frente a la estrategia de intervención directa en los salarios y en los precios, se planteó la necesidad de un instrumento de política macroeconómica, basada en los impuestos, el gasto público y especialmente en la acción monetaria. Sin embargo, durante la administración Reagan no es en modo alguno casual que gran parte de los gastos militares beneficien a un sector cómodamente acaudalado de la población.

En 1972, con la guerra llegando al final, el problema de la pobreza había vuelto a ser tocada en la campaña presidencial del demócrata George McGovern, pues el desempleo se había elevado, el crecimiento económico era relativamente lento y una inflación persistente. La palabra "estanflación" se incorporó al lenguaje, significando inflación con desempleo en una economía estancada. Asimismo, se cuestionó radicalmente la "curva de Phillips"⁵ " simplemente porque no era suficiente reducir la inflación para obtener un mayor empleo, ni siquiera eran variables de la misma naturaleza con efectos inmediatos.

Esta famosa curva, que en los años sesenta había servido para cuestionar el pensamiento keynesiano, tiene su origen en el Profesor A.W. Phillips, de la London School of Economics, quien después de observar en un estudio estadístico en períodos largos de la economía británica, la relación entre los salarios y la tasa de desempleo, concluía que en los años que la tasa de desempleo había sido alta, los salarios habían bajado y los años en que el desempleo había disminuido los salarios habían aumentado. Al estudiar las

⁴ Heilbroner R y Milberg W. (1998).p.77

⁵ Van Der Wee H. (1986), p 80 .

cifras, los economistas norteamericanos notaron que existía igualmente una correlación entre estas dos variables. Con base en estos datos concluyeron que "para que los precios se mantuvieran estables, la tasa de paro tendría que ser más o menos del 7%, pero que si el país estaba dispuesto a aceptar tasa de inflación del 3 o 4%, podría lograr una tasa de paro de 4%"⁶.

Esta curva de pendiente negativa, que lleva el nombre de su inventor y que tiene en el eje de las abscisas la tasa de inflación y en el eje de las ordenadas el porcentaje del desempleo, se convirtió en un instrumento de política económica más discrecional que la política keynesiana de "expandir la economía hasta alcanzar el nivel del pleno empleo"; ahora con esta curva de Phillips, nos dice Krugman. P., "simplemente había que hacer un juicio de valor: Expáandase la economía hasta alcanzar el punto en el que se piense que el coste de un aumento de la inflación es superior al beneficio de una reducción del paro"⁷.

Sin embargo, esta receta que parecía estable entre 1960 y 1969 (cuando la economía mundial atravesaba una fase de expansión), perdió efectividad cuando se incorporaron en las economías expectativas inflacionistas. "Desde 1973 el nivel de desempleo nunca ha disminuido por debajo del 5% y al contrario ha alcanzado niveles del 10.7%. Mientras tanto, los precios, que han sido más o menos estables, nunca han dejado de subir a una tasa promedio de inflación del 6.2%, alcanzando picos del 13%"⁸.

En otras palabras, la explicación sobre una parte de la estagflación está en estos desarrollos institucionales que las políticas keynesianas nunca pretendieron ni puede localizarse directamente en ellas. Como en el caso de la curva de Phillips, parece poco razonable culpar a la doctrina keynesiana de fracaso a la hora de prever este cambio⁹.

⁶ Krugman Paul (1994), p. 50

⁷ Op Cit. p. 50

⁸ Op. cit. , p. 51

⁹ Heilbroner R y Millberg W. (1998).p.83.

Friedman, uno de los principales críticos de la curva de Phillips, aseguraba que un aumento de la inflación por una reducción del desempleo acabaría por implicar una reducción insignificante del desempleo por una inflación cada vez mayor.

Además, los movimientos cíclicos habían cuestionado profundamente la eficacia del Estado como regulador. Desde las recesiones de 1957-58, (durante el gobierno de Eisenhower 1952-1960), la de 1961-63 (durante el gobierno de Kennedy J.F.) y la de 1969-1974 en el gobierno de Nison R.), la controversia en torno a la política económica se inclinaba cada vez más hacia los monetaristas inspirados en la escuela de Chicago que liderada el profesor Milton Friedman.

Aunado a esto, la gran influencia en los setenta de las "expectativas racionales" de Robert Lucas y sus discípulos, quienes argumentaron en contra de la teoría keynesiana, apuntaló mas las tendencias hacia el conservadurismo. Lucas sostenía que la política monetaria, por sí sola no era capaz de cambiar el curso de la recesión y el desempleo, pues una política expansiva, por parte de las autoridades monetarias, pasaría a formar parte de las expectativas y de la política de precios de las empresas y en cada aumento del desempleo, las empresas subirían los precios, buscando que la expansión monetaria solo afecte los precios y no la producción. Parecía, por lo tanto, que Lucas había demostrado que cualquier política dirigida a estabilizar el ciclo económico era simplemente ineficaz.

De tal forma, la mayor parte de la teoría macroeconómica producida durante esta década tiene una clara inclinación monetarista, incluyendo incluso la teoría "neokeynesiana" de la década de los ochenta y los noventa. Luego de que la atención pública se desplazó de una preocupación por el empleo y la renta al cuidado de la inflación, el keynesianismo vaciló, ofreciendo

únicamente restricciones fiscales que demostraron carecer de valor a la hora de combatir el alza de la inflación¹⁰.

No obstante la debilidad keynesiana ante los argumentos de Lucas, algunos planteamientos, como el de Krugman, señalan ciertas fragilidades que los ponen en entredicho: "La primera es la proposición de que una recesión sólo dura el tiempo que las empresas están equivocadas respecto a la verdadera situación económica, en realidad, que sólo puede haber una recesión mientras la mayoría de la gente no se da cuenta./.../ El segundo eslabón débil es la idea de que las empresas fijan sus precios vigilando estrechamente la política monetaria o, lo que es peor aún, los indicadores macroeconómicos que puedan ayudar a predecir la política monetaria"¹¹. En pocas palabras, estamos completamente de acuerdo con Krugman, en el sentido de que estas dos simples observaciones, no equivalen por sí solas a una refutación de la teoría de Lucas, pero sí sugieren que algo está mal y que los intentos de corregir su teoría es casi volver a Keynes. Por otro lado, es importante mencionar que otra parte de la inflación de la economía norteamericana estuvo determinada por un incremento salvaje de los precios de los energéticos. A causa de la guerra en el Medio Oriente y del poder de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), el precio del hidrocarburo se triplicó, provocando una fuerza inflacionaria para la economía en su conjunto. También se responsabilizaba a la inflación que al entrar al sistema, había deteriorado el modelo en su conjunto; no obstante que tanto lo uno, como lo otro no son las causas y en todo caso sus consecuencias de lo que se va a llamar años después: la crisis norteamericana.

Como se ha señalado, muchos de estos problemas (inflación, desempleo y problemas monetarios) podían remediarse con la introducción de la curva de Phillips de expectativas aumentadas y una tasa de desempleo "natural" en el seno de la configuración general de una representación IS/LM. O sea que no existía una distancia irreconciliable que separara el marco keynesiano de un

¹⁰ Heilbroner R y Milbarg W. (1998).p.102.

¹¹ Op. cit., p. 58.

“macrosistema” de las preocupaciones concretas de la escuela monetarista/.../ lo que se confirma por el punto de vista de Friedman y Tobin de que las diferencias monetarias-keynesianas eran en gran medida de naturaleza empírica y no conceptual.

¿Porqué entonces el monetarismo, en esa época, no se convirtió en el sucesor natural del keynesianismo?.

En primer lugar, por que la relación empírica entre la oferta de dinero y los niveles de precios generales de la renta y el desempleo crecieron en la década de los años setenta y alcanzó su climax en los años 1981-1982.

Una segunda razón responde a un cambio notorio en las afirmaciones acomodaticias de Friedman en relación a la compatibilidad mutua del punto de vista keynesiano y monetarista. La antigua premisa de Friedman de que el dinero importa fue expresada cada vez en voz alta por sus detractores, como “sólo el dinero importa”. Esta dificultad se combinó con la adhesión de Friedman, con un reiterado énfasis en la oferta monetaria como elemento central del crecimiento. Esta posición se apuntala fuertemente en la visión de una economía que opera óptimamente/.../salvo por el insoslayable papel del gobierno al proveer una base monetaria. En contraste, la oposición keynesiana estaba fuertemente enraizada en su visión de que en una economía requiere de la intervención del gobierno para asegurar el crecimiento y la estabilidad¹².

El presidente Carter mantuvo una política económica conocida actualmente como poskeynesiana. Esta estrategia planeaba que para contrarrestar el incremento de precios, ocasionado por los salarios y los energéticos, era necesario manipular fundamentalmente la política fiscal, la del gasto público y, además, la política monetaria.¹³

La polémica de fondo que estaba inspirando el cambio de rumbo de la política económica norteamericana estaba fincada en dos grupos de economistas claramente definidos: los keynesianos que consideraban que el Estado jugaba

¹² Heilbroner R y Milberg W. (1998), p.99-100

¹³ Galbraith. J.K. (1994), Op. Cit., p.174.

un papel importante en la estabilización del ciclo económico y otro que sostenía que el Estado era el principal obstáculo para garantizar el crecimiento a largo plazo. Obviamente fueron los segundos los que impusieron la institucionalización de sus criterios con los trabajos de Martín Feldstein a cerca de la Hacienda Pública y que acabaron con impulsar, como dice Krugman, “la burda y tonta curva de Laffer y la defensa bien argumentada de la liberalización del transporte aéreo y terrestre de Dan Quayle”¹⁴.

Laffer había llamado la atención por sus ataques contra la devaluación del dólar de 1971-1973 y mas tarde su nombre se popularizó con su “famosa curva de Laffer”. Este economista, junto con Robert Mundell y Jude Wanniski, fue uno de los promotores de la economía de la oferta, cuyos pilares fundamentales fueron en primer lugar, la crítica a todas las medidas de demanda, especialmente las monetarias, para el restablecimiento del crecimiento económico; en segundo lugar, la reducción de los impuestos a manera de incentivos extraordinarios para el aumento de la actividad económica, con lo que se planteaba la posibilidad de que los ingresos fiscales aumenten en lugar de disminuir¹⁵.

A estos argumentos se sumo una necesidad urgente de simplificar las crecientes reglamentaciones a las que se encontraban sometidas las empresas, pues estas rígidas normas, aunado a la desaceleración de la productividad de las empresas norteamericanas en los últimos veinticinco años, estaban convirtiéndose en un enorme obstáculo para recuperar el crecimiento económico. Así, Carter liberalizó las líneas aéreas, la industria del petróleo, el transporte terrestre y hasta una disminución de los impuestos a los sectores de más altos ingresos.

De 1978 al 79, los precios al consumidor subieron un 13.3% y un 12.4%. El accionar de la política económica se había centrado exclusivamente en la cuestión monetaria. El encaje legal de la Reserva Federal, el tipo de interés bancario subió al 11% en 1979 y casi al 12 % el año siguiente. El desempleo

¹⁴ Krugman., P. (1994), Op. Cit p. 63.

¹⁵ Op. Cit., p.96

de un 5,8% en 1979, subió rápidamente al 7.1% en el año siguiente. Dadas estas cifras, no es de sorprenderse la caída de Carter en ese año en las elecciones¹⁶.

Ya desde finales de los setenta, las importaciones de bienes manufacturados tales como automóviles y una serie de equipos eléctricos y fotográficos era una cosa muy común en Estados Unidos. En esos años y posteriormente en los años de Reagan se desarrolló un concepto de desregulación del Gobierno como política pública. Se fue imponiendo el "dogma" de que el mercado es en el fondo benigno, no importa lo defectuosa que sea la estructura de la competencia y sus desastrosos resultados.

De tal modo, frente a este comportamiento mediocre de la economía norteamericana en épocas recientes, resalta el rendimiento mayor de las economías alemana y japonesa, que conservaron al Estado como principal mediador de los conflictos entre las clases sociales y supieron asignar los recursos de manera diferente. Mientras Alemania y Japón condujeron sus recursos disponibles a sus industrias pacíficas, es decir el capital, el trabajo, la investigación o el desarrollo industrial, la educación y el desarrollo de la infraestructura, Estados Unidos lo había dirigido a su poder militar y especialmente en el desarrollo de un armamento cada vez más sofisticado. Según estadísticas, más del 30% de todos los científicos de la Unión Americana estaban contratados por dicha industria y esta tendencia se pronunció en toda la década de los ochenta¹⁷.

Uno de los éxitos japoneses radica en la excelente preparación y la buena disposición de su fuerza laboral, mientras que en los Estados Unidos, especialmente en las industrias de producción en masa y en particular en la rama automotriz, estaba ocupada por trabajadores provenientes del campo y de Europa del este. Dichos trabajadores encontraron en la ciudad unas ventajas hasta entonces para ellos inimaginables. No obstante, sus

¹⁶ Op. Cit, p. 174.

¹⁷ Op.Cit, p. 182.

descendientes se fueron a otras partes en busca de empleos física y financieramente más atractivos. En las cadenas de montaje de automóviles y los talleres de carrocerías no volvió a haber una fuerza laboral de salarios bajos. Ésta habría sido mucho más costosa sin la anterior migración, pero ahora, en cierta medida, la migración había llegado a su fin. En contraste, en las décadas de los cincuenta y sesenta, la industria alemana estaba sostenida por trabajadores provenientes de Turquía, Yugoslavia, Francia, Suiza e incluso los países Escandinavos. Japón en una fase anterior, por esos años, tenía abundancia de trabajadores provenientes de las aún pobladas zonas rurales. Es así que tanto Alemania como Japón contaban con buenas reservas de fuerza de trabajo, mientras que Estados Unidos sólo contaba con su migración interna¹⁸.

La reducción de los impuestos orientada a los más ricos, un aumento indebido en los gastos de defensa y un déficit más elevado en el presupuesto federal fueron las principales manifestaciones del error. También durante el gobierno de Reagan se experimentó un persistente y abultado déficit en la balanza de pagos que hizo que los Estados Unidos pasara de ser uno de los mayores acreedores mundiales a ser, por amplio margen, el mayor deudor mundial¹⁹. Esta que ya era restrictiva durante los años de Carter, había sido más rigurosa en 1981 y 1982. Los tipos de interés habían aumentado de forma importante y los préstamos bancarios se habían reducido dramáticamente. En 1982, la producción global, es decir, el producto interno bruto, cayó notablemente y el desempleo aumentó considerablemente²⁰. El Gobierno se había visto influenciado de manera importante por el monetarismo y en particular por el profesor Milton Friedman, quien aseguraba que los precios serían estables si se podía controlar la oferta monetaria, tanto la procedente de los préstamos bancarios, como la resultante de los depósitos bancarios o de la emisión monetaria. No obstante, se produjo una fuerte recesión que paradójicamente

¹⁸ Op. Cit., p. 185.

¹⁹ Op. Cit., p. 189.

²⁰ Op. Cit., p. 194.

condujo a un mayor control de las demandas laborales por parte de los sindicatos y fue esta política sindical y la monetaria las que pusieron una limitante a la espiral salarios-precios, que había sido uno de los principales lastres de los años anteriores. La recesión se profundizaba hasta tomarse en una verdadera crisis, después de varias décadas de predominio keynesiano, pues sus recetas, como solución, estaban agotadas: por la vía de la demanda no podía recuperarse la tasa de ganancia del capital y la inflación socavaba el sistema en su conjunto.

En este contexto crítico fue que las políticas neoliberales se impusieron definitivamente a lo largo de la década de los ochenta, como resultado del fracaso de los últimos intentos por encontrar salidas a la crisis por la vía de la expansión. Más aun, con la entrada de los conservadores al poder como Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en Gran Bretaña, se impulsó un fuerte condicionamiento e imposición de este modelo en los demás países, independientemente de sus condiciones particulares. Implantada tanto al interior de los países, como en la economía internacional, la política que surge de esas concepciones facilita la recuperación de las ganancias en el aspecto interno gracias al aumento de la explotación laboral por la vía de la reducción de los salarios y el crecimiento de la productividad, y el en ámbito internacional, a través de la defensa del "librecambio", que fomenta el intercambio desigual a favor de los países de mayor desarrollo.

Pero no sólo la economía norteamericana o el mundo occidental se ve limitado y hasta obligado a cambiar el rumbo de la política económica. La Unión Soviética, que había fincado su fuerza en la industria básica y pesada (el acero, petróleo, electricidad, transporte, química y en particular la productora de armamento), también tuvo que abrir su economía centralmente planificada, (identificada hasta ese entonces como el "socialismo real"²¹), por dos defectos

²¹ Para ver una bibliografía completa sobre este punto, se puede consulta el artículo de Puyana Jaime "La inversión extranjera en el contexto del neoliberalismo y la globalización mundial" en el libro de Esthela Gutiérrez (1997). Puyana señala en particular el libro de Dabat Alejandro (1993). También de acuerdo con Puyana, sobre el tema se puede leer a Sweezy, Paul M. y Magdoff Harry (1992).

insuperables: los fracasos en la agricultura y el intento de cubrir las necesidades de los consumidores soviéticos.

El sistema comunista de planificación centralizada, que funcionaba adecuadamente para el acero, industria química, los tanques y el armamento nuclear, no servía para los artículos de consumo, que ya eran demasiado rígidos e inflexibles, incapaces de acomodarse a la variedad y a los cambios. Los bienes de consumo no sólo son numerosos, sino también variados en cuanto a su naturaleza, estilo y diseño e inestables en cuanto a la demanda. Los servicios requeridos son variados en cuanto a la formación y a la preparación necesarias, e inestables en cuanto a la utilización. De ahí venía la ineficacia de los productos y servicios, como la ropa, los muebles, los restaurantes, los trabajos de mantenimiento, el ocio y muchos otros²².

Por este motivo, las grandes industrias deberían volver a la economía de mercado de una forma más gradual, sólo después de que hubiera diseñado formas alternativas de propiedad y de dirección. Mientras tanto, debía haber un control de las rentas, una limitación en el costo básico de la vida y un gran esfuerzo para disminuir los enfrentamientos de la transición. Sobre todo debería haber una poderosa ayuda internacional, de la que se dispondría gracias a los antiguos y ya innecesarios gastos militares de la guerra fría.

Si bien, toda esta transformación no ocurrió precisamente así (la economía centralmente planificada no ha sido del todo eliminada), es un hecho que con relativamente poca violencia y mucha ayuda internacional los Estados de la Unión Soviética si se balcanizaron y desapareció la guerra fría. Dicho de otra forma, para entender la sustitución rápida de las políticas estructuralistas por el neoliberalismo, hay que tener en cuenta la profundidad de la crisis, como parte de la misma naturaleza del capitalismo, el conflicto de intereses internos e internacionales, con el debilitamiento y posterior desaparición del bloque soviético como hecho fundamental.

²² Op. Cit., p. 199.

Con el fracaso del "socialismo real" la Unión Soviética y en otros países donde aún sobrevivía, como en China donde ya se le habían hecho cambios radicales al de incluir el mercado y la iniciativa privada en diferentes sectores; el capitalismo se presentó como triunfador frente a todas las propuestas de regulación, que fueron enérgicamente rechazadas tanto por Estados Unidos, como por Gran Bretaña, el resultado ineludible del colapso y del escándalo consiguiente fue no sólo la disminución de los préstamos para nuevas construcciones y para la adquisición de viviendas, sino también una pesada sobrecarga en el mercado de inmuebles pertenecientes a las empresas adquiridas por el gobierno para su liquidación. Sin embargo, muy pronto se vio que el liberalismo económico adolecía también de problemas no menos graves. En Estados Unidos, por ejemplo, la distribución de los ingresos se ha vuelto cada vez más desigual. Durante la década de los ochenta, aproximadamente el 70% de todos los beneficios en rentas fueron a parar al 1% de los perceptores de las mismas. El 1% de las familias ganaron el 12% de todas las rentas y poseían más de un tercio de todo el capital neto²³.

La reducción de los impuestos proporcionó grandes beneficios a los ricos, al igual que lo hizo la especulación. Para compensar los ingresos funcionalmente inactivos, el Gobierno federal asumió el déficit, que en menos de la década se había incrementado de menos de 50 mil millones a 220 mil millones, que si no hubiera sido así el crecimiento económico hubiera sido mucho menor y el desempleo habría sido mucho mayor. Además, sin ese apoyo, la recesión que siguió al colapso del auge especulativo de la década de los ochenta habría sido mucho más seria.

Así, la influencia de las ideas que surgieron en la década anterior (las más conservadoras que haya conocido el siglo) alcanzaron su institucionalización con la llegada al poder de Ronald Reagan en 1980 a la presidencia de los

²³ Op. Cit., p. 210.

Estados Unidos, y se mantuvo durante toda la década con los Republicanos hasta su decadencia explícita con la derrota de George Bush en 1992²⁴.

De tal manera, los años ochenta se caracterizaron no sólo por una aguda crisis, sino también por un desorden del sistema financiero internacional heredado de la posguerra o más precisamente de los acuerdos de Bretton Woods. En las dos décadas anteriores se habían dejado sentir estos desequilibrios que se iniciaron con los cambios de las paridades de algunas monedas europeas, como la libra en 1967, la creación de dos mercados paralelos del oro en 1968 y la inconvertibilidad del dólar en 1971 y sus respectivas devaluaciones en los años de 1971 y 1973 que se ven acompañadas de la finalización de las tasas de cambio fijas en esos años.

Ahora bien, si la crisis de los años 1974-1975 afectó fundamentalmente a los productos industriales, en 1980-1982 fueron afectados todo tipo de productos, materias primas, energético y alimentos por una clara oferta superior a la demanda. Es decir, que a diferencia de lo ocurrido en los setenta, en los años ochenta se deterioraron las relaciones económicas internacionales en los ochenta, a tal grado que el comercio internacional disminuyó por lo menos un 11.3%, y las inversiones extranjeras directas cayeron en aproximadamente la mitad (la inversión extranjera directa de origen norteamericano decreció de 23.5% en 1960, a 14.7% en 1970; 12.35% en 1980 y apenas 10.8% en 1984 para América Latina²⁵) y el crédito internacional se redujo en más del 12%²⁶. Por otro lado, las cifras mostraron un aumento en la importancia del intercambio comercial, financiero, tecnológico y de inversión extranjera directa entre Estados Unidos, Europa y Japón, en detrimento de la relación con el Tercer Mundo y América latina. Otro elemento en el mismo sentido, es la persistente tendencia a la transnacionalización de las grandes corporaciones en la actividad productiva, tecnológica, financiera y comercial del mundo. Estados Unidos se ha

²⁴ Krugman Paul (1994), p.15.

²⁵ Bitar Sergio (1987).

²⁶ Estay Reyno Jaime (1996).

transformado en el más importante receptor de recursos externos. Los recursos involucrados en fusiones durante los tres últimos años de la década multiplicaron las efectuadas en los setenta. Las relaciones Norte-Sur perdieron importancia y cuando se observaron algunos vínculos, se hicieron con una clara preferencia por Asia, en detrimento de América Latina.

Por otro lado, la crisis golpeo más fuertemente los niveles de actividad económica del Sur que los del Norte, y en particular en América Latina; basta con señalar que en 1982 el PIB regional cayó 1.4% y la inversión bruta lo hizo en 34.6% en los tres primeros años de la década.

Finalmente, a partir de la segunda mitad de la década, los procesos de regionalización y de formación de zonas de influencia, toman fuerza sobretudo a partir de los avances logrados por la Comunidad Económica Europea. Este proceso de "globalización" que se inicia en la década será irreversible y mas allá de constituir autarquías regionales, se perfila como una de las modalidades de competir mejor en el mercado mundial.

Sin embargo, el cuestionamiento de la hegemonía económica estadounidense y el derrumbe del sistema financiero internacional heredado de Bretton Woods, en donde el dólar funcionaba como dinero mundial, muestra la clara debilidad y falta de competitividad de ésta economía y su moneda en el panorama internacional, mientras que la presencia cada vez mayor del yen y el marco en operaciones financieras internacionales señalan, aunque sea de manera parcial, el remplazo de la divisa norteamericana en operaciones que no hace más de algunos años eran exclusivas del dólar. Lo mismo se puede sentir en términos de la competencia a la que han estado sometidos los bancos y empresas transnacionales norteamericanas, por la presencia cada vez mayor de capitales japoneses en Estados Unidos.

En resumen, la década de los ochenta se caracterizó por incubar tres rasgos fundamentales que hasta el presente caracterizan el orden mundial: a) El epílogo del predominio de los Estados Unidos, como exportador de capital, debido al surgimiento de Alemania y Japón como fuertes competidores en este

mercado internacional de capitales; b) El cambio de las inversiones extranjeras, las cuales prefirieron ubicarse en los países industriales, con lo que se relegó a todo el tercer mundo, y; c) El viraje de una parte cada vez mayor de las inversiones extranjeras directas hacia el sector servicios, particularmente el sector financiero especulativo, en vez de hacerlo a los sectores manufacturero o extractivo de materias primas, como antaño lo hizo²⁷.

No obstante, lo más preocupante es que a medida que "el tiempo avanza, como dice Ominami Carlos, y no se avizoran soluciones capaces de reactivar de manera durable la producción, la inversión y el empleo en las principales economías del mundo capitalista desarrollado, el pesimismo invade a los economistas". En realidad, concluye Ominami, "el entierro un tanto precipitado de las enseñanzas de Keynes y la decepción en cuanto a los resultados de las nuevas recetas - monetaristas a la Friedman, ofertistas a la Laffer -, han puesto en evidencia la existencia de un gran vacío en el pensamiento económico dominante"²⁸.

Pero aunque la idea de "pleno empleo" es hoy un objeto al que ni siquiera se le sigue la corriente, desde un ángulo ligeramente distinto, la importancia económica del "gasto público" está también saliendo a la palestra en la forma de derechos en todos los niveles de la sociedad, desde el bienestar, mediante la seguridad social, o los seguros médicos.

A nivel mundial, esta internacionalización de las finanzas limita gravemente la capacidad de las naciones avanzadas a la hora de poner en marcha políticas monetarias y fiscales que no son compatibles con la voluntad de mercados financieros en un mundo sin Estados²⁹.

²⁷ Para una explicación amplia y documentada de este punto se puede ver el libro de Correa Eugenia (1992).

²⁸ Ominami, Carlos (1986).

²⁹ Heilbroner R y Milberg W. (1998). P. 156.

Capítulo IV

La apertura económica y sus costos.

A. El "neoliberalismo" en América Latina y sus consecuencias.

1) Neoliberalismo.

En la década de los ochenta se replantea, en el ámbito de la política económica, todas las teorías y las estrategias económicas que sostenían al Estado como principal promotor del desarrollo económico.

Estas estrategias, avaladas sobre la base de un alto grado de confianza en la capacidad del Estado para dirigir y controlar de manera racional el destino y las metas del desarrollo deseable, es fuertemente cuestionada, sobre todo en lo que se refiere a la eficiencia e importancia de dicho papel del Estado. Las críticas se centraron en los efectos negativos de la intervención del sector público en la actividad económica. A partir de ello, se propuso una abierta privatización y desregulación del comercio exterior. Por otra parte, la crítica al tamaño, mala calidad y dirección de la intervención económica del aparato estatal, derivaron en la sugerencia sobre la necesidad de su urgente y radical adelgazamiento.

En el fondo, no hay ninguna novedad en las propuestas del "nuevo liberalismo". El plan enfatiza la sustitución del "Estado" por el "mercado" y sus supuestas bondades a partir de las iniciativas individuales o privadas. Es decir, se trata de una revaluación del papel del Estado; pues el reconocimiento de las heterogeneidades, imperfecciones y asimetrías del comportamiento de los mercados (en particular en los países en desarrollo -PD-), así como del papel del Estado como generador de incentivos, ya sean materiales, fiscales y políticos, a la creación de nuevos mercados adecuadamente regulados y no simplemente substituidos, implica una redefinición de la actividad del sector estatal.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Los "neoliberales" se apoyaron no sólo en las viejas concepciones liberales, sino también en las teorías modernas de los precios y de los mercados como único referente obligado para la evaluación y formulación de políticas económicas para el desarrollo.

El nuevo papel del Estado y el mercado se convirtieron, poco a poco, en verdaderos "paradigmas" de las experiencias de desarrollo de algunos países. En los años setenta se hablaba del "milagro brasileño" y en los ochenta de la "cuenca del pacífico", con Japón a la cabeza y los cuatro tigres del Sudeste Asiático. Uno de los trabajos teóricos en esa dirección es el de Lal (Lal Deepak, 1983)¹, en donde a partir de evidencias empíricas postula el "libre comercio" y la desregulación, como principios fundamentales para eliminar las distorsiones.

Por otro lado, Nozick, O. (1974) y Paul, J (1982) argumentan en el favor de reducir el tamaño del Estado y a través de la privatización de las empresas paraestatales o mixtas, reduciéndolo únicamente a un Estado subsidiario o mínimo.

En síntesis, las principales estrategias de la nueva concepción liberal son las siguientes:

- i) Liberalización del comercio exterior, con el propósito de conseguir un desarrollo orientado hacia las exportaciones.
- ii) Como una política intermedia, que pretende alcanzar los objetivos de la primera, estaba la sustitución de las cuotas altas y fijas por aranceles bajos con tendencias a desaparecer paulatinamente.
- iii) La eliminación de las distorsiones en el sistema de precios a través de su liberación .
- iv) El adelgazamiento del Estado, con la reducción del déficit público y de la carga tributaria.
- v) La privatización de la mayoría de las actividades económicas del Estado, y

¹ Lal Deepak (1983).

vi) La liberalización y desregulación de la mayoría de los mercados, en particular de los financieros y del trabajo.

Explicuemos brevemente cada uno de estos puntos:

i) La liberalización comercial exterior.

La liberalización del comercio exterior responde a un ataque frontal a las políticas de "sustitución de importaciones" porque, según los nuevos liberales, éstas produjeron una tendencia antiexportadora, con base en una orientación comercial a favor de la asignación de recursos hacia el mercado interno y en contra de los mercados internacionales que, en el mejor de los casos, derivó en una "neutralidad de incentivos" para la expansión de las exportaciones.

Además, los liberales aseguran que con el proteccionismo estatal se distorsiona la competencia internacional, la cual, en buena medida, presiona la incorporación y asimilación rápida de innovaciones tecnológicas, provoca la capacitación de la mano de obra y favorece el aumento definitivo de la productividad nacional.

Con la liberalización mercantil, el Estado orientaría el desarrollo "hacia afuera" de tal forma que promueva las exportaciones, sin ningún tipo de intervenciones en el comercio, ni siquiera para resolver las diferencias internas de costos. Con esto, el sistema de precios estaría más cercano al "óptimo", considerado en el "libre mercado" o "competencia perfecta".

En cuanto a la protección de la industria, sólo se aceptan los niveles modestos de protección para las industrias nacientes y se cuestiona profundamente a la burocracia como el mejor seleccionador o protector industrial (Deepak Lal, 1983 y Baldwin R.E. 1969, Balassa Bela, 1982).

ii) y iii) La intervención del Estado en la fijación de los precios.

Uno de los principales referentes, para los nuevos liberales en su cuestionamiento a la intervención pública en el desenvolvimiento económico y en particular la fijación de precios de "subsidio" o "garantía", son las normas de la competencia perfecta o las teorías del "equilibrio general".

Autores contemporáneos como Krueger, A. O., Lal Deepak, o Frank Hahn, sostienen que si no tuviéramos esos referentes o "normas de la competencia perfecta" tendríamos que inventarlas. Desde esta perspectiva, "precisamente una política de libre comercio, (...) basada en principios de ventaja comparativa estática, es la que se necesita para sacar provecho de las condiciones dinámicas". En la misma dirección Deepak Lal califica de "dirigistas" a todos aquellos que proponen la intervención estatal.

No obstante, la crítica neoliberal a la intervención estatal en el sistema de precios ha tendido a centrarse en las distorsiones externas o impuestas por el gobierno, mientras que se deja de lado el panorama global de la economía en su conjunto y en su perspectiva real o histórica: De tal forma, esta crítica no se cuestiona en ningún momento sobre el comportamiento del sistema en su conjunto al momento de liberar todos los mercados plagados de distorsiones internas y fuertemente alterados por los proteccionismos y subsidios locales.

Con frecuencia los neoliberales olvidan las premisas de las viejas teorías del desarrollo, en cuanto a las características particulares de los mercados de los PD : a) Escasez crónica de capital fijo para dar empleo suficiente en el sector productivo de la economía, limitaciones en el ahorro, el capital financiero y divisas extranjeras; heterogeneidad y segmentación de los mercados; concentración y monopolización del poder político y económico, deficiencias de información y previsión.

Así la naturaleza de estos mercados alteran profundamente las normas de la "competencia perfecta", lo que provoca desequilibrios estructurales y un sistema de mercados muy imperfecto.

También es conveniente agregar que la velocidad de la disminución de los aranceles tiene que provenir de un aumento de la productividad y en consecuencia de una importante modernización tecnológica de los productos de exportación que permita competir en mejores términos.

iv) El tamaño del Estado

Muchas de las críticas procedentes del "neoliberalismo" al Estado se enfocan en el aspecto particular del tamaño, como si reduciéndolo se alcanzara inmediatamente la eficiencia del sector público. Sin embargo, no existe ningún planteamiento serio o al menos claro sobre el tamaño "óptimo" del Estado. Aún así, la postura neoliberal

vincula su reducción al problema del efecto en el crecimiento o desarrollo económico.

Lo cierto es que reducir el gasto público no significa un Estado débil; de hecho, los tipos de Estados que mejor se acomodan a la implantación rápida del neoliberalismo son Estados fuertes y en muchos casos "autoritarios".

v) Las empresas públicas vs. la privatización.

El neoliberalismo aconseja de manera radical la privatización. Este aspecto se puede entender de muy diversas formas; entre las que destacan, la venta de activos públicos a la iniciativa privada y la contratación del sector privado para la producción de bienes y servicios, ya sea con el manteniendo de financiamiento estatal, la concesión de explotaciones comerciales, o a través de contratos de operación y de venta de acciones de empresas públicas al sector privado, o ya por medio de su desregulación.

Una de las críticas consiste en que la empresa pública es menos eficiente y rentable que la empresa privada, condición que reduce a su vez su competitividad. Sin embargo, hay que distinguir entre eficiencia productiva (producción al mínimo costo y máxima ganancias) y eficiencia económica (asignación óptima de recursos o servicios en un sistema de precios distorsionado). Esta diferencia permite que una empresa pública o privada sea eficiente productivamente pero no así económicamente, o al contrario, una empresa estatal puede ser eficiente económicamente y no así productivamente; lo

cual ocurre normalmente en regímenes altamente protegidos y con altos subsidios a la producción. No obstante, los neoliberales tienden a confundir o asimilar toda eficiencia a la rentabilidad financiera.

También existen trabajos empíricos (George Yarrow 1988), tratando de demostrar que son mas rentables las empresas públicas que las privadas

Aunque no podemos resolver aquí la polémica sobre cuál de los modelos de empresa es más productiva, sí habremos de decir que, con mucha frecuencia, la privatización ha contribuido a la concentración de la riqueza, o a situaciones monopolistas en manos privadas. Inclusive el efecto fiscal puede ser negativo, cuando se privatizan empresas públicas rentables.

Finalmente, muchas de la empresas públicas tienen fines sociales o estratégicos que alteran el desenvolvimiento financiero; el sector estatal incluye en muchos casos empresas que generan pérdidas, pero que los gobiernos adquirieron por razones no económicas, además muchas de estas empresas del sector estatal están caracterizadas como de lento crecimiento.

vi) Desregulación y liberalización de los mercados.

Las ideas de la desregulación se refieren principalmente a los mercados financieros, a la liberalización de las tasas de interés, el desmantelamiento de los mecanismos del control selectivo del crédito, la homogenización de los encajes legales y la reducción de las barreras a la entrada de nuevas instituciones financieras y de bancos nacionales y extranjeros.

2) Neoliberalismo en América Latina.

La política económica "neoliberal" se introduce en América latina por el cono sur , en particular por Chile, con la caída del gobierno de la "Unidad Popular" de Salvador Allende y la brusca llegada de la dictadura de Pinochet., A. (11 de Septiembre de 1973).

Se regresaron a las compañías transnacionales las empresas y minas nacionalizadas o estatizadas y después se empezó la venta de la banca, teléfonos, seguros sociales, aerolíneas, carreteras y servicios públicos. Esta estrategia general de privatizaciones se acompañó con una apertura del comercio exterior y la paulatina disminución de los aranceles.

La intención del gobierno militar, en principio, era equilibrar las cuentas fiscales, frenar la inflación, liberalizar los mercados y reprivatizar la economía. Sin embargo, el estancamiento y el deterioro de la capacidad productiva derivado de este primer ajuste, junto con la crisis internacional de 1982, ocasionaron la reorientación de la política económica. Se pretendía mantener el tipo de cambio alto y estable, levantar las barreras proteccionistas para algunos productos agrícolas e industriales, así como una completa reestructuración del sistema bancario. Los logros, que no fueron inmediatos, se dejaron ver en la recuperación de los sectores exportadores de pesca, forestal y minero. Por su parte, el sector agrícola adquirió un nuevo dinamismo exportador y el sector industrial, ayudado por la privatización y algunos subsidios del Estado, entró en la senda de la recuperación, pues no sólo se le otorgaron desgravaciones fiscales, sino también por los créditos blandos y la asistencia técnica. (las recientes actividades exportadoras en la agricultura y la industria son: madera, pesca y frutas.)²

Para llevar a cabo lo anterior, también se necesitó desmontar los gremios laborales y hasta los partidos políticos y asociaciones civiles de todo tipo. El Estado Chileno pudo realizar todo esto de manera más o menos rápida, gracias al autoritarismo vertical del Estado dictatorial. Este mismo aspecto se observó también en los casos hasta hace poco exitosos de oriente (Corea del sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur). El autoritarismo permitió asegurar el mantenimiento de condiciones extremas de explotación de la mano de obra, puesto que los trabajadores tienen posibilidades muy limitadas de organizarse y sólo cuentan con un escaso poder de negociación.

² Ver al respecto Pinto Aníbal (1990).

No obstante, ¿ofrece este desempeño de la economía chilena un ejemplo favorable a la aplicación de tales recomendaciones?

En primer lugar, en materia de crecimiento económico del desempeño "neoliberal" del gobierno militar fue bastante modesto. Naturalmente debemos considerar que, en el transcurso de los diecisiete años de gobierno de facto, la región en su conjunto debió enfrentar los efectos de dos severos declives de la economía mundial: el alza de precios del petróleo, en 1974-1975, y la crisis general de la deudas externas latinoamericanas en 1982 .

