



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

PROGRAMA DE POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES  
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS  
CENTRO COORDINADOR Y DIFUSOR DE ESTUDIOS LATINOAMERICANOS  
CENTRO DE INVESTIGACIONES INTERDISCIPLINARIAS EN CIENCIAS Y HUMANIDADES  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

**América Latina: Del estructuralismo al neoliberalismo en el epílogo del  
siglo XX y primer lustro del XXI.**

TESIS  
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:  
DOCTOR EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS  
PRESENTA

**Mtro. Rodolfo Iván González Molina**

COMITÉ TUTORAL

DRA. MARÍA EUGENIA ROMERO SOTELO

(Directora de la tesis)

DR. JUAN ARANCIBIA CÓRDOBA

DR. EDUARDO RUÍZ CONTARDO

DRA. FLORENCE GERMAINE JULIA LÉZÉ

DR. CARLOS JOSÉ ARANDA IZGUERRA.

CIUDAD UNIVERSITARIA, 2007





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.

## **DEDICATORIAS**

A RODOLFO Y ALICIA, MIS PADRES.

A YANINA, A MIS HERMANOS, FAMILIARES Y AMIGOS.

Y

UNA ESPECIAL DEDICATORIA A MI MAESTO, AMIGO Y  
COLEGA, QUE SE ME ADELANTÓ EN EL CAMINO,  
JAIME PUYANA FERREIRA.

## **AGRADECIMIENTOS**

El Desarrollo de una tesis como la presente siempre es producto de un esfuerzo compartido que se nutre de diferentes fuentes. Por ello mi agradecimiento, en primer lugar, a María Eugenia Romero Sotelo que desde el inicio del proyecto brindó todo su apoyo y enriqueció todas las fases del proceso con su experiencia y conocimiento; a Juan Arancibia, mi gran coordinador del seminario de tesis, solidario y comprometido; a Eduardo Ruiz Contardo, que con su experiencia y conocimiento de América Latina, me transfirió la gran preocupación por seguir pensando los problemas del desarrollo de la región; a Carlos José Aranda, por su lectura paciente del borrador y sus atinados comentarios que ayudaron a mejorar el texto; a Florence Lézé que, respetuosa y exigente, ha apoyado e impulsado la culminación de esta tesis.

Finalmente quiero agradecer tanto a la Facultad de Economía, como a la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM; especialmente al Programa de Apoyo para la Superación del Personal Académico, por su ayuda económica y su confianza depositada en el personal docente de esta Institución, para concluir tan noble objetivo.

## **América Latina: Del estructuralismo al neoliberalismo en el epílogo del siglo XX y primer lustro del XXI.**

	Página
<b>Índice.....</b>	4
<b>Introducción.....</b>	7
<b>PRIMERA PARTE.....</b>	15
<b>El cambio e instauración del nuevo paradigma de desarrollo económico. Políticas económicas e impactos sociales</b>	
<b>Capítulo Primero. ....</b>	16
<b>El abandono de la industrialización dirigida por el Estado y el impacto del mercado como ente regulador y promotor del desarrollo económico La llamada “década perdida”</b>	
I. Antecedentes y cambio de paradigmas.....	16
II. Del estructuralismo al neoliberalismo en América Latina.....	20
A) El llamado estructuralismo en América Latina.....	20
B) Los populismos latinoamericanos y el estructuralismo.....	28
III. Las bases del neoliberalismo.....	35
A) El neoliberalismo en América Latina.....	40
IV. Inflación e hiperinflación en América Latina.....	53
A) Los resultados de las políticas de ajuste estructural en América Latina.....	58
V. Conclusiones.....	66
<b>Capítulo Segundo .....</b>	71
<b>La fragilidad económica que generan las privatizaciones en América Latina y las integraciones regionales de la década de los noventa y el primer lustro del siglo XXI</b>	
I. Privatización de los activos estatales y desregulación del sector externo	71
A) Privatizaciones en América Latina .....	81
B) Proyecciones econométricas.....	86
II. Límites y alcances del ALCA .....	90
A) Los servicios .....	95
B) Inversiones .....	96
C) Sector Público .....	96
III. Apertura Comercial .....	96
A) Derechos de propiedad intelectual .....	101
B)Subsidios, <i>anti-dumping</i> y derechos compensatorios .....	102
C) Política de competencia .....	102
IV. Solución de controversias .....	103
A) Miami 2003: ¿colapso del ALCA? .....	104

	B) En síntesis .....	108
V.	El Plan Puebla Panamá .....	109
	A) Presentación del Plan .....	109
	B) Aspectos generales .....	111
	C) Las cuatro partes del PPP .....	111
	D) Posiciones oficiales del PPP .....	113
	E) La oposición al PPP .....	114
VI.	EL Mercado Común del Sur (MERCOSUR) .....	118
	A) Perspectivas económicas .....	119
	B) Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR .....	123
	C) Dificultades del MERCOSUR .....	124
VII.	La Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe .....	125
	A) La ALBA y la Agricultura .....	126
	B) La ALBA y el Estado .....	126
	C) La ALBA y sus socios .....	127
VIII.	Conclusiones .....	128

**SEGUNDA PARTE .....** 134

**La Inversión Extranjera Directa y la pobreza extrema: los extremos, paradójicamente, complementarios del nuevo patrón de acumulación de capital en América Latina.**

**Capítulo Tercero**

**La Inversión Extranjera Directa: El eje de la acumulación en América Latina** 135

I.	La IED global .....	137
	A) La IED en América Latina .....	139
II.	Situación y ubicación de la IED en América Latina y el Caribe .....	140
	A) La distribución sectorial de la IED .....	144
	B) La IED en México, América Central y el Caribe .....	146
	C) La IED en América del Sur .....	149
III.	La IED de la Unión Europea en América Latina .....	155
	A) Empresas Transnacionales .....	156
	B) Estrategias de la IED en América Latina .....	158
IV.	Hidrocarburos nuevo protagonismo estatal .....	164
	A) IED y el Gas .....	167
	B) IED y la Minería .....	170
	C) Terciarización de la IED y nuevos servicios .....	171
V.	Conclusiones .....	182

**Capítulo Cuarto**

**La pobreza y la indigencia, el claro resultado del neoliberalismo en América Latina** 185

I.	Introducción al debate de la pobreza .....	185
	A) El “desarrollo” y la pobreza. ....	189
	B) ¿Porqué ahora el tema de la pobreza? .....	191

II.	El déficit de ingresos de los indigentes .....	200
	A) Antecedentes sobre la pobreza en el Caribe .....	205
	B) Hacia la meta de reducción de la pobreza extrema en América Latina.	209
	C) Comparación con otras estimaciones del avance hacia el cumplimiento de la meta. ....	211
III.	Examen de las desigualdades .....	213
	A) Desigualdad en la distribución del ingreso .....	213
	B) Diferencias en la magnitud de la pobreza extrema por área .. geográfica .....	216
	C) Consideraciones desde la perspectiva de género .....	219
	D) Vulnerabilidad de niños y adultos mayores frente a la pobreza .....	220
	E) Origen étnico de la pobreza y extrema pobreza .....	222
IV.	Posibilidades de alcanzar la primera meta del milenio en América Latina .....	224
	A) Tasas de crecimiento requeridas .....	224
	B) Efecto de la distribución del ingreso sobre la reducción de la pobreza .....	226
	C) Alternativas de políticas públicas para la reducción de la pobreza ..	227
V.	Conclusiones .....	229
	Conclusiones generales .....	234
	Bibliografía .....	243
	Apéndice estadístico .....	255
	Abreviaturas .....	283

## INTRODUCCIÓN

En la historia económica de América Latina del siglo XX, se puede apreciar la implantación de varios modelos de desarrollo.<sup>1</sup> Se inició con un modelo primario exportador; después, con el viraje hacia adentro, se implanta un modelo nacionalista de industrialización por sustitución de importaciones. El propósito del primer modelo era la compra de la modernidad (el telégrafo, el ferrocarril, la luz eléctrica, el radio), a cambio de los bienes primarios de exportación. El segundo modelo tenía como objetivo principal la industrialización interna. Estos modelos, vitales en su momento, alcanzaron a desarrollarse en unos países más que en otros, asumieron etapas obligadas por las demandas mundiales y las mismas ventajas comparativas de los países latinoamericanos.

La alta concentración de la propiedad agraria, los monocultivos o los escasos propietarios de los recursos naturales, condujeron a una pronunciada concentración del ingreso y a falta de una industria propia, obligaba a un intercambio cada vez más desigual de productos primarios por manufacturas y bienes de capital que no producíamos.<sup>2</sup> Ese deterioro de los términos de intercambio y la gran depresión de los años treinta,<sup>3</sup> dio un viraje al modelo de desarrollo “hacia adentro” o de “industrialización por sustitución de importaciones”. La idea fue empezar por la sustitución de la industria de bienes de consumo ligero como textiles, calzado, jabones, aceites, vidrio, papel, siderurgia, materiales de construcción, etc., etapa que fue superada por muchos países latinoamericanos. En cambio, la segunda etapa, la de la industria pesada, sólo la alcanzaron algunos países (Brasil y México), a partir de empresas propiedad del Estado y las empresas transnacionales que abarcaron las industrias de telecomunicaciones, automovilística, petroquímica, química, farmacéutica, fertilizantes, tractores, etc.

El epílogo de la segunda etapa de la ISI, es el comienzo de esta tesis. Nos interesó analizar los alcances y las limitaciones de este modelo de

---

<sup>1</sup> Para una explicación detenida del “desarrollo” véase el capítulo IV de esta tesis: El “desarrollo” y la pobreza.

<sup>2</sup> Véase al respecto, Rodolfo Iván González Molina, “El problema de la periodización en la Historia Económica de América Latina”, en *Investigación Económica* n. 184, FE-UNAM (1988-1989).

<sup>3</sup> Véase Rodolfo Iván González, *La crisis de los años treinta y el impacto en América Latina*, FE-UNAM, 2004.



industrialización en su fase más compleja. Partimos del final de un gran ciclo de prosperidad que empieza en la posguerra y termina en la primera mitad de la década de 1970. Después, nos adentramos en el análisis de la llamada “década perdida”, cuando la región mostró claros síntomas de decadencia y recesión, iniciando una fase claramente depresiva, tanto por parte del Estado y su papel en la conducción del desarrollo económico, como del mismo “patrón de acumulación”<sup>4</sup> al integrarse definitivamente al neoliberalismo o, podemos decir, al libre juego de las fuerzas internacionales del mercado, a fines del siglo XX.

En otras palabras, el objetivo de esta tesis consiste en explicar el cambio de las políticas económicas que marcan el gran hito en la región, por el abandono del estructuralismo y su reemplazo por las corrientes neoliberales, en un contexto de crisis e inestabilidad económica. Colocamos como eje central del análisis la acumulación de capital latinoamericana, haciendo énfasis en la polarización y concentración económica que dicho proceso está gestando: por un lado, IDE y translatinas y, por el otro, pobreza, indigencia y emigración.

Para lograr ese objetivo, este trabajo de tesis avanza por la siguiente línea de exposición:

El primer capítulo, que nos sirve para acercarnos al tema siempre con una perspectiva crítica, está compuesto por los siguientes niveles:

- 1) Se dio cuenta del modelo de desarrollo industrial por “Sustitución de Importaciones” (ISI);
- 2) El “neoliberalismo” se caracteriza en los nuevos programas de ajuste que inspiraron los cambios más importantes en la política económica latinoamericana;
- 3) Se analizó, también, las proposiciones estructuralistas (heterodoxas) en oposición a las proposiciones ortodoxas, con el propósito de dar cuenta del estado del arte de las políticas de ajuste para la región, las cuales proponen soluciones para enfrentarse a la “crisis” y, también, insertarse

---

<sup>4</sup> La modalidad de la acumulación capitalista históricamente determinada, es lo que define J. C. Valenzuela, como “patrón de acumulación”; es decir, la reinversión del excedente como capital y el modo particular que este proceso adquiere caracterizando la estructura clasista vigente y la articulación que se da entre las diversas clases y fracciones de clase existentes. Estas relaciones, aparte de económicas, son políticas e ideológicas. Valenzuela Feijóo, José Carlos, *¿Qué es un patrón de Acumulación?* Facultad de Economía, UNAM, México 1990, p. 63.

en el actual proceso económico de “globalización”<sup>5</sup>. En este nivel se presentan los distintos tipos de Estados que acompañaron la ISI y, particularmente, lo que compete al Estado “populista”. Finalmente, se habló de las atribuciones económicas del Estado actual en el marco del neoliberalismo;

- 4) Se presenta un análisis pormenorizado de la “deuda externa latinoamericana”. Con esta finalidad, hicimos diferentes tipos de mediciones estadísticas, tales como el Servicio de la deuda/PIB, las Importaciones/PIB, las Exportaciones/PIB, el Coeficiente de apertura, el Saldo de la balanza comercial. Se presenta, de manera detallada, la Deuda de América Latina, sus dimensiones y su peso para diecinueve países de la región. De igual manera, se presentan las estadísticas de la inflación e hiperinflación para la década estudiada;
- 5) Se abordan los resultados de las políticas de ajuste estructural en América Latina, estableciendo una comparación entre los países y haciendo especial énfasis en el problema del desempleo, la informalidad y la emigración, como una modalidad generalizada en los países de la región.

El segundo capítulo está compuesto por los niveles siguientes:

- 1) El primer nivel muestra el empapelamiento de la economía mundial. Por lo tanto, se caracteriza la “crisis” actual como una fase transicional de reestructuración del sistema capitalista mundial, donde la acumulación

---

<sup>5</sup> La Globalización y Mundialización, designan un mismo proceso. Se puede también encontrar el término de “nueva economía” formulado por la revista *Business Week*. Sobre el punto se ha escrito mucho, pero entre las definiciones más acertadas está la de Héctor Guillén Romo, *México ante la mundialización neoliberal* Era, México, 2005, pp. 28-29, presentada en el libro de Alejandro Álvarez Béjar y Gabriel Mendoza Pichardo (coords.), *Integración Económica*, ITACA, FE-UNAM, 2007., p.30. La Globalización tiene esencialmente cuatro dimensiones: una económica (la liberación del movimiento de capitales y mercancías), una tecnológica (uso de nuevas tecnologías de la información y la comunicación), una dimensión política (la unipolaridad militar) y una dimensión ideológico-cultural (la universalización del individualismo y el modelo de consumo del capitalismo avanzado). También se puede ver, Octavio Ianni, *La sociedad Global*, México, Siglo XXI, 1999; José Gandarilla Salgado, “El proceso de globalización en una dimensión histórica: ¿Nueva etapa del Capitalismo o nueva forma histórica?”, en revista *Economía Informa*, FE-UNAM, n. 292, noviembre de 2000; Armando Kury Gaytán, “La Globalización en perspectiva histórica”, en *Revista Comercio Exterior*, México, enero de 2003, núm. 1, vol. 53, pp.4-12; V. Flores Olea y A. Mariña Flores, *Crítica de la Globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, México, FCE, 1999; J. Saxe Fernández (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, Plaza y Janés, 1999; Castells Manuel, *La era de la información, Fin del milenio*, Vol. III, Siglo XXI, México, 2001; Alvater Elmar y Mahnkopf Birgit, *Límites de la globalización*, Siglo XXI, México, 2002; Stiglitz Joseph E., *Cómo hacer que funcione la globalización*, Taurus, México, 2006.

de capital, proceso central de dicho sistema, procede de un deterioro particularmente tortuoso: una acumulación de capital, lenta e inestable, acompañada de una finanza hipertrofiada, relativamente autónoma y con carácter crecientemente especulativo.

- 2) El grado de abstracción del análisis desciende cuando se muestra la privatización de los activos estatales en América Latina, y contrasta con los compromisos de las deudas externas. Con la finalidad de demostrar el grado de dependencia del consumo, así como de la inversión en la región, se plantean dos modelos de regresión lineal<sup>6</sup>:

$$\begin{array}{ll}
 \text{PIB} = f(\text{C} + \text{I} + \text{SBC})^7 & \text{M} = f(\text{C} + \text{D}/\text{PIB} + \text{X}) \\
 \text{I} = f(\text{C} + \text{PIB} + \text{SBC}) & \text{y} \quad \text{C} = f(\text{M} + \text{D}/\text{PIB} + \text{X}) \\
 \text{C} = f(\text{I} + \text{PIB} + \text{SBC}) & \text{D}/\text{PIB} = f(\text{C} + \text{M} + \text{X}) \\
 \text{SBC} = f(\text{C} + \text{I} + \text{PIB}) & \text{X} = f(\text{M} + \text{C} + \text{D}/\text{PIB})
 \end{array}$$

El primero, se trata de un sistema de ecuaciones que mide la dependencia del Producto Interno Bruto, del consumo (de gobierno y privado), la inversión y el Saldo de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones). Luego, cada variable toma el papel de dependiente. El segundo modelo analiza el grado de vinculación o dependencia de las importaciones con el consumo (total), más el Servicio de la deuda entre el PIB, más el Saldo de la balanza comercial. Ambos modelos son formados por un sistema de cuatro ecuaciones, con cuatro incógnitas, pretendiendo comparar las correlaciones de cada variable, como dependientes de las demás. Los modelos consideran una muestra de 19 países latinoamericanos, dentro de un periodo de veinte

---

<sup>6</sup> A propósito de los modelos econométricos: Víctor 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 Feijóo (1996) *El neoliberalismo en América Latina. Crisis y alternativas*. Punto Cero, La Paz, Bolivia, p. 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.

<sup>7</sup> Aunque este primer modelo se pueda cuestionar como una regresión espuria 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.

años (de 1980 a 2000). Cada país se analiza individualmente, y se comparan entre ellos y el total de la región;

- 3) El tercer nivel de este capítulo asume una revisión crítica de los procesos de integración latinoamericana: TLCAN, ALCA, PPP, MERCOSUR y la ALBA. El capítulo concluye con la idea de negociar en bloque y privilegiar las integraciones sur-sur.