En segundo lugar, si bien la economía chilena exhibió desde 1984 un crecimiento continuo por debajo de lo que los militares proyectaron (del orden de por lo menos 5 a 6% anual frente a un cálculo de tasas de crecimiento económicos del 7 y 9%), estos números resultaron muy positivos si consideramos la situación de los demás países latinoamericanos, que se mostraban incapaces de salir de la crisis,

3) Neoliberalismo, política económica o cambio estructural.

Para algunos economistas chilenos, esta política económica significó la inauguración de un "nuevo patrón de acumulación" en América latina (José Carlos Valenzuela Feijóo 1990, Pedro Vuskovic 1990 y Orlado Caputo 1981, entre otros), pues como ellos señalan, este es el fin del "patrón" basado en la industrialización por sustitución de importaciones y el inicio de la apertura hacia el exterior, lo que representa una nueva "inserción de las economías latinoamericanas en el mercado mundial".

Al respecto, será necesario hacer algunas precisiones. En primer término, este "nuevo patrón de acumulación" solo es aplicable para el caso de Chile, pues, de las economías del sur, en toda la década de los 70's, Chile es el único país que lleva a cabo este cambio en su relación con el exterior. En los demás países latinoamericanos primó todavía el intervencionismo estatal, o la presencia de la economía mixta, inspiradas ambas en el modelo Keynesiano. Esta política económica colocaba al Estado como uno de los principales empleadores en todo

el mercado laboral y además como el responsable de buena parte de la inversión nacional, garante del manejo financiero (banca y bolsa) y el principal promotor de la política de comercio exterior. El Estado a través del banco central decidía tanto sobre la emisión monetaria y el tipo de cambio, como acerca de las políticas financieras y crediticias en general.

No obstante, los países del norte o industrializados (PI), en la medida que fueron superando la crisis y la recesión, por medio de la recuperación de su capacidad de crecimiento, aunque fuera en modestos porcentajes, fueron también abandonando estas estrategias de apertura comercial. Según Vuskovic, una vez superada la crisis ahora son más bien el proteccionismo y el gran impulso a los avances tecnológicos, los factores sobre los que se apoya el desarrollo en estos países. Esta estrategia provoca además, entre otras cosas, una disminución paulatina de la dependencia de los recursos y bienes primarios y de la mano de obra "barata" de los PD.

Es decir, que el cambio no es sólo de la concepción de la actividad del Estado, su participación en la economía, el mercado como regulador y la apertura externa; sino que se trata fundamentalmente de un cambio que no se reduce a los límites nacionales, pues demanda una redefinición de la inserción Latinoamericana en el ámbito mundial y todo un cambio tecnológico, que le permita nuevos productos y costos competitivos en el nuevo comercio internacional "globalizado".³

Por otro lado, el "nuevo patrón de acumulación" diría Valenzuela Feijóo (1990): "es una modalidad de la acumulación históricamente determinada." Y además ...se expresa también en alteraciones de la estructura clasista vigente y en la articulación que se da entre las diversas clases". Es decir, esta nueva concepción económica produce a su vez, un nuevo tejido social que demanda cambios y participación en las altas esferas de poder. Es "el capital financiero" y su actividad especulativa la que toma un papel cada vez más significativo en la escena

³ Para un mayor análisis de este punto de la "Globalización, se puede ver Morales A. Eliezer (1994).

económica y por supuesto, el sector que demanda una cuota mayor de poder en la toma de decisiones gubernamentales.⁴

4) Cómo y porqué se fue aplicando el neoliberalismo en otros países de la región.

En México por ejemplo, todavía a principios de los ochenta, se llevó a cabo una nacionalización bancaria a finales del gobierno de José López Portillo, inspirada en Cepalinos y keynesianos de la época, a contra pelo de la tendencia neoliberal. Ahora bien, desde mediados de la década de los setenta venían ocurriendo cambios en el proceso global de industrialización que en la década de los ochenta transformaron radicalmente las condiciones de dicho proceso. Algunos de estos cambios en las condiciones fueron: i. El descenso del crecimiento de la producción industrial de los países desarrollados, producido por los límites de las ganancias; ii. El resquebrajamiento del sistema comercial internacional basado en tipos de cambio fijos, lo que enfrentó de una manera más directa estructuras con niveles diferenciados de competitividad ; iii. la crisis transmitida por estos cambios bruscos del comercio internacional, el aumento en los precios del petróleo y sus productos derivados; la flexibilización de los flujos de capital a escala mundial, y el papel cada vez más preponderante de los organismos financieros internacionales (en particular para América Latina El Fondo Monetario Internacional).

Los coeficientes de importación (o los contenidos importados de la producción nacional) aumentan a partir de 1973 y se ven más presionados cuando se incrementa el precio de los hidrocarburos en el año siguiente. Para la década 1970-1980 en Argentina, pasa de sólo 2.8 a 6%; en Brasil de 5.3 a 8.8% y en México de 5.3 a 10.9%. A partir de este momento, las economías latinoamericanas empezaron a enfrentarse a este problema del incremento del coeficiente como respuesta al aumento en el ritmo de crecimiento (Bitrán). El otro elemento importante en esta coyuntura fue la expansión del financiamiento

⁴ Valenzuela Feijoo José Carlos (1990), Op Cit.

externo, al que los países de la región tuvieron que recurrir como solución principal al problema del desequilibrio en la balanza de pagos, y que sin embargo significó una sangría adicional de los recursos nacionales por el pago de intereses de un endeudamiento impagable. Con la suspensión de pagos de México se desató la crisis de la deuda. Es decir, se inicia el final de "los milagros" mexicano y brasileño; treinta años de crecimiento económico superior al 6.5% anual sostenido. Como resultado de ello, las sociedades latinoamericanas afrontaron una dura crisis que, en algunos casos sólo fue económica y en otros, el costo fue más alto pues, significó el restablecimiento de regímenes militares, y un gran crecimiento de la pobreza extrema.

En el fondo, el problema fue que la integración latinoamericana al mercado mundial, no se adecuó suficientemente a los cambios del comercio internacional, pues ante la

creciente demanda de productos manufacturados, las exportaciones de la región aún se integran en un 80% por productos primarios cuyos precios y términos de intercambio sufrieron grandes caídas debido al control que sobre ellos tienen las grandes economías del norte en el reciente marco de una "globalización de la economía mundial". Así, la evolución de los márgenes de utilidades de las exportaciones se vio seriamente afectada por estos cambios estructurales en los mercados mundiales de las materias primas.

En cuanto al uso de energéticos, particularmente el petróleo, se produce lo que se conoció como "el shock petrolero inverso" (Klaus Esser, 1987). Es decir, lo que más cuesta a la región, para tener un efecto negativo sobre la balanza de pagos latinoamericana. Obviamente esta cuenta se vuelve positiva al exceptuar a México y Venezuela. Con esto, en primer lugar se deterioran las posibilidades de especialización en exportaciones agrarias para todos los países del sur y centroamérica; en segundo término, sólo es posible la especialización en algunos productos que necesitan amplias extensiones de tierra y poca mano de obra, es el caso de los forrajes y en consecuencia, o en tercer lugar, aumentan las importaciones de alimentos en casi todos los países del área. Sin embargo

América Latina enfrentó bien la primera conmoción petrolera. Esta fue precedida por una significativa expansión del comercio y un auge de las exportaciones de productos básicos en 1971-1973 que hizo que los principales países importadores de petróleo, como Brasil, pagaran precios más elevados por el hidrocarburo, en tanto que los exportadores (México, Venezuela y Ecuador) obtenían beneficios inesperados. No puede decirse lo mismo de la segunda conmoción petrolera, la de 1980, que coincidió con un período de alta inflación y de recesión en Estados Unidos. La Reserva Federal de este país reaccionó con modificaciones drásticas en la política monetaria, a la par que se mantenía la política fiscal expansiva y generadora de grandes déficits. Los cambios condujeron a la flotación de las tasas de interés, a la desregulación del sistema bancario y, como resultado, a tasas de interés notablemente altas. Además, las tasas de interés fluctuantes, que la banca comercial fue aplicando gradual pero firmemente no sólo a los nuevos créditos, sino también a los ya acordados, agravaron otros elementos de deterioro económico u obstáculos al financiamiento de la inversión. No obstante, estas condiciones, los países Latinoamericanos prefirieron no aplicar políticas de ajuste y continuaron tomando préstamos en condiciones cada vez más desventajosas. (Simón Teitel, 1995).

5) Las deudas externas en América Latina.

La demanda interna sólo permitió a Brasil superar el simple ensamblaje de bienes de consumo, pues, como ya hemos señalado, la ISI también implicó elevadas importaciones de insumos intermedios y de capital, que desde el punto de vista económico, no podrían ser sustituidas. Este fue otro de los elementos que coadyuvó en la estrategia de crecer con endeudamiento internacional el cual fue posible gracias a que los bancos privados de los países del norte (o desarrollados) le dieron fácil acceso al financiamiento. Ahora bien, paralelamente a este gran endeudamiento, el impulso exportador manufacturero latinoamericano estaba conformado por sólo unas cuantas empresas, pues 200 de ellas generan

cerca del 50% de las exportaciones totales y el 62% de las manufactureras. El caso extremo de concentración es Venezuela, donde petróleos de Venezuela S.A., realiza 88% de las exportaciones. En México, esta grave situación apenas es menos mala; el 76% de las exportaciones sólo corresponden a 30 empresas, entre las que se encuentran, las de petróleo, con el 30% del total, cuatro empresas de automotores, que concentran el 20.4%, y la telefonía. El sector exportador de Brasil, en cambio, es notablemente más diversificado, pues el 54% del total exportado es generado por 95 grandes empresas. (Cordero García y Rock de Sacristán, 1995). Ahora bien, cabe resaltar que muchas de esas grandes empresas que constituyen la fuerza exportadora más dinámica de América Latina, son de propiedad extranjera y están directamente vinculadas con la dinámica "globalizadora".

Asimismo, otra de las causas importantes del endeudamiento externo en América Latina responde a que una parte demasiado pequeña del ahorro interno se canalizó hacia el empleo productivo, incluyendo el mismo sector exportador. Por otro lado, la "fuga de capitales" de los países deudores, influyó también en la reiterada elección de una estrategia de crecimiento a partir del financiamiento externo. Para 1984, algunos de los principales deudores latinoamericanos, como México, Argentina y Venezuela, ya alcanzaban activos externos privados del tamaño de sus deudas externas o algo más. Las salidas de capital de Argentina, México y Venezuela, representaron cerca de la mitad de las entradas de capital entre 1979 y 1982 (David Felix, 1990; ver también regresiones lineales al respecto en el apéndice estadístico). Esta situación fue sin duda muy desafortunada para la región latinoamericana, ya que frente a la necesidad urgente de grandes montos de inversión para desarrollar los recursos naturales y humanos, así como para mejorar el suministro de los servicios sociales, acorde a sus altos incrementos demográficos en los centros urbanos, los capitales preferían permanecer en instituciones del exterior. Así, sin duda, la crisis Latinoamericana se agudizó con esta remisión de divisas al mundo

industrializado. En el período estudiado (1980-1990) por ejemplo, esas remesas promediaron 25 mil millones de dólares al año.

Sin embargo, la deuda externa de la región continuaba aumentando; veamos algunos países: en la Argentina creció, en sólo cinco años, en casi 50% pasando de 46.1 mil millones de dólares que se debían en 1984 a 63.3 mil millones para 1989; En Brasil la deuda creció en un 20%, de 100 mil millones para mediados de la década de los ochenta hasta 120 mil millones en 1990. Por supuesto la economía Argentina fue incapaz de recuperarse con el "ajuste", iniciado en el período 1978-1981 con una rápida liberalización económica y una fuerte devaluación de la moneda, hasta finales de la década de los ochenta. En Brasil, a diferencia de los demás países latinoamericanos, la liberalización se retardó durante toda la década, y de algún modo gracias a su mayor complejidad industrial, sus problemas de balanza de pagos fueron menores, aunque a pesar de esto la inflación y el desequilibrio del sector público permanecieron. En México el ajuste tuvo dos etapas sucesivas, uno entre 1982 y 1983 y el otro en 1987. El primero fue provocado por el estallido de la crisis de pagos, y el segundo por la caída pronunciada de los precios del petróleo, producto del que todavía depende en buena medida el flujo de divisas que permite una cierta estabilidad con el exterior. La apertura internacional comenzó en 1985, relativamente tarde con respecto a Argentina y Chile, aunque con un ritmo más acelerado, mientras que el equilibrio fiscal, menos rápido que en el caso chileno, enfrentó también los problemas de la transferencia y la inflación, aunque en menor grado que en Argentina y Brasil.

Ahora bien, la determinación del grado de endeudamiento a partir de la relación entre el monto total de las deudas externas no significaban y ni pesaban lo mismo para todos los países de la región. A partir de esta relación, los casos más graves son los de cuatro países centroamericanos (Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica) en los cuales esa relación proporcional rebasó el 100% en más de seis años de la década estudiada, mientras que en Bolivia y Uruguay también se rebasó el 100% en por lo menos dos años (ver anexo estadístico). En el caso de

los países grandes, sólo Argentina y México rebasaron el 50% de esa relación en 9 y 6 años respectivamente; los demás países que estuvieron en las mismas condiciones fueron Chile (toda la década), Ecuador (por 8 años), El Salvador (toda la década) Venezuela (11 años), Perú (9 años) y República Dominicana (4 años), en los demás el grado de endeudamiento es menos costoso pues dicha relación sólo alcanza del 30 al 40% del PIB.

Dado este panorama, la crisis de la deuda de América Latina dista mucho de verse resuelta. Para 1992 los países con mayor deuda externa (Brasil, México, Argentina y Perú) no habían logrado reducirla en relación con su valor de 1986, sino, por el contrario y a pesar de los intentos acreedores por brindar alguna alternativa para aliviar su situación, acumularon grandes sumas en sus débitos por intereses no pagados. El plan Baker tenía la intención de apuntalar la contención de la deuda y consistió en un préstamo de 29 mil millones de dólares para 15 de los principales países en vías de desarrollo, 10 de los cuales eran Latinoamericanos, a concederse entre 1986 y 1988. A cambio de este apoyo, los países que recibieron estos préstamos tuvieron que someterse a una supervisión fiscal y monetaria tipo FMI y también se les condicionó a que adoptaran políticas de libre mercado⁵ . No obstante, estos planes solo se tradujeron en un alivio mínimo de la deuda de México. Los Bancos que participaron en dichos acuerdos tenían la opción de perdonar parte de la deuda, disminuir las tasas de interés o proporcionar nuevos préstamos, por lo que estos nuevos préstamos simplemente aplazaron los problemas al futuro, y las reducciones en las tasas de interés y la deuda, que a lo sumo aminoraron los pagos anuales de México en un 15%, fueron insuficientes para sacar a la economía de su severa depresión.

Muchos analistas coinciden en que la década de los ochenta se recordará, como una época de manipulación y especulación financiera, en la que estuvo a punto de irse a pique todo el sistema financiero internacional(Simón Teitel). Si bien, es cierto, que no ocurrió ningún derrumbe financiero, la situación era en verdad grave. En primer lugar, se registraron algunas quiebras de bancos

⁵ Véase al respecto el artículo de Felix David (1990), Op. Cit., p. 98.

norteamericanos, como el Continental Illinois Bank en 1984 (en ese momento el octavo banco comercial más grande de los Estados Unidos). Asimismo, para finales de 1987, la Bolsa de Valores Norteamericana cayó a sus niveles más bajos en años. Por su parte, en América Latina, algunos países de la región se declararon en suspensión de pagos del servicio de la deuda, tal fue el caso de Bolivia y Perú que fueron casos poco significativos, no así el de México y Brasil, que en 1986 y 1987 demoraron en forma abierta el pago de dicho servicio y el de Argentina, que dejó de pagar durante 1988 y 1989.

6) Planes de ajuste y salidas a la crisis de las deudas en América Latina.

Frente al grave endeudamiento de los países de América Latina, en la década de los ochenta el Fondo Monetario Internacional (FMI) impulsó reformas económicas calificadas como "heterodoxas". Los ejemplos más claros de estas nuevas opciones fueron las reformas implementadas en Argentina en 1985 y en Brasil en 1986. Naturalmente las diferencias entre las propuestas del FMI y las que realmente se aplicaron en estos países, fueron importantes. Sin embargo, ambos enfoques compartieron la disponibilidad indiscutible de pagar la deuda. Es decir que las dos inspiraciones de política económica se preocupaban por resolver tanto los problemas económicos internos, como por pagar puntualmente los servicios de la deuda externa. Dicho en otros términos, los dos enfoques profundizaron inevitablemente la salida de recursos financieros de América Latina a los bancos norteamericanos, de Europa y Japón. Esto derivó en la salida constante de recursos, la disminución de la inversión y la austeridad económica para la región en su conjunto.

Los planes heterodoxos tuvieron como característica la inflación y la profundización de la desigualdad. En Argentina, por ejemplo, la inflación había alcanzado niveles de 160% a 629% previamente a la aplicación de los planes; una vez puestos en práctica los precios subieron a un promedio de 700%. En Brasil, en los años previos a la implantación del plan, también los precios

subieron a tasas del 150% a 230%. Se consideraba que el control de la inflación proyectaría a la economía en la ruta del crecimiento económico.

Lo mismo ocurrió con las reformas monetarias, que incluyó la sustitución de muchas monedas Latinoamericanas a través de la disminución de la cantidad de ceros que las constantes devaluaciones le habían acumulado: el austral cambió por el peso Argentino, el cruzado por el cruzeiro en Brasil y el peso mexicano le quito tres ceros a su moneda: el peso. Las principales objetivos eran la disminución de las ofertas monetarias, del gasto público y por lo tanto del déficit gubernamental.

Estos programas representaron un cambio en América Latina. La confianza en el libre mercado y la ideología del monetarismo había cobrado auge en la región. Sin embargo, a pesar de sus altas expectativas, los heterodoxos planes de Argentina Y Brasil tuvieron poco éxito, pues sólo provocaron una pequeña reducción de la inflación. En Argentina, la inflación se redujo en 1986 y 1987, alcanzando un 100% en cada uno de estos años, pero en 1988 los precios aumentaron en un 500% y en el año siguiente la hiperinflación fue la regla: 5000% anual. En Brasil, la situación no era muy diferente, para 1986 la inflación había alcanzado un 1000% anual.

Por otro lado, en lo que toca a los salarios, la heterodoxia de los programas argentino y brasileño no demostró ser una verdadera alternativa a la ortodoxia tradicional. En Argentina los salarios reales perdieron su poder adquisitivo entre un 5 y un 10% anual entre 1985 y 1987. En Brasil los salarios cayeron en 1987 en un 25%.

Asimismo, los planes de ajuste traen consigo un aumento de las tasas de desempleo de dos dígitos en casi todos los países del área, particularmente en Colombia, Chile y Panamá en donde alcanzaron tasas del 15% o más. En los demás países este incremento en el índice de desempleo se aproxima al 10% en los núcleos urbanos y más de esta cifra en las provincias (ver apéndice estadístico). Paralelamente al aumento de la desocupación encontramos la otra cara de este fenómeno; el llamado "subempleo", "economía informal", o

“economía subterránea”,. Entre un 50 y 60% de la PEA está ocupada en el comercio o intermediación de todo tipo de servicios, sin ninguna seguridad laboral o prestaciones sociales y menos aun estabilidad en el trabajo.

7) Alternativas de solución a los débitos externos.

A fin de solucionar sus graves problemas, los estados latinoamericanos debieron hacerse cargo de la mayor parte de sus deudas privadas y se enfrentaron con la necesidad de contar con un superávit fiscal, en lugar del déficit al que estuvieron permanentemente acostumbrados, y del que derivó no sólo severas consecuencias recesivas, sino que además dificultó cualquier programa importante de inversión pública. En consecuencia, estos países registraron una clara disminución de alrededor del 50% en su relación porcentual entre la inversión y el PIB, que en años anteriores había alcanzado niveles casi históricos. Si durante las décadas de los sesenta y setenta la inversión interna bruta creció a una tasa anual de aproximadamente de 7.3% en el período 1980-1990 se redujo a sólo 3%.

Otro de los criterios de política económica, implantados de manera uniforme, fue la expansión de las exportaciones, acompañadas previamente de constantes devaluaciones , en casi todos los países latinoamericanos; para muchos esto significó un superávit en la balanza comercial, sin precedentes en la historia del comercio exterior latinoamericano. Argentina alcanzó 5.700 millones de dólares en sólo los dos últimos años de la década estudiada y sus importaciones sólo llegaban al 42% de las ventas al exterior. En Brasil el superávit alcanzó los 15.300 millones de dólares (casi toda la deuda externa de Centroamérica) y sus exportaciones representaban el 54% de las importaciones.

De los 18 productos más significativos de exportación de América Latina, sólo tres (cobre, zinc, banano) no experimentaron una caída de su precio en 1980-1990 (según afirman los datos de la CEPAL).

Es decir que se observa una estrecha relación entre la caída de la inversión y las importaciones compuestas en gran medida de materias primas industriales, insumos intermedios y bienes de capital. De un cociente histórico de alrededor del 22% entre la inversión y el PIB, América Latina paso a un promedio de 14%, es decir una reducción de cerca del 50%. Es obvio que la disminución global de la inversión y de las importaciones está directamente influida por la magnitud de las transferencias financieras al exterior (principalmente ingresos netos por préstamos, utilidades de la IED -inversión extranjera directa -, menos reembolsos de capitales e intereses y dividendos). Mientras que en los años inmediatos anteriores a la crisis de 1982 dichas transferencias constituían un flujo positivo de aproximadamente 1.7% del PIB, en el período del 1982-1989 promediaron -3.2%. La región experimentó, pues, una pérdida neta por transferencias de alrededor de 5% del PIB, lo cual obviamente se reflejó en la caída de la inversión y los efectos que esto trae consigo para el crecimiento económico: durante la década de los ochenta el PIB per capita disminuyó en una tasa acumulada de aproximadamente 9.6%.

La evolución de esta fase depresiva, señala el claro agotamiento de los antiguos mecanismos de financiamiento y dinamismo de la actividad económica de la región. Con ello, se manifiestan abiertamente las tendencias a la concentración del capital y de la internacionalización de los mercados nacionales, desmontando de esta forma la previa concepción de la industrialización y el desarrollo por medio de la ISI.

La previa influencia del FMI en las decisiones de política económica derivaron, por una parte, en el adelgazamiento del Estado a través de la privatización de las empresas paraestatales y sobretodo por otra en las paulatinas disminuciones arancelarias, propagadas por las ideas de libre mercado. El comercio internacional tendió a sectarizarse con las llamadas globalizaciones o tratados de libres comercio (TLCNA, Mercosur, G-3 y refuncionamiento del mercado común centroamericano). Todo esto implicaba asociar el control de la inflación al crecimiento y a la apertura externa de la difusión tecnológica ; sin embargo,

asistimos a una concentración del ingreso más peligrosa que en el pasado, a una pauperización explosiva de amplias capas de la población y a la terciarización de la economía. Es decir, una presencia del empleo cada vez mayor en el comercio que en el sector productivo, un sector informal cada vez mayor y una modernización tecnológica sólo de algunos sectores, particularmente los vinculados a las exportaciones, banca y servicios financieros. Por lo tanto, uno de los desafíos mas grandes del actual desarrollo económico, consiste no sólo en la solución o negociación adecuada de las deudas externas, en la que queden claros los términos y productos de la nueva integración Latinoamericana en el mercado mundial, sino que es indispensable que las asociaciones y acuerdos a este nivel incluyan una acción que revierta las condiciones de pobreza y los profundos rezagos en las condiciones esenciales de vida que afectan a cada vez mayores masas de la población de América Latina, pues estas condiciones no dependen tanto, de las preferencias o condiciones tecnológicas que requieren las empresas locales para igualar competitividad y productividad internacionales, sino de la extrema concentración de los activos y los productos económicos en capas cada vez menores de la población. Una forma distinta y progresista de entender la modernización y la selección tecnológica pasa entonces por la difusión técnica al conjunto de las economías de la región y en particular en la producción de bienes básicos. (Vuskovic B. P (1996))

B. América Latina: Un modelo econométrico del costo de la apertura externa (1980-1996).

A partir de la década de los ochenta se inicia en muchos países de América Latina un duro proceso de inserción en el mercado mundial. Las transformaciones que estas naciones se ven obligadas a instrumentar en su economía les significaron un costo tan alto que muchos economistas han etiquetado este período como "la década perdida". Las razones que determinaron en gran medida esta situación son numerosas: En primer lugar, porque el producto interno bruto creció menos que la población. En segundo término, lo poco que se creció (los países que lo hicieron no pasaron del 3 ó 4.5%), sirvió para pagar el servicio de la deuda; es decir que el ahorro interno no financió la inversión y por lo tanto se tuvo que recurrir al constante endeudamiento externo como única alternativa para garantizar los pagos de los intereses de la deuda externa. Además, se tuvo que reducir el consumo interno o la demanda doméstica, con lo que de ser países receptores de capital extranjero, se tornaron en exportadores de capital a los países desarrollados. En tercer lugar, para financiar los déficit públicos y externos se aumentaron las cargas tributarias, se reducen las importaciones y se inician las devaluaciones en todos los países Latinoamericanos. Esto derivó en el encarecimiento las importaciones y en consecuencia de todos los insumos y la tecnología procedente del exterior, mientras que las exportaciones, a pesar de verse favorecidas por el tipo de cambio, no aumentan según lo esperado, dada la baja de la demanda externa, pues la crisis internacional del capitalismo y la revolución agrícola genera tanto autosuficiencia a los países del norte, como una franca caída de los precios de las materias primas. En cuarto lugar, la inflación acompaña un proceso agudo de desempleo y de surgimiento de la llamada "economía informal". Todas la economías del área implantan políticas económicas de "ajuste", que asumen la pérdida del poder adquisitivo en la pugna precios-salarios, las inversiones productivas se van a las bolsas locales o a engrosar los depósitos bancarios y no precisamente a generar nuevos

empleos. En los casos más dramáticos, la “fuga de capitales” acaba con la base del ahorro nacional que en el mejor de los casos se dolariza.

Por estas razones intentamos medir con una regresión lineal la oferta (como variable independiente) y la demanda (como variable dependiente) para averiguar de esta forma el componente externo del consumo interno.

En un modelo de regresión lineal se midió la oferta con respecto a la demanda, es decir el producto y su grado de relación con toda la demanda: el consumo total (de gobierno y privado), la inversión y el saldo de la balanza de pagos.

$$\text{PIB} = C + I + (X - M)$$

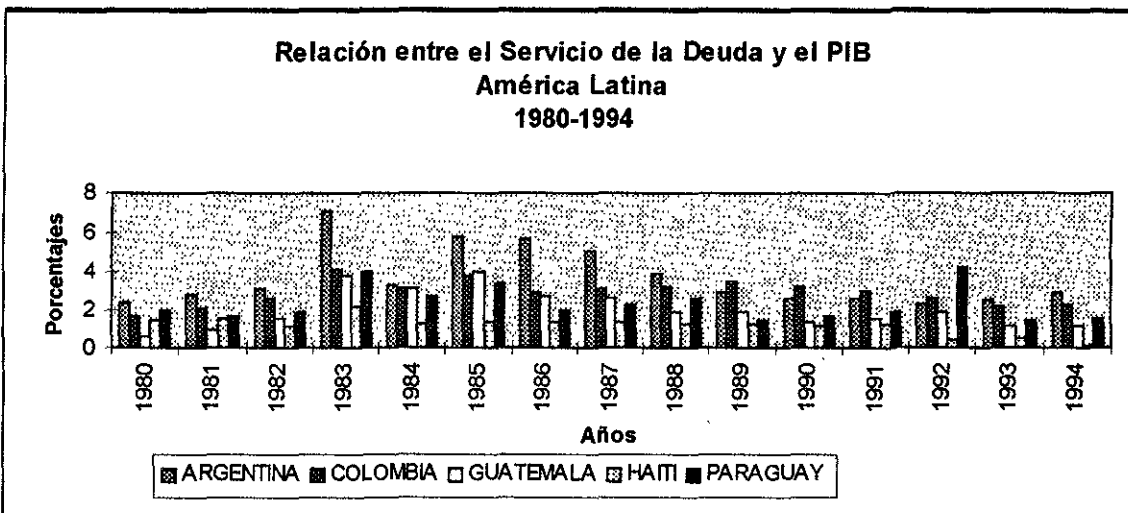
Los coeficientes de correlación (R2) muestran o explican que la relación del PIB con respecto a las variables exógenas y esta es del 90 ó 70% (en el mejor ajuste) de la oferta; es decir, del crecimiento del PIB. Es el caso de 16 países de la región: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Guatemala, Honduras, Panamá, Perú, Paraguay, Uruguay, República Dominicana, Ecuador, Venezuela, México y Costa Rica. Mientras que en los demás escasamente explican el 17% o menos de la misma relación: oferta (PIB) y demanda (C+I+(X-M), es el caso de Nicaragua y Haití.

Ahora bien, en una regresión lineal simple en donde el PIB, para América Latina, es la variable dependiente y la deuda es la independiente, esta última explica claramente su estrecha relación con la tasa de crecimiento económico (de decrecimiento) o en otras palabras, la correlación lineal (R2) es del 99% y el estadístico “T” positivos y significativas, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula y concluir que el crecimiento económico se postergó por el alto obstáculo de la deuda externa en la década de los ochenta.

Los coeficientes de correlación más altos fueron los de Argentina 99%, Brasil 96%, México 98%, Honduras 98%, Perú 97%, Paraguay 97%, Costa Rica 95%, Chile 93%, Guatemala 93%, Panamá 71%, Uruguay 89%, República Dominicana 95%, Ecuador 98%, Colombia 88%, Venezuela 74% y Panamá 71%.

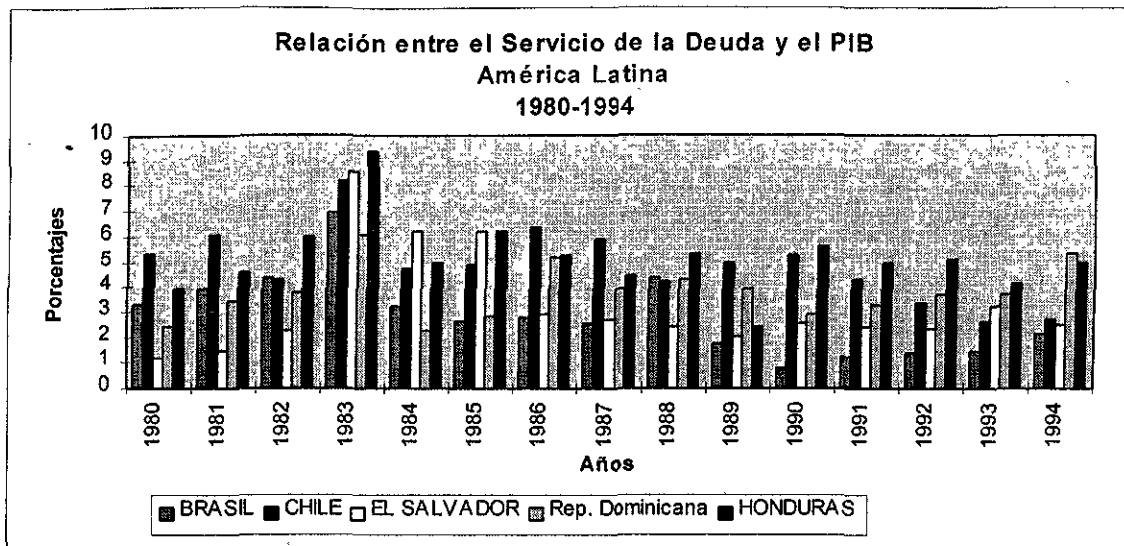
Sin embargo, no para todos los países de la región este índice (que representa el lastre de la deuda externa) tiene el mismo peso, y menos en el contexto latinoamericano; para todos el servicio de la deuda representa entre un 1% o más de PIB, durante la década, salvo algunos países como Bolivia, Costa Rica, Panamá y Venezuela, donde el servicio llegó hasta un 30 % del PIB (Costa Rica), o Panamá, que en el mismo grupo, alcanza un porcentaje cercano al 20% en el año 1983. Solamente Argentina, Colombia, Guatemala, Haití y Paraguay alcanzan una relación porcentual menor al 10% .

PRIMER BLOQUE



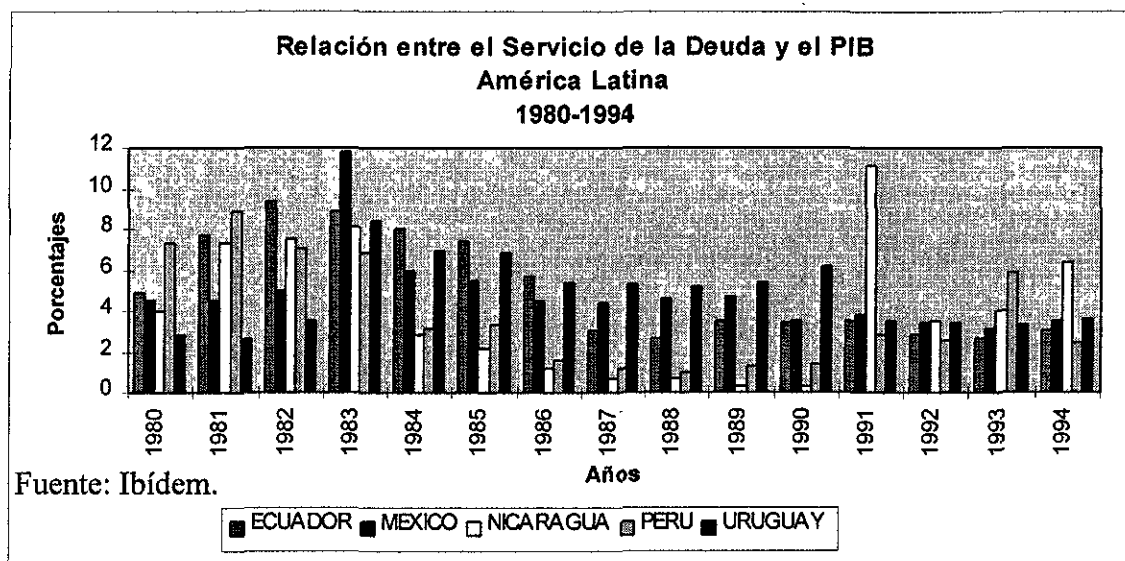
Fuente: Gráficas elaboradas en base a datos del Banco Interamericano de Desarrollo (1990 y 1996).

SEGUNDO BLOQUE



Fuente: Ibídem

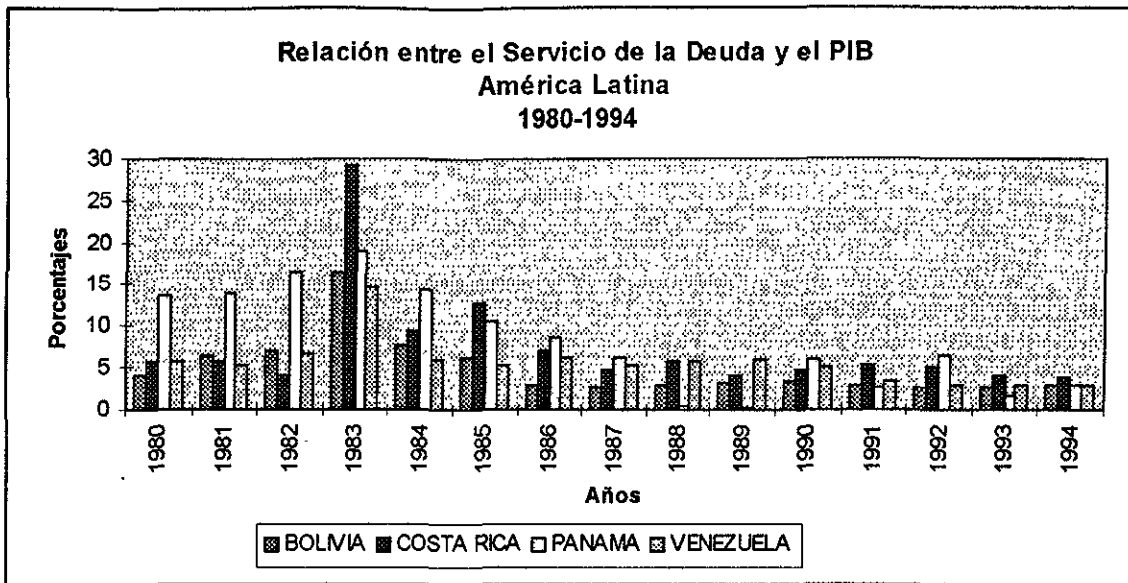
TERCER BLOQUE



Fuente: Ibídem.

Fuente: Ibídem.

CUARTO BLOQUE



Fuente: Ibídem.

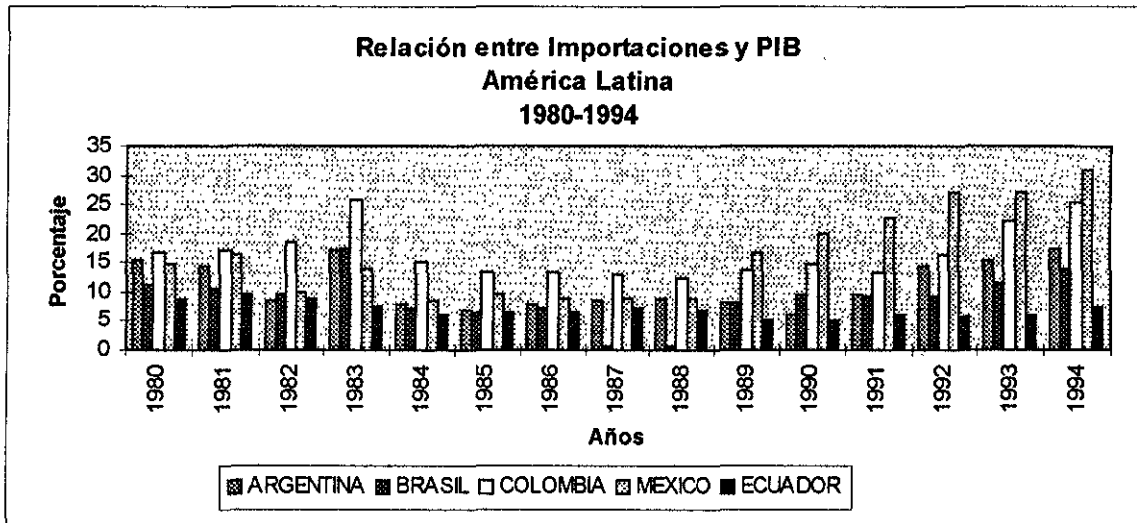
Lo que significa que la deuda externa pesó más para Centroamérica que para cualquier otra región latinoamericana, porque el monto total de sus deudas compromete el crecimiento económico. Aunque el monto total asciende a no más de 15 mil millones de dólares, es decir, lo que pagó sólo México en 1987 como servicio de su deuda al exterior; no obstante de lo voluminoso de la deuda mexicana en los años señalados, no fue tan onerosa como para Costa Rica y Panamá. Para tener una idea clara del monto total y sus responsables, hay que señalar que entre México y Brasil tienen las dos terceras partes del endeudamiento total de la región y entre los 10 países más endeudados del mundo por lo menos 5 son Latinoamericanos.

El primer impacto de este fenómeno fue la falta de liquidez (de divisas), la disminución sensible de las reservas internacionales de todos los países latinoamericanos lo que provocó una cadena de devaluaciones, la agudización de la inflación, el alza de las tasas de interés y la disminución de las importaciones.

Durante la década estudiada sólo cinco de diecinueve países (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y México), tienen un cociente menor al 30% en su relación de importaciones frente al PIB (M/PIB), los demás tienen cocientes mayores a este porcentaje (los países Centroamericanos alcanzaron hasta el 100% y

Panamá hasta 230%) y después de la década todos rebasan este promedio, es decir que se hace mayor la dependencia del consumo de bienes importados para satisfacer la demanda interna, aunque cuesten más o, dicho en otras palabras, representen un volumen mayor de exportaciones.

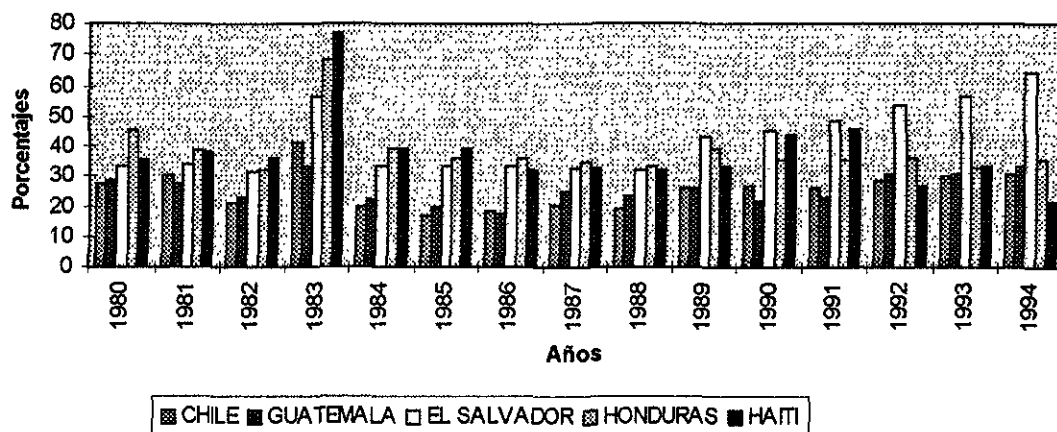
PRIMER BLOQUE



Fuente: Gráficas elaboradas en base a datos de la CEPAL, Naciones Unidas, (1995 y 1996).

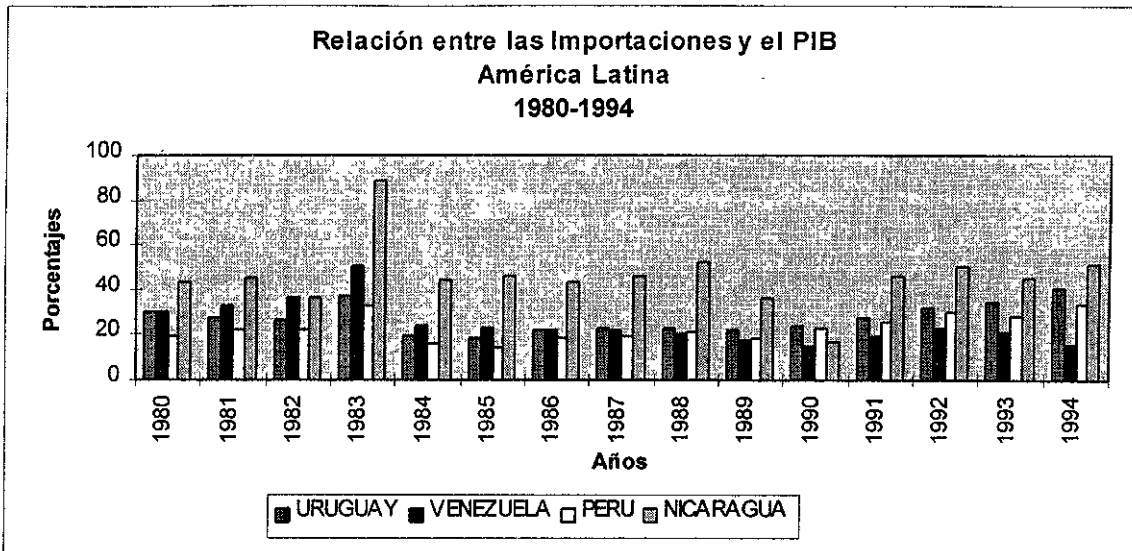
SEGUNDO BLOQUE

Relación entre Importaciones y PIB
América Latina
1980-1994



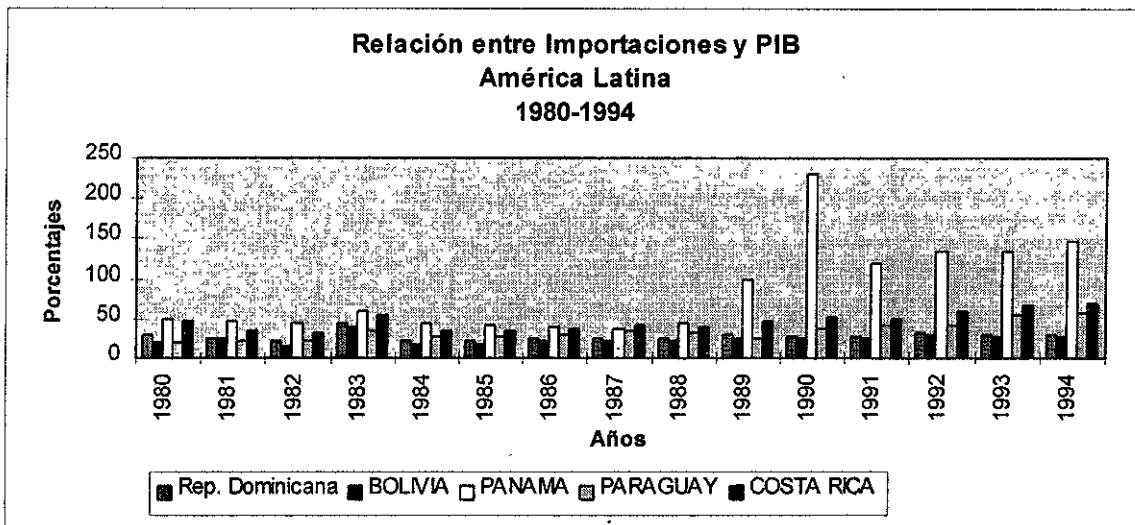
Fuente: íbidem.

TERCER BLOQUE



Fuente: Ibídem.

CUARTO BLOQUE



Fuente: Ibídem.

En otro modelo de regresión lineal se contrastó como variable independiente a las importaciones en función del consumo total, más la relación deuda externa/PIB, más el saldo de la balanza comercial, con el fin de buscar la correlación del porcentaje de las importaciones que explican el consumo total y

la profundidad del endeudamiento. De la misma forma fueron tomados en cuenta 19 países latinoamericanos, durante 17 años (1980-1996).

$$M = c C + D/PIB + SBP$$

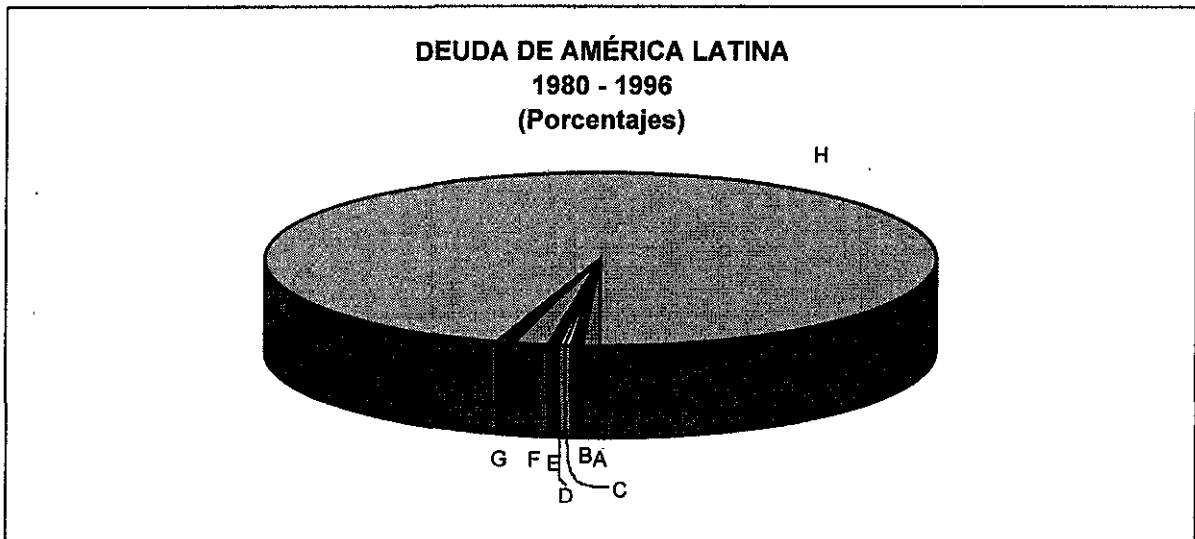
Los resultados fueron los siguientes: para América Latina, los coeficientes de correlación fueron de 98 y 97%, con pruebas de hipótesis como la T: positivas y Durbin-Watson de 1.5 Para los países en lo individual, nueve tienen coeficientes entre 98% y 87%, los demás tienen coeficientes nada despreciables del 80 al 60%, todos con "T" positivas y Durbin-Watson que no pasan de 2 y mayores de 1. Quiere esto decir que el coeficiente que relaciona el consumo con las importaciones explica entre un 45% para América Latina y un 85% para Bolivia, o el 84% para Chile, 121% para México, 97% para El Salvador, de el consumo interno (de gobierno y privado), contrarrestado por el costo de la inserción al mercado mundial y el grado de endeudamiento de cada uno de los países latinoamericanos.

Ahora bien, por lo menos uno de los países del área tenía más del 100% del equivalente de su deuda total en depósitos en bancos extranjeros y de los tres, dos tenían casi el 80% del monto total del empréstito externo en depósitos similares (según cifras presentadas por David Felix, Profesor de la Universidad de Washington). Venezuela forma parte del primer grupo y, México y Argentina del segundo.

El impacto de los depósitos en bancos extranjeros en la crisis de los ochenta fue medida con el supuesto de que no se hubiera dado esta "fuga de capitales" y arrojó los siguientes resultados: para Argentina que en 1985 contaba con una deuda de 50 mil millones de dólares, sin la "fuga" alcanzaría una deuda externa de sólo un mil millones, Brasil con 106 mil millones, tendría sólo 92, México con 97 mil millones, también para el mismo año 1985, contaría con únicamente 12, Venezuela con 31 mil millones, tendría un superávit de -12 mil millones (es decir que depositó más de lo que debía al exterior). Esto significa que no sólo se había podido reducir la deuda, sino también los pagos de intereses relacionados

con ella y otros flujos como inversión directa, cambio de los efectivos extranjeros de las autoridades monetarias oficiales y de los bancos, transacciones en cuenta corriente y pagos de intereses.¹

PRIMER BLOQUE: AMÉRICA CENTRAL



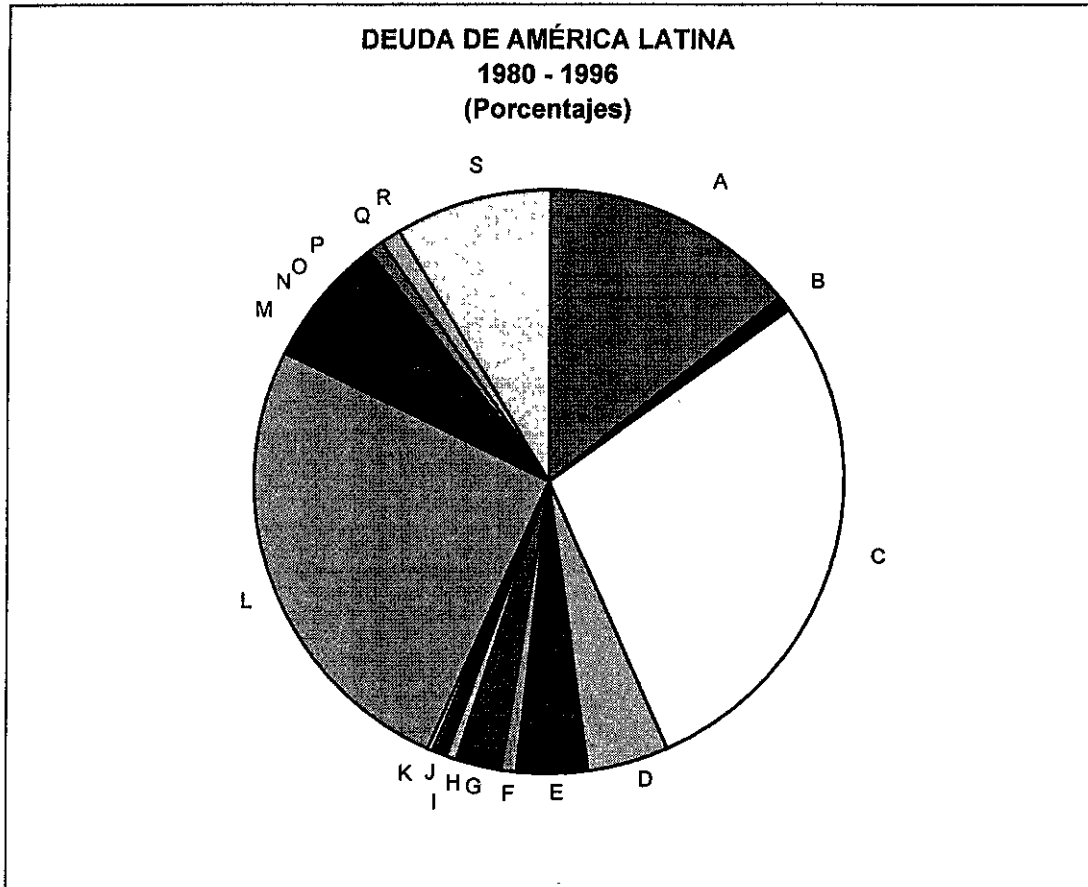
Nota:

A. Costa Rica	0.89	E. Honduras	0.74
B. El Salvador	0.46	F. Nicaragua	1.68
C. Guatemala	0.52	G. Panamá	0.93
D. Haití	0.17		

Fuente: Gráficas elaboradas en base a datos de 1980 a 1994; CEPAL (1990 y 1995) y CEPAL, Naciones Unidas, (1995 y 1996).

¹ La fuente de estos datos es World Financial Markets (1986). Citado por Orlando Caputo (1987).

SEGUNDO BLOQUE: TOTAL AMÉRICA LATINA



Nota:

A. Argentina	13.93	K. Honduras	0.74
B. Bolivia	0.85	L. México	25.37
C. Brasil	28.30	M. Nicaragua	1.68
D. Chile	4.47	N. Panamá	0.93
E. Colombia	3.79	O. Paraguay	0.36
F. Costa Rica	0.89	P. Perú	4.11
G. Ecuador	2.38	Q. Rep. Dom.	0.89
H. El Salvador	0.46	R. Uruguay	1.35
I. Guatemala	0.52	S. Venezuela	8.33
J. Haití	0.17		

Fuente: Ibídem.

Dadas las características de inestabilidad monetaria, fuertes devaluaciones o altas tasas de inflación (hiperinflación en los casos de Argentina, Brasil y Nicaragua), los ahorradores no sólo dolarizan la economía, sino que sacan el ahorro nacional para depositarlo en bancos norteamericanos; por estas razones los planes de "rescate" o los intentos de solución, por parte de los norteamericanos (Plan Baker o Brady), condicionaban los empréstitos alternativos o auxilios financieros, exclusivamente para pagar el servicio de la deuda o destinarlo a las inversiones locales que estimularan el crecimiento económico y no fomentaran la especulación. Este condicionamiento no fue otra cosa que el reconocimiento del fracaso del plan de los acreedores y del Fondo Monetario Internacional para fomentar mejores niveles de actividad económica que permitieran la solvencia necesaria a los deudores y acabara con la amenaza de la morosidad o un "club de deudores" en la región.

El Plan Baker, propuesto a mediados de los ochenta por el secretario del Tesoro de Estados Unidos, "consistía en aportar al financiamiento de la deuda de los 15 países más endeudados 27,000 millones de dólares en tres años. La banca comercial, que debía comprometerse con 20,000 millones de esa cifra, en principio fue muy precavida, aunque finalmente lo suscribió, con la salvedad de que revisarían los bancos caso por caso antes de proceder a otorgar o no crédito alguno."² Debido a esta demora, los países tuvieron que pagar en ese año de 1985 algo más de 140 mil millones de dólares, como intereses y amortizaciones a la deuda externa. Al parecer, dicho plan no atendía en lo más mínimo las necesidades de refinanciamiento de los principales deudores, sino que lo que le interesaba era disminuir las tensiones sobre el sistema financiero internacional y recobrar la confianza de los inversionistas en la economía norteamericana que por los desequilibrios de la época, había sido puesta en "entredicho". Así, aunque este plan que no ayudó en gran cosa al problema de la deuda latinoamericana, si incluyó criterios generales de política económica que los

² Correa Eugenia (1992), p. 96.

gobiernos debían implantar, para aspirar a sus “beneficios”. Estos criterios eran: a) privatización de las empresas públicas; b) modernización y apertura del mercado accionario; c) recuperación y mejora del comportamiento de la inversión extranjera y nacional; d) reformas fiscales que graven el consumo e incentiven la inversión y el crecimiento económico, y e) apertura del sector externo.

En cuanto al plan Brady, que surge a finales de la década en 1989, implantó mecanismos que ya se venían usando en el mercado financiero internacional para el tratamiento de las deudas externas, tales como fueron la venta de bonos de salida, colocados en el mercado de valores de Nueva York, como lo hizo Brasil en 1988, o los bonos “cupón-cero” vendidos por México en el mismo mercado en ese año, o la recompra de la deuda total, como se hizo en el caso de Bolivia.

La década de los ochenta, no sólo es el decenio que se pierde por el desmontaje de la industria básica, tanto de productos de consumo, como de productos manufacturados y bienes de capital, los cuales había logrado un desarrollo mayor en México y Brasil, y con cierto grado de importancia en casi toda el área latinoamericana, a partir de las políticas de industrialización impulsadas por la llamada “sustitución de importaciones”, sino que otras industrias, como las de calzado, textiles, de confección, de alimentos y bebidas y hasta la metal mecánica, siderúrgica, de comunicaciones y construcción, son fuertemente golpeadas (e inclusive algunas aniquiladas) por importaciones de mejor calidad y menores precios. En menos de una década perdemos muchas autosuficiencias, entre ellas la alimentaria, debido a la apertura externa o el levantamiento de los aranceles proteccionistas. Además es la década del “narcotráfico” y el lavado de dinero. En cuatro países, la entrada de divisas por este concepto se colocó como el primer o segundo producto de exportación en importancia. En orden de importancia están: México, en primer lugar, después Colombia, Perú y finalmente Bolivia. Esta “imprevista” fuente de divisas significó un financiamiento “ah doc” del crecimiento económico y de las exportaciones tradicionales; el “lavado de dinero” provocó una base financiera que soslayó la bancarrota total.

Autores norteamericanos, como Bulmer -Thomas, consideran que la enorme expansión de las exportaciones y reexportaciones de drogas por parte de muchas naciones latinoamericanas obligaron a hacer muchas modificaciones para que cuadraran las cifras de la balanza de pagos, sin embargo, sus estimaciones varían de un lugar a otro. Lo que sí es un hecho es que este "dinero caliente", producto de las ventas de cocaína en Colombia, permitió que las importaciones tuvieran apenas una leve caída. En 1986, las importaciones Bolivianas fueron muy por encima del nivel de 1980 por las mismas razones. El lavado de dinero se convirtió en uno de los principales negocios en Panamá a mediados de los ochenta y la reexportación de narcóticos jugó un papel significativo en las economías de Costa Rica, Guatemala y México. Sólo en los países donde la coca tiene gran importancia en su producción o comercialización (Bolivia, Colombia y Perú), fue posible detectar un gran número de trabajadores beneficiados por este mercado, sólo en Bolivia ellos representaban mas del 5% de la PEA. Incluso en Colombia, la economía exportadora de drogas mas exitosa, el valor obtenido por dicho mercado fue, también a mediados de los ochenta, poco menos que un cuarto de las exportaciones legales³.

En lo que corresponde a la inserción de América Latina en el mercado mundial, hay que dejar bien claro que el déficit en balanza de pagos que se presenta a principios de la década estudiada fue sustituido por un superávit producto no de un incremento de las exportaciones, sino por una clara disminución de las importaciones, es decir que las devaluaciones y la contracción de las demandas mundiales, unidas a la caída de los precios de las materias primas, fueron las causas más importantes del cambio del comportamiento de la balanza comercial.

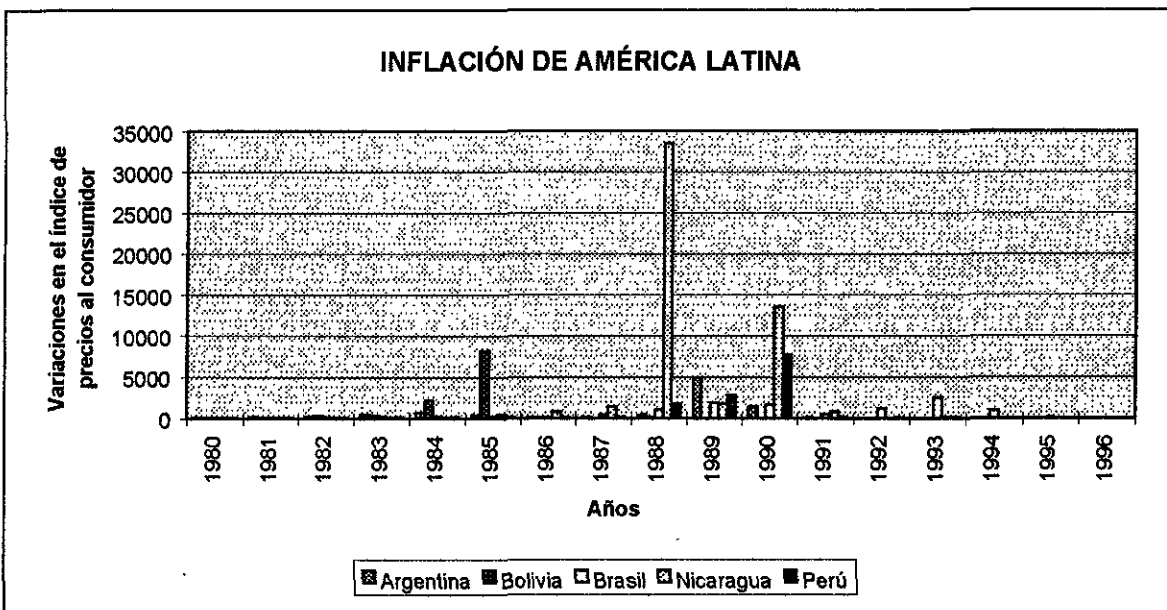
Finalmente, los estados latinoamericanos, obligados a reducir o desaparecer los aranceles a las importaciones y las limitaciones a la entrada de capitales extranjeros, así como a adelgazar sus Estados, conducen una serie de reformas tributarias y políticas inflacionarias para financiar el gasto público que incluyen el establecimiento del IVA, (Impuestos al Valor Agregado el 15 y el 17%) y recargos

³ Bulmer-Thomas Victor (1994), p. 382.

tributarios al consumo; esto ligado a las galopantes inflaciones de la región (hiperinflaciones en Argentina, Brasil, Bolivia, Nicaragua y Perú), y las inflaciones de hasta tres dígitos en el resto de los 24 países Latinoamericanos, que disminuyen el poder adquisitivo de los salarios y provocan en buena medida la aparición de la indigencia o miseria extrema.

De esta manera, a partir de 1980 América Latina se hizo una gran reputación de presentar inflaciones galopantes. Si antes de esta década países como Argentina, Chile, Brasil, Bolivia y Uruguay, experimentaron altas tasas de inflación, pero que no pasaban del 100% anual, ahora estos índices serían considerados como bajos junto

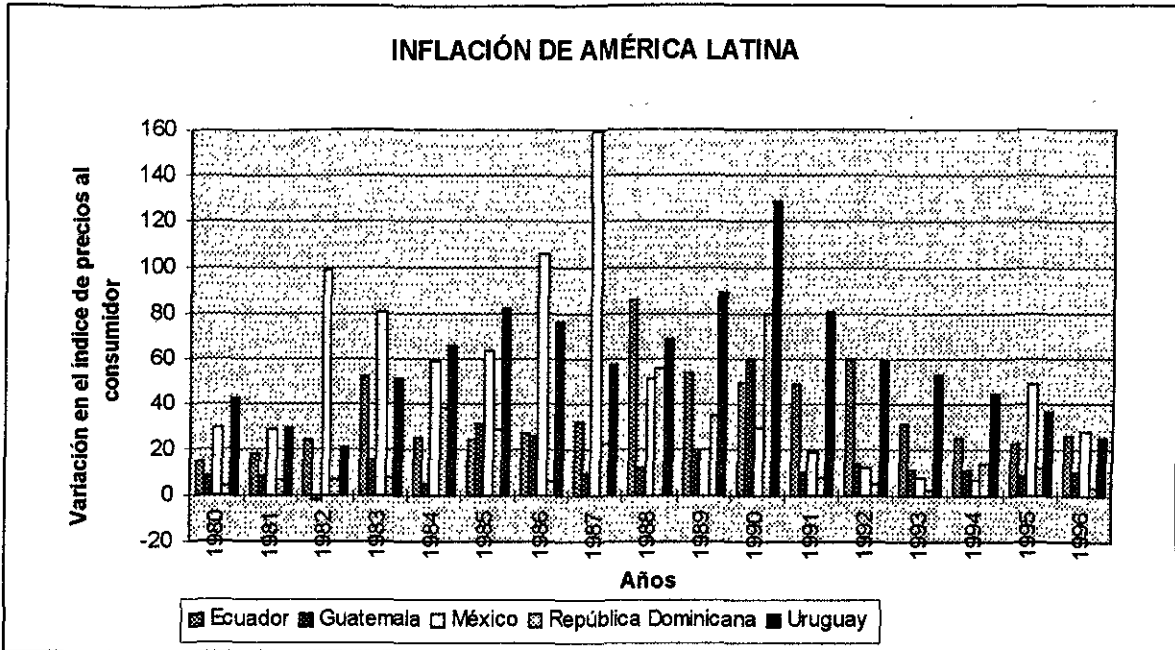
PRIMER BLOQUE



Fuente: Gráficas elaboradas en base a datos de 1980 a 1995; CEPAL, (1990 y 1995) y CEPAL, Naciones Unidas, (1995 y 1996).

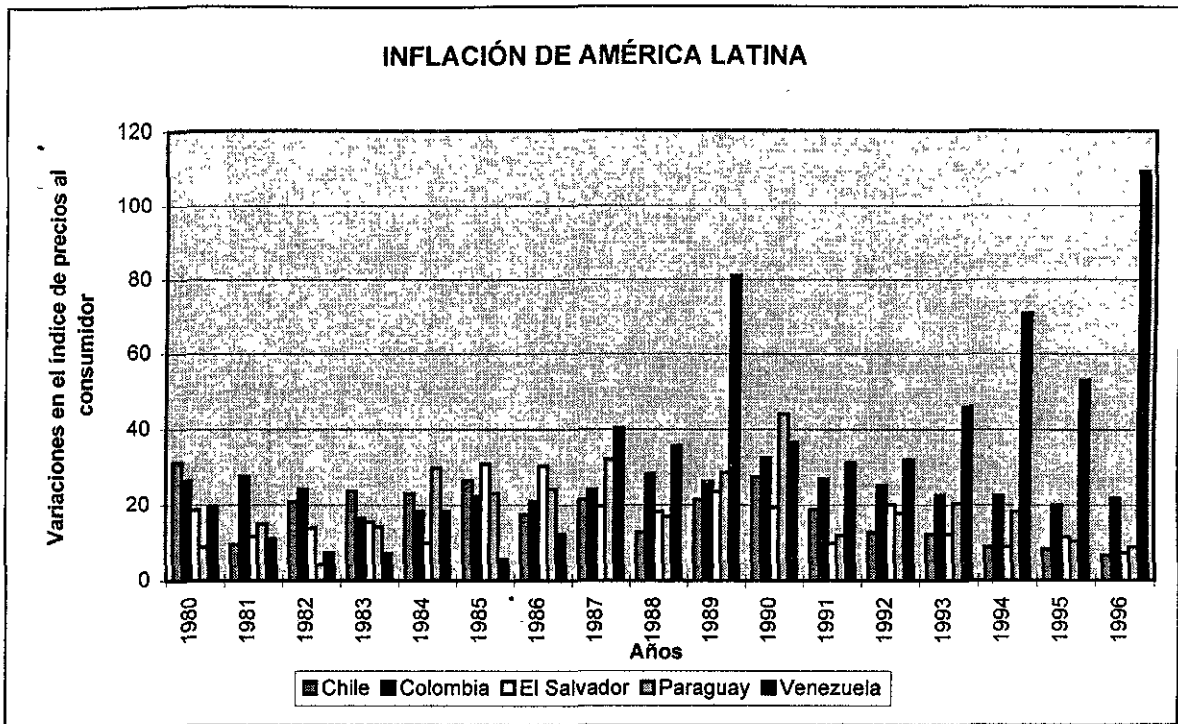
SEGUNDO BLOQUE

INFLACIÓN DE AMÉRICA LATINA



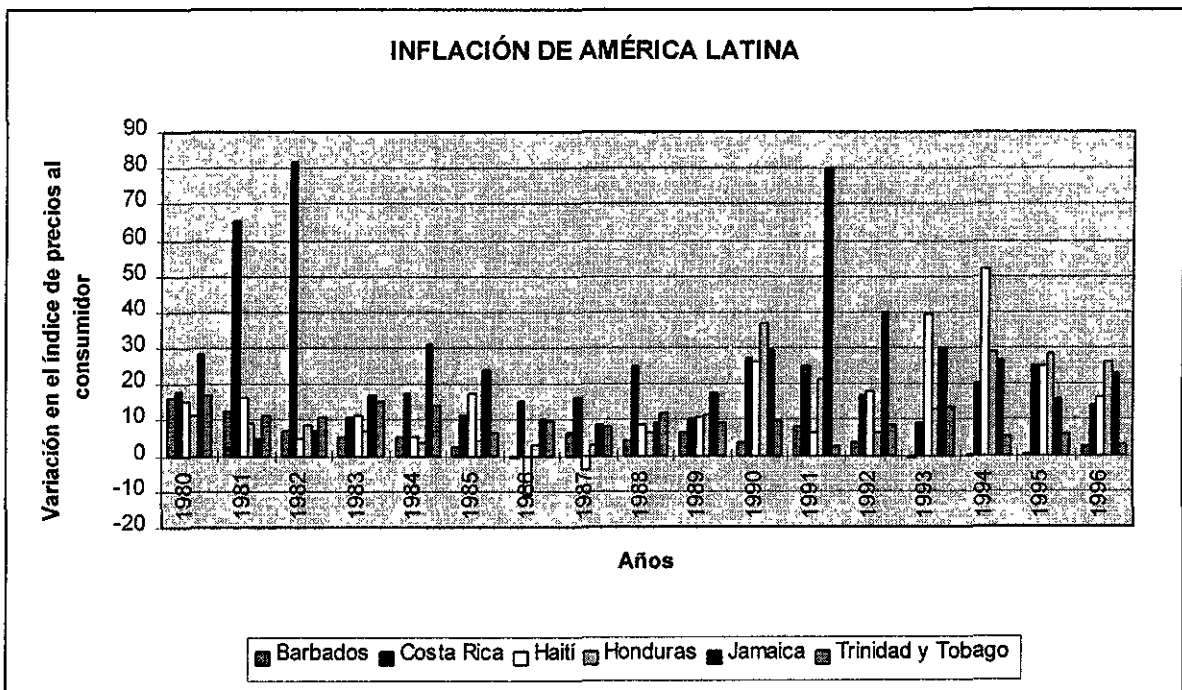
Fuente: Ibidem.

TERCER BLOQUE



Fuente: Ibídem.

CUARTO BLOQUE



Fuente: Ibídem.

a lo registrado en los ochenta (Argentina, Brasil, Perú y Nicaragua experimentaron en la década inflaciones superiores al 2000%). Este crecimiento impresionante de la inflación tiene mucho que ver con la sensibilidad que adquiere el sector moderno de la economía a responder a los cambios externos y en consecuencia a importar recesiones o inflaciones.

El problema de la hiperinflación fue abordado desde dos posiciones diferentes: En primer lugar, la visión ortodoxa, que sostenía que era la emisión monetaria la única causa de la inflación. Por otro lado, la visión heterodoxa veía en el gasto público, las altas tasas de interés y las presiones ejercidas por los sindicatos para incrementar los salarios, los principales causantes del problema. Los heterodoxos, famosos en la segunda mitad de la década de los ochenta e inscritos en las corrientes monetaristas, recomendaban principalmente un estricto control de precios, mejores políticas comerciales y férreo equilibrio fiscal. Estos programas heterodoxos se experimentaron en Perú, Argentina y

Brasil, sin alcanzar nunca la disciplina fiscal y mas bien condujeron al fracaso. Sólo en México, en donde su aplicación fue más moderada, (los heterodoxos propusieron una política de ingresos e impuestos sobre el trabajo para reestructurar la recaudación fiscal), se puede decir que hubo un éxito relativo o por lo menos temporal en cuanto al control de la inflación, a finales de la década de los ochenta.⁴

La estabilización heterodoxa trató de cambiar el intenso movimiento de los precios hacia arriba, congelando hasta el precio del trabajo. La inflación bajó, incrementando el impuesto sobre la renta y animando de esta forma las estabilidades monetarias reales (y el ahorro del sector privado).. Sin embargo, las instituciones reconocieron que no se podían mantener congelados los precios por mucho tiempo. Congelar el tipo de cambio, podrá traer una sobrevaluación y la inmovilidad del salario mínimo provocaba la pérdida del poder de compra y consecuentemente, la disminución del salario real; es decir, los precios congelados podrían acarrear nuevas distorsiones y con el tiempo se entendió que

⁴ Véase a Cardoso Eliana and Ann Helwege (1995), p. 18-19 y 139-169.

el congelamiento de precios podría servir, esta medida sólo era aconsejable temporalmente.

La hiperinflación en Bolivia fue detenida no sólo por el congelamiento de precios, también se llevó a cabo una total reforma del sistema fiscal y se liberalizó el comercio exterior. En México, desde 1987 los planes heterodoxos lucharon contra la inflación a partir de la implantación de un pacto entre los empresarios, los sindicatos y el gobierno. Los salarios, en sus negociaciones con el capital, no podían romper los toques oficiales del salario mínimo, acordado previamente. Los empresarios aceptaron una reducción de las tasas de interés y el gobierno redujo su presupuesto y la deuda pública externa que cada vez se tornaba en el obstáculo más grande para recuperar la liquidez gubernamental. En Nicaragua la hiperinflación se controló sólo hasta 1991, después de adoptar un tipo de cambio fijo y una política monetaria estricta que regulaba el acceso al financiamiento externo de las importaciones.

Estos programas heterodoxos en Bolivia, México y Nicaragua, no olvidaron recomendar una férrea disciplina fiscal. Frente a estos casos más o menos exitosos, los planes heterodoxos que lucharon contra la inflación en Argentina⁵1985 (con el plan Austral), y en Brasil en 1986 (con el plan Cruzado) no obtuvieron los mismos resultados, quizá debido a que éstos no presentaron los mismos requisitos de la política fiscal estricta de otros países. En principio la inflación se redujo bruscamente, como respuesta al congelamiento de precios y la fijación de un nuevo tipo de cambio, pero la demanda agregada quedaba rezagada a la oferta y la inflación se apresuró a presentarse de nuevo. Como la distorsión de los precios relativos retornaron, el control de precios se tuvo que levantar y restituir una estricta disciplina fiscal. El resultado fue otra explosión inflacionaria en cuanto las tasas fueron liberadas; pero eso no obligó a tomar inmediatamente los planes ortodoxos, ni en Argentina, ni en Brasil. Los dos países, por iniciativa propia y

⁵ Para el caso Argentino y lo que se hizo en torno a la inflación en la primera década de los ochenta, se puede ver en el libro de: M. Bruno, G. Di Tella, R. Dornbusch y S. Fischer (1988), p.152-154.

disminuyendo sus ventajas financieras de el uno frente al otro, ponen en primer lugar bajo estricto control el presupuesto gubernamental.

Este panorama da muestra entonces que las propuestas heterodoxas fueron en verdad combinadas con las ortodoxas, en casi todos los países. Todavía en los comienzos de los noventa, después de los grandes errores de los planes de estabilización en la "década perdida", fue indispensable combinar las medidas ortodoxas (incluyendo la privatización) con los heterodoxos. Argentina fue la que tuvo un gran éxito, porque redujo la inflación mensual a un modesto porcentaje.

Así, el consenso Latinoamericano en cuanto a los planes de estabilización se dio a partir de acelerar una verdadera reforma fiscal, así como con base en la privatización y la actualización de los precios de los servicios públicos, como una condición de tener precios estables. De esta manera para finales de 1993 sólo Brasil tenía una tasa de inflación de 5% mensual, mientras tanto más de seis países de la región contaban con una tasa inflacionaria abajo de 10% anual.