El tercer capítulo también se presenta en varios niveles:

- 1) Se aborda la Inversión Extranjera Directa (IED) primero de manera global, luego para la región, así como la participación de otros bloques tales como la Unión Europea, Asia y América del Norte;
- 2) Se presenta la distribución sectorial de la IED, las empresas transnacionales y las translatinas;
- 3) Se considera la estrategia de la IED en América Latina, los hidrocarburos y el nuevo protagonismo estatal, la IED y el Gas, la IED y la minería, la terciarización de la IED y los nuevos servicios;
- 4) Hacemos un corte transversal para el año 2002 (año en el que si bien se inicia un descenso de la IED, todavía el monto total es considerable para América Latina) y correlacionamos IED vs. Tasa de interés e IED vs. Utilidades declaradas.

El tercer capítulo hace énfasis en los siguientes aspectos:

- 1) En que los movimientos cíclicos de la IED responden tanto al estancamiento de la economía global y sus efímeras recuperaciones, como a causas internas que se adjudican a la velocidad en la que se llevan a cabo los cambios en las legislaciones nacionales;
- 2) La tendencia concurre a desregular el sector externo, firmar tratados de libre comercio con el mayor número de países y precarizar las condiciones laborales que hagan más atractivas las utilidades de las IED;
- 3) Las últimas IED no han sido más que fusiones y adquisiciones de empresas ya existentes, especialmente de la rama de los servicios (telecomunicaciones, ventas minoristas, bancos) e hidrocarburos, principalmente;

- 4) Esto no contribuyó a disminuir el desempleo, ni la informalidad que actualmente se convierte en la regularidad del mercado de trabajo en América Latina.

El cuarto capítulo intitulado “La pobreza y la indigencia, el claro resultado del neoliberalismo en América Latina”, también comprende diferentes niveles:

- 1) Se introduce el debate metodológico de la pobreza;
- 2) Se explica el tema del “desarrollo” y la pobreza.
- 3) Se responde a la pregunta: ¿porqué el tema de la pobreza actualmente?
- 4) Se analiza el efecto de la distribución del ingreso y las orientaciones de políticas públicas sobre la reducción de la pobreza;
- 5) Se examina detenidamente las metas del milenio de Naciones Unidas, en lo que concierne a la reducción de la pobreza en la región;
- 6) Se examinan las desigualdades de la distribución del ingreso, las diferencias en la magnitud de la pobreza extrema por áreas geográficas y consideraciones por raza, edad y género;
- 7) Finalmente se tienen en cuenta las alternativas de políticas públicas para la erradicación de la pobreza.

La tesis termina con las conclusiones generales del costo del abandono del estructuralismo y la implantación del neoliberalismo en América Latina; por ese motivo, se recapitula y demuestran las siguientes hipótesis:

- 1) El lento crecimiento de la economía mundial, durante el período estudiado, no se acompañó de una disminución de los créditos, pero sí mostró un movimiento cíclico en el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa. Dicha inversión se retiró durante la crisis de los ochenta y regresó en los noventa, para comprar los activos estatales y, en el nuevo siglo, asumió el protagonismo que la convierte en el eje de la acumulación local;
- 2) El resultado de las reformas estructurales condujo a América Latina a una redefinición de su inserción al mercado mundial. En primer lugar, porque se vio envuelta de manera más decidida en las recetas del Banco Mundial, el FMI y la banca privada internacional; en segundo lugar, porque las recetas y las malas administraciones locales, aceleraron la contracción económica, al disminuir el gasto público, provocar crecimientos lentos, con mayores tasas de desempleo,

precariedad laboral e informalidad; en tercer lugar, porque en aras de ser puntuales con los pagos de los intereses de las deudas externas ( e inclusive hacer quitas importantes del monto total de la deuda), se limitó el mercado de capitales doméstico, encareciendo el crédito interno, que debió atender a las medianas, pequeñas y microempresas, pues es en ellas, donde se emplea a más del 60% de la PEA; en cuarto lugar, las deudas externas postergaron el crecimiento de muchos países de la región, otros decrecieron y los que peor les fue, continúan pagando el costo de su endeudamiento, con crisis recurrentes. América Latina se convirtió en exportadora de recursos financieros en la década de los ochenta y muy sensible a los movimientos bruscos provocados por los capitales especulativos de corto plazo invertidos en las bolsas de valores de la región.

- 3) Retomar la senda del “desarrollo”, supone en América Latina, vincular instituciones, empresas y mercado de manera virtuosa; es decir, que el Estado regule y proteja lo suficiente como para no abandonar la industria nacional, que las empresas extranjeras generen encadenamientos nacionales y regionales y no sólo internacionales y, el mercado, la competencia y los precios, se complemente con la planificación económica. Este proceso se tiene que dar en el actual marco de la globalización, buscando no sólo el incremento de las exportaciones y la rentabilidad, sino también los aspectos del medio ambiente, la equidad y la integración regional.

El aporte de esta tesis consiste en mostrar claramente a la IED, las translatinas, y la pobreza e indigencia, como el más significativo resultado de la aplicación de políticas neoliberales en el último cuarto de siglo en América Latina. Por una parte, la IED y las translatinas convertidas en el eje de la acumulación en la región, muestran el alto grado de concentración del ingreso. Por otro lado, su antípoda: la pobreza, (y lo mas lacerante: la indigencia que afecta a cerca de la quinta parte de la población latinoamericana), se convierten en la condición necesaria de bajos costos del trabajo para atraer la IED. La acumulación de capital, que no sólo es la reinversión del excedente, en el marco de la globalización, ha convertido a la región en su verdadero “ejército industrial de reserva”. La mayoría de los países Latinoamericanos tiene un alto

porcentaje de su población que emigra para engrosar el trabajo barato que requieren los países desarrollados y justamente sus remesas son las que están garantizando el consumo y la reproducción de ese “ejército industrial de reserva”.

**PRIMERA PARTE**  
**El cambio e instauración del nuevo paradigma de desarrollo económico. Políticas económicas e impactos sociales**



## CAPÍTULO PRIMERO

### LA CRISIS DE LOS OCHENTA O “LA DÉCADA PERDIDA”

#### I. Antecedentes y cambios de paradigma

En este capítulo centraremos la atención en el estudio de la crisis<sup>1</sup> en las economías latinoamericanas en la década de los años ochenta, en la explicación tanto del cambio de paradigma económico del estructuralismo al neoliberalismo, como de las políticas de ajuste, así como en los resultados más graves de la implantación de dicho modelo de política económica.

Entre los grandes cambios que se experimentaron en las dos últimas décadas del siglo XX, se encuentran:

- En primer lugar, la acumulación de capital a escala mundial que ha tenido efectos diferentes, tanto en el centro como en la periferia.
- En segundo término, las consecuencias de la distribución del ingreso son más pronunciadas en favor de las utilidades (por las grandes asimetrías de los ingresos entre el capital y el trabajo) en las economías semiindustrializadas que en los países centrales.

---

<sup>1</sup> La crisis, como ruptura de un ciclo de expansión económica, como detonador de un “patrón de acumulación” y la impostergable necesidad del cambio tecnológico para retomar la senda del crecimiento, ha sido estudiada fundamentalmente por el pensamiento marxista. A la crisis, en su versión más ortodoxa, se le atribuye como la causa fundamental, la caída de la tasa de ganancia (*El Capital*, K. Marx, Tomo III, Siglo XXI). También el mismo Marx, trabaja la crisis provocada por causas naturales, o crisis agrarias (mayor o menor precipitación pluvial encarecería los costos de los alimentos e insumos, lo que naturalmente afecta la tasa de ganancias), lo que entorpece la reproducción intersectorial (*El Capital*, Tomo II, Ed, Siglo XXI), y, en el epílogo de su vida estaba trabajando la inestabilidad financiera y sus responsabilidades en la crisis, (*EL Capital*, Tomo III, Siglo XXI).

La crisis es final y el principio de un ciclo y, el que estaríamos abordando en este contexto de finales de siglo XX, responde al final de un ciclo largo que va de la posguerra hasta mediados de los años setenta. Existen obviamente, diversos tipos de ciclos: el ciclo corto o ciclo Kitchin, el ciclo de la construcción o ciclo Kuznets, el ciclo económico o ciclo medio de tipo Juglar y el ciclo largo o gran ciclo de tipo Kondrátiev, por mencionar sólo los más estudiados. En cuanto al ciclo largo se puede ver, por ejemplo, Ernest Mandel, *Long Waves of Capitalist Development*, Cambridge, Inglaterra, 1980. Shaikh Anwar, *The falling of Profit as the Cause of Long Waves: Theory and Empirical Evidence*, mimeo, Department of Economics, Graduate Faculty. New School for Social Research, Nueva York, 1990. Rodríguez García Mauro, *Las Fluctuaciones Económicas en México, 1878-1996*, FE-UNAM, Cuadernos de trabajo Cátedra Extraordinaria Antonio Sacristán Colás, Historia del Pensamiento Económico, 2001. Fernández García José, “La economía mundial desde la perspectiva del ciclo largo: algunas reflexiones” y Theotonio Dos Santos, “La cuestión de las ondas largas”, en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (eds.), *La globalización de la economía mundial*, UNAM/CIEM/BUAP/IIIE, México, 1999, P. Izquierdo Manuel (ed.), *Los ciclos económicos largos. ¿Una explicación a la crisis?*, Madrid, Akal, 1979.

- En tercer lugar, la creación de empleo productivo difiere también, ya que en los países del centro la expansión fue más diversificada y prolongada que en los periféricos.

En estos términos, la reproducción ampliada del capital latinoamericano se revela cada vez más limitada, puesto que ya para los años 60 encontraba sus grandes contradicciones que imposibilitó la continuidad del modelo de desarrollo. Así, muchos países identificaron los estrechos márgenes a los que se enfrentaba el patrón de acumulación por sustitución de importaciones (ISI), el cual entraría en crisis, aunque en tiempos diferentes según el país, y se agota completamente durante la década de los ochenta.

Uno de los mejores y más recientes analistas de la historia económica de la región, Víctor Bulmer-Thomas, divide a los países latinoamericanos en dos grupos: los que llevaron a fondo la ISI (o de mirada hacia adentro) y los que vieron hacia fuera (que centraron su atención en las exportaciones). Para los dos grupos de países la tasa de crecimiento del PIB *per capita* y del Producto Nacional Bruto (PNB), fue de un incremento considerable. Sin embargo, durante la década de los sesenta esta tendencia se invirtió porque “el grupo que miraba hacia adentro se vio afectado por crisis de la balanza de pagos, presiones inflacionarias y conflictos laborales. El que veía hacia fuera también sufrió problemas de balanza de pagos y vulnerabilidad a las condiciones externas adversas [...] Ambos grupos tenían algo en común: una distribución desigual del ingreso y la riqueza”<sup>2</sup>.

En el primer grupo, Bulmer-Thomas incluye sólo seis economías de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay, en donde la ISI y en particular lo referente a la industrialización se había vuelto el sector de vanguardia, impulsado por el mercado interno. El modelo de la ISI fue posible para los países que tuvieron alguna base manufacturera o industrial previa a finales del siglo XIX y en las primeras décadas del XX. Por ejemplo, Perú y Venezuela, aunque intentaron una precaria ISI, desarrollaron un modelo guiado más por las exportaciones que por la misma ISI; Venezuela depositando más confianza en la demanda sostenida por el crecimiento de

---

<sup>2</sup> Bulmer-Thomas Víctor. *La Historia Económica de América Latina*, FCE, 1998, p. 322.

los ingresos derivados del petróleo, y Perú por las exportaciones de harina de pescado y algunos minerales como cinc, plomo, cobre y hierro.

En el segundo grupo, Bulmer-Thomas incluye 14 naciones latinoamericanas, seis centroamericanas (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), las antillanas (Cuba, Haití, República Dominicana) y las sudamericanas (Bolivia, Paraguay, Venezuela, Perú y Ecuador). “Estas 14 repúblicas aún mostraban los rasgos clásicos de las economías cuyo desarrollo estaba guiado por las exportaciones y donde la producción, el ingreso y el empleo estaban muy correlacionados con los altibajos de un puñado de productos primarios de exportación.”<sup>3</sup>

En el primer grupo, la ineficiencia de la ISI se derivó “de las distorsiones del factor precio, de la falta de competencia en el mercado interno y de la tendencia a una estructura oligopólica, con elevadas barreras de ingreso”.<sup>4</sup>

Teniendo en cuenta que la ISI de la posguerra, tenía que ver con las industrias de telecomunicaciones, automovilística, química, farmacoquímica, fertilizantes, transportes y petroquímica, industrias en las cuales la empresa multinacional es la principal protagonista, hay que señalar que buena parte de las legislaciones y tributaciones para el capital extranjero, en muchos de los seis países, era menos exigente y existían más subsidios para aquellas que para las empresas nacionales. “Además muchas de las empresas multinacionales entraron a América Latina con contratos que prohibían las exportaciones a terceros países (donde habrían competido con la producción de las subsidiarias de las mismas empresas multinacionales)” (Bulmer-Thomas, 1998, p. 329).

En el segundo grupo, las 14 repúblicas mostraban los rezagos clásicos de las economías cuyo desarrollo estaba guiado por las exportaciones y donde la producción, el ingreso, el empleo y el ingreso público estaban muy relacionados con el movimiento de los pocos productos primarios de exportación. En estas naciones el sector industrial era particularmente débil. La infraestructura social siguió concentrándose básicamente en las necesidades del sector exportador y el abasto de energía era inadecuado para lograr una expansión importante de las actividades secundarias. Aunque la aceleración

---

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 335.

<sup>4</sup> Los líderes del mercado (incluyendo las empresas multinacionales) podían fijar los precios por encima del costo marginal y el resto de la industria los seguía. Los márgenes de utilidad solían ser anormalmente altos en los sectores industriales protegidos. (Bulmer-Thomas, *op. cit.*, 1998, p. 329).

del ritmo de crecimiento demográfico, aunada a una migración rural-urbana, había convertido en excedente la anterior escasez de mano de obra y seguía escaseando el tipo de fuerza de trabajo calificado necesario para las manufacturas modernas (Bulmer-Thomas, 1998, p 336).

Otro de los aspectos que conviene destacar es el Estado y la forma particular que asume en los países en vías de desarrollo, a diferencia del Estado en los países industrializados.

Salama y Mathias (1986)<sup>5</sup> realizan una importante contribución metodológica y conceptual al derivar el Estado capitalista en los países avanzados de una manera distinta a la de los países subdesarrollados. En los primeros, la naturaleza de clase del Estado se deduce de la categoría “capital”, mientras que los segundos, de la forma de inserción en la economía mundial.

En los países capitalistas avanzados, el Estado interviene relativamente más en la reproducción de la fuerza de trabajo que en el sector productivo, a la inversa de lo que generalmente se constata en los países subdesarrollados.

La realidad es que la naturaleza de clase del Estado en los países subdesarrollados se deriva de la “economía mundial constituida”, aun cuando el Estado ha coadyuvado a la consolidación del capital. En este análisis, Salama privilegia ciertos problemas y destaca ciertos mecanismos que caracterizan al subdesarrollo, tales como la expansión del llamado sector informal, así como a la débil socialización estatal de la reproducción de la fuerza de trabajo y el papel que desempeña el llamado sector doméstico.

Una de las funciones importantes del Estado capitalista es ser vector de la internacionalización del capital, sobre todo en los países subdesarrollados. Es claro que la intervención estatal facilita la entrada del capital transnacional, para pasar a la etapa de sustitución de bienes “pesados”. Sin embargo, la inversión extranjera directa no colaboró sino parcialmente en la sustitución de bienes de capital e intermedios, contribuyendo a perpetuar la vulnerabilidad externa que ha sido el talón de Aquiles de las economías latinoamericanas. También es obvio que, con el paso a un patrón de acumulación hacía fuera por exportación de manufacturas, la intervención estatal ha sido fundamental para atraer el capital extranjero.

---

<sup>5</sup> Salama y otros, *El Estado subdesarrollado, de las metrópolis al tercer mundo*, ERA, México, 1986.

En los años 80, década en la cual se ubica el tema de análisis de este capítulo, centraremos la atención principalmente en el estudio de la crisis en las economías latinoamericanas, haciendo claro énfasis en la diferencia que tiene esta crisis con la de la década posterior. Así, la década de los ochenta se explica esencialmente por la amplitud del servicio de la deuda (como veremos más adelante) y la obligación de los países de financiarlo a partir de recursos propios, mientras que en los noventa (como se analizará en siguiente capítulo), se originó por la extremadamente fuerte liberalización financiera externa<sup>6</sup>. De esta manera, entramos en la explicación tanto del cambio de paradigma económico del estructuralismo al neoliberalismo, como de las políticas de ajuste, así como también en los resultados más catastróficos de la implantación de dicho modelo de política económica: la informalidad del mercado de trabajo y del explosivo incremento del empobrecimiento (tratado en detalle en el capítulo cuarto), o como se le ha dado en llamar actualmente: “pobreza extrema”

## **II. Del estructuralismo al neoliberalismo en América Latina**

### **A) El llamado estructuralismo en América Latina**

Se llamó “la industrialización por sustitución de importaciones” (ISI), la estrategia de desarrollo durante el periodo de industrialización en América Latina, como ya señalamos más arriba. Se trató de una estrategia orientada hacia el interior, apoyada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas. El modelo se apoyó en dos aspectos fundamentales: el Estado como principal promotor, es decir, el gasto público como proporción importante del PIB, amplias y complicadas regulaciones y una presencia creciente de las empresas estatales en una economía prácticamente cerrada, lo que se expresaba en altas barreras arancelarias (o tarifas protectoras), licencias de importación, cuotas, e impuestos a la exportación, controles de cambios o tipos de cambio múltiples.<sup>7</sup>

La “Revolución keynesiana” de la década de los treinta, también inspiró las políticas de desarrollo latinoamericano de la época, (desde el “México cardenista”, la “Argentina

---

<sup>6</sup> Salama Pierre, “*América Latina, Deudas y Dependencia Financiera del Estado*” Traducción del francés al español inédita, de próxima aparición en la revista de la FE-UNAM (2005).

<sup>7</sup> Stallings Barbara y Peres Wilson, (2000).

peronista”, El “Brasil varguista” o la “Colombia lopezpumarejista”), que estaban influenciados tanto por el corporativismo del *New Deal* de F. D. Roosevelt en Estados Unidos, como por la Alemania de Hitler. Es decir, la teoría económica neoclásica del “equilibrio general” había sido desacreditada históricamente con la inminente crisis internacional de 1929.

La teoría keynesiana 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 ofrecían al capitalismo recuperar la demanda y con ella la inversión, el empleo y hasta un efecto “multiplicador” del crecimiento económico interno. Con estas nuevas directrices el Estado no sólo regularía la actividad económica desde el manejo de la “política económica” convencional (política monetaria, fiscal y de comercio exterior), sino que asumía un papel dinámico de inversionista, desarrollando un área económica “mixta” y otra directamente “paraestatal” sin oponerse ni mucho menos competir con el sector privado.

La ISI tuvo por lo menos dos momentos o periodos muy claros: el primero, llamado “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 a los señalados más arriba, pero que tienen que ver fundamentalmente con el hecho inevitable del agotamiento de los recursos naturales y de las demandas preexistentes. Ya no se trataba de remplazar importaciones que se efectuaban antes 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. Éste 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 las importaciones que concurrían al mercado interno 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 avanzaba entrando en el renglón de bienes duraderos e inclusive algunas ramas de productos intermedios y de capital.<sup>8</sup> Tal proceso se caracteriza 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 origen.<sup>9</sup> A esta segunda fase de la ISI muchos autores la caracterizaron por la presencia de las empresas “multinacionales” o transnacionales” (ETN), otros señalaban una nueva división internacional del trabajo a partir de un “redespliegue” industrial del norte hacia el sur, particularmente en las ramas química, de transportes y automotriz, metalmecánica y petroquímica y derivados, papel, productos siderúrgicos, hules, plásticos y alimentos.<sup>10</sup> “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 Brasil<sup>11</sup> fueron capaces de proseguir su expansión industrial con rapidez considerable.”<sup>12</sup> 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” –o formas de gobierno que asumieron los países latinoamericanos y que fueron replanteados por los análisis recientes de Rudiger Dornbusch y Sebastián Edwards, tema al cual volveremos más adelante. Por un lado, los “estados populistas” 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.

No obstante que se sustituyeron algunos bienes que antes se importaban, surgieron otros a medida que el proceso avanzaba, impulsaba una demanda de bienes importados de productos intermedios y de bienes de capital, afirma M.C. Tavares,

---

<sup>8</sup> Pinto, Aníbal, *América Latina: una visión estructuralista*, FE-UNAM, p. 484.

<sup>9</sup> Tavares da Conceicao, María, *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*, FCE, p. 48.

<sup>10</sup> Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*, Editorial Nueva Imagen, p. 55.

<sup>11</sup> Este proceso que se presenta entre los años 1954-1970, 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 del 6.5% anual en caso de México y del 11.2% para Brasil.

<sup>12</sup> Tavares da Conceicao, María, *op.cit.*, p. 35.

capaz de provocar una mayor “dependencia” con el exterior, en comparación con las primeras fases de la ISI. Un desarrollo de la producción interna de estos bienes ya no correspondía a la tradicional ISI y se va seguir llamando de la misma manera. Así, ya no era responsable una determinación local, sino fundamentalmente a las necesidades ocasionadas por las restricciones externas. Además, se presentaba con una ampliación y diversificación de la capacidad productiva industrial nacional; es decir la producción de bienes y servicios, independientemente 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 sustituyó una parte de las demandas nacionales y además, generaba una serie de necesidades en cuanto a nuevos bienes de capital, materias primas e insumos no producidos domésticamente, lo que incrementó la demanda de divisas más allá de las posibilidades internas. Esto provocó una nueva ISI que iba a restringir las importaciones de bienes menos indispensables, promover la de los nuevos bienes de capital y liberar las divisas necesarias para la inversión de las nuevas plantas productivas.

Cuatro fueron las grandes limitaciones de la ISI: 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 limitantes, se suponía que las nuevas plantas irían incorporando mayores capas de la población en la producción de estos bienes manufacturados y, en consecuencia, en el consumo de los mismos, es decir que el mercado interno se ampliaría en la medida que se aumentaban salarios y empleos. Sin embargo, el tercer obstáculo fue responsable en gran medida de no alcanzar esta primera meta de la ISI; por un lado, porque la naturaleza de la tecnología incorporada compitió con la ya instalada haciéndola obsoleta rápidamente; y por otro, porque 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. El aumento de las tasas de desempleo y los bajos salarios se



convirtieron en la norma durante el tiempo que se impulsó la segunda ISI, máxime para los países en 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 contaban.

En síntesis, la ISI tuvo dos claros momentos: la fase inicial que incorporaba y desarrollaba la industria y, en consecuencia, el empleo y el mercado interno; el otro, la decadencia, por lo general con una insuficiente absorción de fuerza de trabajo y una estructura de mercados escasamente competitivos que mantienen una distribución del ingreso desigual en extremo. En los últimos años de 1960, la tasa de empleo creció menos que el incremento demográfico, lo que se debió no sólo al incremento de la natalidad, la disminución de la mortalidad infantil o el aumento de la esperanza de vida en América Latina, sino básicamente al uso de tecnologías modernas y densas en capital, pero poco generadoras de empleo en casi todas las ramas industriales. 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.

Cabe señalar que algunos autores contemporáneos<sup>13</sup> consideran que la expresión ISI es inadecuada. Sugieren que “industrialización guiada por el Estado” o “industrialización acelerada” serían calificativos más acertados. Hacen énfasis en el hecho de que los gobiernos cambiaron sus políticas durante el periodo y no se atuvieron a un modelo constante desde el principio hasta el final del mismo.

No obstante las críticas posteriores, estas políticas tuvieron bastante éxito en cuanto aumentar el grado de sofisticación y el desempeño en materia de crecimiento de varias economías de la región. En la década de 1970, por ejemplo, Brasil y México fueron frecuentemente comparados con la república de Corea y la provincia china de Taiwán como economías de industrialización reciente. Las tasas medias anuales de crecimiento en Brasil y México, entre 1950 y 1980, fueron de 7% y de 6.5% respectivamente, en tanto que sus sectores industriales se convirtieron en poderosos motores del

---

<sup>13</sup> Cárdenas, Ocampo y Thorp (2003).

crecimiento y el empleo. Otras economías más pequeñas también experimentaron un crecimiento aceptable durante el modelo de la ISI. Por ejemplo, Colombia y Costa Rica crecieron a más del 5% al año, durante el periodo 1950-1980.

Sin embargo, como los países latinoamericanos continuaron dependiendo de las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias mucho después de las primeras etapas de la industrialización, la industria local –aseguran Eliana Cardoso y Ann Helwege, 1993, p. 80– no alcanzó a ser competitiva en el mercado mundial; dos fueron las consecuencias: América Latina pagó altos precios por artículos nacionales de mala calidad y careció de divisas para pagar las importaciones esenciales.

Para el caso de los 14 países latinoamericanos señalados por Bulmer-Thomas, el desarrollo basado en las exportaciones significó una intensificación de las mismas; es decir que los productos primarios aportaron los principales ingresos a estas naciones. Por ejemplo, el petróleo generó todos los ingresos por exportación a Venezuela. Su cercanía con Estados Unidos y su generoso trato a las compañías petroleras multinacionales, hasta la nacionalización a mediados de 1970, fueron la base del rápido desarrollo de las exportaciones. Bolivia, no pudo dejar de depender del estaño hasta los años 70 del siglo pasado, cuando empezó a exportar gas natural en grandes cantidades. Cuba, antes y después de la Revolución, dependió casi exclusivamente del azúcar para obtener ingresos por exportación. Al llegar 1970, casi un tercio de los ingresos por exportación de Perú procedía de productos pesqueros, en comparación con menos del 1% en 1945. En Ecuador, en 1960, las ganancias por exportación de plátano dominaban la captación de divisas, y el país controlaba más de la cuarta parte de las exportaciones mundiales. Paraguay también obtuvo más del 50% de sus divisas de exportaciones agrarias, como el algodón, frijol de soya y otras oleaginosas para producir aceites vegetales.

En América Central, las ganancias y el desempeño de la exportación habían dependido del café y el plátano durante decenios. La industria azucarera, que había hecho continuos progresos durante los años de 1950, recibió un enorme impulso de la decisión de Estados Unidos de reasignar la cuota cubana al resto de América Latina, y a mediados de la siguiente década, las ganancias combinadas de algodón, azúcar y carne empezaban a rivalizar con el café y el plátano. En la segunda mitad de 1960,

Guatemala comenzó a experimentar con el cardamomo, y en una década ya había captado 80% de las exportaciones mundiales. Panamá, inclusive antes del tratado Torrijos-Carter de 1977, vio aumentar su ingreso tanto por las operaciones del Canal, como por el establecimiento de una zona de libre comercio en Puerto Colón, creando una gran fuente de ingresos por almacenaje; el abanderamiento de barcos aumentó considerablemente y los ingresos de la banca y los seguros convirtieron a Panamá en uno de los centros financieros portuarios más importantes del mundo, así como en un lugar cada vez más atractivo para los narcotraficantes del continente, deseosos de “lavar” dinero. Para 1970 sólo un tercio de las ganancias de la exportación procedía de bienes y el resto de servicios.

El aumento de las exportaciones, aunado a modestos flujos de capital, fue la base de tipos de cambio estables. La devaluación nominal de la moneda fue rara en este tipo de países,<sup>14</sup> no obstante que se establecieron acuerdos internacionales sobre ciertos artículos (azúcar, cacao, café, estaño) a fin de contrarrestar la inestabilidad de precios mundiales.

El petróleo, antes de la formación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), no quedó exento; pues en 1959, Estados Unidos creó cuotas para proteger sus productores internos, medida que afectó a Venezuela. La falta de preocupación ambiental en la producción de bienes primarios empezó a imponer limitaciones a la oferta. Las pesquerías de Perú se habían agotado al llegar los setenta, y la incapacidad de Haití para diversificar sus exportaciones agrícolas tuvo que ver con la erosión de los suelos. En muchos países la destrucción de los bosques tropicales para dejar lugar a los ranchos ganaderos alteró las condiciones climáticas.

Por otro lado, en toda la región, salvo en Bolivia, las compañías extranjeras dominaban las exportaciones de minerales y estaban establecidas también en la agricultura de exportación, en productos como el plátano y el azúcar. Donde no dominaban su producción, como en el caso del algodón, eran con frecuencia intereses extranjeros los que efectuaban el procesamiento, la distribución y la comercialización, y ocupaban una posición privilegiada en el abasto de insumos en todas las etapas de transformación de materias primas.

---

<sup>14</sup> Bulmer-Thomas (1998), *op. cit.*, pp. 339-340.

La principal limitante del desarrollo guiado por las exportaciones se debió ante todo a la extrema dificultad de sostener a largo plazo el rápido aumento de las mismas.

Sin abandonar el sector exportador, los 14 países señalados vieron cómo se podría injertar la promoción industrial en el crecimiento guiado por las exportaciones. En general, el instrumento clave fue una ley de promoción industrial que diera privilegios especiales a los nuevos establecimientos manufactureros. Se permitió a las empresas importar maquinaria y partes con gravámenes bajos o nulos y se exentaron de impuestos a las ganancias del comercio. Se establecieron bancos de desarrollo para canalizar créditos baratos al sector manufacturero, pero se cuidó de que se siguieran atendiendo plenamente los requisitos financieros del sector exportador.

Las nuevas industrias fueron protegidas de las importaciones por aranceles generalmente más bajos que los países que miraban hacia adentro, pero lo bastante altos para generar grandes distorsiones. La pequeñez del mercado redujo la oportunidad de explotar economías de escala en muchos sectores, aumentando los costos unitarios muy por encima de los precios mundiales, aún sin tomar en cuenta las distorsiones adicionales causadas por los aranceles (Bulmer-Thomas, 1998, p. 345).

Por esto, entre otras cosas, casi todos los países latinoamericanos, principalmente los seis más grandes ya señalados, procuraron financiar los déficit comerciales, aumentar la inversión y, en algunos casos, el consumo, por medio de un mayor acceso al capital extranjero, especialmente préstamos de los bancos comerciales internacionales con su nueva superabundancia de petrodólares. Algunos países de la región principalmente Argentina y Chile, pidieron prestado a la banca privada internacional. Otros obtenían préstamos del sector público.

En principio, la unión entre los bancos que necesitaban prestatarios, y los países latinoamericanos que necesitaban capital para solucionar desequilibrios internos, parecía ser provechosa para todos:

El aspecto negativo fue la acumulación de una cuantiosa deuda, que se aproximó a los 350 mil millones de dólares en 1982. Esta deuda podría haber sido manejable si los precios y las tasas de interés hubiesen seguido por la senda que la mayoría de los analistas preveían, pero ocurrieron cambios importantes a comienzos de los años 80. Los precios de los productos primarios, salvo el petróleo, tuvieron una fuerte baja, lo que dio lugar a grandes déficit comerciales. Al mismo tiempo las tasas de interés se duplicaron. Como la mayor parte de los nuevos préstamos se había contratado a tasas de interés

flotantes y, cada vez más, a corto plazo, se crearon las condiciones para la crisis de la deuda que comenzó con la moratoria de México en agosto de 1982.<sup>15</sup>

Uno de los elementos claves fue que al agotarse las fuentes de capital privado, los organismos financieros internacionales, particularmente el Fondo Monetario Internacional (FMI)<sup>16</sup> y el Banco Mundial<sup>17</sup> con algunos bancos e instituciones financieras privadas internacionales, comenzaron a asumir un papel más importante en cuanto se convirtieron en los avales del financiamiento internacional. Estas instituciones presionaron para que se hicieran reformas que denominaron “ajuste estructural” (es decir, mayor apertura comercial con el exterior y menos regulación mercantil y financiera), ahora que se encontraban en las mejores condiciones de exigir dichos cambios y ofrecían refinanciamientos y nuevos préstamos a quienes aplicaran estas recetas.

## **B) Los populismos latinoamericanos y el estructuralismo**

Sintetizando la obra de Dornbusch y Edwards,<sup>18</sup> una de las últimas y mejores polémicas acerca del “populismo” en América Latina, se pueden señalar los siguientes aspectos que caracterizan a los “estados populistas”:

---

<sup>15</sup> Stelling y Peres, 2000, *op. cit.*, p. 60.

<sup>16</sup> El Fondo Monetario Internacional tenía, hasta 1971, la función principal de vigilar el sistema monetario-crediticio (Organización creada en 1944 a partir de los acuerdos de Bretón Woods). Después del fin del sistema de paridad oro/dólar, los países industrializados decidieron dejar flotar libremente a sus monedas. Empezaron las apuestas sobre el valor de las monedas (especulación financiera). El choque petrolero de 1973 lleva a los países en vía de desarrollo e importadores de petróleo, a una crisis inflacionaria y recesiva. Las funciones del FMI fueron, entonces, de ayudar a los países más afectados por esa crisis. El FMI es una “cooperativa” de bancos centrales que presta a Estados y dicta luego sus reglas para el pago de la deuda. Con los acuerdos de Jamaica en 1976, el FMI empieza a vigilar la liquidez del sistema monetario internacional (al pago de las deudas externas contratadas por los Estados o garantizadas por ellos). Los mecanismos de ajuste prevén préstamos especiales condicionales a los países en dificultad. El consenso de Washington es el conjunto de principios económicos dictados por el Banco Mundial, el FMI, así como el Departamento del Tesoro de Estados Unidos que tienen por objetivo la obtención del equilibrio por ajustes estructurales, por planificación del mercado por medio de las privatizaciones (véase Patrick Lenain, *Le FMI*, París, La Découverte, Col. Repères, 2002, 124 p.).

<sup>17</sup> El Banco Mundial es un organismo internacional encargado de préstamos a largo plazo para el financiamiento de las operaciones de desarrollo, de reconstrucción o de erradicación de la pobreza. Funciona con criterios de rentabilidad y se inicia en las políticas de desarrollo. El Banco Mundial empieza a cobrar importancia a partir de fines de los años sesenta. Cada cinco años, los préstamos otorgados a los países en vía de desarrollo, así como a los países de Europa del Este, debe ser multiplicado por cinco. Los préstamos son dirigidos con preferencia a los aliados estratégicos de Estados Unidos. (Pinochet recibió préstamos en 1973, por ejemplo).

<sup>18</sup> Dornbusch, Rudiger y Edwards, Sebastián, *Macroeconomía del populismo en América Latina*, FCE, Lecturas, núm. 75, 1992.

- 1) La movilización política, la retórica recurrente y los símbolos destinados a inspirar al pueblo.
- 2) Coalición heterogénea en que predomina la clase trabajadora, pero con sectores importantes de estratos medios y altos que los dirigen.
- 3) Políticas reformistas que intentan resolver y promover el desarrollo sin provocar un conflicto clasista explosivo.
- 4) Se pone énfasis en el crecimiento y la distribución del ingreso y se desprecian los riesgos de la inflación y el financiamiento deficitario, restricciones externas y la reacción de los agentes económicos ante las políticas agresivas ajenas al mercado.
- 5) Control de precios y costos, aumento del gasto público transfiriendo recursos a los más pobres.
- 6) Es necesario gastar, así sea a costa del déficit fiscal.

Podemos proporcionar algunos ejemplos:

<b>País</b>	<b>Agente de integración</b>	<b>Medios</b>	<b>Representaciones simbólicas utilizadas</b>
Chile, Brasil	Estado	Eliminación de los sindicatos	Nacionalismo Corporativismo Paternalismo Demagogia Carisma del líder “Justicialismo” (Perón) Revolución (Cárdenas)...
Colombia, Venezuela, Argentina, México	Partidos Políticos	Integración de las clases populares a los regímenes políticos	

Las políticas populistas, según Dornbusch y Edwards, atraviesan cuatro fases características:

#### Fase I

Aumenta la producción, los salarios reales y el empleo.

Las políticas macroeconómicas tienen gran éxito.

Los controles aseguran que la inflación no sea un problema.

El incremento de las importaciones satisface el aumento de la demanda interna.

La disminución de inventarios y la disponibilidad de mayores importaciones se financian mediante la disminución de las reservas o la suspensión de pagos externos.

## Fase II

Se crean cuellos de botella<sup>19</sup> por el aumento de la demanda y por una falta de divisas, por lo tanto se necesita corregir precios y devaluar, el control de cambios y el proteccionismo, implican un aumento de la inflación, un rezago de los salarios y naturalmente un mayor déficit presupuestario.