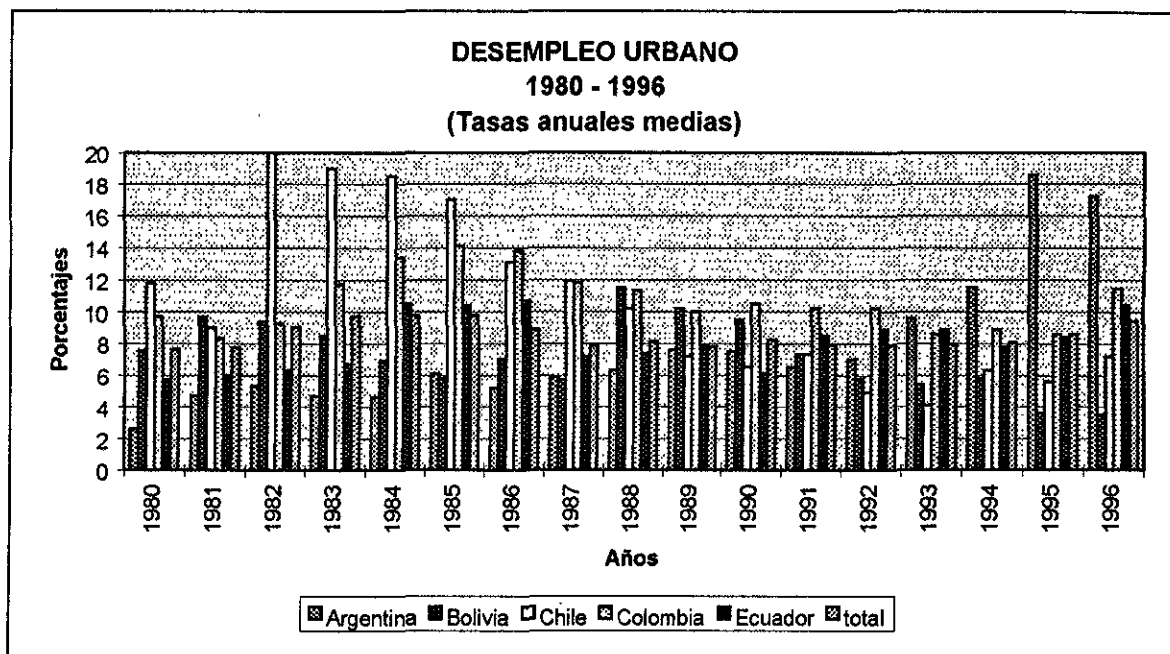
Sólo Colombia, Cuba y Panamá no aplicaron estos planes, por las más diversas razones: Colombia había evitado acumular una deuda onerosa y no necesitó renegociarla como los otros países de la región. Cuba se benefició de su habilidad de reexportar al mercado mundial productos provenientes de la Unión Soviética. Panamá, que tiene el dólar casi como moneda de curso forzoso y su banco central es menos independiente que los demás de la región, esta menos expuesto a los cambios del exterior.⁶

Otro elemento obvio, fue el impacto de la venta masiva de empresas estatales; aspecto que recrudece el desempleo, la pérdida del poder adquisitivo y el surgimiento de la "economía Informal", "subempleo" o simplemente "ambulante". Las tasas de desempleo superan el 14% en casi toda la década en Colombia, Chile, Guatemala, Honduras, Panamá, Uruguay y Venezuela. Los demás países aunque muestran tasas más moderadas, éstas (sobre todo en las ciudades más importantes) se incrementan. El caso de Brasil, por ejemplo, no obstante de tener tasas que oscilan entre el 7.1% y el 3.3% en 1984 y 1989

⁶ Bulmer-Thomas Victor. (1994), Op. Cit., p. 396, 397 y 398.

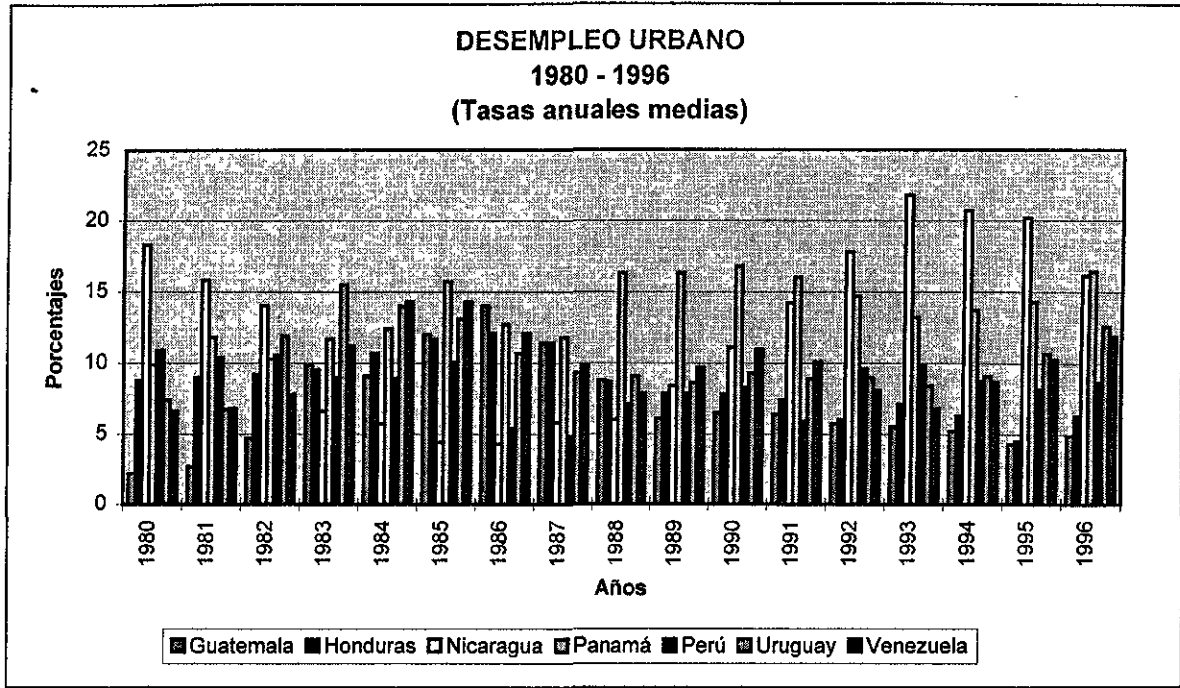
respectivamente, en ciudades como Sao Pablo o Salvador las tasas se mantienen arriba del 7%. El panorama en Argentina y México fue bastante similar: a pesar de que este país sudamericano también aparece con tasas relativamente menores a las del promedio general, en Rosario y Córdoba nos encontramos con tasas arriba del 8% en el año 1989. México, por su parte, que se presentaba con tasas de desempleo del orden del 4.2% (1981), 8.2% (1983) y sólo 2.9% (1989), si se ven las principales ciudades las tasas se incrementan: en Monterrey que alcanzó un 10.7% (1983), 5.4% (1980), 5.5% (1987), o Guadalajara 6.0%(1982), 8.0% (1983) (ver cuadro).

PRIMER BLOQUE



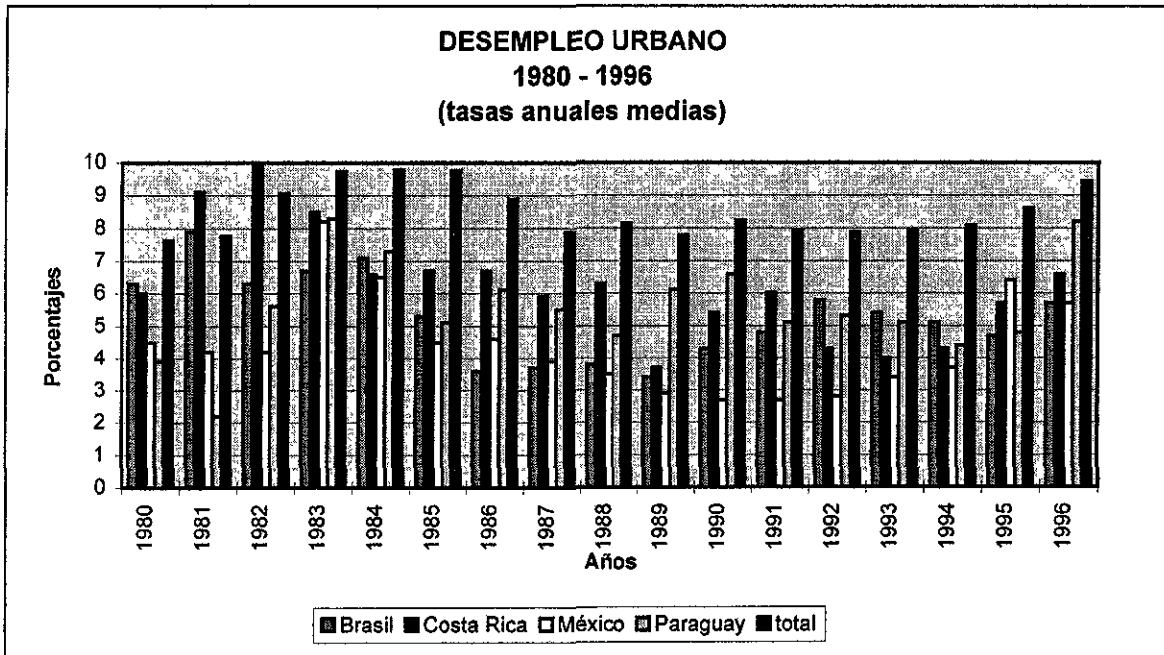
Fuente: Gráficas elaboradas en base a datos de 1980 a 1995; CEPAL (1990 y 1995) y CEPAL, Naciones Unidas, (1995 y 1996).

SEGUNDO BLOQUE



Fuente: Ibídem.

TERCER BLOQUE



Fuente: Ibídem.

La declinación del sector formal urbano de empleos y el crecimiento en muchos países de la región del "sector informal", fue uno de los cambios fundamentales experimentado de la década de los ochenta. A este aspecto se deben sumar la austeridad del presupuesto gubernamental, así como el costo de las reducciones de las partidas oficiales en salubridad y educación. A partir de esta situación, la epidemia del cólera que empezó en Perú a principios de los noventa y rápidamente se extendió a los países vecinos fue visto como el costo humano más alto pagado por la reducción de los gastos públicos en servicios. El aumento de la desnutrición y la mortalidad infantiles (menores de cinco años) en América Latina, entre otros muchos indicadores sociales, muestra el grave deterioro experimentado en la década estudiada. Según cifras de Bulmer-Thomas V., este indicador alcanzó el 10% en todos los países excepto Argentina, Costa Rica, Chile, Cuba, Uruguay y Venezuela y más del 30% en Ecuador y Guatemala. La peor distribución del ingreso entre todos los países fue la de Brasil, según demuestran las estadísticas, el coeficiente de Gini del país mas grande de América Latina es de 60%, uno de los peores niveles de desigualdad en el mundo con un 20% de las familias mas pobres que sólo reciben el mísero 2% del ingreso.

La otra cara de este problema es la "pobreza" extrema, que se ha agudizado a niveles alarmantes, y más aún (considera Gerardo Fuji (1997) parafraseando a Julio Boltvinik, en un análisis a cerca de la pobreza en México), tiende a tornarse en un problema cada vez más serio. Si entre 1963 y 1981 el porcentaje de pobres con respecto a la población total se fue reduciendo sistemáticamente, para abarcar este último año a 48.5% de los habitantes; a partir de entonces la tendencia se ha revertido dramáticamente, de tal modo que en 1997 el 75% de la población Mexicana vive en la pobreza, lo que significa en términos absolutos, poco más o menos de 65 millones de pobres.

Otro de los fenómenos que se generalizo fue la migración de la población Latinoamericana a los Estados Unidos. Más de un millón de Centroamericanos y Caribeños emigraron en la década de los ochenta a la Unión Americana. La mayoría de ese grupo de migrantes eran salvadoreños, le siguen los de Haití,

República Dominicana y naturalmente México, que aporta sólo casi esa cantidad de migrantes por año.⁷

En resumen, hay que reiterar que los altos costos que asume América Latina por su nueva inserción al mercado mundial, se pueden muy bien comprobar por el alto porcentaje del servicio de la deuda externa con respecto al PIB, en casi todos los países de la región; sólo Argentina, Colombia, Guatemala, Haití y Paraguay tienen un porcentaje que va entre el 2 y el 7.5% del PIB, como un primer bloque de los asumió el menor costo del empréstito externo.

En un segundo grupo, en donde están Brasil, Chile, El Salvador, República Dominicana y Honduras, los servicios de la deuda fueron un poco más onerosos alcanzando de 3 a 9% del PIB. México, Ecuador, Nicaragua, Perú y Uruguay, conforman un grupo intermedio que tuvo que pagar en la década de los ochenta entre un 4 y un 12% del PIB. Finalmente los que más pagaron fueron: Bolivia, Costa Rica, Panamá y Venezuela, entre el 5 y el 30% del PIB. Es decir que a Centroamérica y dos países de América del sur les costó muchísimo más la deuda externa que a México o Brasil los que aparentemente están más endeudados.

También pudimos visualizar la profundidad alcanzada en el comercio internacional y en particular la dependencia de la producción mundial, con la relación de las importaciones con respecto al PIB y lo alarmante es que sólo cinco países tenían un coeficiente menor al 30%, durante la década estudiada (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y México), lo demás tienen cocientes mayores a este porcentaje y en los noventa toda América Latina rebasa este promedio.

Ahora bien, teniendo en cuenta el razonamiento anterior, que obviamente significa un mayor costo de las importaciones, no sólo por las devaluaciones, sino por el lento crecimiento económico de la región en la década y el peso de las deudas externas ligado a la fuga de capitales, como la modalidad o característica más significativa en toda la década. Se pierden tanto significativas autosuficiencias agropecuarias y de insumos intermedios, como empresas y entidades estatales (antes generadoras de empleos e ingresos al sector público) reduciéndose los

⁷ Bulmer-Thomas V., (1994), Op. Cit., p. 402-403.

presupuestos y gastos, lo mismo que incrementando e innovando en las cargas tributarias y en las desproporcionadas emisiones monetarias que redundaron en las "hiperinflaciones", la concentración del ingreso y el desempleo (ambulante, economía informal, economía subterránea, etc). Por esto, entre otras razones, que las corrientes demográficas, a diferencia de los años treinta en donde América Latina recibió muchos europeos (sobre todo italianos en Argentina, europeos en general y japoneses en Brasil, alemanes en Chile y españoles en México), es cada vez mayor del sur hacia el norte. De países que eran más bien cerrados, donde la clase media escasamente conocía una o dos ciudades de su propio país, ahora son migrantes importantes en Estados Unidos; Brasil con más de un millón de cariocas viviendo en Estados Unidos y Colombia (con comunidades de más de 600 mil, sólo en la ciudad de Nueva York). De centroamericanos, bolivianos, ecuatorianos y chilenos en Canadá; por decenas de miles radicados en Ontario, Montreal o Quebec. México tal vez ocupa el primer lugar de todos los latinoamericanos, con más de veinte millones en todo Estados Unidos.

CONCLUSIONES

Son muchas las ideas o aspectos que podríamos concluir del estudio de la década de los treinta, sin embargo nos vamos a limitar a mostrar sólo los que actualmente son relevantes para continuar el estudio del desarrollo económico de América Latina y que de alguna manera nos permitieron catalogar y diferenciar las crisis que ha experimentado la región.

Se ha señalado reiteradamente por algunos investigadores (Furtado Celso(1973), Prebisch Raúl (1971) y la misma CEPAL) que la crisis de los 30 provocó una reestructuración llamada "sustitución de importaciones" que fomentó la industria nacional. Sin embargo, como ya hemos explicado, este proceso ya se había iniciado una década antes (cuando menos en los países grandes), mientras que en otros países, este proceso no comenzaría sino hasta después de la II Guerra Mundial (después de 1940).

Aún así, la crisis sí favoreció o impulsó dicha reestructuración. En primer lugar, la crisis torna inviable la modalidad primaria exportadora como eje del proceso de desarrollo, obligando a transformaciones de consideración en casi todos los órdenes (reorientación de las funciones del Estado y de la misma acumulación de capital en función del mercado interior y la industrialización) en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. Los países pequeños, carentes de mercado interior significativo, postergarán esta alternativa.

En segundo lugar, en la década estudiada la acumulación interna, basada en la producción para la exportación, no va a ser abandonada; sólo se interrumpe bruscamente en los tres años siguientes al crac del 29. Este *impase* del comercio exterior permitirá paradójicamente que en los países señalados se amplíe la base interior de desarrollo del capitalismo, los empresarios nacionales, las clases medias y la base obrera nacional.

En tercer lugar, en el decenio se acentúa el proceso de desplazamiento de los expansionismos anglo-europeo por el norteamericano, acompañado de las políticas del "gran garrote" y control "neo-colonial" de América Central y el Caribe. Tal política del expansionismo norteamericano prefiere retirar la presencia física de las

fuerzas de ocupación y desarrollar ejércitos nativos convertidos en verdaderos partidos políticos que garanticen el control interno social y económico de sus inversiones (grandes plantaciones, ingenios azucareros y minas).

Finalmente, en cuanto a los países, Venezuela continúa su expansión "hacia fuera" por el auge de los hidrocarburos, en particular por la cercanía de sus yacimientos a la costa Atlántica (Golfo de Maracaibo), es que las compañías norteamericanas le dan preferencia e inician su explotación antes que en otros países de la región.

En el aspecto político, se acentúan los conflictos interburgueses y sociales, los países con antecedentes de revoluciones burguesas logran amplios procesos de corporativización de la sociedad civil, en particular en los movimientos obrero y campesino, los casos más claros son Brasil y México. México en particular profundiza una reforma agraria, en Colombia se implanta desde arriba la "revolución en marcha" y en Chile el proceso se radicaliza al grado de intentar una experiencia socialista.

En Argentina, donde la reacción es más bien de la oligarquía, las reformas económicas (la fusión de los propietarios de la tierra y el capital agrario con el bancario tradicional y el desarrollo de la industria monopolista) se impulsan desde arriba; desde la creación del banco central hasta las políticas de proteccionismo y fomento a la industria nacional.

Todos estos procesos están contextualizados en la pérdida de hegemonía del viejo continente y el crecimiento de la influencia norteamericana, lo que se traduciría en el intervencionismo estatal sobre la actividad económica a través del New Deal, que inspiró y financió muchos "corporativismos" en América Latina.

Habida cuenta de esta similitud y otras de menor trascendencia, hay que dejar constancia no sólo de las diferencias, sino de las asincronías en el desarrollo de los procesos de madurez del capitalismo; tal es el caso del conflicto tan poco señalado del Chaco, que involucra a Bolivia y Paraguay, países que se ven afectados por una profunda crisis que los hace muy frágiles a la presión externa, y, en particular, a la norteamericana.

En Paraguay se experimentó una catástrofe demográfica, de la que hasta después de varias décadas no había logrado recuperarse; también se inició un prolongado

periodo dictatorial. Por otro lado, en Bolivia se frustra su salida al mar, con lo que se pronuncia el atraso económico y se inicia una larga sucesión de golpes militares. Estos aspectos condenaron prácticamente a estas dos naciones al empobrecimiento y en consecuencia a la postergación de sus procesos de industrialización.

Es por eso que decimos que es necesario cuestionar los fetiches teóricos productos de paradigmas nacionales burgueses, como los inspirados por la escuela de la CEPAL; sencillamente porque el sector externo no puede agotar la explicación de la acumulación de capital o el proceso de desarrollo del capitalismo en América Latina.

También, parece ser que en la década de los treinta no se experimentó un proceso de urbanización; hubo más bien el fenómeno contrario de "una vuelta al campo"⁴, lo que derivó en desempleo urbano y recortes presupuestales. Este proceso se agudizará con el retiro de capitales extranjeros invertidos en la construcción de infraestructura y la rama de servicios principalmente en aquella época. Tampoco la política económica de "Sustitución de Importaciones" se inicia en América Latina en la década tercera como consecuencia de la crisis capitalista⁵; los países que desarrollaron un proceso manufacturero en el siglo pasado ya la habían implantado en respuesta a la caída de la demanda y los precios de los productos agrícolas, debido a la entrada de las grandes economías agrícolas industrializadas al mercado mundial (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda y buena parte del Continente Africano en lo que corresponde a los países pobres), y a la caída de los precios de las materias primas después de la Primera Guerra Mundial. En la década de los treinta, América Latina se vuelve receptor de capitales provenientes de Europa que, principalmente después del triunfo de los nazis en Alemania, y de las secuelas de la Primera Guerra Mundial, habían generado desconfianza en los inversionistas y a su vez habrían encontrado como "puertos de abrigo" a muchos países latinoamericanos, especialmente los grandes.

⁴ Aspecto en el cual esta investigación coincide con Cueva, Agustín en un trabajo inédito llamado "América Latina 1943-1973" mimeo UNAM.

⁵ Véase la página 143, Cuadro 10., de esta investigación

También el subcontinente se convirtió en un receptor de población europea, principalmente en América del Sur (Brasil, Argentina, Uruguay y Chile) y México que recibe a gran cantidad de los republicanos españoles en el segundo lustro de la década.

Ahora bien, en cuanto a la crisis de los ochenta sabemos que el proceso de privatización de las empresas del Estado, en América Latina continúa, lo mismo las devaluaciones y el levantamiento de las barreras a la entrada de productos del exterior, la "globalización" es cada día un hecho que parece irreversible. El costo de la redefinición de los lazos con el mercado mundial y las estrategias productivas nacionales cada día están más en manos de los Organismos Financieros Internacionales, que en los gobiernos locales de turno o en las decisiones de los gremios empresariales o sindicatos nacionales.

Mientras tanto la población, sin un criterio razonado, ni mucho menos planificado, continúa creciendo a más del 2.5% en casi toda la región, mientras que el producto en muchos años de la década estudiada, no sólo no creció, sino que presentó incrementos negativos.

Por otro lado, el sector externo, que sigue siendo vital para cualquier diseño de política económica en toda la región, fue el que nos permitió desmontar la industria nacional que nos había significado cerca de 40 años de "sustitución de importaciones" y muchas de las viejas "autosuficiencias" nacionales en toda América Latina.

Uno de los costos más altos de la "década perdida" fue el endeudamiento externo, que fue padecido por todos los países latinoamericanos con mayor o menor intensidad, pero que a diferencia de los treinta no hubo moratorias prolongadas o críticas en la región, pero sí grandes procesos inflacionarios y "fuga de capitales"; estos dos aspectos empobrecieron a las naciones y a la población, se comprometió el conocimiento económico y surgió el trabajo informal o el "ambulante", que actualmente alcanza entre el 40% y el 60% de las PEA de, prácticamente todos los países de la región.

Contrariamente a lo que pasó en los treinta, donde el Estado poco a poco se hizo cargo de la dirección de la economía, del impulso a la industria nacional y, en

consecuencia el empleo; ahora el Estado latinoamericano experimenta el fenómeno contrario convirtiéndose en un interpretador y promotor de las prácticas de los organismos internacionales. Es decir desapareciendo la llamada "economía mixta" o empresas paraestatales, abriendo la economía al comercio internacional y quedándose sólo con el manejo de la política fiscal y monetaria, por lo que significan los ajustes y gravámenes a las rentas y al consumo, por un lado y los endebles manejos de la tasa de interés y el tipo de cambio, por el otro.

Finalmente, los flujos migratorios, a diferencia de los treinta, son del sur al norte y no sólo de países que ya lo venían haciendo desde hacía varias décadas atrás, sino de países que fueron receptores de población en el pasado, como Argentina, Brasil o Venezuela.

BIBLIOGRAFÍA

Adams, Willi Paul. Los Estados Unidos de América. México. Siglo XXI. 1979. p. 260.

Aglietta. Regulación y crisis del capitalismo. México. Siglo XXI. 1979. p. 79-82.

Aldcroft Derek H. De Versalles a Wall Street, 1919-1929. Barcelona, España. Crítica Grijalbo. 1985.

Ashworth W. Breve Historia de la economía internacional desde 1850. México. Fondo de Cultura Económica. 1978. p. 269-275.

Balassa, B. Development Strategies in semi-industrial economics. Baltimore. Johns Hopkins University Press. 1982.

Baldwin R.E. Economic Development and growth (1966-69). New York, Wiley.

Banco Interamericano de Desarrollo. Informes sobre el Progreso Económico y Social en América Latina. BID. Washington. 1990 y 1996.

Berzosa Carlos. Los nuevos competidores internacionales. Madrid, España. Ediciones Ciencias Sociales. 1991.

Bethel Leslie. América Latina Colonial: la América precolombina y la conquista. Barcelona, España. Ed. Crítica. 1990.

Bitar Sergio. "La inserción de América Latina en el mercado mundial: riesgos y desafíos" en el libro: Repensar el futuro. Estilos de desarrollo. Coord. Enzo Faletto y Martner. Caracas, Venezuela. Nueva Sociedad/UNITAR-PROFAL. 1987.

Bitrán Daniel. Patrones y políticas de industrialización de Argentina, Brasil y México. México. Centro de Investigación y Docencia Económica. 1972.

Bruno M., Di Tella G., Dornbusch R. y Fischer S. Inflación y Estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México. México. Fondo de Cultura Económica. 1988. p.152-154.

Bulmer-Thomas Victor. The Economic History of Latin America Since Independence. Cambridge Latin America Studies. 1994. p. 382.

Caputo Leiva Orlando.

- "Funcionamiento cíclico del capitalismo en las décadas de los años 70 y 80. Sus perspectivas: La situación de América Latina" en revista Investigación Económica #180. México. Abril-junio de 1987.
- "Comercio Internacional, intercambio desigual y NOEI" en revista Investigación Económica #157. México. 1981.

Cárdero García María Elena y Rock de Sacristán Catarina. "América Latina en el nuevo entorno internacional" en revista Comercio Exterior, Vol. 45, #8. México. Agosto de 1995.

Cardoso, Ciro y Pérez Brignoli, Héctor . Historia Económica de América Latina. Barcelona, España. Ed. Crítica Grijalbo. 1979.

Cardoso Eliana and Ann Helwege. Latin America's Economy. Diversity, Trends and Conflicts. London, England. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts. 1995. p. 18,19, 47 y 139-169.

CEPAL.

- Estudio Económico de América Latina. 1949, p.19.
- "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe". Washington. Naciones Unidas. 1995 y 1996.
- "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe". Washington. 1990 y 1995.

Colmenares Páramo, David. "20 hitos de la crisis financiera internacional" en Revista Económica de América latina, CIDE #4. México. 1980. p. 35.

Correa Eugenia. Los mercados financieros y la crisis en América Latina. México. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 1992. p. 96.

Cueva, Agustín. Estudios sobre el desarrollo del capitalismo en América Latina. México. Siglo XXI. 1977.

Dabat Alejandro. El Mundo y las Naciones. México. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias. Cuernavaca, Morelos. 1993.

Davis, Easterlin et al. American Economic Grow. New York. Harper Rou. 1972.

Díaz Alejandro Carlos. Ensayos sobre la Historia Económica Argentina. Buenos Aires, Argentina. Arorrortu. 1975.

Esser Klaus. "La inserción de América Latina en la economía mundial: ¿Integración "pasiva" o "activa"? " en América Latina en el mundo del mañana. Caracas, Venezuela. Nueva Sociedad/UNITAR-PROFAL. 1987.

Estay Reyno Jaime. "La economía estadounidense y los cambios en la economía mundial" en América Latina y Globalización. México. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. 1996.

Fajnzylber Fernando.

- "Industrialización en América latina, de la caja negra al casillero vacío. Comparación de patrones contemporáneos de industrialización". Cuadernos de la CEPAL/ONU. CEPAL, Santiago de Chile. 1989. p. 72.
- La industrialización trunca de América Latina. México. Nueva Imagen. 1983. p.35, 36 y 45.

Felix David. "Desenlaces alternativos de la crisis deudora latinoamericana: lecciones del pasado" en revista Investigación Económica #192. México. Abril-junio de 1990.

Flamat y Singer Kerel. Crisis y recesión económica. Barcelona, España. Oikos Tao. 1971. p. 63.

Fuji Gambero Gerardo. "Entre veinte años no es nada y esperando a Godot" en revista Economía Informa # 262. México. Noviembre de 1977.

Furtado Celso. La Economía Latinoamericana. Formación Histórica y Problemas Contemporáneos. México. Siglo XXI. 1973. p. 136-137.

Galbraith John Kenneth.

- El Crac del 29. Barcelona, España. Ariel. 1976. p. 40.
- Un viaje por la economía de nuestro tiempo. México. Ed. Planeta Mexicana. 1994. p.156-157.

Gracida Romo Elsa M. El Programa industrial de la Revolución. México. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas/FE. 1994. p. 25-26.

Hahn Frank and Arrow Kenneth General Competitive Analysis. Amsterdam, North-holland, New York, 1986.

Halperin Donghi Tulio. Historia Contemporánea de América Latina. Madrid, España. Alianza. 1977. p. 361.

Heilbroner Robert y Milberg William La crisis de visión en el pensamiento económico moderno. Barcelona, España. Paidós. 1998

Kaplan, Marcos. Estado y Sociedad. México. UNAM. 1978.

Katz Friedrich. La guerra secreta en México. Tomo I. México. Era. 1983. p.47.

Keynes John Maynard Las consecuencias económicas de la paz. Barcelona, España. Crítica Grijalbo. 1987.

Kindleberger Ch. La Crisis económica 1929-1939. Barcelona, España. Crítica Grijalbo. 1985. p. 41.

Kirkland Edward Ch. Historia Económica de Estados Unidos. México. Fondo de Cultura Económica. 1947. p. 414.

Krueger., A.O. Development with trade: L de S and the International Economy San Francisco, Ca., Institute for Contemporary Studies, 1988.

Krugman Paul. Vendiendo Prosperidad: sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas. Barcelona, España. Ariel Sociedad Económica. 1994. p. 50.

Lal Deepak. The poverty of "development economics". London England. London Economics Subject. 1983.

Larraín Christian y Rivas Gonzalo. "Problemas y opciones del desarrollo Latinoamericano: Análisis crítico y criterios para una propuesta alternativa" en revista Investigación Económica #195, México. UNAM. 1991. p.215.

Le Riverand Julio. Historia Económica de Cuba. Barcelona, España. Ariel. 1972. p. 188.

Lewis A. The theory of economic growth. Illinois, R.D. Irwin. G. Allen Unwin Homewood. 1955. p. 384.

Maddison Angus. Dos crisis: América y Asia 1929-1938 y 1973-1983. México. Fondo de Cultura Económica. 1988. p. 29-30.

Marx. K. El Capital, Tomo III, Vol 7. México. Sigo XXI. 1978. p. 628.

Montaña Cuellar Diego. Colombia país formal país real. Buenos Aires, Argentina. Platina. 1977. p. 154.

Montes Fernández Pedro. El Desorden Neoliberal. Madrid, España. Trotta. 1996. p. 100.

Morales A., Eliezer. "La Globalización en México: ¿Mito o Realidad?" en Morales A., Eliezer, y Dávila P., Consuelo. La Nueva Relación de México con América del Norte. Facultad de Ciencias políticas y Sociales/Facultad de Economía, UNAM. México. 1994.

Naciones Unidas,

- El proceso de Industrialización en América Latina. Washington. 1965, p. 12.
- Estudio económico de América Latina. Washington. 1949, p. 16.

Niveau M. Historia de los hechos económicos Contemporáneos. Barcelona, España. Ariel. 1968. p. 167.

Ominami, Carlos. La tercera Revolución Industrial, Impactos internacionales del actual viraje tecnológico. Buenos Aires, Argentina. Grupo editor Latinoamericano, Anuario 1986.

Pinto Aníbal.

- "Notas sobre la industrialización y progreso técnico en la perspectiva Prebisch-Cepal" en Pensamiento Iberoamericano #16. Méxic. 1990. p. 61.
- América Latina: Una visión estructuralista. Méxic. FE-UNAM. 1991. p. 331, 484.

Puyana Jaime. "La inversión extranjera en el contexto del neoliberalismo y la globalización mundial" en el libro de Gutiérrez Esthela. El Debate Nacional. México. Ed. Diana/Universidad Autónoma de Nuevo León. 1997.

Romero Sotelo Ma. Eugenia. La industria Mexicana y su historia. Siglos XVIII, XIX y XX. México. FE-UNAM/DGPA. 1997.

Semo Enrique. "El socialismo en México", Mimeo, UNAM.

Stallings Barbara. Banquero para el Tercer Mundo. Inversiones de cartera de Estados Unidos en América Latina, 1890-1986. México. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Alianza Mexicana. 1990. p. 110.

Sunkel, Oscar y Paz Pedro. El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. México. Siglo XXI. 1970.

Sweezy, Paul M. y Magdoff Harry, "Globalization -To What End?" Part I y Part II, en Monthly Review, New York. Vol. 43, #'s 9 y 10, febrero y marzo de 1992.

Tavares María Da Conceição. De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero. México. Fondo de Cultura Económica. 1977. p. 39.

Teitel Simon. "¿Qué estrategia de desarrollo debe adoptar América Latina?" en revista Comercio Exterior. México. Septiembre de 1995.

Thorp Rosemary. América Latina en los años treinta - El papel de la periferia en la crisis mundial. México. Fondo de Cultura Económica. 1988. p. 16.

- ◆ Bulmer Thomas Víctor, "Centroamérica en el período de entreguerras" p. 329-330.
- ◆ Cárdenas E. "La gran depresión y la industrialización: El caso de México" , p. 277 y 278.
- ◆ Díaz Alejandro Carlos, "América Latina en los años treinta", p. 31-68.
- ◆ FitzGerald E.V.K. "La reestructuración a través de la depresión: El estado y la acumulación de capital en México, 1925-1940" , p. 296.

Torres Giraldo Ignacio, Los Inconformes. Tomo 4. Bogotá, Colombia. Latina. 1978. p. 837 y 900.

Turner. México bárbaro. México. Costa Amic. 1964.

UNAM. América Latina en los años treinta. México. 1977. p.13.

- Puiggros Rodolfo, " La Argentina en la década de los treinta" , p. 307
- Zemelman Hugo, "El Movimiento popular chileno y el sistema de alianza en la década de los treinta", p. 385.
- Castor Susy, "Crisis del 29 y la instauración de un nuevo sistema de dominación y dependencia en Haití" .

Valenzuela Feijoó José Carlos. ¿Qué es un patrón de acumulación ?. México. UNAM. 1990.

Van Der Wee H. Prosperidad y crisis 1945-1960. Barcelona, España. Crítica Grijalbo. 1986. p 80.

Varios autores. América Latina. Historia de medio siglo México. Siglo XXI. 1977.

- Bambilra V. y Dos Santos T. "Brasil: Nacionalismo, Populismo y Dictadura de la crisis social", p. 138.
- Cueva Agustín, "Ecuador: 1925-1975", p. 286-321.
- Díaz de Arce.Omar "Paraguay Contemporáneo 1925-1975" .
- García Antonio, "Colombia: medio siglo de historia contemporánea", p. 173-225.
- Pozas. H. Ricardo, "50 años de Historia. Consolidación del Nuevo Orden Institucional", Tomo II.
- Zavaleta Mercado René. "Consideraciones generales de la historia de Bolivia", p. 89

Vuskovic Bravo Pedro. La crisis en América Latina un desafío continental. México Siglo XXI/UNU. 1990.

Vuskovic Bravo Pedro. Pobreza y desigualdad en América Latina. México UNAM 1996. p 11

World Financial Markets. Morgan Guaranty Trust of New York, "Oil and dollar: risk and oportunities" marzo de 1986.

Yarrow George Privatization: An Economic Analysis (Regulation of Economic Activity). Economics of Business and Public policy, Nutfield College, Oxford.(1988)

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1

REPARTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EUROPEO

1913 y 1928
(Datos en porcentajes)

	1913	1928
Intercambios intraeuropeos	40.0	29.2
Importaciones de Europa (Procedentes del resto del mundo)	21.5	24.7
Exportaciones de Europa (Hacia el resto del mundo)	15.2	17.2
Intercambios entre países no europeos (Resto del mundo)	23.3	28.9
Total	100.0	100.0

Fuente: M. Niveau (1968)

Cuadro 2

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA
(En porcentajes de la producción manufacturera mundial)
1896 - 1929

Periodo	E. E. U. U.	Alemania	Reino Unido	Francia	Rusia	Japón
1896 - 1900	30.1	16.6	19.5	7.1	5.0	0.6
1906 - 1910	35.3	15.9	14.7	6.4	5.0	1.0
1913	35.8	14.3	14.1	7.0	4.4	1.2
1926 - 1929	42.0	11.6	9.4	6.6	4.3	2.5

Fuente: Cuadro tomado y modificado a partir del que presenta Niveau en la obra citada p. 160.

Cuadro 3
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPOS DE PRODUCTOS

Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Suiza, Suecia y Estados Unidos.

(Datos en porcentajes)
1913, 1928, 1938 y 1950

Productos manufacturados	1913	1928	1938	1950
1. Máquinas y medios de transporte	15.8	23.2	32.9	38.8
Máquinas	10.7	13.3	19.9	23.0
Transporte	5.1	9.9	13.0	15.8
2. Metales	19.7	17.9	20.3	16.4
3. Productos Químicos	6.9	7.0	9.5	9.8
4. Textiles	32.7	29.0	16.5	17.9
5. Diversos	24.9	22.9	20.8	17.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: M. Niveau (1968) p. 167.

Cuadro 4
Inversión de Estados Unidos

(miles de millones de dólares)

1929 - 1940

	PNB	I.P.v.B.	I.P.v.B.% del PNB
1929	103.8	15.8	15.4
1930	90.9	10.2	11.2
1931	75.9	5.4	7.2
1932	58.3	0.9	1.5
1933	55.8	1.3	2.3
1934	64.9	2.8	4.3
1935	72.2	6.1	8.5
1936	82.5	8.3	10.0
1937	90.2	11.4	12.5
1938	84.7	6.3	7.5
1939	90.4	9.0	10.0
1940	100.5	13.0	13.0

Fuente: Elaborado en base a datos de M. Niveau (1968) p. 167

Cuadro 5
Comportamiento de algunos factores de la economía norteamericana
 1923 - 25 = 100

Año	Producción	Grado de ocupación	Horas de trabajo	Total pagado en salarios	Rendimiento por obrero	Rendimiento por hora de trabajo	Costo de trabajo / Unidad producida
1923	101.0	104.8	106.5	103.4	97.3	95.0	102.3
1924	94.0	96.2	93.9	95.7	97.3	100.1	102.1
1925	105.0	99.6	99.9	100.9	105.1	104.8	96.5
1926	108.0	101.4	101.6	104.3	106.5	106.7	96.6
1927	106.0	98.8	98.8	107.0	107.1	107.9	96.6
1928	112.0	97.2	97.0	101.8	114.8	115.0	81.3
1929	113.0	101.1	101.8	107.7	117.8	117.0	90.7
1930	95.0	87.8	80.7	87.4	108.4	117.9	91.9
1931	80.0	74.4	64.4	66.0	107.7	124.4	82.5
1932	63.0	62.0	48.3	45.3	101.2	130.3	72.1
1933	76.0	68.2	52.0	47.5	114.8	145.0	63.4

Fuente: UNAM (1977), p.13.

Cuadro 6

POBLACIÓN, EXPORTACIONES Y CAPACIDAD PARA IMPORTAR DE AMÉRICA LATINA

	Población	Volumen físico de las exportaciones	Capacidad para importar	Términos del intercambio	Precios de importación	Precios de exportación
1929	104.3	108.7	105.1	96.7	117	113.2
1930	105.9	90.4	72.1	79.8	113	90.2
1931	107.4	98.1	63.6	64.8	95	61.6
1932	109.3	82	57.6	70.3	76	53.4
1933	111	84.7	61.2	72.3	80	57.8
1934	112.8	85.6	76.7	89.6	91	81.5
1935	114.9	93.8	79.1	84.3	92	77.6
1936	117.2	90.3	84.2	93.2	94	87.6
1937	119	100	100	100	100	100
1938	121.6	91.1	76.7	84.2	99	83.4
1939	124.3	97	79.8	82.3	99	81.5
1940	126.5	85.7	67.2	78.4	109	85.5

Fuente: Naciones Unidas (1949).

Cuadro 7

Población, exportaciones y capacidad para importar de América Latina

1930 - 1939

(Porcentaje de variación sobre el rendimiento anual de 1925 - 1929)

Año	Población	Índice del vol. de las X	Índice de precios		Térm. del Intercambio	Índice de la cap. para M
			X	M		
1930 - 1934	8.5	-8.8	-44.3	-26.7	-24.3	-31.3
1935 - 1939	18.6	-2.4	-30.5	-22.1	-10.8	-12.9

Fuente: CEPAL (1949), p.19.

Cuadro 8

Relación entre el ingreso real de Estados Unidos, las importaciones De Estados Unidos provenientes de América Latina y la capacidad Para importar de ésta, en función de sus exportaciones a Estados Unidos y de los precios relativos de las mismas.

(Escala semilogarítmica)

	1	2	3	4
1920	592.3	65.362		
1921	498	56.128	74.6	55.2
1922	655.9	52.215	79	77
1923	675.8	64.374	103.3	103.8
1924	645.7	65.051	11.3	106.8
1925	624.2	66.086	11.2	103.2
1926	673.3	69.361	106	106.1
1927	604.8	69.779	120.2	108
1928	564.7	69.637	129.2	108.5
1929	662	71.62	118.7	116.8
1930	580.3	69.613	94.9	81.9
1931	506.5	64.734	96.3	72.5
1932	371.4	56.961	96.7	53.4
1933	387.1	55.891	94.9	54.7
1934	400.1	60.659	98.7	58.7
1935	509.5	62.504	97	73.5
1936	541.7	67.964	97.3	78.4
1937	672.5	69.419	100	100
1938	544.7	68.446	84.9	68.8
1939	632.6	77.202	84.3	79.3
1940	796.1	84.681	73.4	86.9

Fuente: Naciones Unidas, (1949).

Nota:

1. Importaciones de Estados Unidos provenientes de América Latina
2. Ingreso real de Estados Unidos
3. Términos del intercambio de América Latina con Estados Unidos
4. Capacidad de América Latina para importar de Estados Unidos

Cuadro 9

Relación entre el ingreso real del Reino Unido, las importaciones de este país provenientes de América Latina y la capacidad para importar de ésta, en función de sus exportaciones al Reino Unido y de los precios relativos de las mismas.

(Escala logarítmica)

	1	2	3	4
1920	3.518		109.2	
1921	3.051	68.7	86.9	58.8
1922	3.246	80.6	94.8	75.3
1923	3.402	85.3	104.6	87.9
1924	3.45	98.9	109.8	106.9
1925	3.504	92.5	11.2	101.3
1926	3.504	86.9	108	92.4
1927	3.824	101.2	110.1	109.8
1928	3.853	105.3	111.5	115.6
1929	3.943	110.6	111.7	121.7
1930	3.883	94.6	101.4	94.5
1931	3.843	96.2	91.8	87
1932	3.845	97.6	91.6	88
1933	4.097	90.7	88.1	78.8
1934	4.237	103.7	90.6	92.6
1935	4.428	92.4	92.2	83.9
1936	4.6	95.6	94.6	89.1
1937	4.616	101.5	100	100
1938	5.022	79.9	92.4	72.7
1939	5.302		113.7	
1940	4.746		105.9	

Fuente: Naciones Unidas (1949).

Nota:

1. Ingreso real del Reino Unido
2. Importaciones del Reino Unido provenientes de América Latina
3. Términos del intercambio del Reino Unido
4. Capacidad de América Latina para importar de Inglaterra

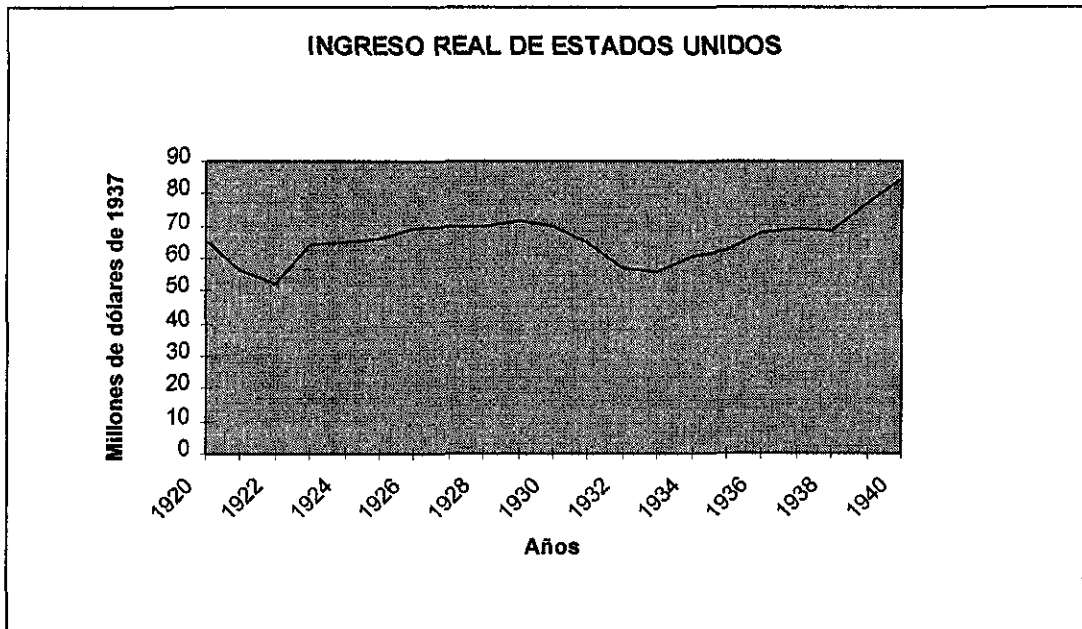
Cuadro 10.

Época en que se inicia el proceso de sustitución de importaciones en América Latina

Año	1890 - 1900	1910 - 1920	1930	1940	1950
Avanzada	Argentina Brasil México				
Intermedia	Chile	Colombia	Uruguay	Venezuela Perú	
Incipiente					Bolivia / Ecuador Paraguay / Rep. Dom. Haití / Panamá El Salvador / Nicaragua Costa Rica

Fuente: Ciro Cardoso y H.P. Brignoli (1979), Tomo II, p.192

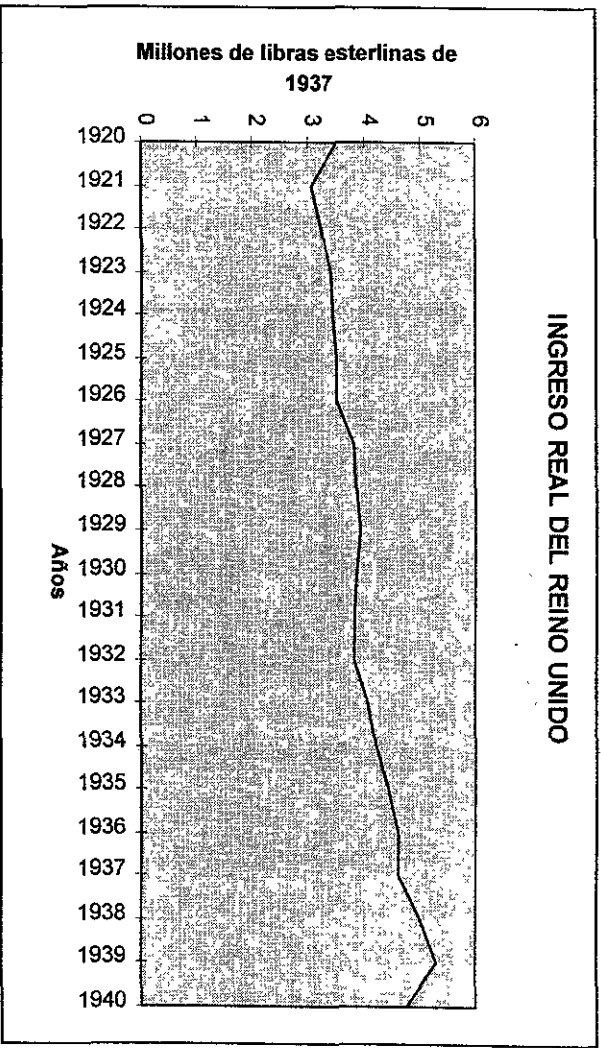
Gráfica 1



Fuente: Ibídem.

Gráfica 2

INGRESO REAL DEL REINO UNIDO



Fuente: *Ibidem*.

AMERICA LATINA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

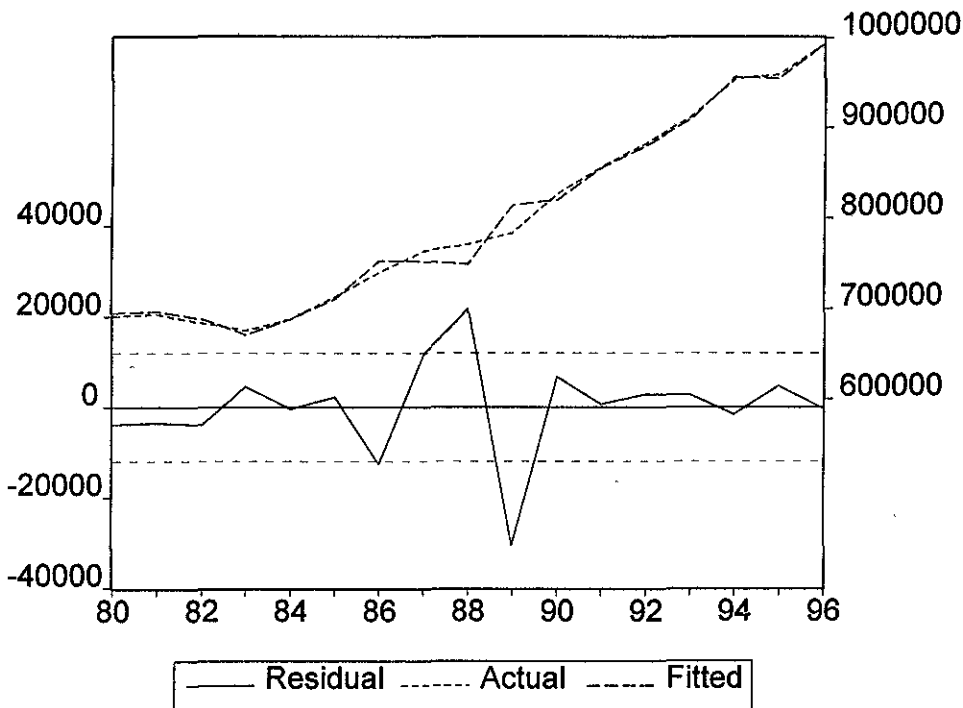
LS // Dependent Variable is PIBAL

Date: 02/27/99 Time: 13:46

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	12452.53	27446.94	0.453695	0.6575
CONSUMO	1.252808	0.051972	24.10558	0.0000
INVERSION	0.078937	0.179697	0.439277	0.6677
SBC	0.134839	0.101367	1.330202	0.2063
R-squared	0.990118	Mean dependent var		798943.4
Adjusted R-squared	0.987837	S.D. dependent var		108266.5
S.E. of regression	11940.19	Akaike info criterion		18.97765
Sum squared resid	1.85E+09	Schwarz criterion		19.17370
Log likelihood	-181.4320	F-statistic		434.1613
Durbin-Watson stat	2.839031	Prob(F-statistic)		0.000000



AMERICA LATINA

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

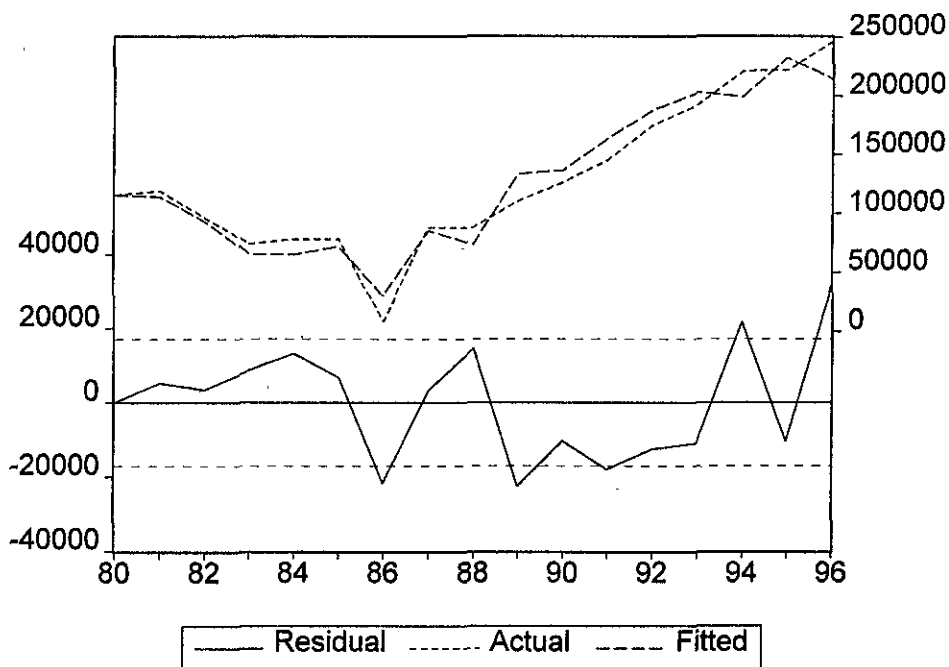
Date: 03/02/99 Time: 15:41

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-136474.0	38003.72	-3.591070	0.0033
CONSUMO	0.454203	0.065737	6.909448	0.0000
DEUDAPIB	177.4188	1230.326	0.144205	0.8876
SBC	-0.743441	0.131254	-5.664153	0.0001

R-squared	0.941318	Mean dependent var	128463.6
Adjusted R-squared	0.927777	S.D. dependent var	63653.77
S.E. of regression	17106.58	Akaike info criterion	19.69676
Sum squared resid	3.80E+09	Schwarz criterion	19.89281
Log likelihood	-187.5444	F-statistic	69.51159
Durbin-Watson stat	1.871524	Prob(F-statistic)	0.000000



ARGENTINA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

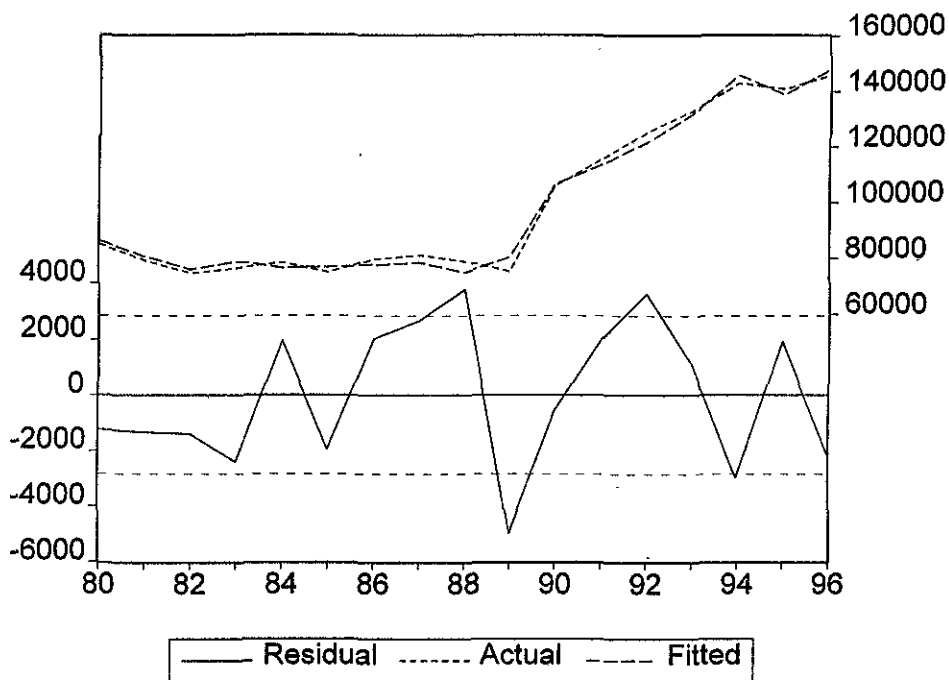
Date: 02/27/99 Time: 14:07

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-15809.20	5558.088	-2.844360	0.0138
CONSUMO	0.827302	0.077068	10.73476	0.0000
INVERSION	2.772276	0.166664	16.63388	0.0000
SBC	2.249408	0.262275	8.576527	0.0000

R-squared	0.991555	Mean dependent var	99476.58
Adjusted R-squared	0.989606	S.D. dependent var	27839.86
S.E. of regression	2838.265	Akaike info criterion	16.10422
Sum squared resid	1.05E+08	Schwarz criterion	16.30027
Log likelihood	-157.0078	F-statistic	508.7959
Durbin-Watson stat	2.119532	Prob(F-statistic)	0.000000



ARGENTINA

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

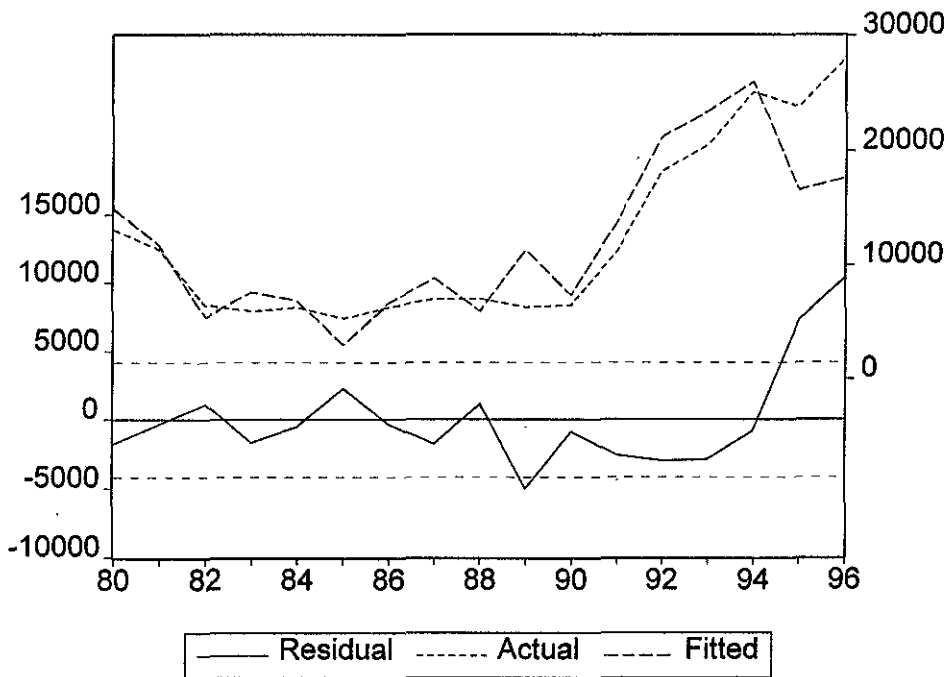
Date: 03/02/99 Time: 15:41

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2194.541	8457.566	-0.259477	0.7993
CONSUMO	0.187890	0.098984	1.898176	0.0801
DEUDAPIB	4144.574	5918.181	0.700312	0.4961
SBC	-0.886458	0.369393	-2.399774	0.0321

R-squared	0.766483	Mean dependent var	12227.89
Adjusted R-squared	0.712594	S.D. dependent var	7796.208
S.E. of regression	4179.566	Akaike info criterion	16.87825
Sum squared resid	2.27E+08	Schwarz criterion	17.07430
Log likelihood	-163.5871	F-statistic	14.22347
Durbin-Watson stat	0.775137	Prob(F-statistic)	0.000213



BOLIVIA

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

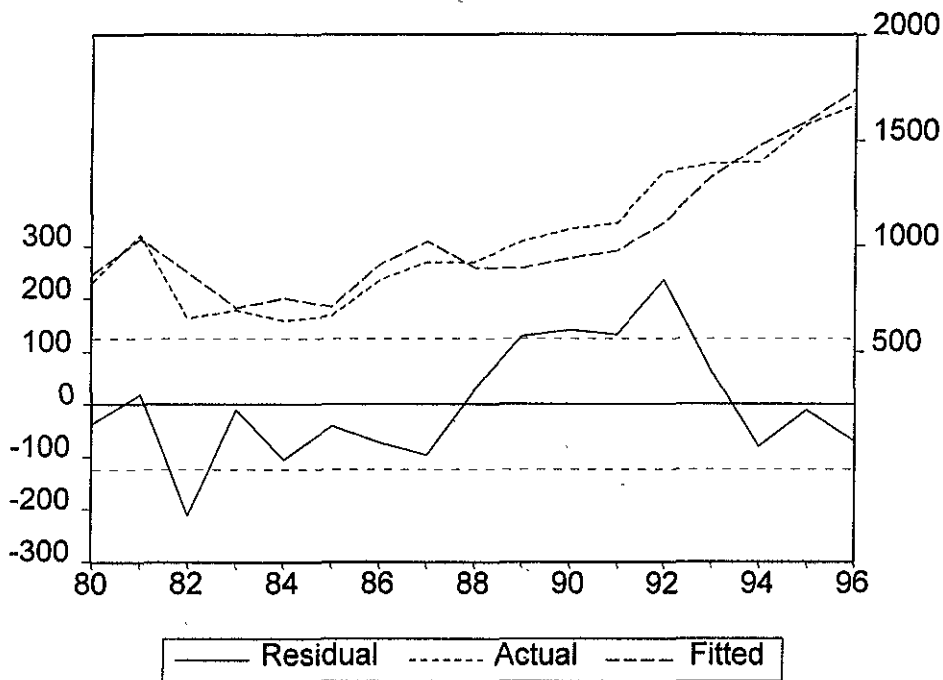
Date: 03/02/99 Time: 15:42

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2151.536	412.5591	-5.215098	0.0002
CONSUMO	0.853730	0.101836	8.383415	0.0000
DEUDAPIB	8.740319	119.3129	0.073255	0.9427
SBC	-0.026590	0.017544	-1.515626	0.1535

R-squared	0.881834	Mean dependent var	1050.588
Adjusted R-squared	0.854565	S.D. dependent var	326.0270
S.E. of regression	124.3333	Akaike info criterion	9.848256
Sum squared resid	200964.0	Schwarz criterion	10.04431
Log likelihood	-103.8321	F-statistic	32.33836
Durbin-Watson stat	1.034131	Prob(F-statistic)	0.000003



BRASIL

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

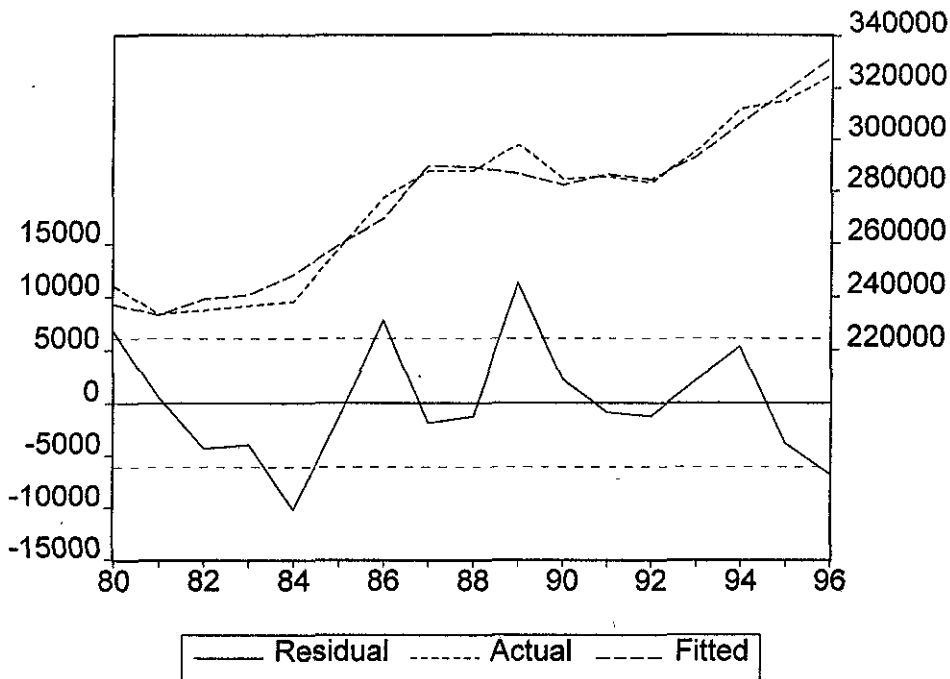
Date: 02/27/99 Time: 14:30

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	62598.19	11734.88	5.334369	0.0001
CONSUMO	0.993035	0.061627	16.11369	0.0000
INVERSION	-0.238661	0.199190	-1.198159	0.2522
SBC	0.644747	0.129005	4.997840	0.0002

R-squared	0.966464	Mean dependent var	276074.0
Adjusted R-squared	0.958725	S.D. dependent var	30016.17
S.E. of regression	6098.157	Akaike info criterion	17.63381
Sum squared resid	4.83E+08	Schwarz criterion	17.82986
Log likelihood	-170.0093	F-statistic	124.8814
Durbin-Watson stat	1.501952	Prob(F-statistic)	0.000000



BRASIL

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

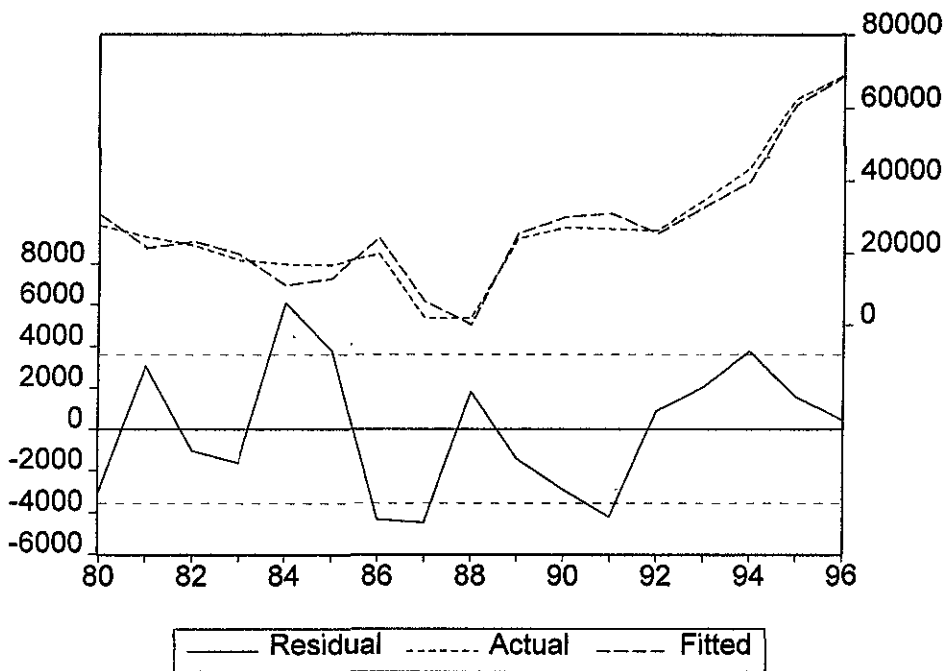
Date: 03/02/99 Time: 15:42

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-28746.40	7315.670	-3.929428	0.0017
CONSUMO	0.269830	0.029087	9.276673	0.0000
DEUDAPIB	8990.997	6453.367	1.393226	0.1869
SBC	-0.827617	0.072105	-11.47799	0.0000

R-squared	0.966741	Mean dependent var	27387.65
Adjusted R-squared	0.959066	S.D. dependent var	17674.77
S.E. of regression	3575.999	Akaike info criterion	16.56632
Sum squared resid	1.66E+08	Schwarz criterion	16.76237
Log likelihood	-160.9357	F-statistic	125.9569
Durbin-Watson stat	1.661278	Prob(F-statistic)	0.000000



COLOMBIA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

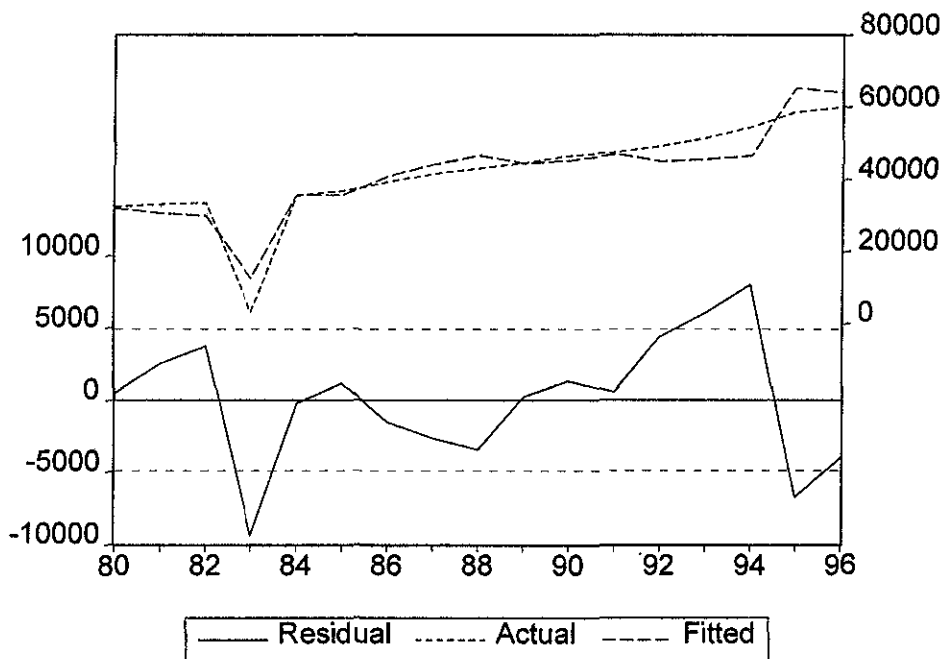
Date: 02/27/99 Time: 17:17

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2384.642	8663.638	0.275247	0.7875
CONSUMO	0.472263	0.353357	1.336504	0.2043
INVERSION	3.200455	0.707917	4.520948	0.0006
SBC	2.843259	0.787479	3.610586	0.0032

R-squared	0.886654	Mean dependent var	41879.96
Adjusted R-squared	0.860497	S.D. dependent var	13193.62
S.E. of regression	4927.820	Akaike info criterion	17.20763
Sum squared resid	3.16E+08	Schwarz criterion	17.40368
Log likelihood	-166.3868	F-statistic	33.89776
Durbin-Watson stat	1.698914	Prob(F-statistic)	0.000002



COLOMBIA

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDA\text{PIB} + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

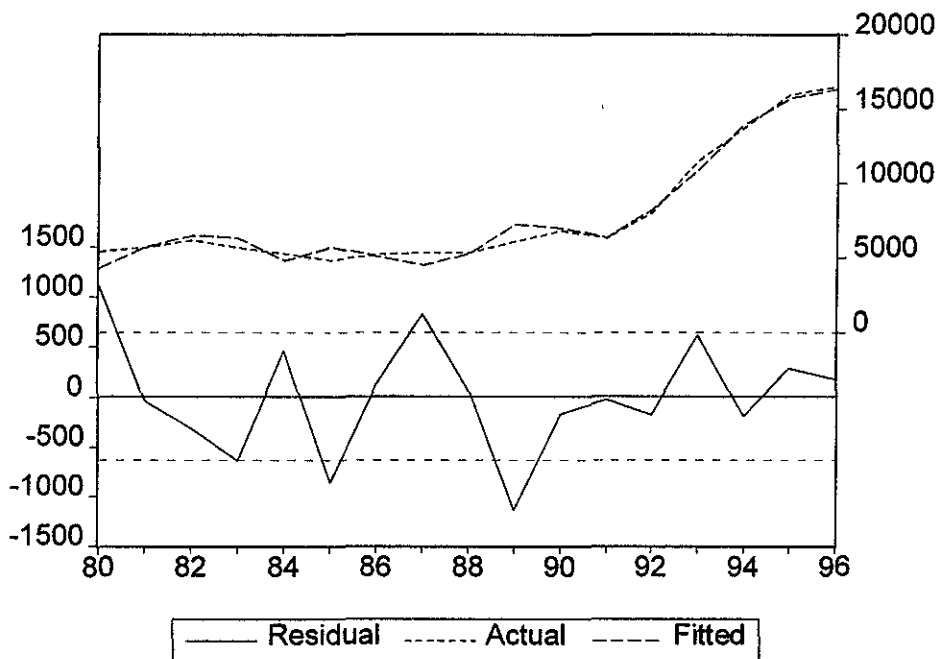
Date: 03/02/99 Time: 15:43

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8867.472	922.6175	-9.611212	0.0000
CONSUMO	0.515222	0.028497	18.07961	0.0000
DEUDA\text{PIB}	-2884.722	1485.881	-1.941421	0.0742
SBC	-1.086420	0.096835	-11.21930	0.0000

R-squared	0.978931	Mean dependent var	7908.912
Adjusted R-squared	0.974069	S.D. dependent var	3954.257
S.E. of regression	636.7559	Akaike info criterion	13.11510
Sum squared resid	5270956.	Schwarz criterion	13.31115
Log likelihood	-131.6003	F-statistic	201.3421
Durbin-Watson stat	1.976189	Prob(F-statistic)	0.000000



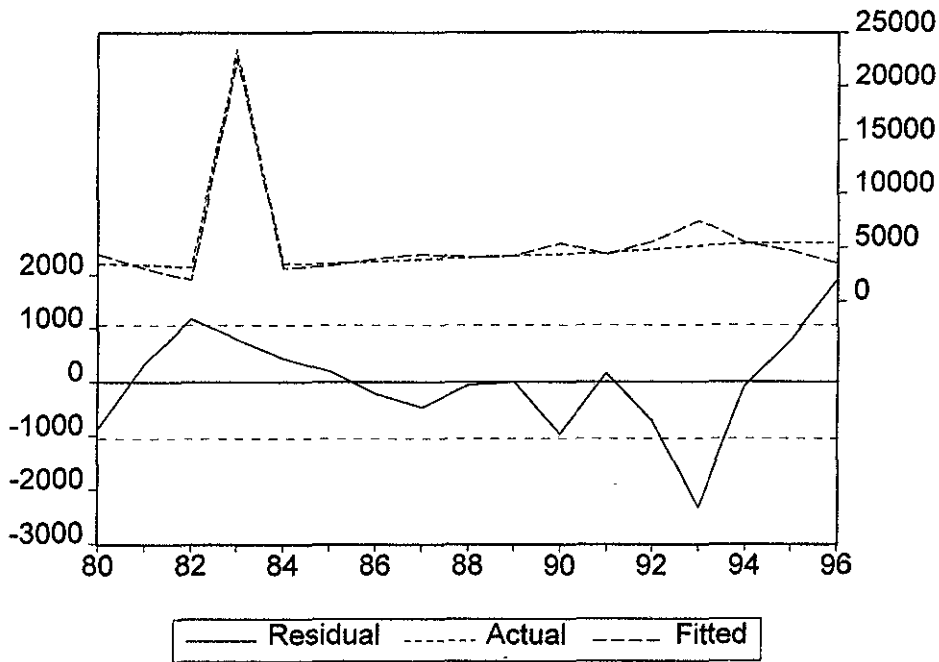
COSTA RICA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB
 Date: 02/27/99 Time: 17:26
 Sample: 1980 1996
 Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1625.614	1213.375	1.339746	0.2033
CONSUMO	-1.529110	0.347330	-4.402465	0.0007
INVERSION	8.797639	0.508457	17.30263	0.0000
SBC	-0.039130	0,038634	-1.012834	0.3296

R-squared	0.959139	Mean dependent var	5421.441
Adjusted R-squared	0.949710	S.D. dependent var	4706.737
S.E. of regression	1055.508	Akaike info criterion	14.12588
Sum squared resid	14483250	Schwarz criterion	14.32193
Log likelihood	-140.1919	F-statistic	101.7179
Durbin-Watson stat	1.070070	Prob(F-statistic)	0.000000



COSTA RICA

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

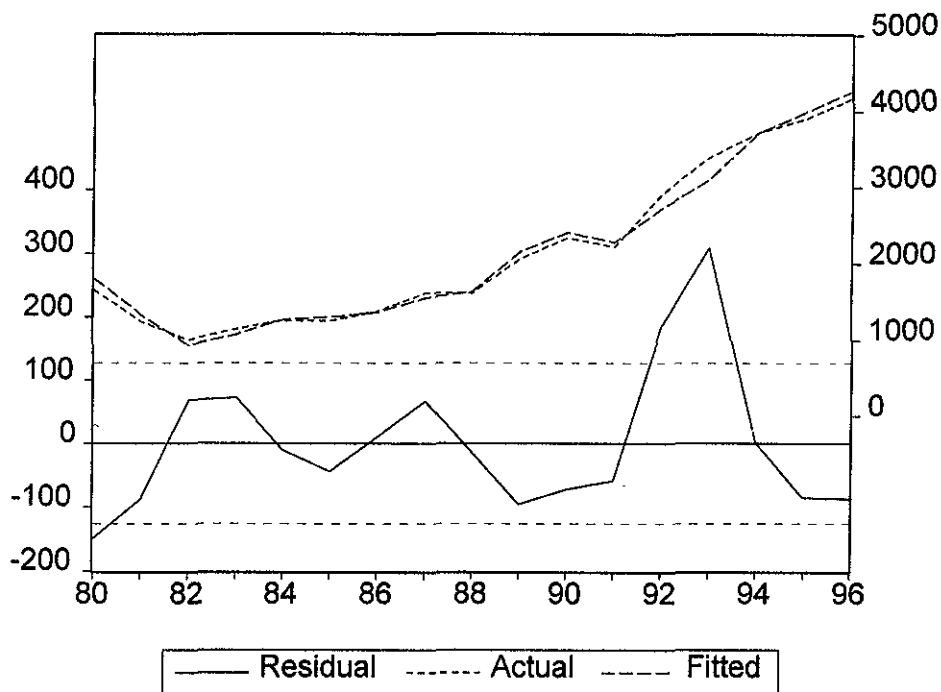
Date: 03/02/99 Time: 15:43

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2189.513	288.6913	-7.584269	0.0000
CONSUMO	1.297562	0.054231	23.92676	0.0000
DEUDAPIB	46.15333	150.2155	0.307247	0.7635
SBC	0.009843	0.004646	2.118826	0.0539