## Fase III

Escasez generalizada, aumento de la inflación y disminución de divisas, lo que trae consigo “fuga de capitales” y desamortización de la economía, incremento del déficit público y disminución de la recaudación fiscal.

## Fase IV

La estabilización ortodoxa se realiza con un nuevo gobierno asumiendo los paquetes señalados y tutelados por el FMI.

Ahora bien, los resultados de estos experimentos no fueron siempre el colapso total y la destrucción de la economía (como ocurrió en Chile, Perú y Nicaragua). Pero en todos los casos hubo efectos desastrosos, aseguran Dornbusch y Edwards.<sup>20</sup>

A esta síntesis habría que hacerle algunas precisiones (con las que nos separamos conceptualmente, de estos autores): en primer lugar, la intervención estatal se da en un contexto histórico, precisamente después de la crisis de 1929, cuando no sólo los intervencionismos ya se habían iniciado, como señalamos más arriba (la planificación centralizada soviética, el nacional socialismo alemán o el corporativismo del *New Deal* norteamericano), sino que también el pensamiento keynesiano se había convertido,

---

<sup>19</sup> Un “cuello de botella” es un embudo o un obstáculo que no permite una complementación fluida o armónica entre sectores. Por ejemplo se dice que entre la agricultura y la industria existe un cuello de botella en el mundo subdesarrollado. La productividad del sector agrícola no crece igual que la industria y como el sector industrial depende en buena medida de los insumos, materias primas y bienes agrícolas para la canasta salarial, al no corresponder las productividades se genera un cuello de botella entre los sectores, encareciendo los costos industriales y por lo tanto generando a futuro una inflación.

<sup>20</sup> Dornbusch, Rudiger y Edwards, Sebastián (1992), *op. cit.*, pp. 20 y 21,

poco a poco, en la política económica oficial. Por ello, de acuerdo con esta caracterización, podríamos aceptar como populistas al general Lázaro Cárdenas en México de 1934 a 1940, en Brasil al general Getulio Vargas de 1934 a 1938 y de 1942 a 1945, en Argentina con Juan Domingo Perón de 1946 a 1955, en Colombia con Alfonso López Pumarejo de 1934-1938 y de 1942-1945, Velasco Alvarado en Perú entre 1968 y 1975, en Chile con Ibáñez de 1952 a 1958 y en Bolivia con Paz Estensoro con el Movimiento Nacional Revolucionario en la década de los cincuenta.

El término “populista” es usado por Donrbusch y Edwards para caracterizar no sólo a estos gobiernos latinoamericanos señalados, también incluyen experiencias más recientes, como el régimen de la Unidad Popular de Allende en Chile, a los presidentes Echeverría y López Portillo en México, el de Alan García en el Perú y los sandinistas en Nicaragua. No obstante de que existen grandes diferencias ideológicas entre estos regímenes, cabe señalar, que también las hay en el contexto internacional en el que ocurren.

Se sabe que Perón surge de la derecha militar, mientras que Allende partió de la izquierda. Cárdenas consolida el régimen posrevolucionario en México y los sandinistas y Allende intentan construir el socialismo en sus países. Es claro, como aseguran Levy Santiago y Bazdresch Carlos (1992, p. 252), que si el populismo tuviese un significado preciso, no podría usarse para describir tan diversas circunstancias históricas. Sin embargo, podemos admitir que el populismo nunca cuestionó la propiedad privada, mientras que los socialistas no sólo profundizaron en una reforma agraria, sino que estatizaron recursos naturales básicos en manos de extranjeros y pasaron al área social una parte importante de la planta productiva, lo que provocó un enfrentamiento de clases, fuga de capitales y bloqueo comercial externo. Tal vez lo único que tuvieron en común en cuanto a la política económica fue el uso dispendioso de los gastos públicos, el uso intensivo de los controles de precios, la sobrevaluación sistemática del tipo de cambio y las señales inciertas de la política económica que tienen efectos deprimentes en la inversión privada. No obstante, estos conflictos de clase parecen superarse con los populismos, y a la larga, el sector privado sobrevive a estas confrontaciones con mayor frecuencia que los gobiernos que lo ocasionan. Sin embargo



estas semejanzas son insuficientes para distinguir entre los regímenes populistas y los que no lo son.

Las intervenciones populistas no pueden considerarse siempre como la respuesta del “árbitro restringido del conflicto social”, ante las demandas de diversos grupos sociales. Esta concepción pasa por alto el segundo objetivo de la intervención gubernamental en la economía: conservar el control político. Hay que tener presente, afirman Levy y Bazdresch (1992, 261), que las causas de las políticas populistas en México no han sido siempre las presiones sociales provenientes de la desigualdad. En ese sentido, nos parece acertado delimitar el populismo como lo presentan los autores, en tanto que:

Todos los regímenes tienen “aspectos populistas” en el sentido que, hasta cierto punto, todos ellos aplican políticas populistas (educación elemental gratuita, ayuda para ancianos y minusválidos, erradicación del analfabetismo y la desnutrición infantil, etc.) Una combinación de circunstancias políticas, choques externos y personalidades individuales determina el momento en que las políticas populistas dejan de ser *peccata minuta* para dominar la mayor parte de las políticas macroeconómicas implantadas por el gobierno, es decir, cuando ocurren episodios populistas (Bazdresch, Levy, 1992, p. 261).

En términos generales:

Cuando los gobiernos aplican políticas macroeconómicas ortodoxas, su retórica hace hincapié en la prudencia fiscal. En estas circunstancias, los gobiernos recurren de manera abundante, pero selectiva, a la teoría económica ortodoxa. A la inversa, cuando se implantan políticas populistas, la retórica destaca los enfoques heterodoxos. En el caso particular mexicano los gobiernos no estuvieron comprometidos con una filosofía económica definida (Bazdresch y Levy, 1992, p. 263).

Por este motivo, los autores Levy y Bazdresch, consideran que es “engañosa la identificación de las políticas económicas populistas con una escuela específica de pensamiento económico, ya sea marxista, estructuralista o de otra clase [...] y aunque las ideas marxistas o las estructuralistas o ambas pueden invocarse e incorporarse en la retórica populista, raras veces se aplican de manera pura” (*Idem.*).

A propósito de las políticas populistas tradicionales Paul Drake (1992, p. 49), señala que han incluido la protección arancelaria y los créditos subsidiados para la industria, la discriminación contra la agricultura y las exportaciones, los aumentos salariales, el gasto deficitario y la proliferación de organismos estatales de planeación, empleo y beneficencia.

Sin embargo, muchos gobiernos latinoamericanos han intentado también algunas combinaciones de estas políticas, sin dirección populista, base social o agenda de reformas; y por razones distintas de la incorporación de sectores urbanos olvidados, como las restricciones cambiarias, la escasez de la recaudación y las presiones ejercidas por grupos de intereses organizados. Aunque los resultados de las políticas pueden haber sido muy similares, sus causas fueron muy diferentes.

El populismo latinoamericano ha atravesado por tres etapas: inicial, clásica y tardía. Los populistas “iniciales” aparecieron en los primeros decenios del siglo XX, en los países más prósperos. Dirigentes populistas moderados proponían reformas liberales para abrir los sistemas políticos oligárquicos a la mayor participación de las clases medias emergentes y, en menor medida, a los grupos laborales incipientes. Estos serían los casos de Arturo Alessandri en Chile, e Hipólito Irigoyen en Argentina.

El populismo floreció tras las perturbaciones del comercio internacional derivadas de la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. El orden “oligárquico tradicional” afrontaba una crisis cuádruple de crecimiento, distribución, participación y legitimación. El populismo respondió a esa crisis con la industrialización, la beneficencia estatal, la movilización de los trabajadores y el apoyo de las masas al gobierno.

Durante la década de 1930, los populismos “clásicos” ocuparon el centro del escenario. Tras la época dorada de los años 30 a los 60, el populismo se desvaneció por varias razones en los países más destacados. Se agotó la etapa relativamente fácil de la ISI de bienes de consumo manufacturados. Los grupos derechistas atacaron a los populistas como demagogos que provocaron expectativas en las masas e inflaciones excesivas. Al mismo tiempo, los izquierdistas denunciaban a los populistas como charlatanes que embaucaban a los trabajadores para que aceptaran las reformas en lugar de la revolución.

En este ambiente poco propicio de los años 70 y 80 surgieron los populistas “tardíos” como Luis Echeverría y López Portillo en México, Juan Domingo Perón e Isabel Perón en Argentina y Alan García en Perú.

A medida que avanzaban los años 80, los gobiernos populistas dejaban de ejercer el poder, a pesar de todo el ruido que hacían en las urnas de votación. Casi

independientemente de quien fuese elegido presidente, las políticas populistas quedaban desacreditadas y descartadas en la mayor parte del hemisferio (Drake (1992), p. 52-53).

No obstante que a finales de los 70 las políticas públicas se centraban en la atención a la pobreza extrema y las necesidades humanas más urgentes, el objetivo de la política distributiva se veía cada vez más como una necesidad de fijar un nivel mínimo a la calidad de vida: más gasto público en salud, por ejemplo, la nutrición infantil y materna, el agua potable en el campo, en lugar de centrarse en la distribución relativa del ingreso. Desafortunadamente, la crisis de la deuda de los años 80 significaba que la atención debería centrarse en la supervivencia de la economía en su conjunto y el problema de la distribución del ingreso se convirtió en un lujo que debería posponerse por el momento.

Tal parece que el abandono del populismo en América Latina no sólo responde a las presiones externas. Por ejemplo, el segundo periodo de gobierno de Carlos Andrés Pérez en Venezuela, por sus antecedentes, se hubiera podido esperar otra ronda de populismo. Sin embargo, su nuevo gobierno adoptó fuertes medidas de ajuste. En el caso de Carlos Saúl Menem en Argentina, por su trayectoria peronista se hubiera podido esperar lo mismo que intentó su antecesor Raúl Alfonsín con su ajuste heterodoxo fallido. No obstante, sus medidas de austeridad relativamente ortodoxas constituyeron una sorpresa mayor aún para los observadores nacionales y extranjeros. En Brasil, Fernando Collor de Melo implantó también medidas no populistas, como congelación de salarios y disminución de la ocupación pública.

En México, en contraste con Echeverría que en su sexenio se crearon 108 empresas públicas, (25 más que las que se crearon en el periodo de 1952 a 1970), los gobiernos de Miguel de la Madrid y de Salinas de Gortari impusieron un ajuste fiscal general y oneroso (pues el IVA lo pagan todos no importando el nivel de ingresos), además de iniciar el recorte estatal y la venta de las empresas propiedad del Estado. El modelo estructuralista, o la ISI, había terminado; los tiempos obligaban abrirse, eliminar las barreras artificiales al comercio exterior y al movimiento de capitales de corto plazo. Expliquemos como se gestó dicho cambio de paradigma en América Latina.

### III. Las bases del neoliberalismo

Para empezar, hay que señalar las debilidades del paradigma keynesiano (fuente de inspiración de las políticas económicas de la ISI), en su fragilidad para presentar una teoría coherente de la inflación. El pensamiento keynesiano en su versión clásica no tenía un tratamiento sistemático de la inflación vinculado al desempleo:

[...] y su ecléctica variante IS/LM<sup>21</sup> del equilibrio del mercado de beneficios y dinero no incluía la determinación del nivel de precios. Este hueco se llenó en 1958 por el bien conocido trabajo de A.W. Phillips, que descubrió que la tasa de desempleo en la economía británica entre 1861 y 1957 estaba inversamente relacionada con la tasa de cambio en la tasa de salarios.<sup>22</sup>

Es decir, una función con pendiente negativa entre la inflación y el desempleo. Si la primera aumentaba, el desempleo disminuía. Durante mucho tiempo la curva de Phillips se consideró la teoría poskeynesiana<sup>23</sup> de la inflación y la herramienta más expedita para controlar el desempleo, sin embargo, muchos economistas la consideraron más una reflexión empírica de la economía inglesa, que un postulado teórico, pues su reflexión no está inscrita en la lógica de la formulación IS/LM.<sup>24</sup> También Milton Friedman, de quien hablaremos más adelante, y Edmund Phelps pusieron en entredicho la curva de Phillips. Robert Gordon y Robert Lucas la pusieron en tela de juicio, igualmente, con evidencias empíricas, “el nivel de desempleo no refleja el salario nominal sino el real, y tendría por lo tanto una relación desempleo-inflación directamente proporcional en constante aumento”.<sup>25</sup> A lo que se le llamó *stagflation*: aumento de la inflación y el desempleo simultáneamente.

---

<sup>21</sup> Paul Samuelson, Robert Solow, James Tobin, James Meade y J.R. Hics, sistematizaron de la teoría keynesiana al inscribirla en el contexto del “*equilibrio general*”, alejándose de los planteamientos originales de Keynes –por esta razón el mote de *keynesianismo bastardo*, acuñado por Joan Robinson– para incorporarlo a la versión convencional de la teoría económica.

<sup>22</sup> A.W. Phillips (1958), “The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957”, *Economica*, núm. 22, Heilbroner R., Milberg W., 1998. p. 77.

<sup>23</sup> La tradición de la economía poskeynesiana se puede establecer a partir de economistas tales como Nicholas Kaldor, Joan Robinson y Piero Sraffa, por señalar algunos; aunque siendo rigurosos debemos decir que Michael Kalecki puede ser considerado como el verdadero fundador de la teoría poskeynesiana.

<sup>24</sup> James Tobin, “Inflation and Unemployment”, *American Economic Review*, 62 ( núm. 1-2; marzo 1972). También Paul Samuelson y Robert Solow hacen cuestionamientos al respecto, ver “ Analytical Aspects of Anti-inflation Policy”, *American Economic Review*, 50 núm. 2 , mayo 1960 , p.177-194.

<sup>25</sup> Milton Friedman, “The Role of Monetary Policy”, *American Economic Review*, “1, 1968; Edmund S. Phelps, “Phillips Curves, Expectations of Onflation and Optimal Employment over Time”, *Economica*, núm. 3, (1967);

Los mismos keynesianos, como Axel Leijonhufvud, admitieron que:

[...] cuando la inflación norteamericana se disparó, el erróneo comportamiento de la curva de Phillips y de la remuneración de la inflación en tasas de interés nominales se hicieron evidentes a todo el mundo. Los monetaristas, que habían predicho estas cosas razonando desde el modelo neoclásico de inflación anticipada, iban muy por delante dentro y fuera de la profesión económica. Los keynesianos, que habían seguido argumentando sobre la utilidad de la curva de Phillips y habían empezado a despreciar la relevancia empírica del modelo de inflación anticipada, sufrieron una pérdida de prestigio así como de influencia. Fue un desastre lo suficientemente malo para que la profesión declarara la larga controversia un triunfo del monetarismo y en gran medida, llevará sus intereses a otra parte.<sup>26</sup>

El fracaso definitivo del paradigma estructuralista del pensamiento clásico keynesiano y la curva de Phillips se presenta a la hora de incluir el concepto de *stangflation* –lo que significa simultánea recesión, alta inflación con desempleo en aumento–, en el ámbito de los resultados macroeconómicos, como ya lo señalábamos anteriormente.

De todas maneras, hay que tener en cuenta que en el paradigma keynesiano la inflación es, en última instancia, un síntoma monetario de una condición no monetaria la sobreutilización de la capacidad productiva existente. Para los monetaristas, paradójicamente, la inflación es siempre un problema de un sobreexceso de dinero.

La opinión de que la tasa de interés no fuera una variable real que llevara al equilibrio, la inversión y el ahorro, es una que se oponía directamente a la posición de los “clásicos” keynesianos, contra los que Keynes debatía, y con la de los “nuevos clásicos” poskeynesianos.

Por lo tanto, el triunfo de los monetaristas se debió, en parte, a la asociación del keynesianismo con la idea de que el “dinero no importa”. La falta no radica en este caso totalmente en el monetarismo, sino también en la interpretación de Keynes hecha por los keynesianos.<sup>27</sup>

No obstante lo anterior, las inconsistencias y limitaciones de la teoría neoclásica del mercado de trabajo se evidencian de manera notablemente más clara en los resultados emanados de la teoría de Milton Friedman: la noción de la existencia de una tasa

---

Robert Gordon, “Wage- Prive Contrls and the Shifting Phillips Curve”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 (1972); Robert Lucas, “Econometric Policy Evaluation: A Critique”, en Karl Brunner y Allan Meltzer; *The Phillips Curve and Labor Markets*, Amsterdam, North-Holland, 1976. R. Heilbroner, Milberg W. 1998, p. 78.

<sup>26</sup> Axel Leijonhufvud, “GAT Would Keynes Have Thought of Rational Expectations?”, *UCLA working paper*, Series A, 177, julio de 1983, p. 5.

<sup>27</sup> Al respecto puede consultarse a Alvin Hansen, *A Guide to Keynes*, Nueva York, Mc Graw–Hill, 1953.

natural de desempleo es el resultado de un sistema de equilibrio general walrasiano. Para poder darle consistencia a su teoría, Friedman construyó un argumento microeconómico (el salario real se ajusta cuando son superadas las “fallas” de los agentes, causadas por una información deficiente, restaurando así el equilibrio). Paradójicamente, para que este argumento pueda sostenerse, necesita del cabal cumplimiento de la curva de Phillips en el corto plazo;<sup>28</sup> desde una perspectiva poskeynesiana, la principal crítica a los postulados –a los resultados– de Friedman es que éstos no son validos porque el salario real no determina ni la demanda ni la oferta de trabajo (de la misma forma como se demuestra que los trabajadores no están en posibilidades de negociar salarios reales). En pocas palabras, para los poskeynesianos, éste es un problema de deficiencia de demanda efectiva y no de condiciones estructurales de oferta de la economía. Naturalmente, estas objeciones debilitan el concepto de la curva de oferta de trabajo y si una parte del modelo es inconsistente con los hechos, no se puede confiar en ajustes del mercado para conseguir los resultados de equilibrio deseados (Galbraith, 1998, p. 177).

El mismo Galbraith afirma, en una objeción de carácter más empírico, que tomar como punto de partida la curva de Phillips es una base endeble: está comprobado en los hechos que las alzas inflacionarias ocurren a diferentes niveles de desempleo (Galbraith, 1998, pp. 178-179).