R-squared	0.988384	Mean dependent var	2169.553
Adjusted R-squared	0.985703	S.D. dependent var	1060.098
S.E. of regression	126.7560	Akaike info criterion	9.886853
Sum squared resid	208872.2	Schwarz criterion	10.08290
Log likelihood	-104.1602	F-statistic	368.7050
Durbin-Watson stat	1.113972	Prob(F-statistic)	0.000000



CHILE

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

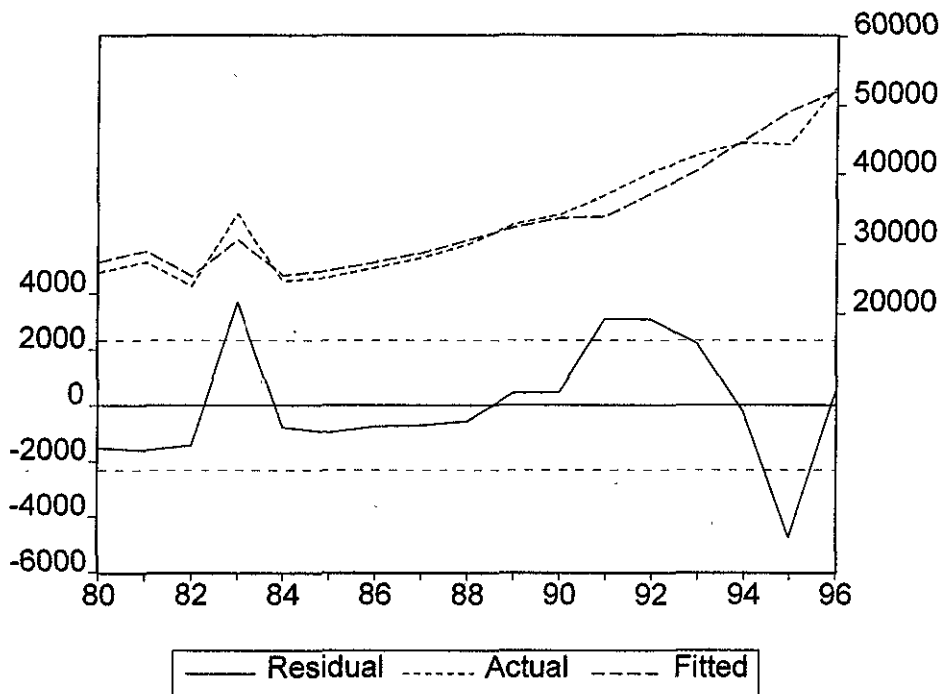
Date: 02/27/99 Time: 17:06

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	10822.63	8332.003	1.298923	0.2165
CONSUMO	0.426594	0.488314	0.873606	0.3982
INVERSION	1.784508	0.590981	3.019569	0.0099
SBC	0.287043	0.389229	0.737466	0.4739

R-squared	0.939967	Mean dependent var	33720.42
Adjusted R-squared	0.926113	S.D. dependent var	8578.937
S.E. of regression	2331.942	Akaike info criterion	15.71124
Sum squared resid	70693410	Schwarz criterion	15.90729
Log likelihood	-153.6675	F-statistic	67.84887
Durbin-Watson stat	1.538924	Prob(F-statistic)	0.000000



CHILE

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

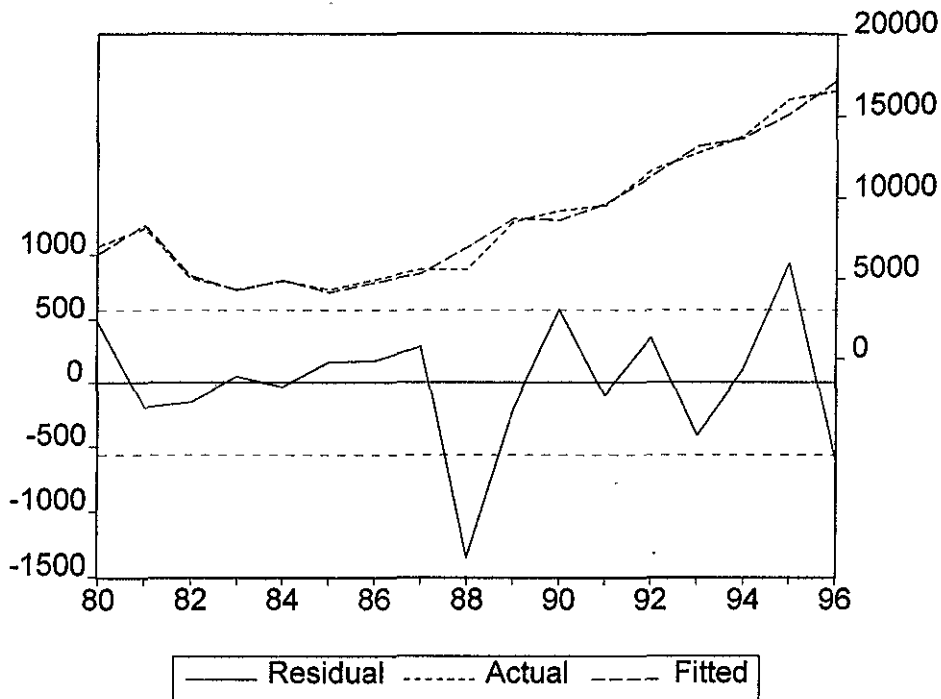
Date: 03/02/99 Time: 15:44

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-11626.08	1218.338	-9.542570	0.0000
CONSUMO	0.843867	0.039445	21.39359	0.0000
DEUDAPIB	-193.3658	572.7835	-0.337590	0.7411
SBC	-0.162393	0.094024	-1.727143	0.1078

R-squared	0.984521	Mean dependent var	8700.535
Adjusted R-squared	0.980950	S.D. dependent var	4110.239
S.E. of regression	567.3097	Akaike info criterion	12.88413
Sum squared resid	4183924.	Schwarz criterion	13.08019
Log likelihood	-129.6371	F-statistic	275.6244
Durbin-Watson stat	2.323452	Prob(F-statistic)	0.000000



ECUADOR

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

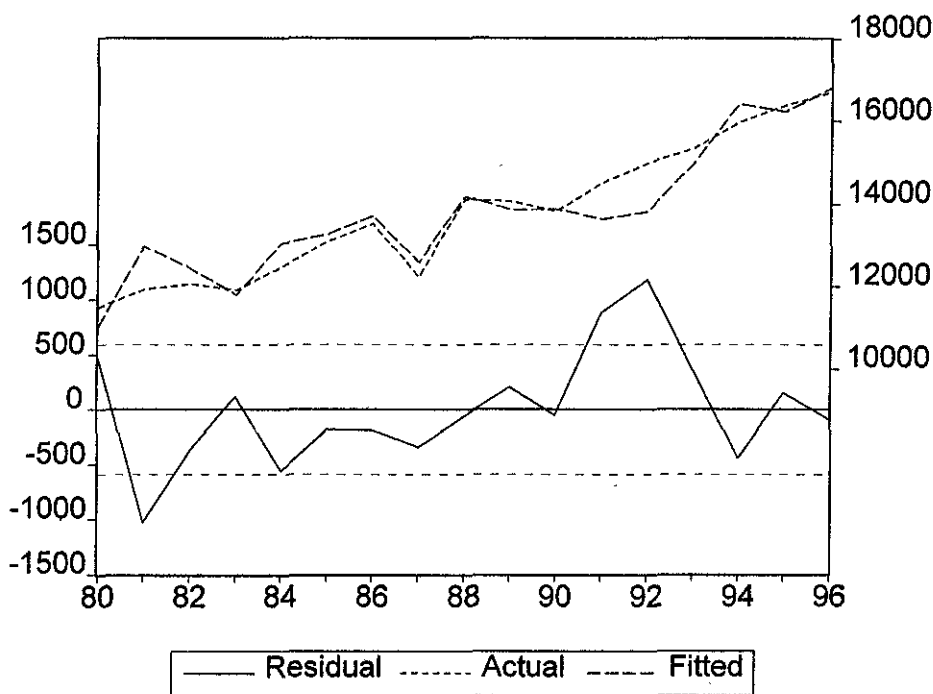
Date: 02/27/99 Time: 17:36

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3501.339	1619.791	-2.161599	0.0499
CONSUMO	1.857842	0.208476	8.911540	0.0000
INVERSION	-0.496329	0.455012	-1.090804	0.2952
SBC	0.228825	0.262142	0.872906	0.3986

R-squared	0.898752	Mean dependent var	13799.87
Adjusted R-squared	0.875387	S.D. dependent var	1669.022
S.E. of regression	589.1731	Akaike info criterion	12.95976
Sum squared resid	4512624.	Schwarz criterion	13.15581
Log likelihood	-130.2800	F-statistic	38.46599
Durbin-Watson stat	1.434735	Prob(F-statistic)	0.000001



ECUADOR

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

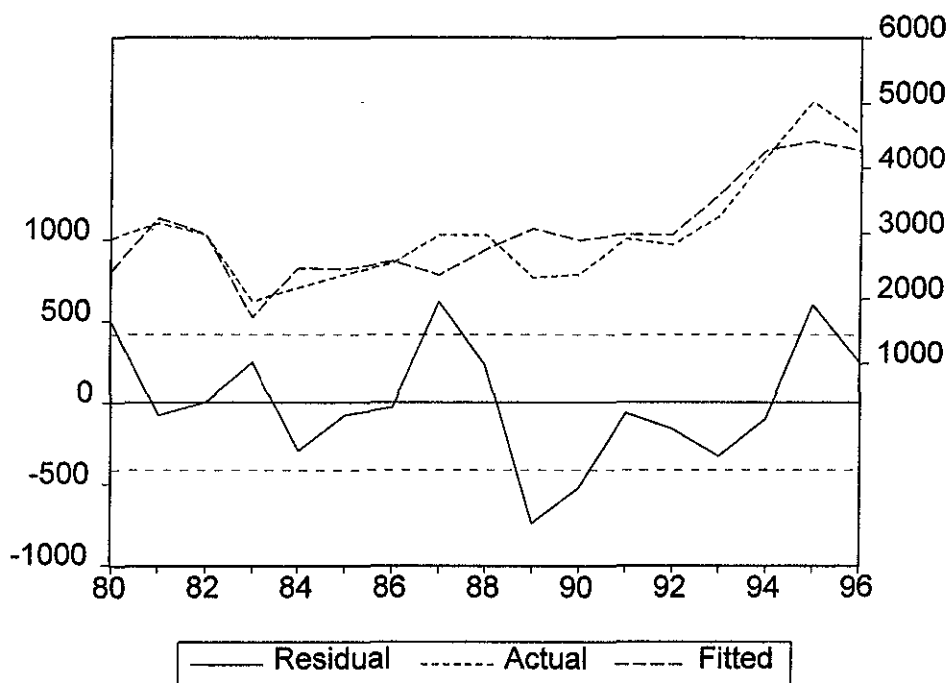
Date: 03/02/99 Time: 15:44

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4070.228	1138.794	-3.574156	0.0034
CONSUMO	0.774300	0.120512	6.425075	0.0000
DEUDAPIB	-368.9822	577.0121	-0.639470	0.5336
SBC	-0.295850	0.178207	-1.660145	0.1208

R-squared	0.800188	Mean dependent var	3035.741
Adjusted R-squared	0.754077	S.D. dependent var	839.5159
S.E. of regression	416.3210	Akaike info criterion	12.26524
Sum squared resid	2253202.	Schwarz criterion	12.46129
Log likelihood	-124.3765	F-statistic	17.35368
Durbin-Watson stat	1.434026	Prob(F-statistic)	0.000079



GUATEMALA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

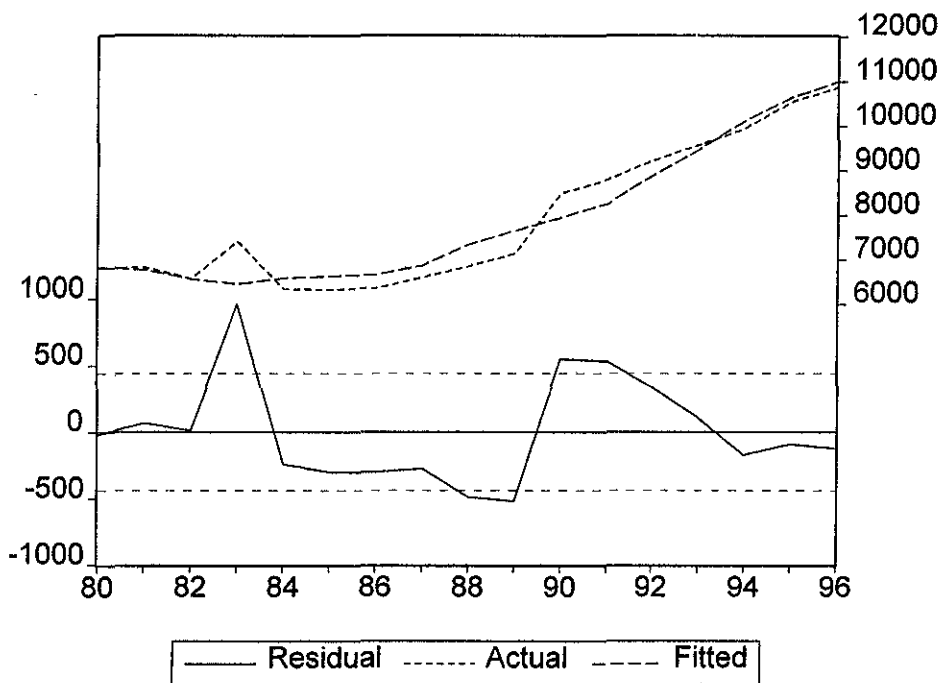
Date: 02/27/99 Time: 17:59

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1774.343	1641.021	-1.081243	0.2992
CONSUMO	1.355515	0.248270	5.459833	0.0001
INVERSION	-0.459791	0.672037	-0.684175	0.5059
SBC	0.207263	0.804580	0.257604	0.8007

R-squared	0.938358	Mean dependent var	7912.565
Adjusted R-squared	0.924132	S.D. dependent var	1593.026
S.E. of regression	438.7844	Akaike info criterion	12.37034
Sum squared resid	2502912.	Schwarz criterion	12.56639
Log likelihood	-125.2698	F-statistic	65.96457
Durbin-Watson stat	1.482104	Prob(F-statistic)	0.000000



GUATEMALA

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

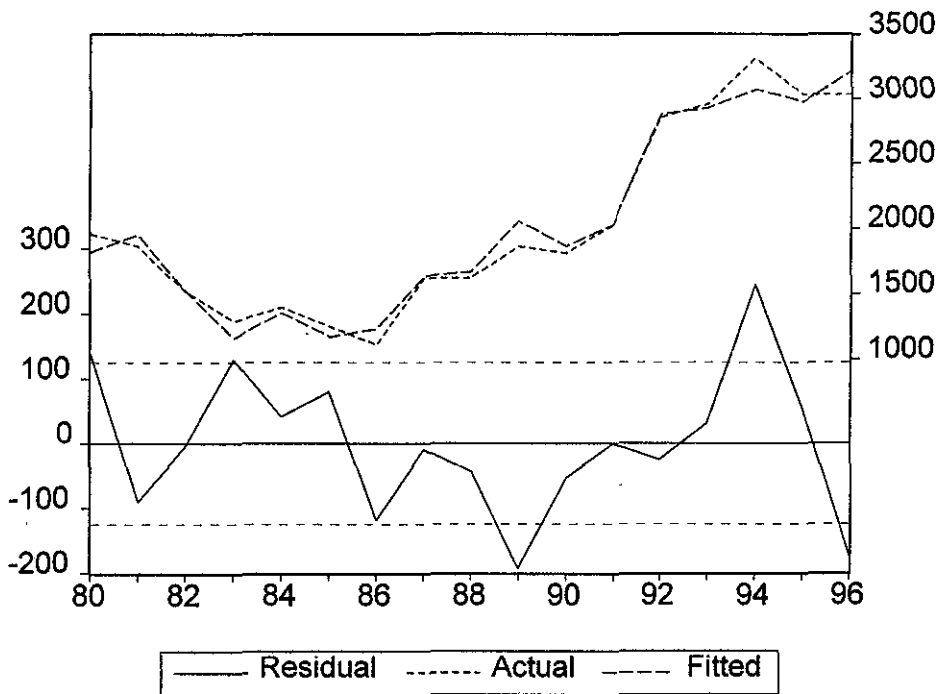
Date: 03/02/99 Time: 15:45

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	796.2125	467.9030	1.701662	0.1126
CONSUMO	0.120918	0.070282	1.720472	0.1090
DEUDAPIB	-516.3526	407.5479	-1.266974	0.2274
SBC	-1.243829	0.232465	-5.350613	0.0001

R-squared	0.975603	Mean dependent var	2031.847
Adjusted R-squared	0.969973	S.D. dependent var	720.8049
S.E. of regression	124.9035	Akaike info criterion	9.857408
Sum squared resid	202811.6	Schwarz criterion	10.05346
Log likelihood	-103.9099	F-statistic	173.2837
Durbin-Watson stat	1.582676	Prob(F-statistic)	0.000000



HAITI

$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$

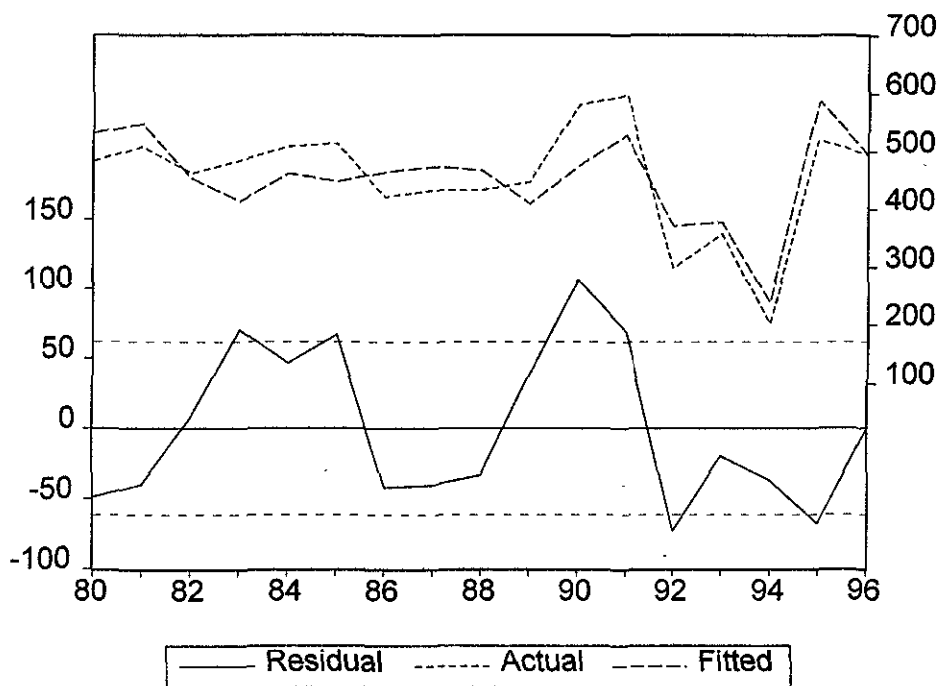
LS // Dependent Variable is M

Date: 03/02/99 Time: 15:45

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-404.3145	199.9217	-2.022364	0.0642
CONSUMO	0.683053	0.182420	3.744399	0.0025
DEUDAPIB	-31.80302	25.45824	-1.249223	0.2336
SBC	-0.358819	0.237194	-1.512768	0.1543
R-squared	0.678496	Mean dependent var		456.0294
Adjusted R-squared	0.604303	S.D. dependent var		97.89112
S.E. of regression	61.57785	Akaike info criterion		8.442929
Sum squared resid	49293.81	Schwarz criterion		8.638979
Log likelihood	-91.88685	F-statistic		9.145002
Durbin-Watson stat	1.194865	Prob(F-statistic)		0.001616



HONDURAS

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

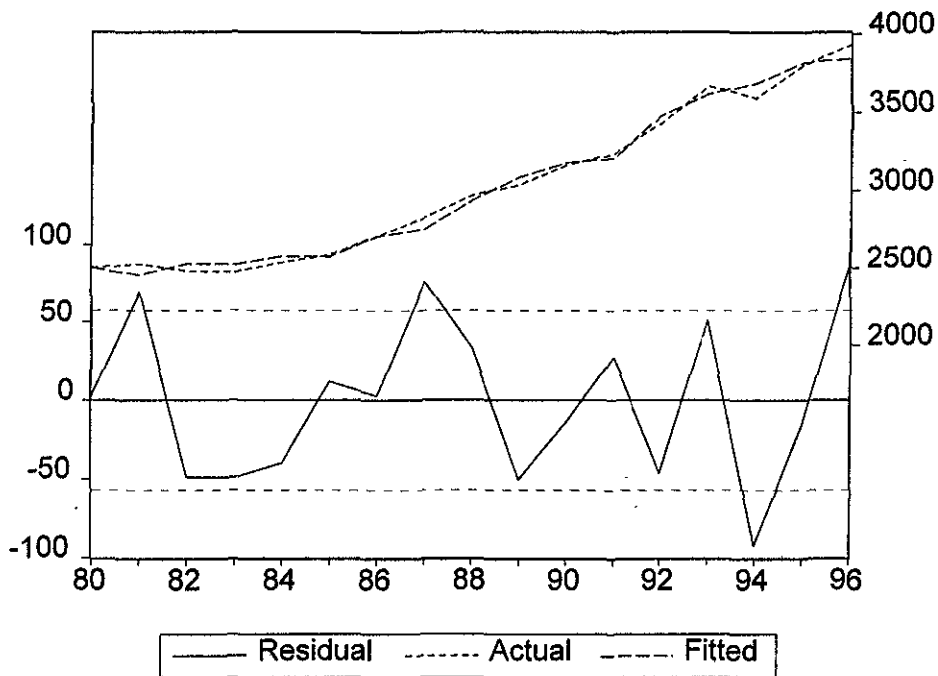
LS // Dependent Variable is PIB

Date: 02/27/99 Time: 18:21

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-368.9250	134.5147	-2.742636	0.0168
CONSUMO	1.094479	0.064282	17.02626	0.0000
INVERSION	1.343491	0.127574	10.53105	0.0000
SBC	1.166859	0.254153	4.591163	0.0005
R-squared	0.989588	Mean dependent var		3021.776
Adjusted R-squared	0.987185	S.D. dependent var		504.7399
S.E. of regression	57.13841	Akaike info criterion		8.293277
Sum squared resid	42442.37	Schwarz criterion		8.489327
Log likelihood	-90.61481	F-statistic		411.8434
Durbin-Watson stat	2.120310	Prob(F-statistic)		0.000000



HONDURAS

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

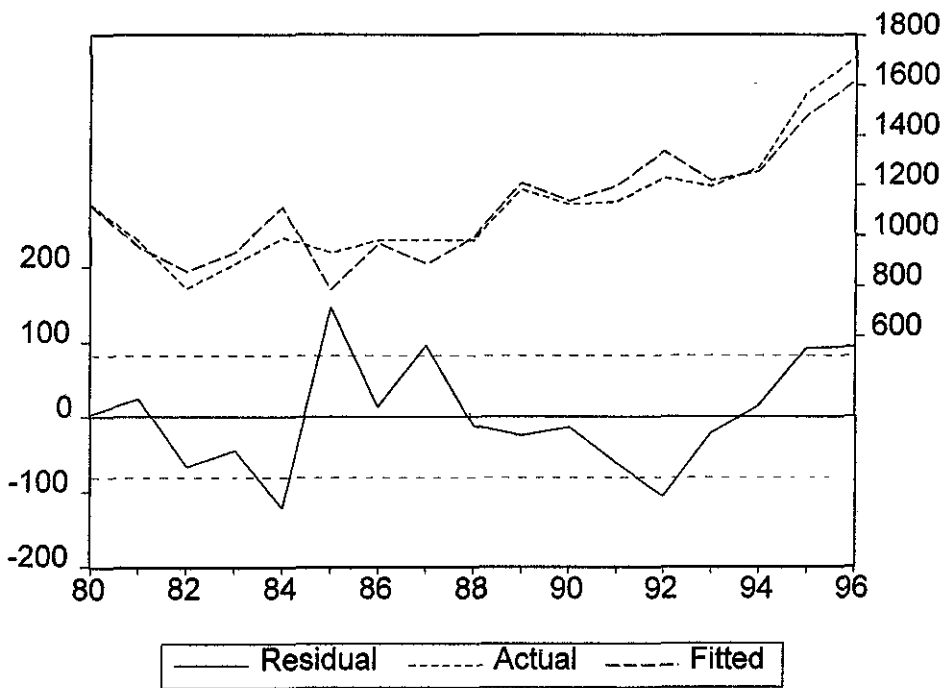
Date: 03/02/99 Time: 15:46

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	268.1416	192.9359	1.389797	0.1879
CONSUMO	0.283297	0.094774	2.989205	0.0105
DEUDAPIB	-9.918006	94.25860	-0.105221	0.9178
SBC	-1.484815	0.305868	-4.854427	0.0003

R-squared	0.901735	Mean dependent var	1122.406
Adjusted R-squared	0.879058	S.D. dependent var	235.1203
S.E. of regression	81.76713	Akaike info criterion	9.010075
Sum squared resid	86916.22	Schwarz criterion	9.206125
Log likelihood	-96.70759	F-statistic	39.76494
Durbin-Watson stat	1.637202	Prob(F-statistic)	0.000001



MEXICO

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

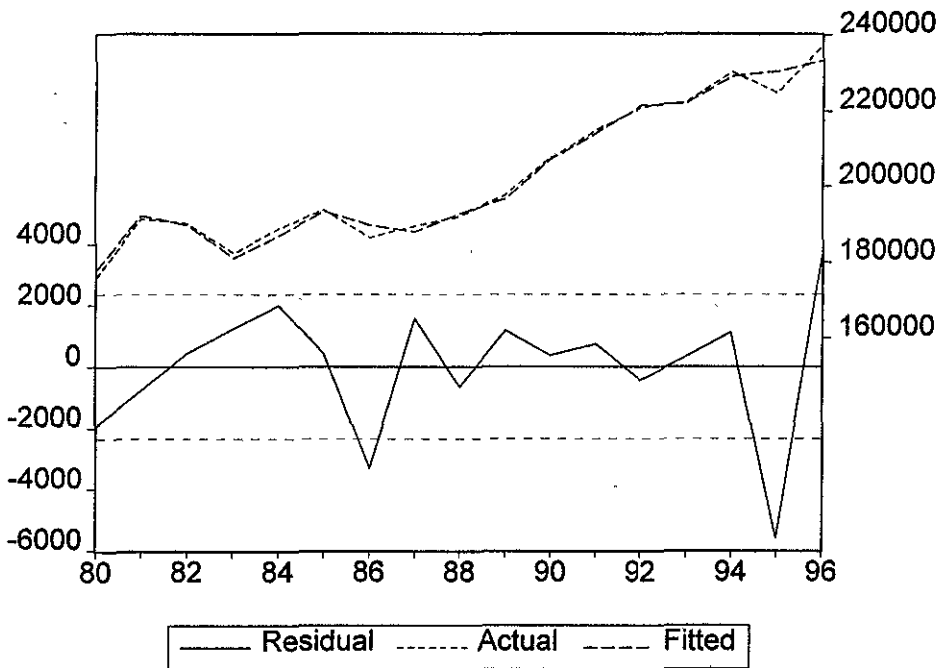
Date: 02/27/99 Time: 19:09

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	18929.67	12910.49	1.466225	0.1664
CONSUMO	1.093704	0.046873	23.33331	0.0000
INVERSION	0.392641	0.193255	2.031725	0.0631
SBC	0.333894	0.107096	3.117711	0.0082

R-squared	0.987080	Mean dependent var	202649.1
Adjusted R-squared	0.984098	S.D. dependent var	18672.35
S.E. of regression	2354.635	Akaike info criterion	15.73061
Sum squared resid	72075979	Schwarz criterion	15.92666
Log likelihood	-153.8321	F-statistic	331.0561
Durbin-Watson stat	2.580066	Prob(F-statistic)	0.000000



MEXICO

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

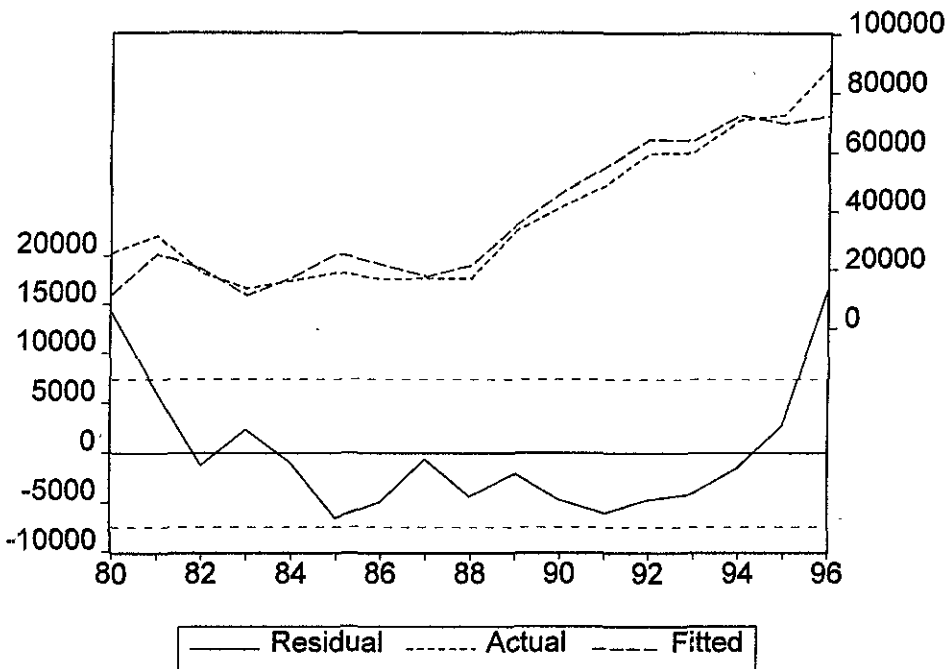
LS // Dependent Variable is M

Date: 03/02/99 Time: 15:46

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-146830.7	21520.75	-6.822753	0.0000
CONSUMO	1.215237	0.158582	7.663124	0.0000
DEUDAPIB	-902.0489	15576.72	-0.057910	0.9547
SBC	-0.015569	0.195501	-0.079637	0.9377
R-squared	0.922158	Mean dependent var	38168.37	
Adjusted R-squared	0.904194	S.D. dependent var	24123.76	
S.E. of regression	7466.917	Akaike info criterion	18.03880	
Sum squared resid	7.25E+08	Schwarz criterion	18.23485	
Log likelihood	-173.4517	F-statistic	51.33473	
Durbin-Watson stat	0.611670	Prob(F-statistic)	0.000000	



NICARAGUA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

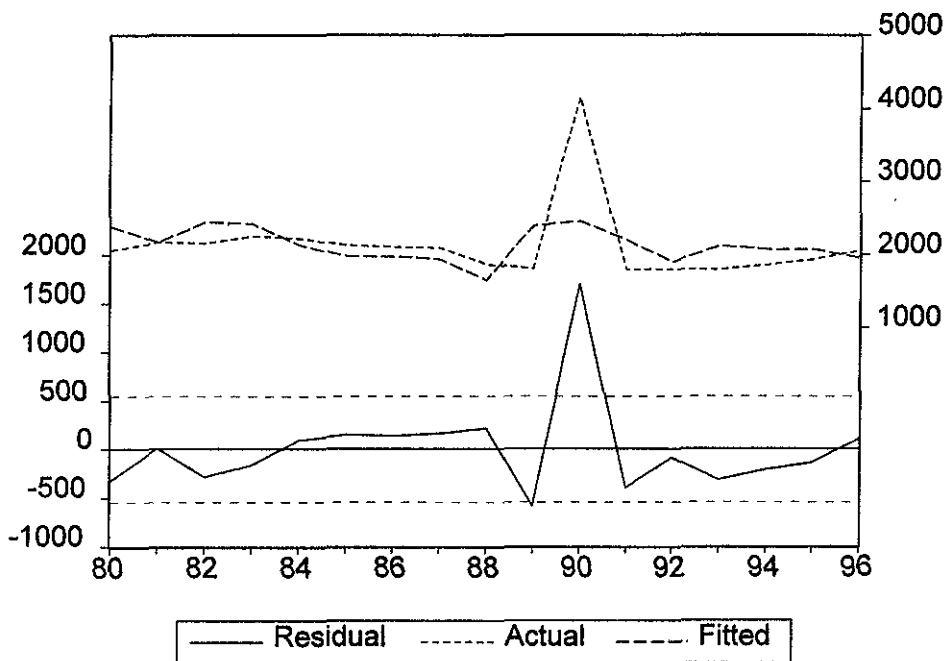
LS // Dependent Variable is PIB

Date: 02/27/99 Time: 19:31

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1819.274	1593.908	1.141392	0.2743
CONSUMO	0.790534	0.923351	0.856158	0.4074
INVERSION	-0.933523	1.633820	-0.571375	0.5775
SBC	2.008411	1.244125	1.614316	0.1305
R-squared	0.179274	Mean dependent var		2139.829
Adjusted R-squared	-0.010125	S.D. dependent var		545.2174
S.E. of regression	547.9705	Akaike info criterion		12.81477
Sum squared resid	3903532.	Schwarz criterion		13.01082
Log likelihood	-129.0475	F-statistic		0.946543
Durbin-Watson stat	2.753088	Prob(F-statistic)		0.446643



NICARAGUA

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

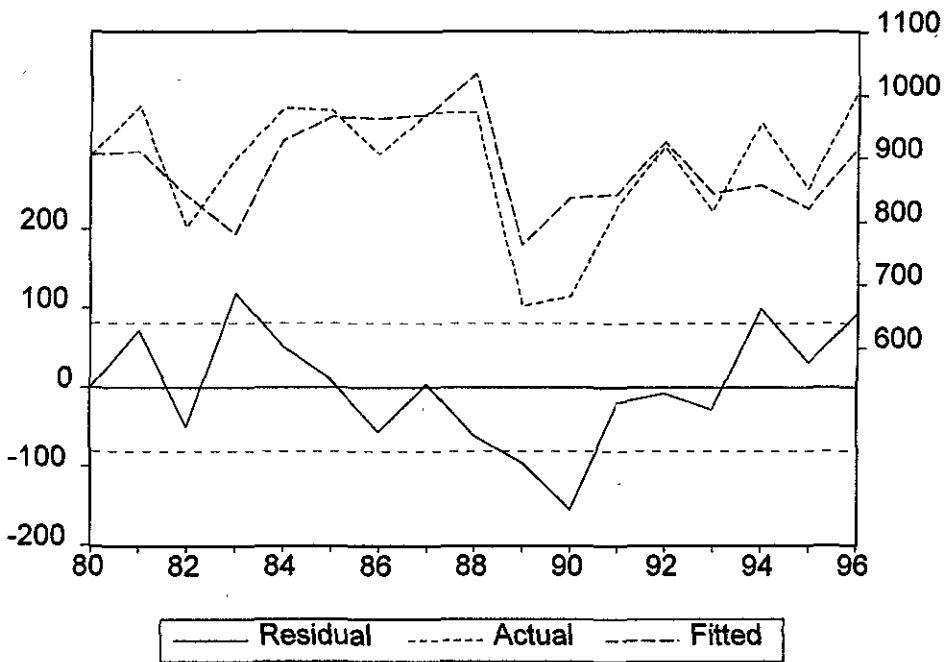
Date: 03/02/99 Time: 15:47

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1138.336	340.1083	3.346980	0.0053
CONSUMO	-0.223504	0.183065	-1.220899	0.2438
DEUDAPIB	-28.75259	14.99265	-1.917778	0.0774
SBC	-0.654245	0.218664	-2.992011	0.0104

R-squared	0.502433	Mean dependent var	888.8106
Adjusted R-squared	0.387610	S.D. dependent var	103.4299
S.E. of regression	80.93948	Akaike info criterion	8.989728
Sum squared resid	85165.58	Schwarz criterion	9.185778
Log likelihood	-96.53464	F-statistic	4.375708
Durbin-Watson stat	1.349789	Prob(F-statistic)	0.024503



PARAGUAY

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

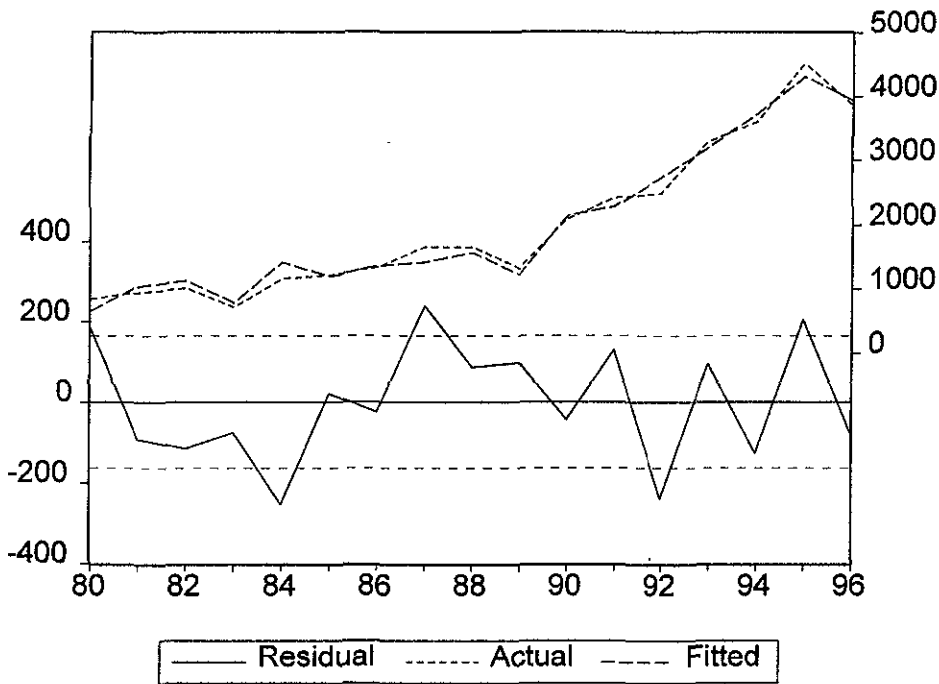
Date: 03/02/99 Time: 15:50

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2078.676	291.3760	-7.134000	0.0000
CONSUMO	0.822985	0.054370	15.13665	0.0000
DEUDAPIB	-317.2865	383.6346	-0.827054	0.4231
SBC	-0.697781	0.137248	-5.084101	0.0002

R-squared	0.984062	Mean dependent var	2005.459
Adjusted R-squared	0.980384	S.D. dependent var	1172.418
S.E. of regression	164.2063	Akaike info criterion	10.40457
Sum squared resid	350528.4	Schwarz criterion	10.60062
Log likelihood	-108.5608	F-statistic	267.5509
Durbin-Watson stat	2.336404	Prob(F-statistic)	0.000000



PANAMA

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

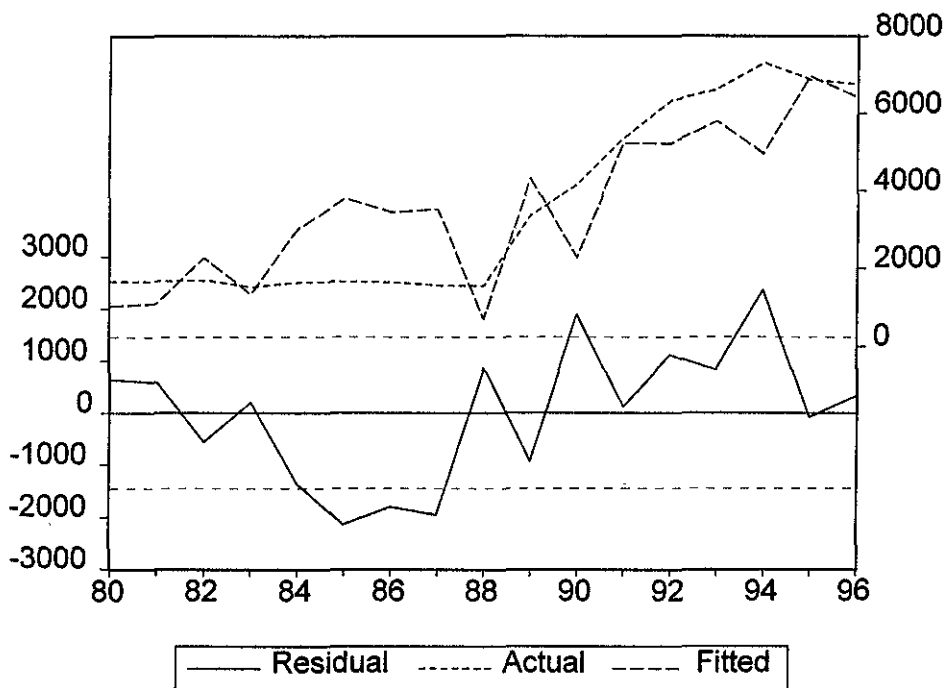
Date: 03/02/99 Time: 15:49

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-9014.122	3318.251	-2.716528	0.0176
CONSUMO	4.468090	0.965963	4.625528	0.0005
DEUDAPIB	-1571.435	1048.013	-1.499443	0.1576
SBC	2.283283	1.410521	1.618752	0.1295

R-squared	0.694318	Mean dependent var	3623.947
Adjusted R-squared	0.623776	S.D. dependent var	2368.165
S.E. of regression	1452.564	Akaike info criterion	14.76450
Sum squared resid	27429255	Schwarz criterion	14.96055
Log likelihood	-145.6202	F-statistic	9.842613
Durbin-Watson stat	1.344190	Prob(F-statistic)	0.001175



PARAGUAY

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

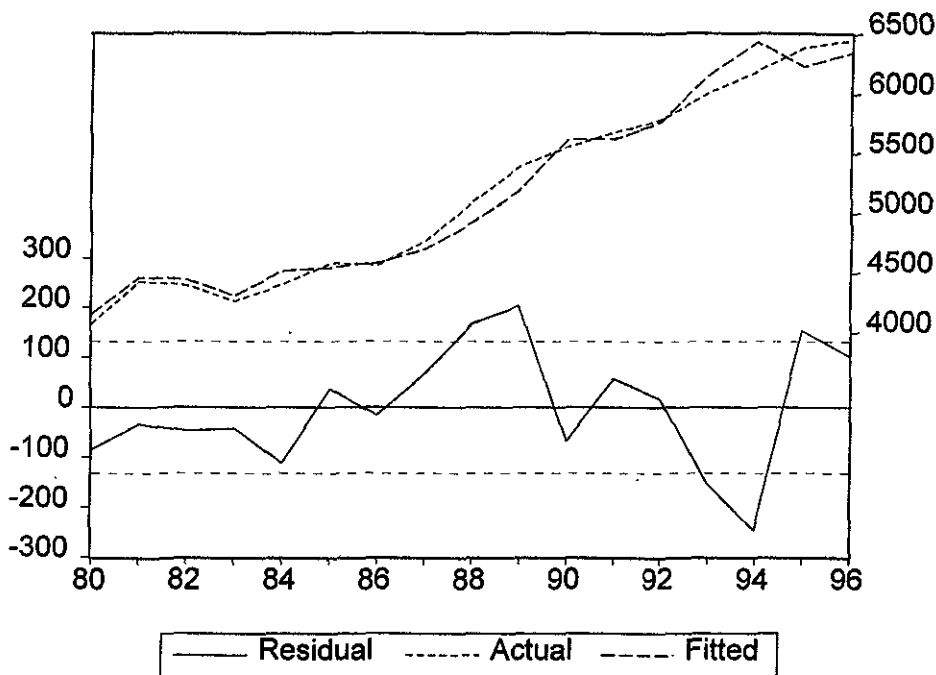
LS // Dependent Variable is PIB

Date: 02/27/99 Time: 19:57

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1239.357	235.3497	5.266023	0.0002
CONSUMO	0.729422	0.049991	14.59106	0.0000
INVERSION	0.621077	0.268400	2.313995	0.0377
SBC	0.327678	0.109487	2.992849	0.0104
R-squared	0.978212	Mean dependent var	5175.265	
Adjusted R-squared	0.973184	S.D. dependent var	806.3043	
S.E. of regression	132.0373	Akaike info criterion	9.968493	
Sum squared resid	226640.0	Schwarz criterion	10.16454	
Log likelihood	-104.8541	F-statistic	194.5523	
Durbin-Watson stat	1.510356	Prob(F-statistic)	0.000000	



PARAGUAY

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

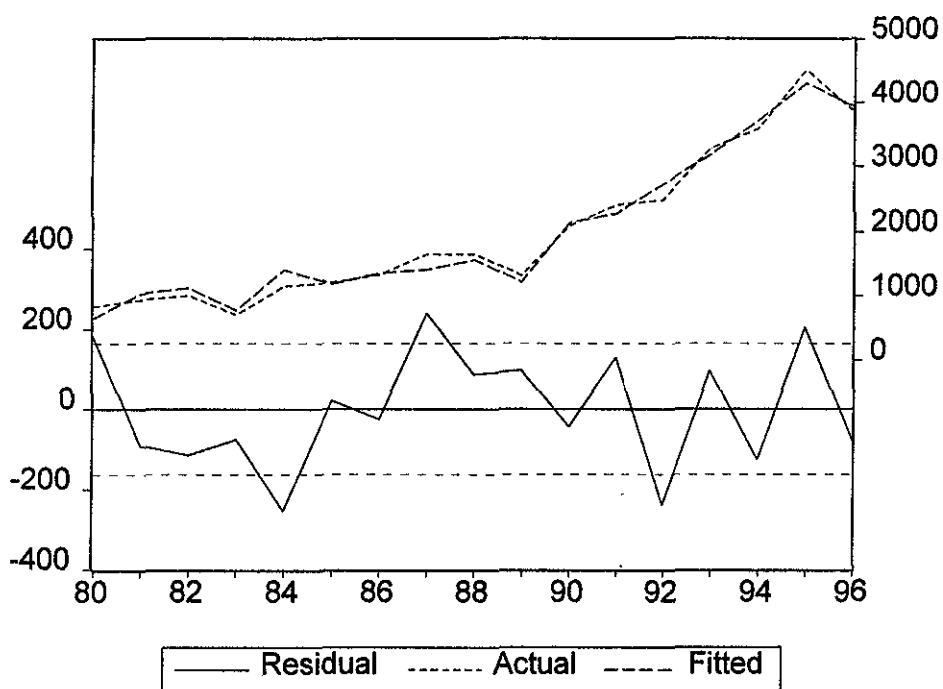
Date: 03/02/99 Time: 15:50

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2078.676	291.3760	-7.134000	0.0000
CONSUMO	0.822985	0.054370	15.13665	0.0000
DEUDAPIB	-317.2865	383.6346	-0.827054	0.4231
SBC	-0.697781	0.137248	-5.084101	0.0002

R-squared	0.984062	Mean dependent var	2005.459
Adjusted R-squared	0.980384	S.D. dependent var	1172.418
S.E. of regression	164.2063	Akaike info criterion	10.40457
Sum squared resid	350528.4	Schwarz criterion	10.60062
Log likelihood	-108.5608	F-statistic	267.5509
Durbin-Watson stat	2.336404	Prob(F-statistic)	0.000000



PERU

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

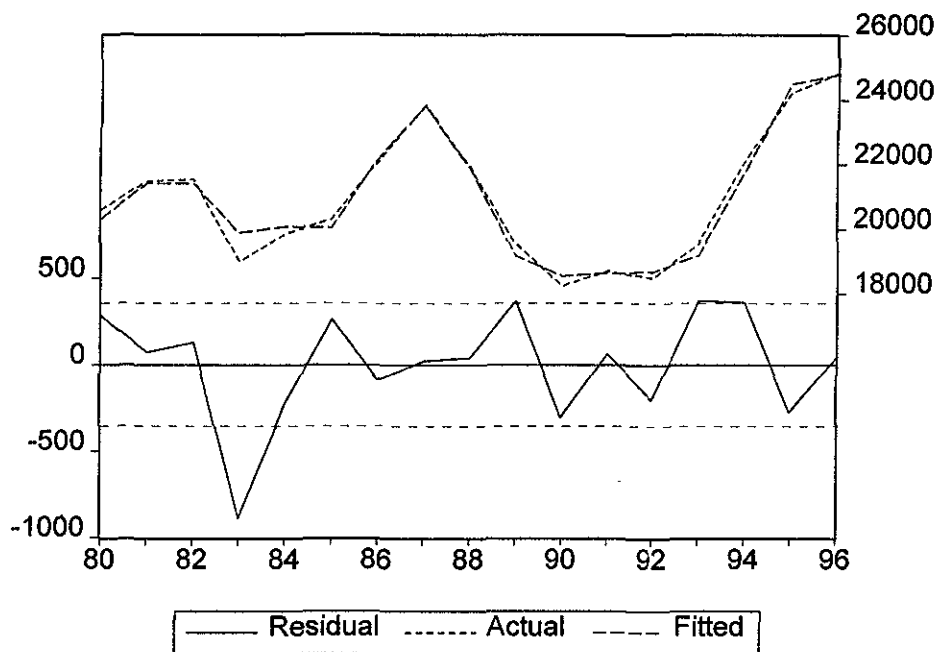
Date: 02/27/99 Time: 20:37

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4677.284	898.1648	5.207601	0.0002
CONSUMO	0.810159	0.061910	13.08617	0.0000
INVERSION	0.813155	0.088877	9.149243	0.0000
SBC	0.211991	0.094107	2.252668	0.0422

R-squared	0.975554	Mean dependent var	20951.80
Adjusted R-squared	0.969912	S.D. dependent var	2034.533
S.E. of regression	352.9050	Akaike info criterion	11.93472
Sum squared resid	1619045.	Schwarz criterion	12.13077
Log likelihood	-121.5671	F-statistic	172.9274
Durbin-Watson stat	2.133156	Prob(F-statistic)	0.000000



PERU

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

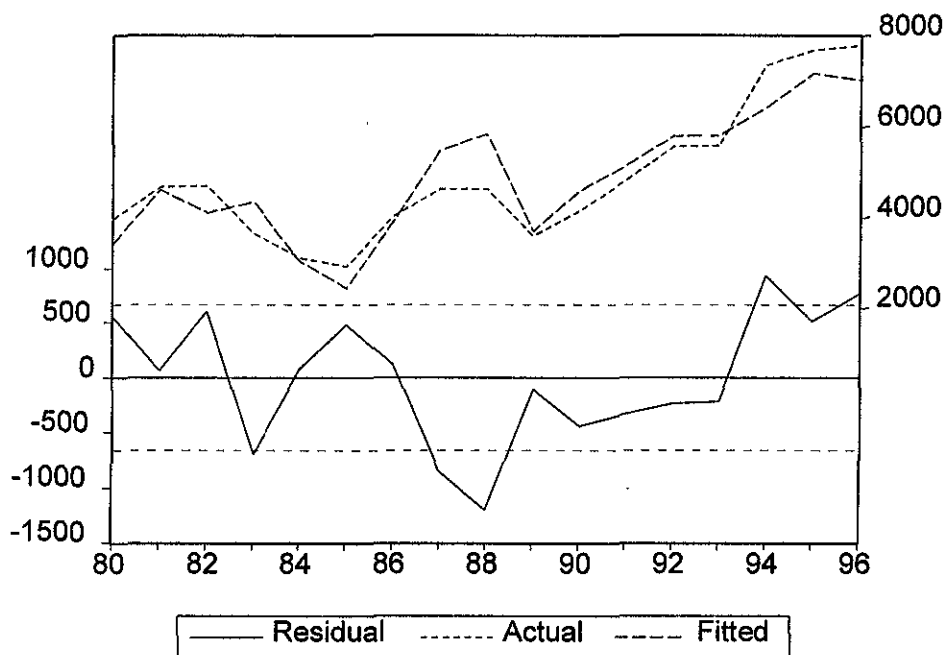
Date: 03/02/99 Time: 15:50

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2258.052	2122.477	1.063876	0.3067
CONSUMO	0.101535	0.119796	0.847565	0.4120
DEUDAPIB	771.5488	605.4392	1.274362	0.2248
SBC	-0.972681	0.212996	-4.566661	0.0005

R-squared	0.841388	Mean dependent var	4873.518
Adjusted R-squared	0.804785	S.D. dependent var	1500.559
S.E. of regression	662.9934	Akaike info criterion	13.19585
Sum squared resid	5714284.	Schwarz criterion	13.39190
Log likelihood	-132.2867	F-statistic	22.98703
Durbin-Watson stat	1.241524	Prob(F-statistic)	0.000018



REPUBLICA DOMINICANA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

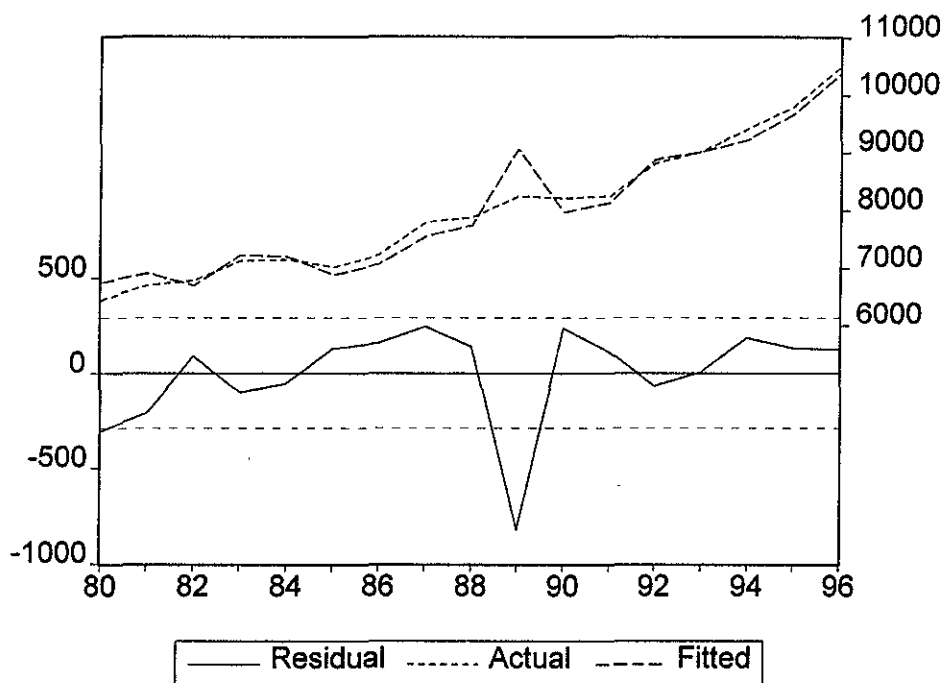
Date: 02/28/99 Time: 11:53

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	648.4081	747.4387	0.867507	0.4014
CONSUMO	0.871508	0.152891	5.700174	0.0001
INVERSION	1.092881	0.251971	4.337328	0.0008
SBC	0.533533	0.182472	2.923914	0.0119

R-squared	0.950109	Mean dependent var	8016.647
Adjusted R-squared	0.938595	S.D. dependent var	1174.604
S.E. of regression	291.0670	Akaike info criterion	11.54943
Sum squared resid	1101360.	Schwarz criterion	11.74548
Log likelihood	-118.2921	F-statistic	82.52188
Durbin-Watson stat	2.117771	Prob(F-statistic)	0.000000



REPUBLICA DOMINICANA

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

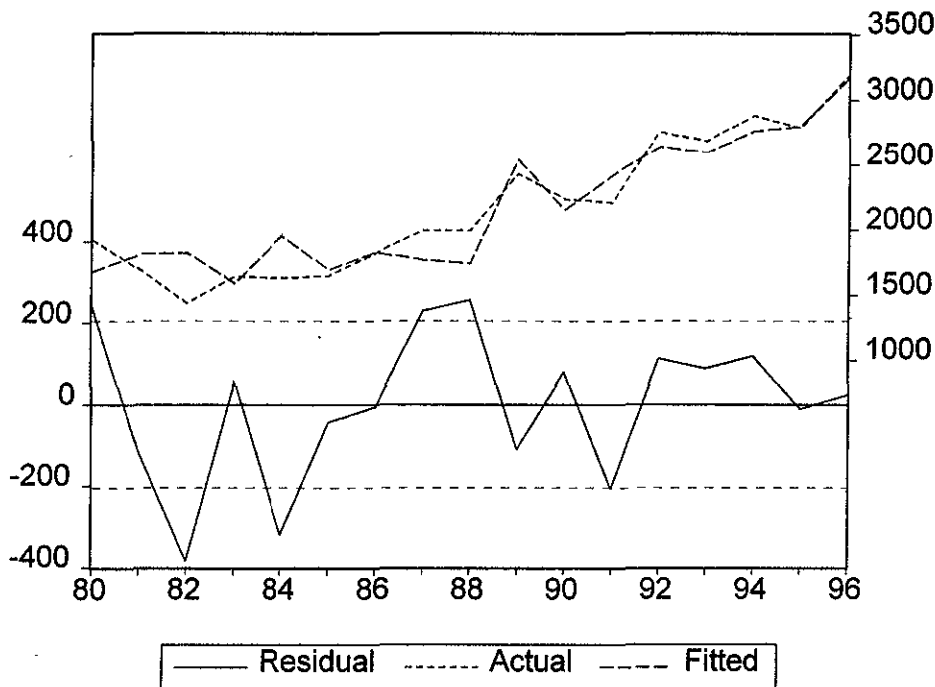
Date: 03/02/99 Time: 15:51

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1157.655	536.7712	-2.156701	0.0503
CONSUMO	0.591700	0.086671	6.826937	0.0000
DEUDAPIB	-794.6912	449.9718	-1.766091	0.1008
SBC	0.218088	0.129881	1.679136	0.1170

R-squared	0.877174	Mean dependent var	2172.671
Adjusted R-squared	0.848830	S.D. dependent var	526.9048
S.E. of regression	204.8640	Akaike info criterion	10.84702
Sum squared resid	545600.3	Schwarz criterion	11.04307
Log likelihood	-112.3216	F-statistic	30.94693
Durbin-Watson stat	1.924684	Prob(F-statistic)	0.000003



EL SALVADOR

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

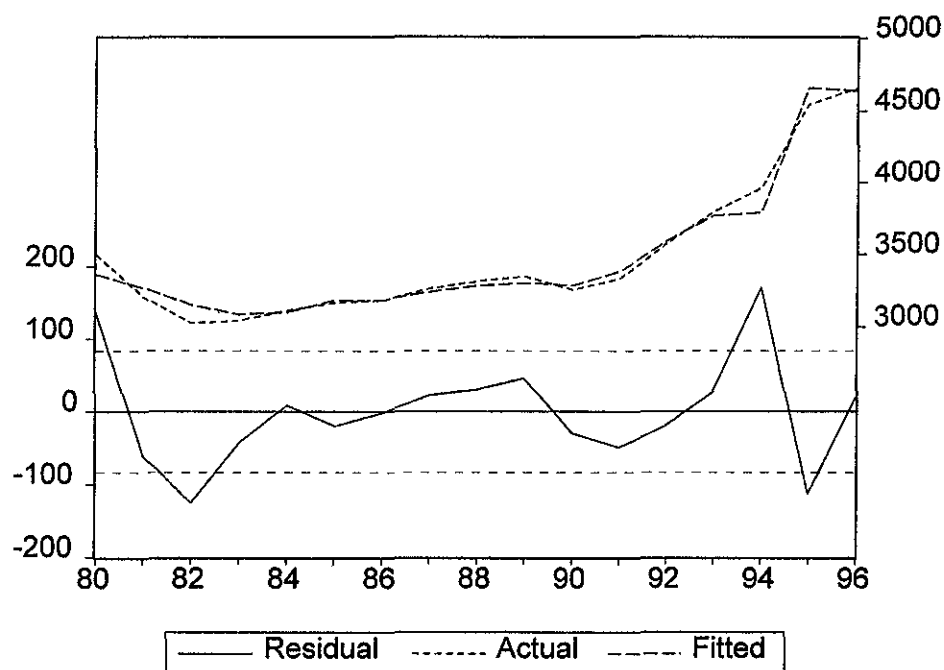
Date: 02/27/99 Time: 17:45

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1176.105	187.7943	6.262732	0.0000
CONSUMO	0.592792	0.096199	6.162137	0.0000
INVERSION	0.866886	0.395705	2.190742	0.0473
SBC	0.029061	0.088181	0.329565	0.7470

R-squared	0.976245	Mean dependent var	3483.953
Adjusted R-squared	0.970763	S.D. dependent var	489.7466
S.E. of regression	83.74078	Akaike info criterion	9.057776
Sum squared resid	91162.73	Schwarz criterion	9.253827
Log likelihood	-97.11305	F-statistic	178.0847
Durbin-Watson stat	2.016272	Prob(F-statistic)	0.000000



EL SALVADOR

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

LS // Dependent Variable is M

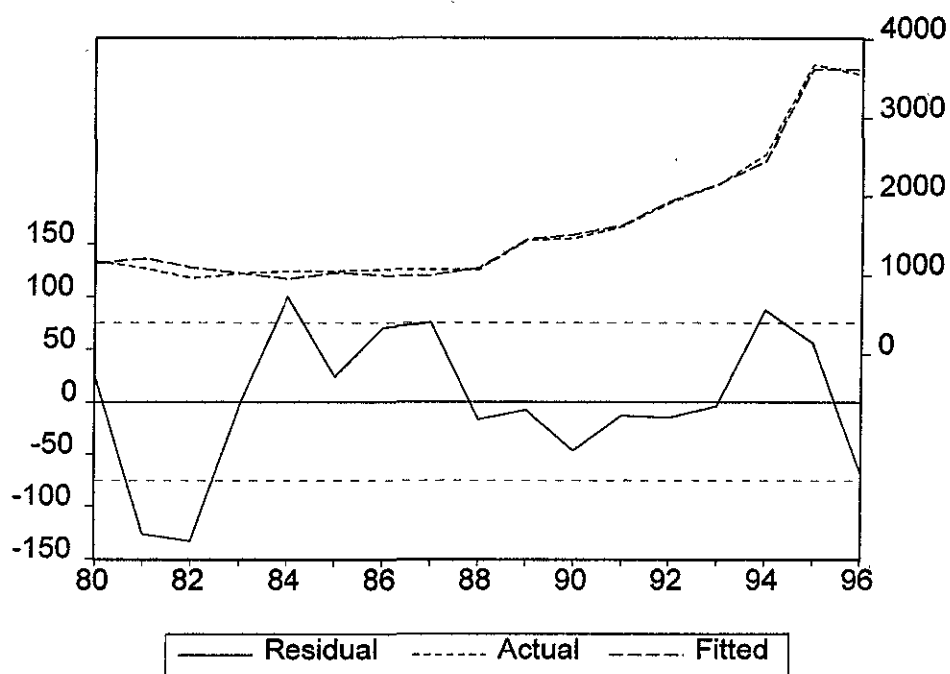
Date: 03/02/99 Time: 15:52

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1789.021	217.4649	-8.226710	0.0000
CONSUMO	0.974044	0.064351	15.13639	0.0000
DEUDAPIB	156.8932	141.8323	1.106188	0.2887
SBC	-0.568269	0.066183	-8.586349	0.0000

R-squared	0.993877	Mean dependent var	1639.718
Adjusted R-squared	0.992464	S.D. dependent var	866.7767
S.E. of regression	75.24414	Akaike info criterion	8.843800
Sum squared resid	73601.84	Schwarz criterion	9.039850
Log likelihood	-95.29426	F-statistic	703.3971
Durbin-Watson stat	1.270332	Prob(F-statistic)	0.000000



URUGUAY

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

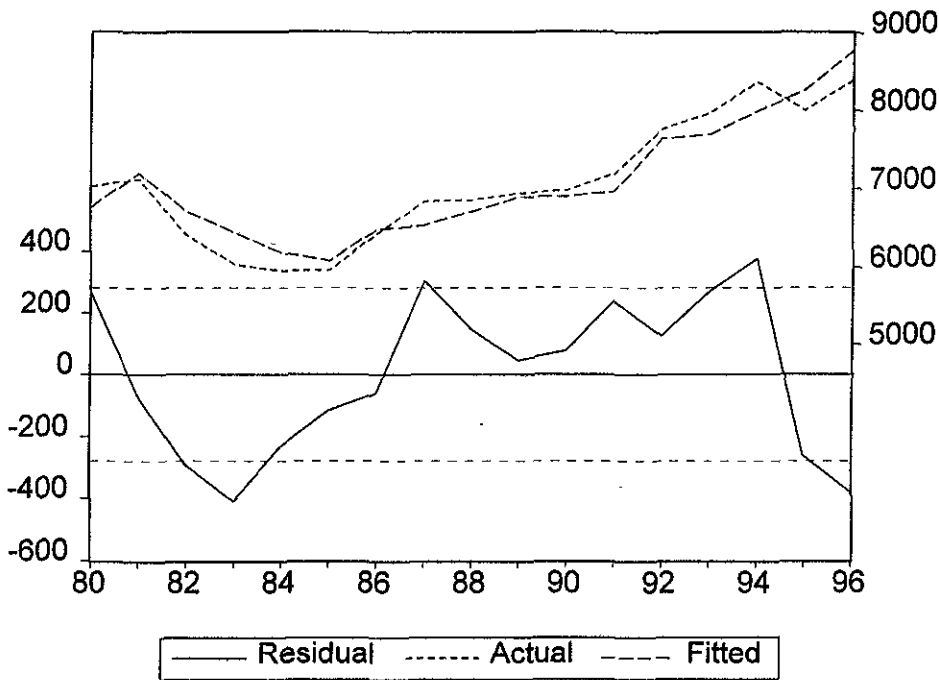
Date: 02/28/99 Time: 12:05

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-306.9023	1114.711	-0.275320	0.7874
CONSUMO	0.786936	0.122724	6.412241	0.0000
INVERSION	2.825071	0.851273	3.318642	0.0055
SBC	2.114318	0.609729	3.467638	0.0042

R-squared	0.898986	Mean dependent var	7070.576
Adjusted R-squared	0.875675	S.D. dependent var	794.7104
S.E. of regression	280.2130	Akaike info criterion	11.47342
Sum squared resid	1020751.	Schwarz criterion	11.66947
Log likelihood	-117.6461	F-statistic	38.56497
Durbin-Watson stat	0.866017	Prob(F-statistic)	0.000001



URUGUAY

M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is M

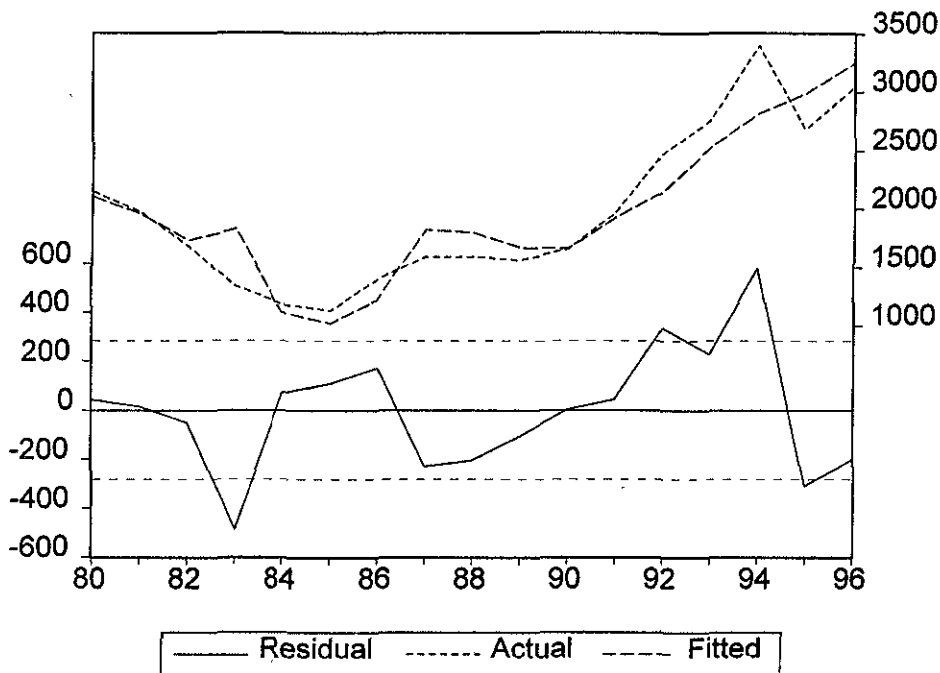
Date: 03/02/99 Time: 15:52

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-608.5742	799.2914	-0.761392	0.4600
CONSUMO	0.252827	0.148450	1.703110	0.1123
DEUDAPIB	1338.802	468.1717	2.859639	0.0134
SBC	-1.097348	0.461289	-2.378872	0.0334

R-squared	0.857941	Mean dependent var	1974.188
Adjusted R-squared	0.825158	S.D. dependent var	675.4554
S.E. of regression	282.4353	Akaike info criterion	11.48922
Sum squared resid	1037006.	Schwarz criterion	11.68527
Log likelihood	-117.7804	F-statistic	26.17047
Durbin-Watson stat	1.658624	Prob(F-statistic)	0.000009



VENEZUELA

PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

LS // Dependent Variable is PIB

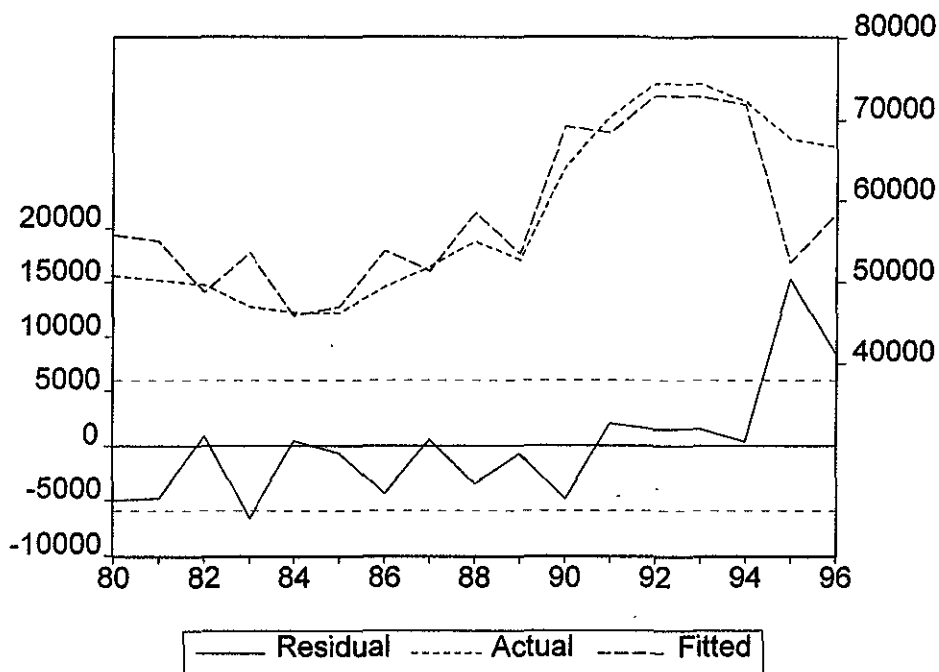
Date: 02/28/99 Time: 12:18

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-20940.04	14671.98	-1.427213	0.1771
CONSUMO	1.174959	0.263115	4.465576	0.0006
INVERSION	2.200011	0.908988	2.420287	0.0309
SBC	1.925252	0.619187	3.109323	0.0083

R-squared	0.747723	Mean dependent var	58155.93
Adjusted R-squared	0.689505	S.D. dependent var	10712.39
S.E. of regression	5969.166	Akaike info criterion	17.59105
Sum squared resid	4.63E+08	Schwarz criterion	17.78710
Log likelihood	-169.6459	F-statistic	12.84355
Durbin-Watson stat	1.163760	Prob(F-statistic)	0.000348



VENEZUELA

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

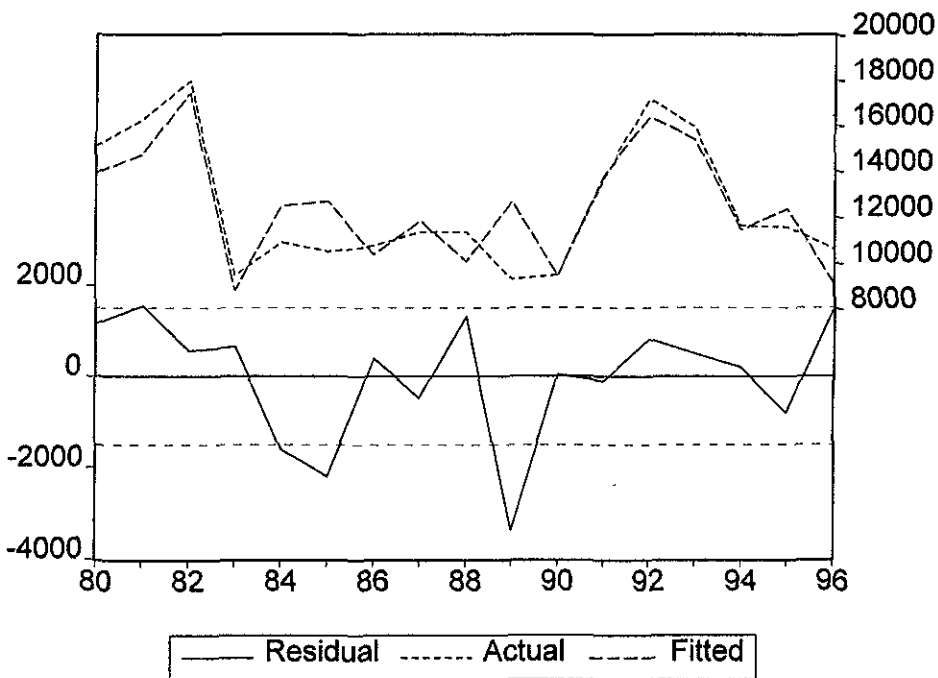
LS // Dependent Variable is M

Date: 03/02/99 Time: 15:53

Sample: 1980 1996

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	23357.89	3276.343	7.129258	0.0000
CONSUMO	-0.131690	0.065074	-2.023692	0.0641
DEUDAPIB	-2540.318	1264.186	-2.009449	0.0657
SBC	-0.724360	0.122947	-5.891667	0.0001
R-squared	0.779860	Mean dependent var		12543.23
Adjusted R-squared	0.729058	S.D. dependent var		2873.539
S.E. of regression	1495.737	Akaike info criterion		14.82307
Sum squared resid	29083977	Schwarz criterion		15.01912
Log likelihood	-146.1181	F-statistic		15.35108
Durbin-Watson stat	1.996031	Prob(F-statistic)		0.000146



ELASTICIDADES DEL PIB
(1980-1996)

Pais	Elasticidad del consumo	Elasticidad de la inversion	Elasticidad del Saldo de la Balanza Comercial
Argentina	0.6407	0.444	0.0858
Brasil	0.7916	-0.0424	0.0218
Chile	0.3146	0.3404	0.01
Colombia	0.5976	0.5377	-0.0769
Costa Rica	-1.1299	1.7761	-0.0126
Ecuador	1.3284	-0.0826	0.0128
El Salvador	0.5317	0.1294	-0.0036
Guatemala	1.3081	-0.0643	-0.0085
Honduras	0.8975	0.2684	-0.0405
México	0.822	0.0748	0.0091
Nicaragua	0.7789	-0.164	-0.466
Panamá	0.4324	0.3336	-0.0004
Paraguay	0.6499	0.1359	-0.0301
Perú	0.6102	0.168	-0.0032
Rep. Dominicana	0.7037	0.2429	-0.0281
Uruguay	0.682	0.3279	0.0352
Venezuela	0.7738	0.4085	0.1968
América Latina	0.96	0.014	0.0045

FUENTE: Modelos de Regresion

ELASTICIDAD DE LAS IMPORTACIONES
(1980-1996)

Pais	Elasticidad del consumo	Elasticidad de la deuda/pib	Elasticidad del Saldo de la Balanza Comercial
Argentina	1.4683	0.3191	-0.4838
Bolivia	3.2335	0.0079	0.0131
Brasil	5.4065	0.3609	-2.0102
Chile	2.6838	-0.02	-0.0321
Colombia	2.5336	-0.163	-0.0496
Costa Rica	2.2087	0.0258	0.0049
Ecuador	2.6214	-0.0971	-0.0863
El Salvador	2.1156	0.0686	0.1268
Guatemala	0.4811	-0.0932	0.1754
Haití	1.8462	-0.0574	0.1758
Honduras	0.6322	-0.0095	0.1326
México	6.5864	-0.0189	-0.0067
Nicaragua	4.6264	-0.12	0.3449
Panamá	5.5761	-0.7126	-0.0186
Paraguay	2.299	-0.0752	0.1766
Perú	0.3522	0.1392	0.0144
Rep. Dominicana	1.8057	-0.1941	-0.0404
Uruguay	0.8332	0.6369	-0.1168
Venezuela	-0.4122	-0.1488	-0.3759
América Latina	3.9904	0.0407	-0.8288