En las últimas dos décadas hemos asistido a la generalización de lo que ha sido llamado teoría económica neoliberal que, en realidad, no es otra cosa que una revisión de las conclusiones neoclásicas. Surge esta teoría económica neoliberal porque la teoría económica poskeynesiana no estaba en condiciones de proveer una explicación adecuada de la *stangflation* derivada de la crisis económica. Esta es una ironía, siendo que la teoría económica keynesiana se asumió como la política del poder en los años 1930 porque la teoría económica neoclásica, que subyace en la economía neoliberal, no estaba en condiciones de explicar el enorme y persistente desempleo de la Gran Depresión de 1929 (Shaikh, A., 1999, p.29).

---

<sup>28</sup> Friedman afirmó que este *trade-off* entre inflación y desempleo, “siempre” existiría en el corto plazo (en este sentido las opciones de política se limitan a incrementar la productividad vía un incremento del capital humano o a conseguir que los mercados funcionen “mejor”. Ambas opciones son políticas que operan del lado de la oferta de la economía). Mientras que en el largo plazo, por construcción, el desempleo no varía porque todas las expectativas están “satisfechas”.

En los últimos años de 1970, con el advenimiento de regímenes gubernamentales neoliberales en Inglaterra y en Estados Unidos, y después en otros países avanzados, se comienzan a aplicar las propuestas de la economía de la oferta, del liberalismo radical de Hayek, el neoliberalismo de Friedman y las expectativas racionales. Estos enfoques tienen diferencias significativas entre sí, pero convergen en cuanto a la reivindicación del mercado como el gran regulador económico y social y la reducción de la intervención estatal en la esfera económica.

Es conveniente recapitular sobre la influencia de dos de los teóricos que han provisto los fundamentos filosóficos en los que se apoya el paradigma monetarista del actual neoliberalismo: F. Hayek y M. Friedman.

Hayek, fundador del liberalismo radical, propone que las relaciones mercantiles son las relaciones fundamentales de la sociedad, ya que aseguran la existencia y continuidad del vínculo social. El mercado es la manifestación de la existencia de un orden espontáneo, no intencional ni previsible.

El Estado no debe intervenir en la economía, según la concepción neoliberal. Su obligación es preservar dicho orden y vigilar el respeto a la libertad económica (Salama y Valier, 1994, p. 148). El Estado, de acuerdo con Hayek, puede proporcionar ciertos bienes y servicios colectivos y tiene el deber moral de proveer un ingreso mínimo a los individuos que no han podido beneficiarse del mercado. Esto ha servido de base a las políticas sociales neoliberales de lucha contra la pobreza, “focalizadas” en la población marginada, pero que se olvidan del bienestar de los otros agentes económicos. El funcionamiento del Estado liberal hayekiano exige no sólo una democracia limitada en su capacidad de acción, sino también una restricción de los derechos políticos mismos. Milton Friedman es otro de los economistas liberales que ha tenido una gran influencia en la construcción del modelo neoliberal. A diferencia de Hayek, que desechó de su análisis la esfera política, Friedman considera que existe una relación estrecha entre la economía y la política.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> No obstante el monetarismo, Friedman se había preocupado por analizar regularidades empíricas, una metodología que se hizo famosa fue *Essay on Positive Economics*; también *Monetary History of the United States, Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1953. Milton Friedman y Anna Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton, Princeton University Press, 1963.

El mercado es el único que puede organizar la actividad económica, el que facilita la cooperación entre los individuos sin necesidad de autoridad alguna. El Estado debe limitarse a proteger a los individuos y a la sociedad de las presiones internas y externas y a establecer las condiciones para que los individuos puedan ejercitar la libertad económica.

Friedman afirma que el crecimiento monetario excesivo y la inflación son productos de la gestión gubernamental, que aprovecha el proceso inflacionario, por lo que la solución está en desalentar el crecimiento del volumen monetario y en establecer un sistema estable y protegido contra las manipulaciones irresponsables de las autoridades.

Friedman es partidario de un sistema de tipo de cambio flotante en el que el Estado sólo intervendría por razones políticas o militares. El libre cambio favorecería el nivel del comercio internacional y evitaría pesadas cargas a los consumidores conduciendo al florecimiento del intercambio entre los países.

Como ya se señaló antes, el concepto de “tasa natural de desempleo” desarrollado por Friedman, alude a un cierto umbral de desempleo compatible con el crecimiento económico, pero es el mercado el que debe regular el nivel del empleo y no el Estado.

La propuesta hayekiana de la existencia de un orden espontáneo a través de las relaciones mercantiles y de que los mercados proveen la autorregulación de la economía, han tenido eco en cuanto a la ciega aceptación de la supremacía del mercado, en el empuje a la liberalización de los precios, en la tendencia a desregular los principales mercados, sobre todo los de capitales y los de productos comerciables. Las propuestas friedmanianas han tenido mayor importancia en la política macroeconómica, sobre todo en la política antiinflacionaria, en la política de tipos de cambio flotantes y en la política salarial restrictiva. Las ideas de Hayek sobre el Estado, junto con las de Friedman, han fundamentado la austeridad del gasto público, sobre todo en lo que se refiere a los gastos vinculados al bienestar social, a la eliminación de casi todos los subsidios y a olvidar la función que la política económica debería ejercer en apoyo al crecimiento económico.

La proclividad de la tecnocracia neoliberal latinoamericana llega al poder en los años 1980; sin embargo, no se trata del mismo neoliberalismo de los países centrales, sino que en América Latina ha surgido un “neoliberalismo criollo”, como lo denomina



Ramos,<sup>30</sup> a la vista de las peculiaridades que ha desarrollado a través de los vaivenes de la política económica aplicada.

## **A) El neoliberalismo en América Latina**

A pesar de la crisis estructural que se presenta en los países avanzados a mediados de 1970, la mayoría de los países latinoamericanos sortearon la influencia de la crisis al nivel internacional apoyados en el endeudamiento externo, en vista de las facilidades de obtener crédito proveniente del reciclamiento de los petrodólares que la banca internacional propició, sobre todo en las economías más grandes de la región. Es a partir del choque monetarista, promovido por la administración de Reagan en 1981, que empiezan a aparecer obstáculos al refinanciamiento de la deuda y que el servicio de la misma se torna cada vez más difícil de cumplir.<sup>31</sup>

En agosto de 1982, con motivo de la crisis financiera mexicana que desembocó en su incapacidad para cubrir el servicio de la deuda, las economías latinoamericanas fueron excluidas de los mercados de capitales durante casi todo el resto de la década.

En los años posteriores a 1982, en medio de la agudización de la crisis económica, la crisis de la deuda externa se utilizó como palanca para implantar una drástica política de “ajuste”<sup>32</sup> económico, cuyo objetivo implícito fue garantizar el pago del servicio de los débitos externos. Los resultados fueron desastrosos: no sólo la tasa de crecimiento del PIB fue pequeña o aun negativa en las economías de la región, en vista de la baja tasa de inversión por la transferencia de recursos a los países acreedores, sino que también se reactiva el empobrecimiento a través del círculo vicioso de la devaluación de las monedas locales frente al dólar estadounidense, seguida por el incremento de la

---

<sup>30</sup> “Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, n. 62, Santiago de Chile, 1997, p. 29.

<sup>31</sup> Angus Maddison, en su libro: *Dos crisis, América y Asia 1929-1938*, F.C.E., México 1988, p 55, nos dice: “la situación cambió bruscamente en 1981, cuando los precios del comercio mundial en dólares bajaron en lugar de subir, y las tasas de interés reales se volvieron muy sustanciales, ¡aumentando de -11.8% en 1977 a + 16.7% en 1982!”

<sup>32</sup> El término “ajuste” designa una política de estabilización que tiene por objeto reducir la demanda global. Se trata también de una serie de medidas destinadas a modificar las estructuras económicas. O bien, puede ser definido como “un ajuste duradero de la balanza de pagos, obtenido por medio de una adaptación de las estructuras económicas (principalmente de las estructuras de producción), es decir, no por medio de una reducción del crecimiento económico, no por la recurrencia acelerada o excesiva de los capitales exteriores” (Definición de Guillaumont, 1986, citada por Alexandre Minda “La política de ajuste y la agricultura en América Latina”, *Agriculturas y campesinados de América Latina. Mutaciones y recomposiciones*, Thierry Linck (comp.), Fondo de Cultura Económica Latinoamericana, Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération, 1994).

inflación, la elevación de la deuda externa y su servicio, lo que desembocó en un nivel más alto de inflación a pesar de la disminución del gasto público y el aumento de la tasa de interés real. El desempleo, el subempleo y la inflación diezman los ingresos familiares. También se informaliza cada vez más la economía, disminuye el gasto en desarrollo social y se empobrece dramáticamente la población.

En otras palabras, en la década de 1980 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 periodo como “la década perdida”<sup>33</sup>. 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, los pocos países que crecieron no pasaron del 3% ó 4.5%, lo que sirvió para pagar el servicio de la deuda<sup>34</sup>; 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<sup>35</sup>, 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 redujeron las importaciones y se iniciaron las devaluaciones en todos los países latinoamericanos. Esto derivó en el encarecimiento de 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 aumentaron según lo esperado, dada la baja de la demanda externa, pues la crisis internacional del capitalismo y la revolución agrícola generó tanto autosuficiencia a los países del norte, como una franca caída de los precios de las

---

<sup>33</sup> Entre otros: Ocampo José Antonio *Reconstruir el futuro. Globalización, desarrollo y democracia en América Latina*, CEPAL, Grupo editorial Norma, Colombia, 2004. P 33. Salama, P. *Ibidem*. (1986, 2005)

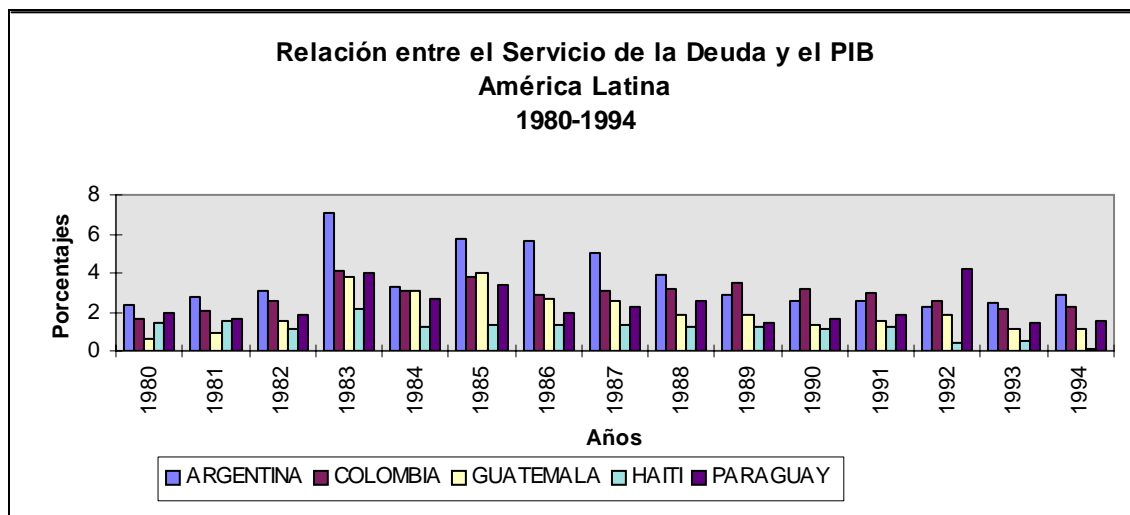
<sup>34</sup> El servicio de la deuda es el pago de los intereses además de la amortización del capital prestado. Los préstamos internacionales se caracterizan por los parámetros siguientes: la tasa de interés, el plazo para el pago y el plazo de perdón (pago diferido donde se pagan únicamente los intereses). El periodo de pago del capital sigue al pago del plazo de perdón hasta el fin del plazo de pago (Echaudemaison, *Dictionnaire d'Economie et de Sciences Sociales*, París, Nathan, 1993).

<sup>35</sup> Con respecto a este punto, Salama , P. (2005), nos dice que “el servicio de la deuda genera una hiperinflación y una deuda interna considerable. La reducción del poder de compra es a la vez la razón de la inflación y de la crisis económica. Entonces, la pauperización es absoluta para una parte importante de la población, la más desprovista”.

materias primas. En cuarto lugar, la inflación acompañó a un proceso agudo de desempleo y de surgimiento de la llamada “economía informal”. Todas las economías del área implantan políticas económicas de “ajuste”, que asumieron la pérdida del poder adquisitivo en la pugna precios-salarios, las inversiones productivas se fueron 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” acabó con la base del ahorro nacional que en el mejor de los casos se dolariza.

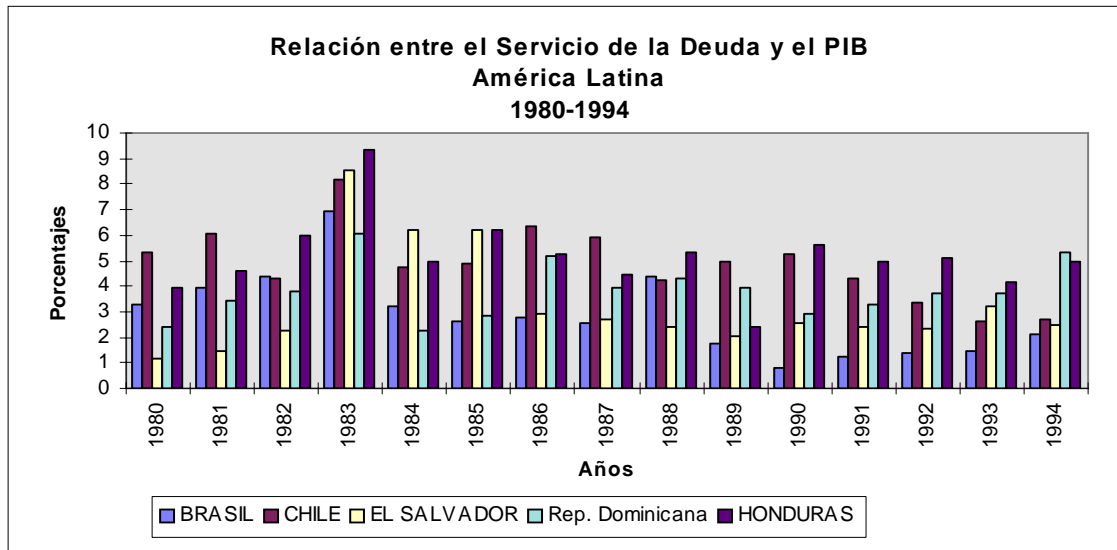
Por otro lado, para todos los latinoamericanos el servicio de la deuda representó entre un 6 y un 10 % o más de PIB. Durante la década, salvo algunos países como Bolivia, Costa Rica, Panamá y Venezuela, donde el servicio llegó hasta un 30 % del PIB (Costa Rica), o Panamá, que en el mismo grupo, alcanzó un porcentaje cercano al 20% en el año 1983. Solamente Argentina, Colombia, Guatemala, Haití y Paraguay alcanzaron una relación porcentual menor a 10 por ciento.

### PRIMER BLOQUE



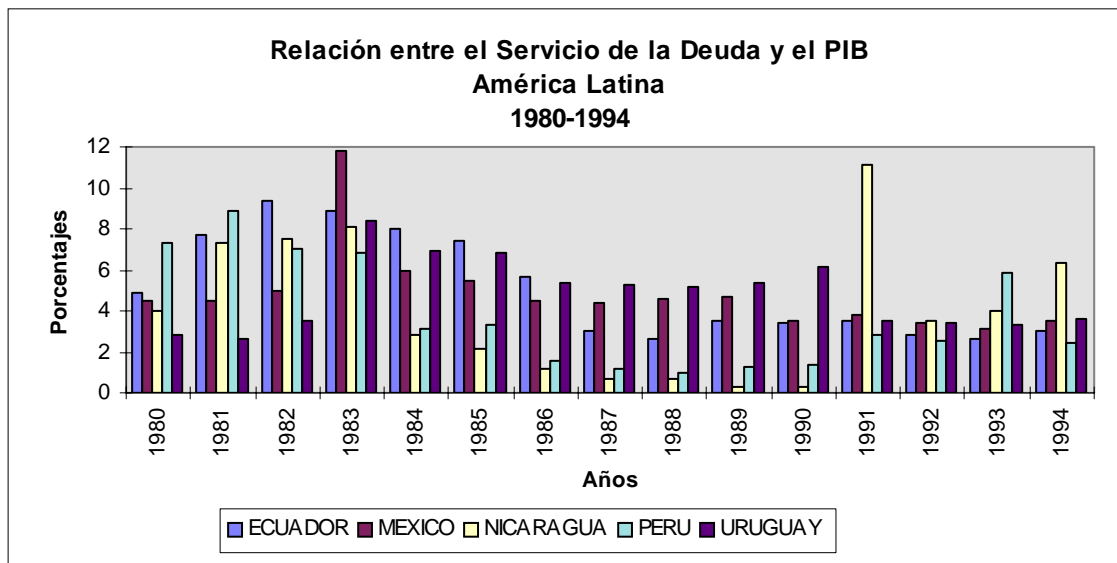
Fuente: Gráficas elaboradas sobre la base de datos del Banco Interamericano de Desarrollo (1990 y 1996).