FUENTE: Modelos de Regresion

Prueba de Heterocedasticidad de White

$$\text{PIB} = C(1) + C(2)*\text{CONSUMO} + C(3)*\text{INVERSION} + C(4)*\text{SBC}$$

Pais	Valor del Estadístico	Probabilidad	Resultado	Implicación
Argentina	3.8871	0.0288	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
Brasil	0.761	0.6162	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Chile	0.6785	0.6711	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Colombia	11.1313	0.0006	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
Costa Rica	1.4626	0.2834	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Ecuador	0.9475	0.5037	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
El Salvador	2.9582	0.0628	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Guatemala	0.8045	0.5885	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Honduras	0.9797	0.4861	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
México	4.3703	0.02	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
Nicaragua	7.3729	0.0032	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
Panamá	0.9958	0.4775	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Paraguay	2.5668	0.0902	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Perú	0.1643	0.9808	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Rep. Dominicana	1.1048	0.4228	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Uruguay	1.6012	0.2433	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Venezuela	0.3661	0.8843	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
América Latina	1.0513	0.4489	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad

FUENTE: Modelos de Regresion

Prueba de Heterocedasticidad de White

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

País	Valor del Estadístico	Probabilidad	Resultado	Implicación
Argentina	1.7208	0.2136	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Bolivia	0.3811	0.875	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Brasil	0.9179	0.5204	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Chile	1.4226	0.2963	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Colombia	0.5558	0.7562	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Costa Rica	5.2427	0.009	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
Ecuador	1.059	0.445	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
El Salvador	0.3067	0.9193	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Guatemala	0.4188	0.8505	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Haití	0.7625	0.6153	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Honduras	5.7512	0.0079	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
México	3.1721	0.0519	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Nicaragua	2.2584	0.122	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Panamá	1.0316	0.4588	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Paraguay	0.403	0.8608	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Perú	3.8947	0.0286	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
Rep. Dominicana	0.6817	0.6689	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Uruguay	1.6254	0.2369	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
Venezuela	0.856	0.5568	Se acepta Ho	Hay Homocedasticidad
América Latina	4.6635	0.0162	Se rechaza Ho	Hay Heterocedasticidad
FUENTE: Modelos de Regresión				

Prueba de Normalidad de Jarque-Bera
PIB = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*INVERSION + C(4)*SBC

Pais	Valor del Estadístico	Probabilidad	Resultado	Implicación
Argentina	1.0082	0.604	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Brasil	0.4056	0.8164	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Chile	0.003	0.9984	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Colombia	0.315	0.8542	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Costa Rica	0.6578	0.7196	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Ecuador	0.4899	0.7827	Se acepta Ho	Hay Normalidad
El Salvador	0.8908	0.6405	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Guatemala	2.1998	0.3328	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Honduras	0.8812	0.6436	Se acepta Ho	Hay Normalidad
México	3.9413	0.1393	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Nicaragua	39.4914	0	Se rechaza Ho	No hay Normalidad
Panamá	22.5851	0	Se rechaza Ho	No hay Normalidad
Paraguay	0.2846	0.8673	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Perú	4.7082	0.0949	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Rep. Dominicana	18.3196	0.0001	Se rechaza Ho	No hay Normalidad
Uruguay	1.3865	0.4999	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Venezuela	7.3197	0.0257	Se rechaza Ho	No hay Normalidad
América Latina	6.4159	0.0404	Se rechaza Ho	No hay Normalidad

FUENTE: Modelos de Regresion

Prueba de Normalidad de Jarque-Bera

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

Pais	Valor del Estadístico	Probabilidad	Resultado	Implicación
Argentina	8.0734	0.0176	Se rechaza Ho	No hay Normalidad
Bolivia	0.4424	0.8015	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Brasil	1.0098	0.6035	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Chile	2.4998	0.2865	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Colombia	0.1027	0.9499	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Costa Rica	5.0653	0.0794	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Ecuador	0.2713	0.8731	Se acepta Ho	Hay Normalidad
El Salvador	0.7812	0.6763	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Guatemala	0.2015	0.9041	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Haití	1.6323	0.4421	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Honduras	0.5977	0.7416	Se acepta Ho	Hay Normalidad
México	5.6883	0.0581	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Nicaragua	0.3575	0.8361	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Panamá	0.661	0.7185	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Paraguay	0.8287	0.6607	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Perú	0.7531	0.6861	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Rep. Dominicana	1.0484	0.5927	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Uruguay	0.2264	0.8929	Se acepta Ho	Hay Normalidad
Venezuela	3.4033	0.1823	Se acepta Ho	Hay Normalidad
América Latina	0.7006	0.7044	Se acepta Ho	Hay Normalidad
FUENTE: Modelos de Regresion				

Prueba de Ramsey-Reset

$$\text{PIB} = C(1) + C(2)*\text{CONSUMO} + C(3)*\text{INVERSION} + C(4)*\text{SBC}$$

Pais	Valor del Estadístico	Probabilidad	Resultado	Implicación
Argentina	1.3473	0.2683	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Brasil	9.4306	0.0097	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Chile	8.1494	0.0144	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Colombia	142.1802	0	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Costa Rica	239.9257	0	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Ecuador	0.0227	0.8826	Se acepta Ho	Hay Linealidad
El Salvador	14.4787	0.0025	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Guatemala	0.5685	0.4653	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Honduras	0.4207	0.5287	Se acepta Ho	Hay Linealidad
México	0.048	0.8301	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Nicaragua	1.1247	0.3097	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Panamá	0.1306	0.724	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Paraguay	7.7118	0.0167	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Perú	0.569	0.4652	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Rep. Dominicana	0.0062	0.9381	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Uruguay	11.1074	0.0059	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Venezuela	0.2476	0.6277	Se acepta Ho	Hay Linealidad
América Latina	0.1188	0.7362	Se acepta Ho	Hay Linealidad

FUENTE: Modelos de Regresion

Prueba de Ramsey-Reset

$$M = C(1) + C(2)*CONSUMO + C(3)*DEUDAPIB + C(4)*SBC$$

Pais	Valor del Estadístico	Probabilidad	Resultado	Implicación
Argentina	0.0588	0.8123	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Bolivia	3.8469	0.0734	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Brasil	0.9661	0.345	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Chile	0.0035	0.9533	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Colombia	4.9865	0.0453	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Costa Rica	0.2903	0.5998	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Ecuador	9.1849	0.0104	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
El Salvador	0.5207	0.4843	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Guatemala	1.529	0.2399	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Haiti	3.1663	0.1004	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Honduras	9.8512	0.0085	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
México	10.1298	0.0078	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Nicaragua	1.1825	0.2982	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Panamá	6.6744	0.0239	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Paraguay	1.1825	0.2981	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Perú	17.0246	0.0014	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
Rep. Dominicana	1.8783	0.1956	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Uruguay	0.0193	0.8917	Se acepta Ho	Hay Linealidad
Venezuela	5.6074	0.0355	Se rechaza Ho	No hay Linealidad
América Latina	0.0662	0.8011	Se acepta Ho	Hay Linealidad
FUENTE: Modelos de Regresion				

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, A PRECIOS CONSTANTES DE MERCADO

(Millones de dólares a precios de 1980)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	84988.5	79085.1	74516.3	76307.0	78297.2	74861.7	79349.7	81020.0	78719.2	75152.4	105958.2	115391.8	125373.4	132961.8	142788.9	140710.4	145620.2
Bolivia	4380	4420.5	4227.8	3952.4	4014.8	3976.1	3877.0	3977.9	4095.6	4207.2	4440.9	4668.0	4724.0	4918.4	5126.0	5388.6	5600.8
Brasil	243848.2	233120.4	234578.9	236385.2	238004.6	258003.4	277326.1	287503.5	287494.9	297731.1	284408.6	285380.1	282951.3	294852.3	311853.6	314981.8	324833.5
Chile	25798.9	27288.1	23847.6	34191.6	24586.4	25121.0	26486.1	27897.7	29893.0	32740.2	34076.4	36394.8	40260.3	42650.4	44387.9	48936.9	52436.4
Colombia	32479	33214.7	33556.4	3294.4	35488.2	36821.2	39364.6	41580.6	43138.6	44611.0	46639.0	47484.9	49269.8	51589.7	54479.2	58822.4	60125.7
Costa Rica	3545	3460.2	3208.8	23452.3	3553.0	3578.9	3768.6	3939.7	4070.3	4292.6	4434.7	4529.4	4858.8	5153.4	5375.2	5486.75	5456.9
Ecuador	11489.9	11924.7	12057.1	11908.6	12475.0	13077.4	13516.5	12234.2	14119.6	14070.3	13829.4	14506.4	14998.2	15327.3	15970.2	16385	16708
El Salvador	3496.7	3202.9	3021.0	3037.8	3107.2	3162.3	3177.0	3261.6	3310.3	3345.2	3252.3	3328.7	3568.8	3795.2	3959.8	4543.9	4656.5
Guatemala	6798.1	6620.1	6561.0	7401.7	6332.8	6320.4	6350.6	6586.7	6847.7	7123.0	8490.3	8788.8	9215.7	9564.8	9927.4	10530.4	10854.1
Haití	1373.4	1335.2	1289.3	1322.1	1302.1	1306.8	1320.0	1321.3	1338.0	1347.8	1321.0	1310.0	1122.9	1066.0	936.1	1112.4	1143
Honduras	2496.7	2618.9	2472.5	2470.9	2531.5	2581.1	2702.4	2823.2	2961.9	3030.3	3156.8	3230.9	3429.0	3659.7	3587.2	3796.2	3921
México	175917.7	191350.4	190148.9	182169.7	186746.4	193641.3	186372.2	189480.3	192002.4	197726.1	207459.2	214983.4	221013.6	222340.6	230145.6	224745.2	236791
Nicaragua	2069.5	2180.5	2162.7	2262.5	2227.1	2136.2	2114.4	2099.5	1870.0	1816.0	4131.6	1803.7	1811.2	1804.0	1861.5	1936.6	2060.1
Panamá	3455.1	3592.1	3769.2	3766.7	3751.3	3931.0	4068.4	4150.5	3486.6	3461.8	1806.6	4488.6	4764.6	4962.9	5053.9	5139.3	5269.6
Paraguay	4067.5	4424.5	4389.6	4259.7	4398.1	4575.6	4561.6	4767.4	5087.6	5388.5	5554.3	5683.4	5782.8	6009.4	6189.8	6388.1	6451.6
Perú	20581.7	21471.1	21532.8	19002.0	19849.9	20297.0	22070.3	23839.4	21923.2	19526.6	18230.4	18702.8	18484.6	19552.5	22064.0	24227.7	24824.6
Rep. Dominicana	6437.6	6693.5	6778.7	7119.2	7142.3	7007.3	7227.8	7787.3	7872.0	8237.7	8204.8	8249.1	8810.5	9014.8	9403.4	9804.6	10492.4
Uruguay	7027.7	7128.2	6411.7	6028.2	5951.3	5960.5	6426.2	6836.6	6850.1	6936.0	6973.8	7198.0	7764.9	7961.2	8365.9	7997.9	8381.6
Venezuela	50738.7	50210.8	49608.2	46901.0	46204.6	46173.8	49354.0	51864.1	55003.9	52661.3	64184.8	70379.3	74480.3	74362.1	72183.8	67640.4	66699.7
Subtotal	690989.4	693441.70	684138.4	675233.0	687963.3	712532.4	739433.1	762971.1	770084.2	783404.3	826553.3	856502.3	882684.9	911546.5	953659.4	958574.5	992326.7
Barbados	848.3	831.7	788.8		820.8	829.1	871.1	898.8	925.6	967.6	928.6	889.2	837.7	846.5	882.1	918	963.5
Guyana	529.1	525.5	468.7		431.4	436.0	437.0	440.2	427.5	405.7	399.8	421.6	453.0	487.6	528.5	589	607.4
Jamaica	2637.2	2704.7	2703.7		2732.8	2585.7	2643.8	2821.0	2852.6	3031.3	3684.9	3729.6	3804.8	3865.8	3962.5	3654	3592
Tr. y Tobago	5823.4	5811.7	5828.6		6882.5	6785.7	6646.8	6219.2	5991.2	5913.5	4665.9	4745.0	4634.8	4507.2	4735.3	4817.34	4994.2
Total	700827.3	703315.2	693928.1		698830.7	723168.8	750031.7	773350.1	780280.9	793722.4	836232.5	866287.7	892415.2	921253.7	963767.9	968552.8	1002484

Fuente: CEPAL, "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe", 1990, 1995, y 1997.

CONSUMO TOTAL, A PRECIOS CONSTANTES DE MERCADO
(Millones de dólares a precios de 1980)

Pais	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	68865.2	64178.5	56410.0	58355.4	62765.1	57512.3	63538.6	65156.2	60300.6	79237.9	77556.6	87876.3	97425.0	102669.7	107622.0	86263.7	90119
Bolivia	3536.8	3725.5	3544.4	3337.2	3399.8	3350.6	3578.9	3701.5	3559.8	3556.1	3612.3	3653.9	3797.3	3917.9	4040.7	4380.6	4538.2
Brasil	192953.3	181594.1	187063.4	181060.0	185069.4	196809.8	214500.2	219302.3	214419.6	229449.3	226579.2	230392.8	224069.0	236451.0	253432.5	282843.1	298038.2
Colombia	26535.1	27455.2	28011.2	28813.5	28743.7	30695.8	31905.3	32797.0	34337.2	36021.7	36801.6	37377.8	37553.9	39374.5	42496.0	45347.7	47424.3
Costa Rica	3062.4	2682.8	2363.6	2447.5	2624.6	2649.5	2700.3	2846.8	2907.5	3312.3	3516.1	3413.9	3763.3	4059.3	4298.0	4735.7	4947.4
Chile	21435.6	23277.1	20277.7	19624.4	20053.4	19468.8	20209.9	20841.7	22843.6	24443.6	24326.1	25599.9	27448.3	29265.9	30209.1	32050.2	33937.3
Ecuador	8548.6	9561.2	9270.0	8570.2	9223.4	9334.7	9578.6	9090.1	9847.1	9823.1	9747.2	9712.0	9815.6	10482.2	11316.6	11479.2	11678.2
El Salvador	2987.5	2910.0	2776.8	2699.2	2715.8	2803.3	2754.7	2796.3	2853.4	2859.9	2943.3	2991.0	3165.2	3371.5	3564.6	4523.8	4675.2
Guatemala	6789.9	6802.2	6519.0	6351.6	6379.3	6386.7	6454.5	6743.6	7096.0	7385.8	7525.6	7785.1	8435.8	8890.0	9339.8	9852.9	10128
Haiti	1287.8	1291.3	1192.8	1168.9	1200.0	1177.0	1208.5	1219.4	1209.0	1108.6	1178.4	1218.7	1073.1	1056.5	919.3	1270.6	1269.9
Honduras	2069.8	2076.4	2157.4	2150.4	2169.8	2021.4	2300.4	2318.4	2495.3	2716.8	2631.7	2689.5	2821.4	2715.9	2685.9	2886.2	2954.1
México	130367.3	141790.0	137702.0	130903.7	135473.5	142219.7	139163.1	135954.7	139067.9	150144.0	158948.0	166232.3	173985.7	173778.9	180542.2	178818.2	180824.2
Nicaragua	2133.3	2057.0	2027.1	2130.8	2298.7	2275.8	2272.7	2292.1	2166.8	1942.8	1864.0	2004.8	1964.2	1844.0	1924.5	1683.2	1724.1
Panamá	2615.0	2676.0	2831.3	2875.7	3166.5	3218.9	3183.7	3207.0	2545.5	3165.9	3078.7	3433.9	3422.0	3526.6	3392.6	4270.4	4298.8
Paraguay	3172.9	3499.2	3656.0	3556.0	3958.1	3891.3	3985.2	4088.3	4325.1	4372.8	5059.9	5085.0	5434.7	5960.6	6401.3	6425.1	6372.3
Perú	14263.2	15132.1	15108.5	14782.2	15046.2	15242.4	17731.0	19330.7	17570.5	14510.8	13953.6	14159.1	14251.9	14520.3	16520.8	17726.5	18444.6
Rep. Dominicana	5484.1	5688.4	5701.1	5952.8	6027.2	5446.6	5774.3	5590.4	5489.7	7059.3	6418.0	6875.4	7332.3	7149.6	7305.7	7975.2	8649.3
Uruguay	6426.4	6354.2	5548.7	4989.8	4857.4	4849.1	5368.4	6001.2	5920.8	5716.7	5521.7	5756.1	6303.0	6667.7	7323.4	8299.3	8800.7
Venezuela	33366.4	34516.8	36735.0	33646.7	31713.9	32472.4	30718.2	32318.7	32937.5	42274.5	43699.6	47722.9	52223.3	51678.9	48076.6	32219.4	30596.8
Total	535900.6	537268.0	528896.0	513416.0	526885.8	543811.1	568912.5	575596.4	571892.9	629101.9	634961.6	663980.4	684285.0	707381.0	741411.6	743051.0	769420.6

Fuente: CEPAL, "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe"; 1986, 1990, 1995 y 1997.

Inversión*
(Millones de dólares a precios de 1980)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	18842.8	15522.9	11252.6	10665.9	9703.8	8572.8	9335.1	10638.8	8948.1	6495.0	14200.3 ^a	17769.2	23263.0	26458.9	31472.2	29971.3	32182
Brasil	55758.1	48875.1	45824.9	37064.2	38438.5	43132.7	52723.6	52517.2	50363.8	53032.4	42925.9	41544.6	37760.9	41468.9	45475.1 ^a	74020.7	73412.3
Chile	4293.2	5012.6	3092.7	6031.5	3123.0	3434.4	3874.8	4504.4	4986.2	6024.9	6792.5	6537.0	8094.6	9759.2	11766.1	13604.4	15154.1
Colombia	5448.2	5789.7	5961.1	497.2	6106.5	5787.6	6229.9	6280.7	6855.7	6755.8	6378.2 ^a	5984.6	6727.6	9137.2	9176.1	15117.3	14129.5
Costa Rica	847.1	636.1	459.2	2818.2	627.2	660.9	739.2	812.3	790.8	877.8	1039.2	906.0	1102.9	1369.9	1314.9 ^a	1174.16	1080.46
Ecuador	2715.4	2518.8	2536.2	1873.3	1788.4	1911.3	1993.5	2080.7	2031.2	2021.1	1860.3	2065.3 ^a	2207.6	2231.5	2352.8	3309.7	3358.3
El Salvador	474.5	423.3	380.7	352.3	360.4	397.3	427.1	466.0	477.0	514.7	436.0	518.3	649.3	717.9	616.9	976.9	838.17
Guatemala	1226.0	1334.8	1079.5	888.7	649.5	636.6	749.7	1011.7	1038.0	1096.2	941.8	976.6	1267.5	1350.4	1249.4	1684.8	1649.8
Honduras	605.3	467.6	386.2	442.5	562.2	515.5	445.5	416.1	441.9	461.0	570.5	571.8	726.0	860.0	965.3 ^a	998.4	1027.3
México	43555.9	50624.7	42124.0	30211.2	32152.9	34677.6	30586.2	30506.5	32334.3	34253.9	38892.7	42124.4	46693.6	46114.9	49863 ^a	34386.02	36229.02
Nicaragua	301.7	483.0	390.0	408.3	417.2	421.9	396.3	400.2	393.0	317.2	260.0	239.5	260.9	271.1	265.3 ^a	453.16	506.78
Panamá	841.1	981.1	990.3	766.7	714.2	763.1	837.0	838.8	381.5	325.3	409.2	738.3	1038.7	1366.9	1524.7 ^a	1469.8	1496.5
Paraguay	1107.8	1307.2	1066.6	875.6	883.1	886.1	913.6	970.9	1006.8	1082.3	1227.1	1298.8	1215.7	1245.2	1302.7 ^a	1379.8	1380.6
Perú	4833.4	5612.3	5490.7	3902.7	3600.9	3194.5	3780.1	4483.9	3982.4	3151.8	3158.7	3229.4	3351.6	3699.6	4931.5 ^a	7268.3	6851.6
Rep. Dominicana	1521.2	1392.4	1086.1	1402.1	1330.1	1249.4	1292.7	1822.5	2012.3	2240.8	1692.3	1479.7	2004.1	2118.2	2181.3 ^a	2882.5	3137.22
Uruguay	1175.4	1140.1	970.6	652.2	565.4	434.1	488.9	584.8	608.4	600.4	638.6	793.4	945.7	1057.4	1075.8 ^a	1151.7	1282.9
Venezuela	12803.3	13187.6	12695.4	9351.2	7587.2	8084.0	8799.7	8845.7	9630.1	7105.1	9421.8	12770.0	16246.3	15276.6	11396.3 ^a	9740.21	9004.5
TOTAL	156350.4	155309.3	135786.8	108203.8	108610.5	114759.8	123612.9	127181.2	126281.5	126355.7	110266.6	137481.6	153556.0	164503.8	56633.5	199589.2	202721.1

Fuente: Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, 1988, 1990, 1994, 1995 y 1997.

Nota: En este cuadro se omiten los países de Bolivia y Haití debido a la falta de datos.

*Para la realización de este cuadro se consideró la suma de la inversión en construcción y la inversión en maquinaria y equipo, a menos que se especifique otra cosa.

^a A partir de este año los datos son los de Formación Bruta de Capital Fijo en Construcción más la Formación Bruta de Capital Fijo en Maquinaria y Equipo.

**AMERICA LATINA: RELACION ENTRE LA DEUDA EXTERNA TOTAL Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO
(porcentajes)**

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	31.9596	45.1046	58.5563	130.4182	58.9944	65.8895	64.8043	71.9872	74.2805	84.2475	57.5444	55.2032	51.8451	51.1425	52.5251	63.76	68.04
Bolivia	53.4247	60.0158	66.2993	178.6980	79.9044	82.8450	91.2045	104.6281	98.7157	83.0006	84.8477	76.7352	80.1016	76.7933	82.0913	83.94	77.95
Brasil	28.9381	34.4770	39.5654	94.1505	44.0857	40.7460	40.0413	42.1470	39.4682	38.6577	43.4020	43.3846	48.0468	49.4010	47.9411	50.57	54.83
Chile	43.4398	57.1348	71.9527	172.3736	79.9588	81.2189	78.6412	74.0563	63.4262	53.5122	54.5128	47.5865	47.1035	35.6079	49.3107	44.42	43.82
Colombia	20.9520	25.6453	30.6022	51.7132	34.8003	38.1927	38.0723	37.6690	41.6332	39.4611	38.2684	36.4579	34.2238	78.5113	39.0608	42.59	48.57
Costa Rica	62.3131	77.6545	99.3518	171.5479	105.6009	104.5573	104.0705	106.4548	109.8199	104.5520	88.6193	88.6431	83.3539	46.1074	78.1366	70.21	63.2
Ecuador	36.2666	44.2108	44.4966	122.9962	60.8898	62.0230	67.1476	84.0022	74.9384	80.4674	85.7304	84.5902	80.8230	83.5503	85.5594	85.04	87.3
El Salvador	33.6317	50.2045	56.6038	105.0700	62.7253	57.0787	60.6862	57.6404	53.4393	60.2953	63.8317	63.1478	65.5122	52.3820	51.8461	49.36	53.62
Guatemala	15.4896	20.3076	28.0293	56.0029	39.3981	40.1240	42.1063	40.9917	34.1721	34.4939	28.1144	25.6463	24.3715	21.8091	21.2342	20.01	19.12
Haití	21.1155	27.8610	31.8002	87.0183	46.6170	45.9137	52.7273	56.9136	58.1465	59.5786	63.6639	61.7557	72.9361	81.0507	94.4344	77.58	357.48
Honduras	55.5934	63.0434	80.3236	166.1926	94.4894	117.5468	111.6785	109.9816	128.6336	111.3421	112.3606	98.2389	103.1788	107.8777	113.4311	111.77	82.43
México	28.8203	39.1428	46.0692	97.2869	51.2328	50.5058	53.9244	54.0426	52.5514	48.0968	49.1181	53.4460	51.5805	57.3894	58.8758	73.79	67.57
Nicaragua	88.1856	117.6794	145.1426	372.1387	195.8601	231.0645	272.4177	298.6425	386.0963	536.3987	256.9465	571.7137	596.6210	609.0355	628.2568	529.07	295.81
Panamá	86.0757	93.7056	77.3904	173.1240	116.4396	92.6482	121.3008	128.2737	108.1569	110.1739	210.0631	82.4088	74.4659	70.4024	72.4787	76.63	96.19
Paraguay	21.1678	21.4261	27.4057	69.1750	37.6071	38.7272	40.6217	42.8535	39.3506	37.6171	30.5169	29.3134	22.1173	20.8673	20.5499	20.79	21.17
Perú	46.6191	44.7392	53.2444	112.2314	67.1943	67.6011	6.5563	64.4857	75.2308	94.9269	109.6849	111.1438	115.8207	113.3205	106.1865	138.33	135.52
Rep. Dominicana	33.7548	38.0817	43.7547	90.3316	49.5079	53.0875	52.7408	50.0687	49.3267	50.7545	54.8459	55.9334	50.0880	50.5724	41.7083	40.74	36.36
Uruguay	30.4225	43.6576	66.0979	125.6665	78.4871	82.2079	81.5101	86.1247	92.4074	100.8362	105.8677	99.5554	99.1256	99.4197	98.0289	64.93	64.27
Venezuela	58.3539	63.9305	64.6063	184.5450	73.2871	74.2889	66.6552	65.9377	63.0573	66.0542	54.7014	50.9312	51.3129	53.5932	53.8736	56.86	52.89
Total	796.5237	968.0223	1131.2922	2560.6806	1377.0800	1426.2665	1446.9068	1576.9010	1642.8511	1794.4667	1592.6402	1735.8351	1752.6282	1758.8335	1795.5292	1700.39	1726.14

BALANZA DE PAGOS DE AMERICA LATINA

Millones de Dólares a Precios de 1980

País	1980			1981			1982		
	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial
Argentina	9890.8	13081.5	-3190.7	11371.8	11324.6	47.2	12614.1	6453.0	6161.1
Bolivia	1030.0	830.1	199.9	1009.1	1053.8	-44.7	910.8	660.6	250.2
Brasil	21857.5	27792.5	-5935.0	26760.3	24626.5	2133.8	24622.1	22276.8	2345.3
Chile	5967.5	7023.0	-1055.5	5403.3	8155.5	-2752.2	6036.1	5025.8	1010.3
Colombia	5318.1	5444.3	-126.2	4587.1	5700.6	-1113.5	4507.3	6201.8	-1694.5
Costa Rica	1198.3	1657.6	-459.3	1431.1	1240.6	190.5	1403.3	995.5	407.8
Ecuador	2864.6	2924.8	-60.2	2922.8	3158.1	-235.3	2846.1	2985.8	-139.7
El Salvador	1215.3	1170.3	45.0	931.3	1084.5	-153.2	802.8	959.3	-156.5
Guatemala	1730.5	1958.5	-228.0	1510.6	1866.6	-356.0	1451.0	1517.3	-66.3
Haití	305.6	483.8	-178.2	286.6	508.5	-221.9	311.1	462.3	-151.2
Honduras	941.6	1126.5	-184.9	908.1	978.5	-70.4	799.6	790.8	8.8
México	23458.0	25683.3	-2225.3	26166.8	31426.6	-5259.8	29600.5	18666.8	10933.7
Nicaragua	494.6	905.6	-411.0	576.0	983.3	-407.3	489.5	791.6	-302.1
Panamá	1567.1	1685.1	-118.0	1518.3	1681.1	-162.8	1640.1	1704.6	-64.5
Paraguay	565.1	840.5	-275.4	507.6	951.1	-443.5	605.8	1008.8	-403.0
Perú	4631.3	3970.1	661.2	4189.8	4664.0	-474.2	4805.3	4701.0	104.3
República Dominicana	1271.3	1918.6	-647.3	1271.3	1692.8	-421.5	1218.8	1435.1	-216.3
Uruguay	1526.0	2143.8	-617.8	1631.1	1968.1	-337.0	1633.1	1678.6	-45.5
Venezuela	19968.1	15129.0	4839.1	19648.8	16316.3	3332.5	17220.3	17978.1	-757.8
TOTAL	105801.3	115768.9	-9967.6	112631.8	119381.1	-6749.3	113517.7	96293.6	17224.1

1995 y 1996: CEPAL "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe", Naciones Unidas, 1996.

BALANZA DE PAGOS DE AMERICA LATINA

Millones de Dólares a Precios de 1980

País	1983			1984			1985		
	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial
Argentina	13314.3	5897.1	7417.2	12154.6	6230.3	5924.3	14689.3	5232.8	9456.5
Bolivia	875.3	697.5	177.8	798.6	647.5	151.1	738.3	672.3	66.0
Brasil	28729.6	18150.1	10579.5	34197.3	17061.5	17135.8	34888.3	16827.5	18060.8
Chile	6270.3	4330.1	1940.2	6363.0	4858.3	1504.7	7244.3	4330.3	2914.0
Colombia	3992.1	5698.3	-1706.2	5382.3	5304.6	77.7	4972.8	4871.1	101.7
Costa Rica	1405.0	1140.1	264.9	1539.3	1256.5	282.8	1488.5	1254.6	233.9
Ecuador	3019.6	1693.8	1325.8	3442.3	2174.3	1268.0	3978.8	2377.3	1601.5
El Salvador	989.6	1017.6	-28.0	1060.5	1046.8	13.7	1055.8	1053.3	2.5
Guatemala	1381.6	1291.3	90.3	1403.5	1397.3	6.2	1403.1	1250.3	152.8
Haití	351.3	484.3	-133.0	337.3	508.3	-171.0	339.6	514.3	-174.7
Honduras	839.5	890.3	-50.8	830.1	992.6	-162.5	961.6	933.1	28.5
México	34400.3	13435.6	20964.7	37146.3	16023.0	21123.3	34132.3	18708.5	15423.8
Nicaragua	554.1	898.3	-344.2	428.1	979.6	-551.5	359.0	975.8	-616.8
Panamá	1628.0	1530.6	97.4	1524.5	1649.1	-124.6	1632.3	1674.1	-41.8
Paraguay	483.8	710.1	-226.3	652.1	1156.1	-504.0	939.8	1209.8	-270.0
Perú	3930.6	3641.5	289.1	4417.0	3102.3	1314.7	4858.3	2909.0	1949.3
República Dominicana	1361.6	1642.3	-280.7	1333.0	1629.3	-296.3	1864.3	1647.1	217.2
Uruguay	1802.0	1339.5	462.5	1690.8	1183.8	507.0	1763.8	1128.6	635.2
Venezuela	16952.3	9468.1	7484.2	17543.8	10908.6	6635.2	16709.8	10512.6	6197.2
TOTAL	122280.9	73956.5	48324.4	132244.4	78109.8	54134.6	134020.0	78082.4	55937.6

BALANZA DE PAGOS DE AMERICA LATINA
Millones de Dólares a Precios de 1980

País	1986			1987			1988		
	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Balanza comercial
Argentina	12781.3	6249.6	6531.7	11775.0	6983.6	4791.4	14123.0	6983.6	7139.4
Bolivia	771.3	840.1	-68.8	702.8	926.1	-223.3	789.0	926.1	-137.1
Brazil	30114.8	20012.5	10102.3	35470.3	1986.3	33484.0	41208.6	1986.3	39222.3
Chile	8040.6	4942.8	3097.8	8617.8	5608.3	3009.5	9069.8	5608.3	3461.5
Colombia	6483.5	5246.1	1237.4	7570.6	5366.8	2203.8	7503.0	5366.8	2136.2
Costa Rica	1532.1	1374.1	158.0	1671.6	1620.8	50.8	1770.0	1620.8	149.2
Ecuador	4305.6	2543.5	1762.1	3978.1	2984.0	994.1	4742.8	2984.0	1758.8
El Salvador	1055.0	1065.8	-10.8	1122.0	1071.6	50.4	1046.8	1071.6	-24.8
Guatemala	1215.0	1111.5	103.5	1435.6	1624.1	-188.5	1471.3	1624.1	-152.8
Haití	254.8	422.1	-167.3	256.8	433.5	-176.7	255.3	433.5	-178.2
Honduras	941.5	982.3	-40.8	1001.1	983.8	17.3	960.8	983.8	-23.0
México	36131.1	16537.3	19593.8	41639.3	16890.8	24948.5	43680.0	16890.8	26789.2
Nicaragua	278.1	907.6	-629.5	316.6	973.1	-656.5	221.5	973.1	-751.6
Panamá	1712.8	1647.1	65.7	1679.1	1573.8	105.3	1598.1	1573.8	24.3
Paraguay	921.3	1334.6	-413.3	1275.8	1652.6	-376.8	1351.1	1652.6	-301.5
Perú	4234.0	4028.3	205.7	3848.3	4631.8	-783.5	3380.3	4631.8	-1251.5
República Dominicana	1777.1	1823.6	-46.5	2055.3	1995.8	59.5	2182.5	1995.8	186.7
Uruguay	1957.3	1395.8	561.5	1810.0	1589.3	220.7	1890.1	1589.3	300.8
Venezuela	20776.1	10776.0	10000.1	19077.3	11366.6	7710.7	21524.3	11366.6	10157.7
TOTAL	135283.3	8324.7	126958.6	145503.4	88062.7	57440.7	158768.3	88062.7	70705.6

BALANZA DE PAGOS DE AMERICA LATINA
Millones de Dólares a Precios de 1980

País	1989			1990			1991		
	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Balanza comercial
Argentina	11759.0	6254.0	5505.0	14796.0	6437.0	8359.0	14382	11146	3236
Bolivia	866.8	1024.5	-157.7	976.7	1083	-106.3	917.3	1111.7	-194.4
Brasil	37495.0	24110.0	13385.0	34661.0	27176.0	7485.0	34369.0	26884.0	7485.0
Chile	9575.0	8512.0	1063.0	10214.0	9207.0	1007.0	11047.0	9533.0	1514.0
Colombia	7305.0	6110.0	1195.0	8658.0	6845.0	1813.0	9072.0	6341.0	2731.0
Costa Rica	1841.3	2058.5	-217.2	1974.0	2337.8	-363.8	2200.3	2221.9	-21.6
Ecuador	2871.0	2332.0	539.0	3253.0	2373.0	880.0	3408.0	2925.0	483.0
El Salvador	814.5	1438.0	-623.5	879.9	1462.4	-582.5	902.8	1615.3	-712.5
Guatemala	1423.8	1861.3	-437.5	1567.5	1811.7	-244.2	1687.2	2029.3	-342.1
Haití	236.8	448.1	-211.3	318.0	581.0	-263.0	259.6	599.1	-339.5
Honduras	1060.9	1183.7	-122.8	1032.5	1123.8	-91.3	1015.6	1135.2	-119.6
México	33030.0	33097.0	-67.0	38411.0	41214.0	-2803.0	39696.0	48724.0	-9028.0
Nicaragua	340.7	666.5	-325.8	392.2	682.0	-289.8	338.3	824.2	-485.9
Panamá	3795.1	3387.3	407.8	4537.0	4168.5	368.5	5468.0	5372.2	95.8
Paraguay	1574.9	1319.4	255.5	1879.8	2093.3	-213.5	2024.4	2414.5	-390.1
Perú	4379.0	3596.0	783.0	4076.0	4151.0	-75.0	4207.0	4824.0	-617.0
República Dominicana	2077.2	2428.6	-351.4	2005.1	2233.2	-228.1	1978.6	2208.1	-229.5
Uruguay	2032.3	1557.9	474.4	2158.5	1659.4	499.1	2200.9	1966.2	234.7
Venezuela	14028.0	9312.0	4716.0	18818.0	9482.0	9336.0	16405.0	13722.0	2683.0
TOTAL	136506.3	110696.8	25809.5	150608.2	126121.1	24487.1	151579.0	145596.7	5982.3

BALANZA DE PAGOS DE AMERICA LATINA
Millones de Dólares a Precios de 1980

País	1992			1993			1994		
	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial	Exportaciones de Bienes y servicios	Importaciones de Bienes y servicios	Balanza comercial
Argentina	14794	18242	-3448	15766	20495	-4729	18575	25110	-6535
Bolivia	773.0	1348.1	-575.1	892.1	1390.0	-497.9	1181.4	1397.6	-216.2
Brazil	39068.0	26437.0	12631.0	42896.0	34828.0	8068.0	48525.0	43692.0	4833.0
Chile	12434.0	11673.0	761.0	11798.0	12734.0	-936.0	14378.0	13659.0	719.0
Colombia	9209.0	8051.0	1158.0	9901.4	11539.4	-1638.0	11867.2	13750.7	-1883.5
Costa Rica	2592.5	2912.8	-320.3	2993.8	3402.8	-409.0	33320.0	3716.0	29604.0
Ecuador	3631.0	2831.0	800.0	3716.0	3273.0	443.0	4462.0	4194.0	268.0
El Salvador	974.3	1918.0	-943.7	1138.0	2145.7	-1007.7	1329.0	2539.0	-1210.0
Guatemala	1897.7	2853.1	-955.4	2018.4	2959.5	-941.1	2306.2	3317.5	-1011.3
Haiti	114.1	298.6	-184.5	117.4	358.1	-240.7	75.0	202.0	-127.0
Honduras	1041.3	1228.9	-187.6	1066.8	1195.6	-128.8	1110.0	1271.0	-161.0
México	41449.0	59680.0	-18231.0	44799.0	59955.0	-15156.0	50077.5	70791.3	-20713.8
Nicaragua	309.3	919.1	-609.8	367.2	816.0	-448.8	452.6	956.9	-504.3
Panamá	6396.7	6338.4	58.3	6706.8	6631.4	75.4	7309.0	7323.0	-14.0
Paraguay	1907.1	2492.4	-585.3	2671.7	3280.4	-608.7	2737.3	3594.6	-857.3
Perú	4331.0	5564.0	-1233.0	4355.0	5591.0	-1236.0	5639.0	7362.0	-1723.0
República Dominicana	2093.3	2751.7	-658.4	2339.4	2684.4	-345.0	2537.0	2878.0	-341.0
Uruguay	2631.7	2482.0	149.7	2648.4	2758.9	-110.5	3159.0	3398.0	-239.0
Venezuela	15530.0	17180.0	-1650.0	15604.0	15900.0	-296.0	17459.0	11647.0	5812.0
TOTAL	161177.0	175201.1	-14024.1	171795.4	191938.2	-20142.8	226499.2	220799.6	5699.6