## SEGUNDO BLOQUE



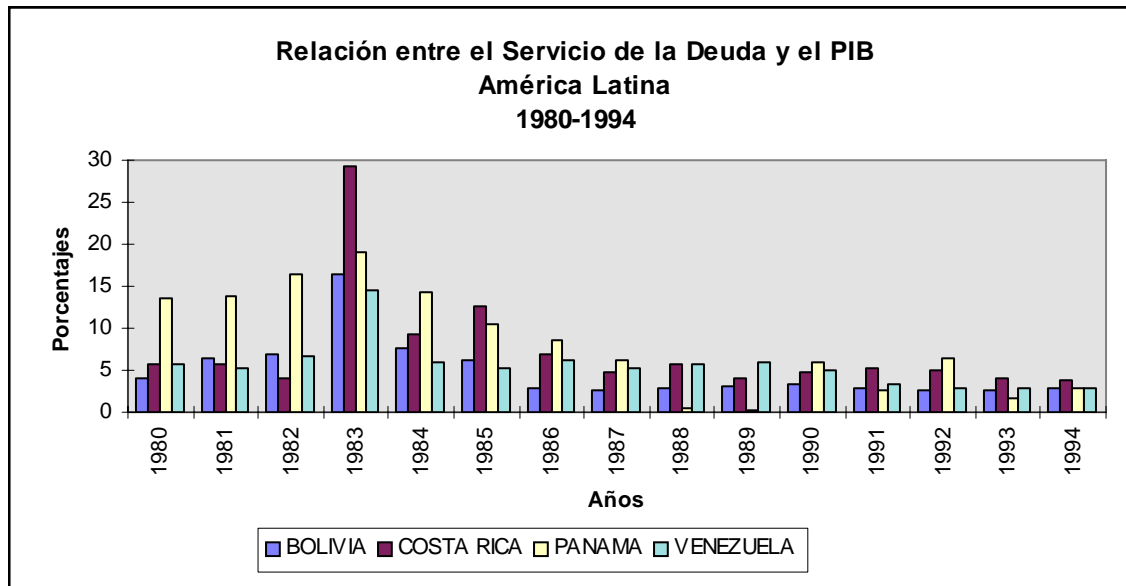
Fuente: *Idem.*

## TERCER BLOQUE



Fuente: *Idem.*

## CUARTO BLOQUE



Fuente: *Idem*.

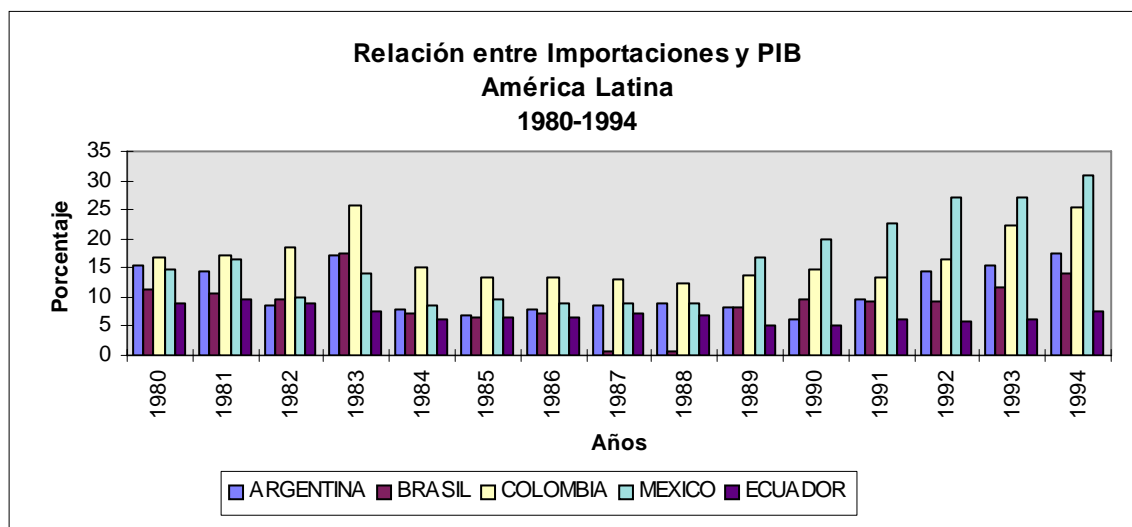
Las estadísticas de la relación entre el servicio de la deuda y el PIB, significan que la deuda externa pesó más para Centroamérica que para cualquier otra región latinoamericana, porque el monto total de sus deudas compromete el crecimiento económico. Aunque el monto total asciende a no más de 15 mil millones de dólares, es decir lo que pagó sólo México en 1987 como servicio de su deuda al exterior no obstante 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 más de la mitad 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 5 de 19 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 las exportaciones.<sup>36</sup> Después de la moratoria de la deuda externa mexicana (1982), “los países latinoamericanos no pudieron desde ese momento acceder a los créditos internacionales, salvo si ellos firmaban una carta de intención con el FMI. Ellos en lo sucesivo debieron financiar una parte sustancial del servicio de su deuda a partir de sus recursos internos, todo en negociación remitida por otra parte, a la amortización del capital con el FMI. Por eso ellos debieron exportar más y obtener un saldo positivo de su balanza comercial, y entonces promover una política de austeridad (reducción drástica del gasto público, maxidevaluación)”. (Salama, 2005, p.3).

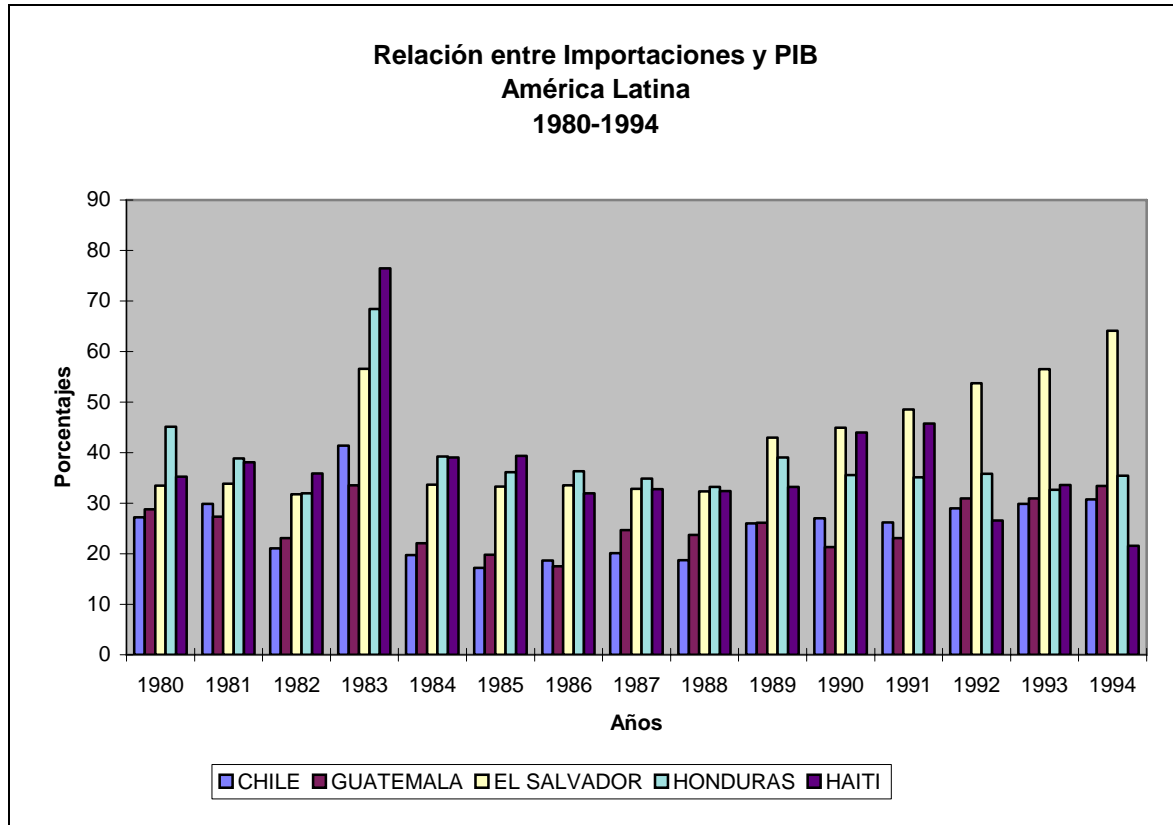
### PRIMER BLOQUE



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

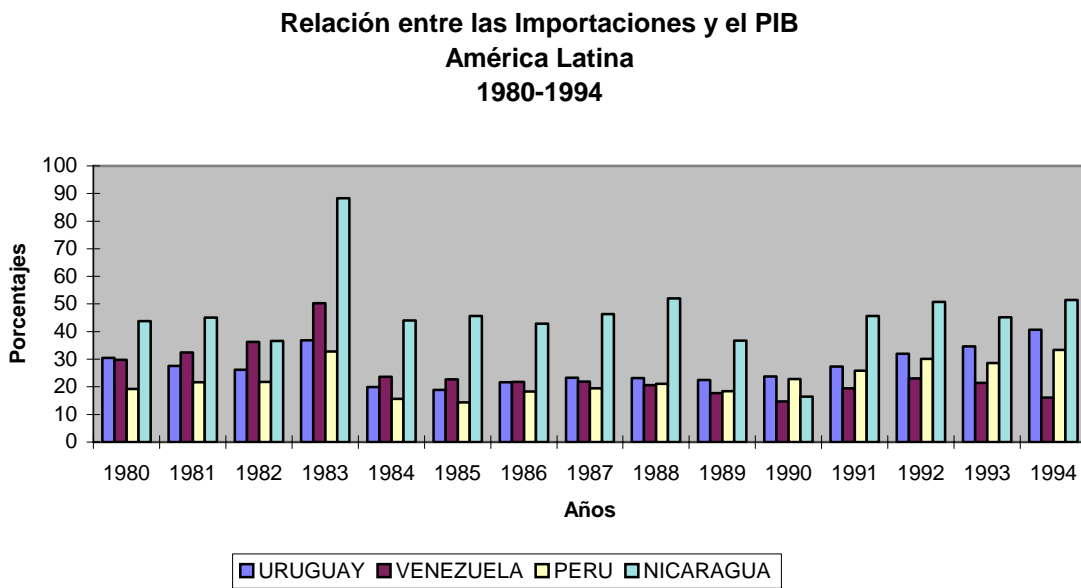
<sup>36</sup> Jorge Fontanals, en su artículo: “El papel de la internacionalización Financiera en la crisis de América Latina”, *Comercio Exterior* 1982, V, 32. N 7. Nos dice: “que la relación entre la deuda externa y el PIB y entre deuda externa y exportaciones crece vertiginosamente en la mayoría de los países. Es esta relación, más que el incremento absoluto de la deuda, lo que indica un cambio adicional en los patrones refinanciamiento de América Latina, que se suma al fenómeno de privatización y bancarización. El financiamiento externo (y en particular el de los bancos transnacionales), que en el ciclo anterior financió la expansión bajo diversas estrategias de desarrollo en los países de la región, en esta etapa financia su crisis”.

## SEGUNDO BLOQUE



Fuente: *Idem.*

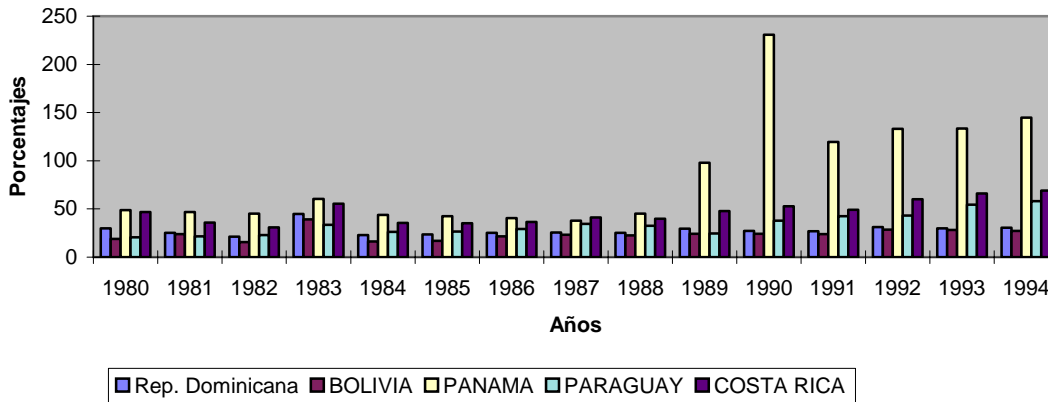
## TERCER BLOQUE



Fuente: *Idem.*

## CUARTO BLOQUE

### Relación entre Importaciones y PIB América Latina 1980-1994



Fuente: *Idem*.

Ahora bien, Venezuela tenía más del 100% del equivalente de su deuda total en depósitos en bancos extranjeros; México y Argentina tenían casi el 80% del monto total del empréstito externo en depósitos similares<sup>37</sup> –según cifras presentadas por David Félix, profesor de la Universidad de Washington.

El impacto de los depósitos en bancos extranjeros en la crisis de los 80 fue medida con el supuesto de que no se hubiera dado esta “fuga de capitales” y arrojó los siguientes resultados: para Argentina,<sup>38</sup> 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<sup>39</sup> con 97 mil millones, también para el mismo

<sup>37</sup> La salida de capitales de corto plazo puede ser impulsada por las altas tasas de interés vigentes en Estados Unidos y en los mercados financieros internacionales, si resultan superiores en términos reales a las locales. Obviamente, esta situación condiciona las políticas de tasas de interés y tipos de cambio en todos los países latinoamericanos. Jorge Fontanals, *Ibidem*.

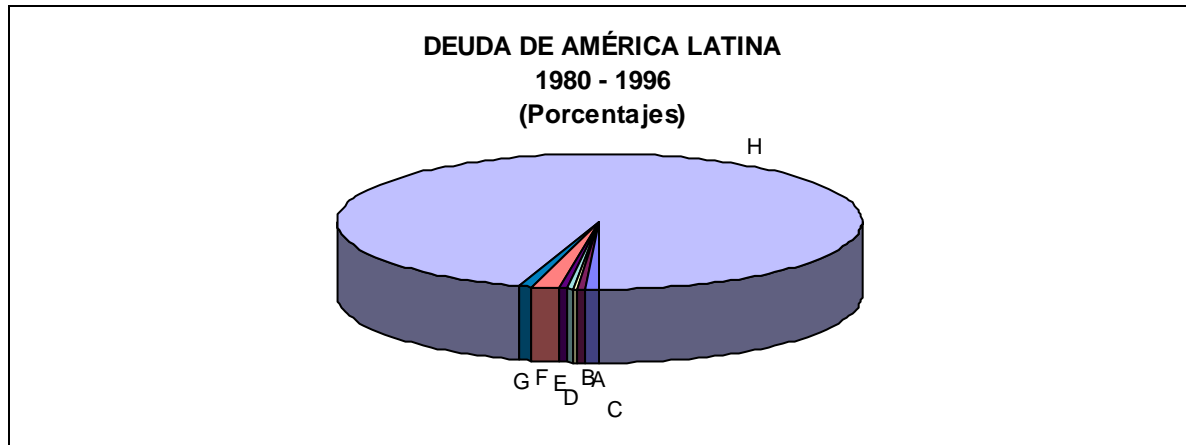
<sup>38</sup> En el caso argentino, nos dice Angus Maddison (1988, p. 63), “el error más costoso fue la sobrevaluación externa de la moneda en 1978-1981, que provocó una fuga de capitales”

<sup>39</sup> “En la crisis de 1982, los problemas del gobierno eran tan graves que impuso controles de cambios e hizo que las cuentas internas en dólares fuesen convertibles sólo a pesos. Esto se hizo sólo después de una salida de capital estimada en cerca de 36,000 millones de dólares...” (Angus Maddison, 1988, p.73). “El error principal fue el exceso de préstamos a escala muy grande y la estructura de la deuda estaba recargada de vencimientos cortos, con escasa protección contra los movimientos de la tasa de cambio, y a tasa de interés flotantes [...] La sobrevaluación de la tasa de cambio deprimió las exportaciones no-petroleras, los ingresos turísticos y las remisiones de los emigrantes [...] gran parte de la deuda se destinó al financiamiento de la fuga de capitales antes que a la inversión productiva, hubo



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 habría podido reducir la deuda, sino también los pagos de intereses relacionados con ella y otros flujos como la inversión directa, cambio de los efectivos extranjeros de las autoridades monetarias oficiales y de los bancos, transacciones en cuenta corriente y pagos de intereses.<sup>40</sup>

### PRIMER BLOQUE: AMÉRICA CENTRAL



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		

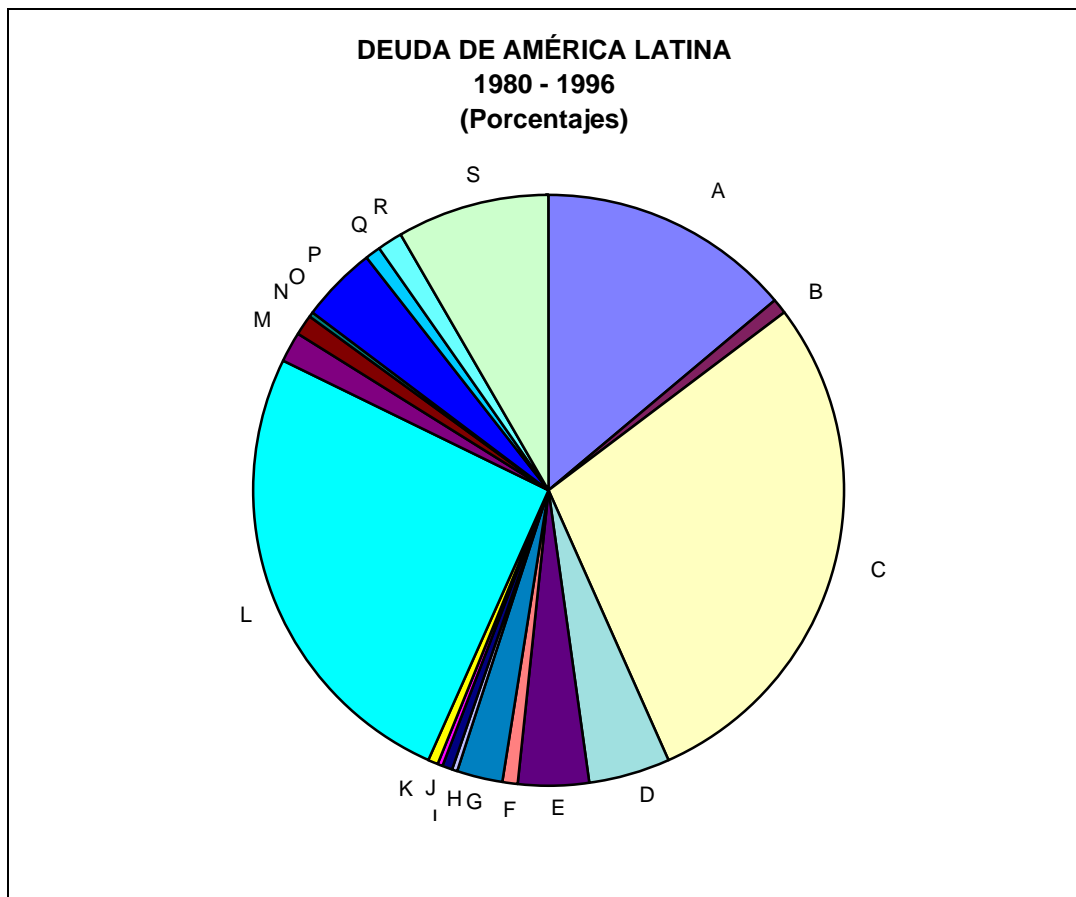
Fuente: Gráficas elaboradas sobre la base de datos de 1980 a 1994; CEPAL (1990 y 1995) y CEPAL, Naciones Unidas (1995 y 1996).

---

severas distorsiones de precios de tan extrema sobrevaluación, y el daño causado a la confianza y la eficiencia por la nacionalización bancaria fue también costoso.”, *Ibidem*, p. 77.

<sup>40</sup> 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: *Idem*.

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 80 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.”<sup>41</sup> 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 no ayudó mucho a los países deudores de América Latina, incluyó criterios generales de política económica que los 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)

---

<sup>41</sup> Correa, Eugenia, *op. cit.*, 1992, p.96.

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 1980 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 habían logrado un desarrollo mayor en México y Brasil, y con cierto grado de importancia en casi toda el área latinoamericana, proceso que se gestó a partir de las políticas de industrialización impulsadas por la llamada “sustitución de importaciones”. Las industrias, como las de calzado, textiles, de confección, de alimentos y bebidas y hasta la metal-mecánica, siderúrgica, de comunicaciones y construcción, fueron fuertemente golpeadas (e inclusive algunas aniquiladas), por importaciones de mejor calidad y menores precios. En menos de una década América Latina perdió 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 *ad hoc* con el crecimiento económico y de las exportaciones tradicionales; el “lavado de dinero” provocó una base financiera que soslayó la bancarrota total.

Autores como Bulmer-Thomas consideran que la enorme expansión de las exportaciones y reexportaciones de drogas, por parte de muchas naciones latinoamericanas, obligaron 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,<sup>42</sup> permitió que las importaciones tuvieran apenas una leve caída. En 1986, las importaciones bolivianas estuvieron 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 1980, 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 representaban más del 5% de la PEA. En Colombia, la economía exportadora de drogas más exitosa, el valor obtenido por dicho mercado fue, también a mediados de los 80, poco menos que un cuarto de las exportaciones legales.<sup>43</sup>

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 de 15 y 17%) y recargos tributarios al consumo; esto ligado a las galopantes inflaciones de la región (hiperinflaciones en Argentina, Brasil, Bolivia, Nicaragua y Perú), así como 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.

---

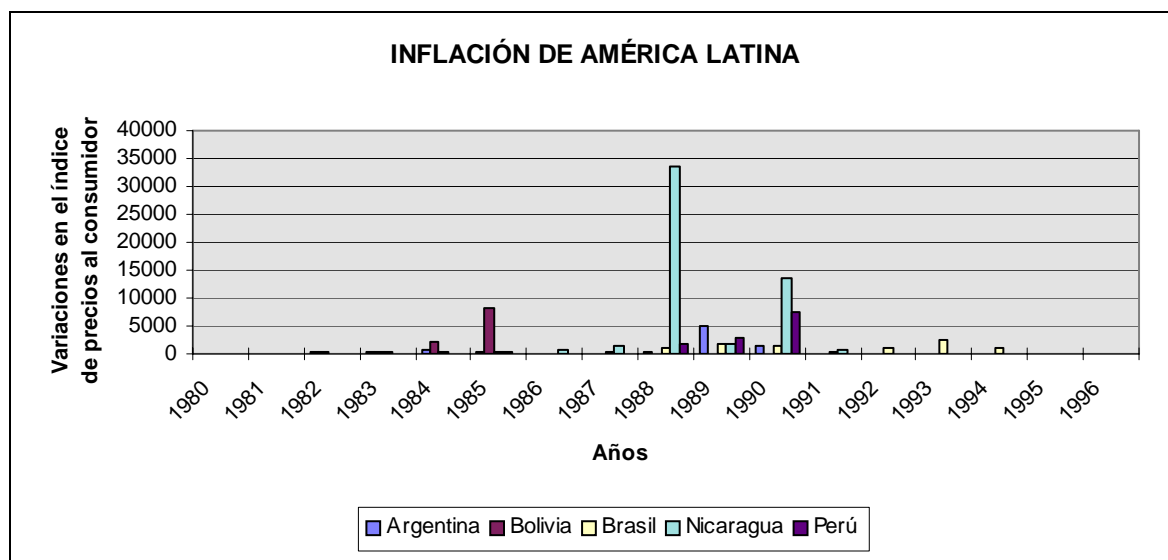
<sup>42</sup> Para el caso de Colombia, véase: el libro de Carlos G. Arrieta, Luis J. Orejuela, Eduardo Sarmiento P, Juan G. Tokatlian *Narcotráfico en Colombia, dimensiones políticas, económicas, jurídicas e internacionales*. Tercer Mundo Editores, Colombia, 1991.

<sup>43</sup> Bulmer-Thomas, 1994, *op. cit.*, p. 382.

#### IV. INFLACIÓN E HIPERINFLACIÓN EN AMÉRICA LATINA

A partir de 1980, América Latina se hizo una gran reputación de presentar inflaciones galopantes,<sup>44</sup> 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 a lo registrado en los 80 (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.

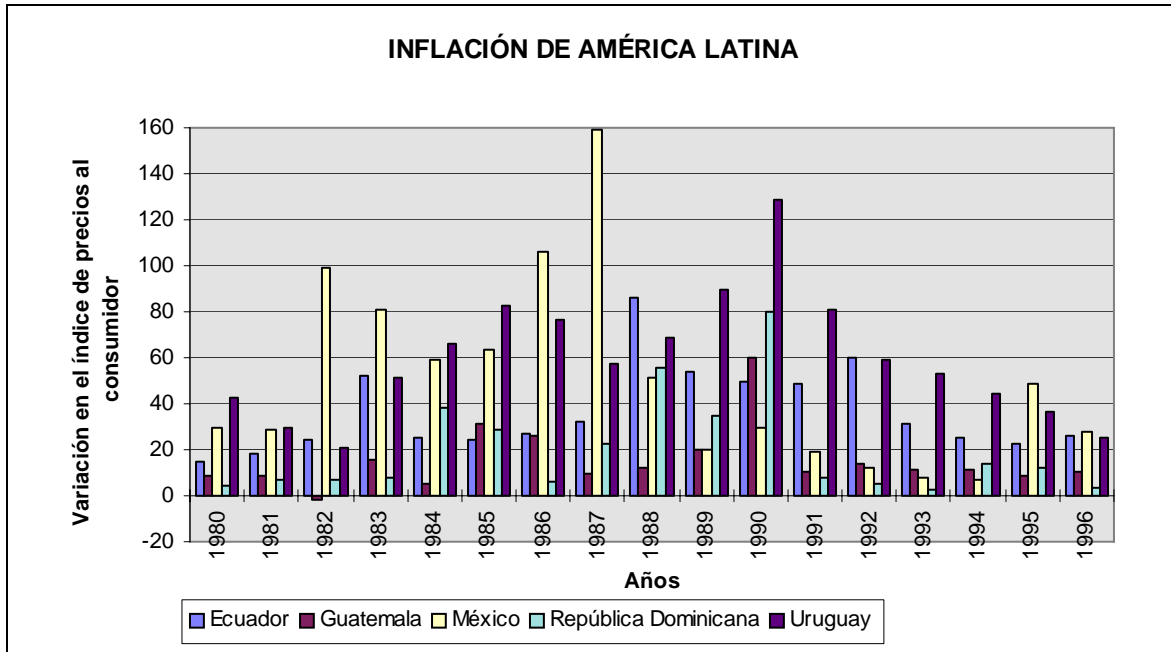
##### PRIMER BLOQUE



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

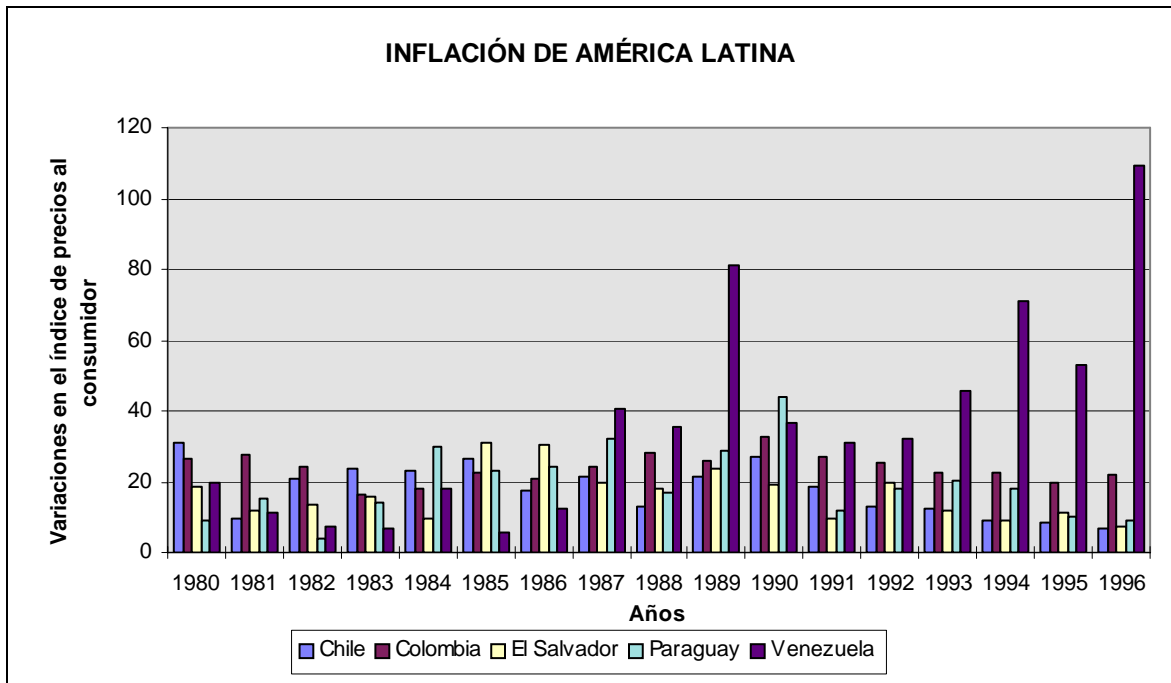
<sup>44</sup> Sobre la inflación existen numerosas teorías. En América Latina, desde los famosos debates de los años 60 entre “estructuralistas” y “monetaristas”, hasta la discusión sobre los programas de “choque” antiinflacionarios “ortodoxos” y “heterodoxos” de la década de los 80, el tema ha sido objeto de numerosas polémicas tratando de explicar los procesos inflacionarios de esas épocas y las políticas necesarias para combatirlos. Actualmente, la ortodoxia neoliberal predominante ha convertido el combate contra la inflación en la meta única de política económica “sensata”, y acepta sin mayor crítica la teoría cuantitativa del dinero. Casi siempre se acepta sin mayor discusión que la causa de la inflación es la monetarización de los déficit fiscales del gobierno, lo cual es por lo menos discutible. Véase al respecto: J.F. Noyola, “El desarrollo económico y la integración de México y otros países latinoamericanos” (1956) en *La economía mexicana*, selección de Leopoldo Solís, Ed. F.C.E., México, 1978. Hirschman, Albet O. (Editor) *Latin American Issues*, Twentieth Century Fund, New York, 1961. También se puede ver: Puyana Jaime Ferreira, “Teoría y Práctica de los Planes de Choque Antinflacionarios en América Latina: Los programas Ortodoxos (Parte I)” y “Teoría y Práctica de los Planes de Choque Antinflacionarios en América Latina: Los programas Heterodoxos (Parte II)”, en Varios Autores, *Economía Internacional: Conceptos, Teorías y Enfoques*. Serie Investigación # 7, UAM-I, México, 1992.

## SEGUNDO BLOQUE



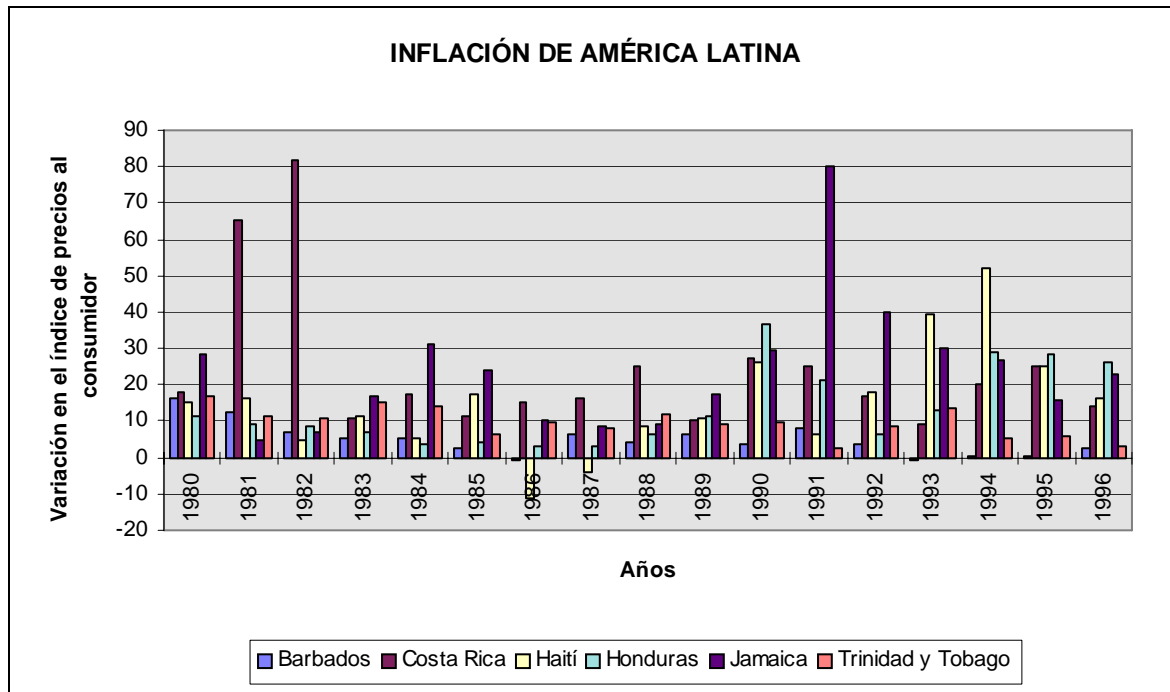
Fuente: *Idem*

## TERCER BLOQUE



Fuente: *Idem*.

## CUARTO BLOQUE



Fuente: *Idem*.

Una “hiperinflación abierta” (o también llamada: “hiperinflación rampante”), es aquella en la que se observa una alza mensual de precios que se sitúa a nivel elevado (dos dígitos), pero que permanece relativamente estable durante varios meses. Este tipo de inflación se caracteriza por alzas escalonadas del nivel de precios, a diferencia de la otra hiperinflación, en la cual el nivel de precios sube de manera exponencial durante periodos relativamente cortos. En ella pareciera que se desarrolla una sustitución de la moneda local por el dólar u otras divisas, pero se trata más bien de una sustitución de las funciones de la moneda doméstica.

La primera función que pierde la moneda doméstica con la crisis es la de reserva de valor y, con el desarrollo de la hiperinflación, se diluye la de unidad de cuenta. Si la espiral inflacionista continúa, la divisa clave puede apropiarse aun de la función de medio de circulación.

La explicación del paso a una hiperinflación abierta, apunta Salama (1992), está más bien en la transferencia de recursos al extranjero vinculados al servicio de la deuda, como sucedió en las economías de Argentina, Brasil y México, e igualmente en la agudización del conflicto distributivo. Además, el papel del tipo de cambio debe



comprenderse a partir, no de la relación con la masa monetaria y los mecanismos vinculados a ésta, sino en función de la estrategia de los actores, o sea el mundo del trabajo frente al de las empresas y de los anteriores frentes al Estado.

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. El objetivo implícito de las políticas de ajuste de la primera generación era el de preparar las condiciones para un cambio en el patrón de acumulación, cuyo nuevo motor sería la exportación de manufacturas; como diría Valenzuela: “Se imponían obvias tareas de demolición y limpieza del terreno”,<sup>45</sup> para lo cual las políticas tipo FMI eran las más adecuadas, así como una tendencia al autoritarismo político para garantizar su aplicación.

Por otro lado, o en segundo lugar, 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.

La aplicación de las políticas heterodoxas sobre todo en Argentina y Brasil, las cuales tuvieron un enfoque keynesiano-estructuralista, ponía más énfasis en la demanda que en la oferta; sin embargo, los respectivos planes Austral y Cruzado, a un año aproximadamente de haber entrado en operación, casi habían fracasado.

Los heterodoxos, famosos en la segunda mitad de la década de 1980 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 más 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.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> José Valenzuela Feijóo, *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1990, p. 152.

<sup>46</sup> Véase a Cardoso Eliana and Ann Helwege (1993), pp. 26-27.

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, por lo que con el tiempo se entendió que el congelamiento de precios podría servir, pero esta medida sólo era aconsejable temporalmente.

En pocas palabras, se prefirió la privatización más que la reducción del gasto público, se abrazó la apertura financiera, se condenó el proteccionismo y se trató de articular las medidas de apertura externa con las de liberalización interna.

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 topes oficiales del salario mínimo, acordado previamente. Los empresarios aceptaron una reducción de las tasas de interés, 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 Argentina<sup>47</sup> en 1985 –con el plan Austral– y en Brasil en 1986 –con el plan Cruzado– no obtuvieron los mismos

---

<sup>47</sup> Véase M.Bruno, G. Di Tella, R.Dornbusch y S. Fischer, (1988), pp.152-154, al respecto del tratamiento de la inflación en la década de los 80, en Argentina.

resultados, quizá debido a que éstos no presentaron los mismos requisitos de la política fiscal estricta de otros países.

### **A) Los resultados de las políticas de ajuste estructural en América Latina**

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

Este panorama significa que las propuestas heterodoxas fueron en verdad combinadas con las ortodoxas en casi todos los países. Todavía en los comienzos de la década de 1990, después de los grandes errores de los planes de estabilización en la “década perdida”, fue indispensable combinar las medidas ortodoxas –incluyendo la privatización– con las heterodoxas. 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 apoyarse 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 que más de seis países de la región contaban con una tasa inflacionaria abajo de 10% anual. Las políticas de ajuste de la primera generación durante los años 80 no cumplieron con su cometido de controlar la hiperinflación, sino que provocaron en muchos casos profundas recesiones, pérdida de empleo y un agudo empobrecimiento. Su objetivo implícito fue más bien el de iniciar cambios estructurales para facilitar el establecimiento de un régimen de acumulación hacia afuera, basado en las exportaciones manufactureras. En esta etapa las transferencias de recursos al extranjero por concepto de pagos netos de utilidades y

servicio de la deuda externa entre 1982 y 1990 promediaron 24,355 millones de dólares, lo cual influyó en la baja de la tasa de inversión y en la significativa caída del PIB. De una tasa de crecimiento media anual de 5.6 % entre 1945 y 1980, se pasó a una tasa de 1.2 % en esta última década.

La política antiinflacionaria basada en la apreciación del tipo de cambio, combinada con otras medidas, ya sea una concentración política de los agentes económicos (en México entre 1988 y 1993), el anclaje de los principales precios de la economía al dólar (Argentina y Brasil), o desindexación de los contratos y reestructuración de la deuda pública de más de siete días en bonos a largo plazo (Argentina) (Ramos, 1997, p. 20), rindieron frutos positivos en los primeros años de la década de 1990 en Argentina, Brasil y México, ya que se controló la inflación y se obtuvieron aumentos en el PIB. No obstante, el costo de la apreciación del tipo de cambio ha sido el incremento de los déficit externos que, cuando se combinan con retiros masivos de capital extranjero especulativo, como en el caso de México en 1994-1995, dan lugar a crisis financieras agudas y obligan a recaer en dolorosos ajustes económicos. En 1998 y 1999 se obtuvieron saldos positivos en la balanza comercial, lo cual se debió a las maxidevaluaciones y la aguda depresión económica de los años 80; sin embargo, con la recuperación de los años 90, el déficit comercial en 1993 y 1994 es considerable. Las economías con mayor déficit comercial son las de Argentina, México, Perú y los países centroamericanos.

El éxito de la apertura comercial, pregonado por algunos economistas neoestructuralistas (por ejemplo Ramos, 1997, pp. 21-22),<sup>48</sup> se basa en que las exportaciones se doblaron entre 1985 y 1994, olvidando tomar en cuenta las importaciones, las que con la recuperación económica de los 90 se han casi cuadruplicado con respecto a 1985.

Las primeras aperturas financieras en América Latina se realizaron a mediados de los años 70 en Uruguay, Argentina y Chile, cuyos resultados fueron “uno de los peores

---

<sup>48</sup> Los “neoestructuralistas” (NE), que surgen en los años noventa, se presentan no sólo como el paradigma alternativo al neoliberalismo, sino como una superación del paradigma estructuralista original en el que se inspira. Adaptados a los nuevos tiempos aperturistas y de “globalización”, ellos son: Osvaldo Sunkel, Joseph Ramos, Ricardo Ffrench-Davis, Nora Lustig, José Antonio Ocampo, entre otros. Guillén Romo Héctor (2007, p.307). (*La bastardilla es mía*).

desastres de las experiencias neoliberales” (Ramos, 1997, p. 25). Las elevadas tasas de interés y la sobrevaluación de los activos de las empresas en la bolsa se sostuvieron hasta que se cortó la afluencia de capital externo, con lo que sobrevino el colapso de las empresas y su deuda impagable frente a los bancos y el fisco se hizo cargo de la misma para evitar la quiebra bancaria. En los años 90 la apertura financiera ha llevado a la *financiarización* (Salama) de las economías más grandes de la región, inhibiendo la inversión productiva y alimentando el rentismo financiero de los países avanzados, en especial de Estados Unidos.

Resumiendo, las políticas de ajuste de la segunda generación, orientadas a la sobrevaluación de las monedas locales y a rentabilizar el capital de préstamo externo, cuando llegaron a su límite, dieron lugar a corridas de capital, a devaluaciones y a políticas de ajuste drásticas que sirvieron para desbrozar el camino de los obstáculos a la política neoliberal, y no a fortalecer y consolidar el patrón de acumulación hacia afuera por exportaciones manufactureras.

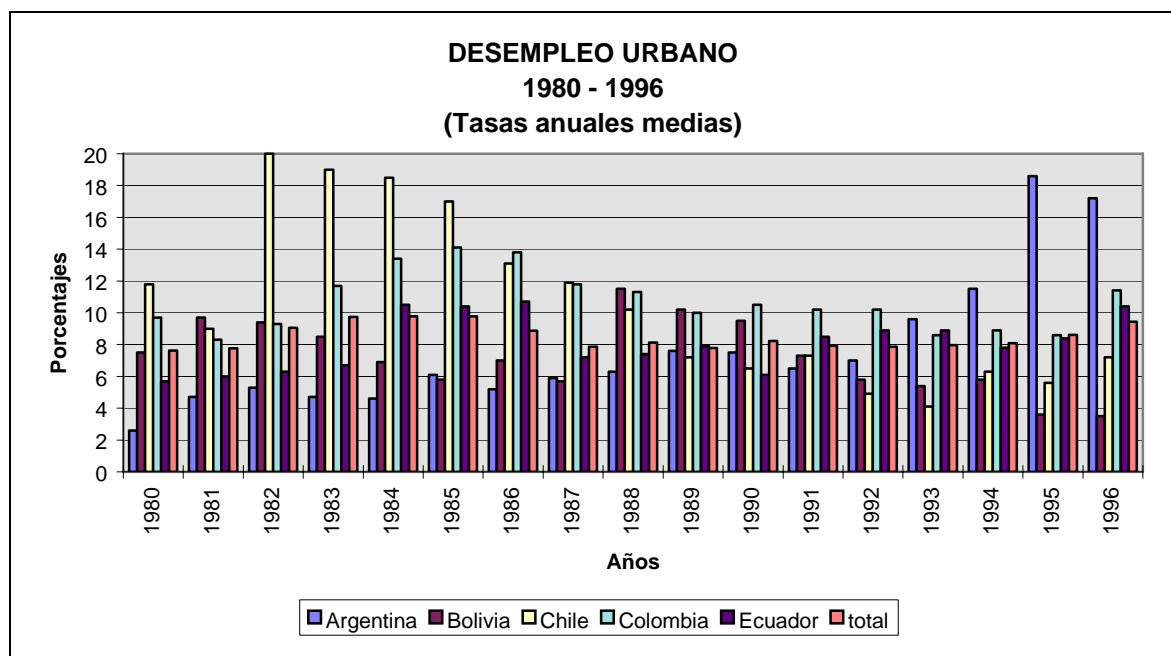
Los NE (Neo-estructuralistas), hacían énfasis en las siguientes características de las economías latinoamericanas a finales de los años ochentas:

- 1) La presencia de un modelo de inserción externa que condujo a una especialización empobrecedora.
- 2) El predominio de un modelo productivo desarticulado, vulnerable, muy heterogéneo, concentrador del progreso técnico e incapaz de absorber de manera productiva el aumento de la mano de obra.
- 3) La persistencia de una distribución del ingreso muy concentrada y excluyente, que muestra la incapacidad del sistema para disminuir la pobreza.

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, está menos expuesto a los cambios del

exterior.<sup>49</sup> 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. En 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 tener tasas que oscilan entre el 7.1% y el 3.3% en 1984 y 1989 respectivamente, en ciudades como Sao Pablo o Salvador las tasas se mantienen arriba de 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 alcanzó un 10.7% (1983), 5.4% (1980), 5.5% (1987), o Guadalajara 6.0% (1982), 8.0% (1983) (ver cuadro)

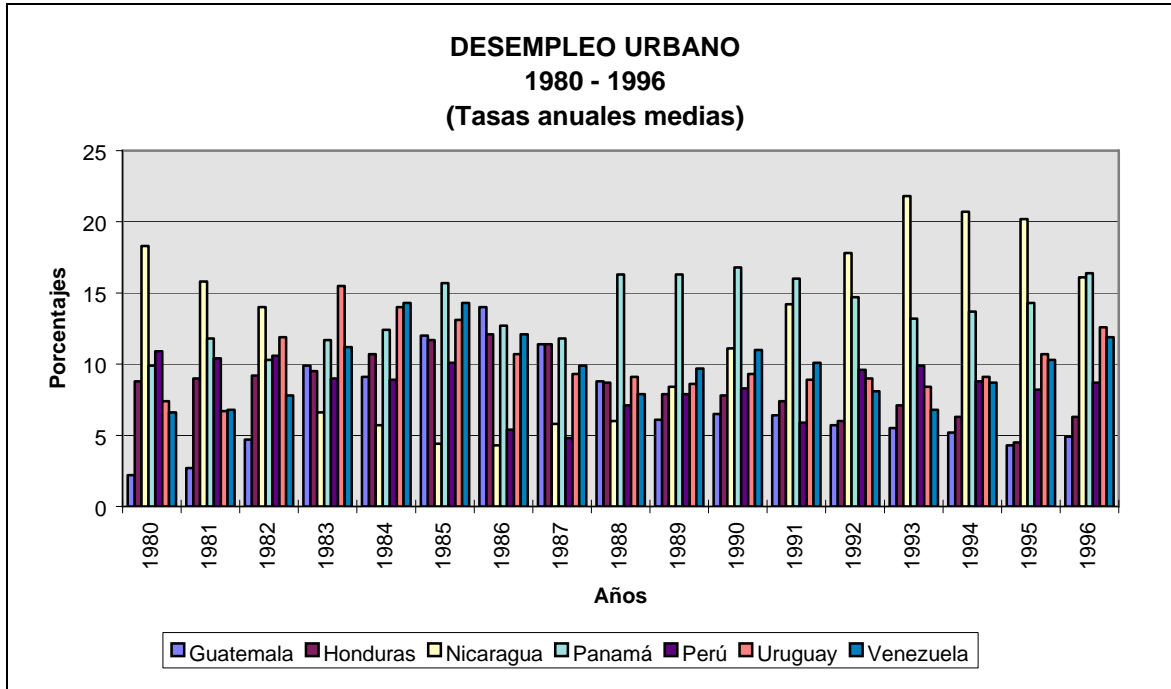
### PRIMER BLOQUE



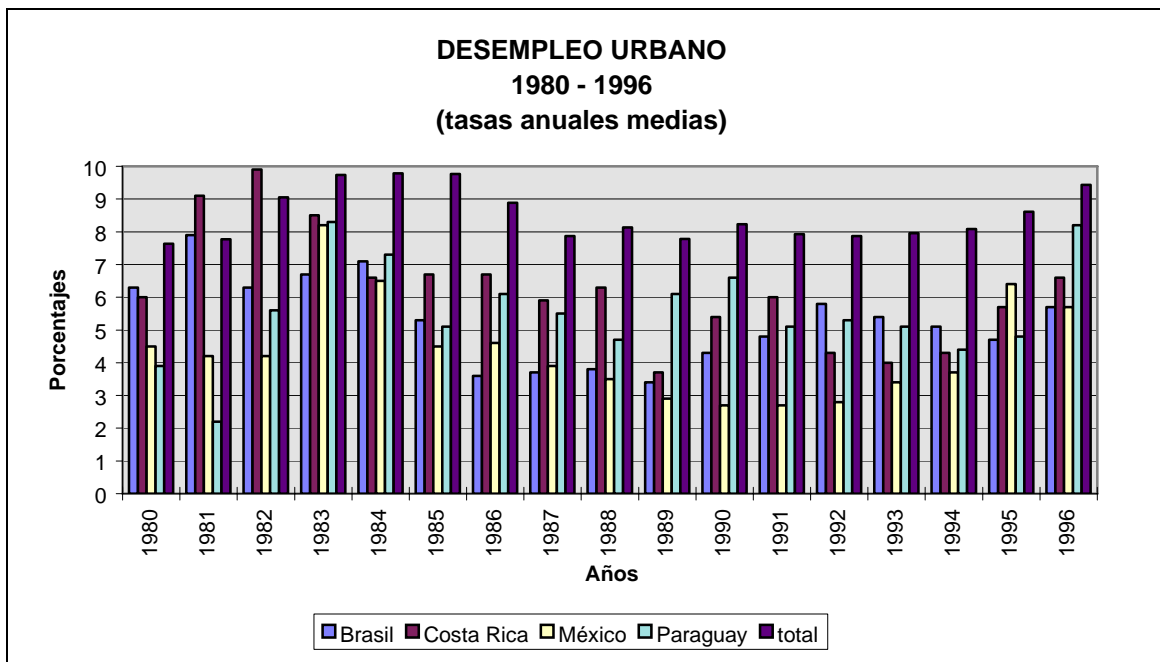
Fuente: Gráficas elaboradas sobre la base de datos de 1980 a 1995; CEPAL (1990 y 1995) y CEPAL, Naciones Unidas, (1995 y 1996)

<sup>49</sup> Bulmer-Thomas, 1994, *op. cit.*, pp. 396-398.

## SEGUNDO BLOQUE



## TERCER BLOQUE



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 1980. 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 1990 y rápidamente se extendió a los países vecinos fue vista 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, este indicador alcanzó 10% en todos los países excepto Argentina, Costa Rica, Chile, Cuba, Uruguay y Venezuela y más de 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 más grande de América Latina es de 60%, uno de los peores niveles de desigualdad en el mundo, con 20% de las familias más pobres que sólo reciben el 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 Fujii (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 generalizó fue la migración de la población latinoamericana a Estados Unidos. Más de un millón de centroamericanos y caribeños emigraron en la década de 1980 a la Unión Americana. La mayoría de ese grupo de migrantes eran salvadoreños, le siguen los de Haití, República Dominicana y, naturalmente, México aporta solo casi esa cantidad de migrantes por año.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Bulmer-Thomas, 1994, *op. cit.*, pp. 402-403.



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 de 2% a 7.5% del PIB, como un primer bloque que 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 80 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, 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. Lo más alarmante fue que sólo cinco países tenían un coeficiente menor a 30% durante la década estudiada (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y México). Los demás países tenían cocientes mayores a este porcentaje y, en los 90, toda América Latina rebasaba este promedio.

Ahora bien, el razonamiento anterior 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 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, las corrientes demográficas, a diferencia de la década de 1930 cuando

América Latina recibió muchos europeos (sobre todo italianos en Argentina, europeos en general, japoneses en Brasil, alemanes en Chile y españoles en México), ahora son cada vez mayores los emigrantes 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 una cantidad importante de migrantes en Estados Unidos; Brasil aportó más de un millón de cariocas que actualmente continúan viviendo en Estados Unidos, y Colombia, que expulsa población no sólo por razones económicas sino por la violencia de más de medio siglo, ya tiene comunidades de más de 600 mil personas, sólo en la ciudad de Nueva York. Los centroamericanos, bolivianos, ecuatorianos y chilenos en Canadá, se cuentan por decenas de miles, los radicados en Ontario, Montreal o Québec. México ocupa el primer lugar de todos los latinoamericanos, con más de 20 millones en todo Estados Unidos<sup>51</sup>.

---

<sup>51</sup> El Fondo de las Naciones Unidas para la Población (FNUAP) estima que el número de los migrantes en el mundo (migraciones internas y refugiados excluidos) es de 130 a 150 millones al fin del siglo XX, lo que corresponde al 2.3% de la población mundial. Solamente de México salen más de 400 mil personas anualmente, para buscar oportunidades de trabajo en Estados Unidos, Ecuador ya tiene mas de 400 mil conciudadanos viviendo en España y Colombia tiene más del 10% de su población total viviendo en el extranjero, 4.5 millones. Véase también Banco Mundial, *Globalisation : International Trade and Migration*, 2004). A propósito de la migración, véase el artículo de Florence Germaine Julia Lézé “Globalización y Migración” en el Boletín Mexicano de Derecho Comparado I.I.J.de la UNAM, JORNADAS LASCASIANAS, XV año. Serie Doctrinas Jurídicas, año 2005.

## V. CONCLUSIONES

El paradigma que antecede al neoliberalismo fue el estructuralismo, que se manifiesta en América Latina a partir de las políticas económicas de la ISI. En los países grandes de la región fue un verdadero modelo de desarrollo o todo un eje sobre el cual versó la acumulación de capital. Naturalmente, dicha ISI, no fue homogénea ni siquiera en los seis países más grandes (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay). En casi todos estuvo presente la exportación de bienes primarios como elemento esencial de las fuentes de ingresos tributarios al erario público y como palanca fundamental del financiamiento de la inversión nacional.

En cuanto a la primera ISI, sólo estos seis países señalados alcanzaron una base sólida de industrialización liviana, y su ineficiencia se derivó de las distorsiones del factor precio, de la falta de competencia en el mercado interno y de la tendencia a formar una estructura oligopólica, con elevadas barreras a la entrada.

La segunda ISI, que se lleva a cabo después de la Segunda Guerra Mundial, tiene que ver con la hegemonía industrial, económica y militar de Estados Unidos en el ámbito mundial y, en consecuencia, con el despliegue de las empresas transnacionales (ETN) al Tercer Mundo, especialmente a los sectores de la vanguardia tecnológica de la época (telecomunicaciones, química, fármaco-química, fertilizantes, transportes y petroquímica) y donde las legislaciones y tributaciones para el capital extranjero, en casi todos los seis países señalados, eran menos exigentes y ofrecían más subsidios para aquellas que para las empresas nacionales. También cabe señalar que muchas de las ETN entraron en América Latina con contratos que prohibían las exportaciones a terceros países, donde habrían competido con la producción de las subsidiarias de las mismas empresas multinacionales.

Los países centroamericanos (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), los antillanos (Cuba, Haití, República Dominicana) y los sudamericanos (Bolivia, Paraguay, Venezuela, Perú y Ecuador) aún mostraban los rasgos clásicos de las economías con un desarrollo guiado por las exportaciones; la producción, el ingreso, el empleo y el ingreso público estaban muy relacionados con los rezagos clásicos de las economías cuyo desarrollo estaba dependiendo del movimiento

de los pocos productos primarios de exportación. En estas naciones el sector industrial era particularmente débil. La infraestructura social siguió concentrándose básicamente en las necesidades del sector exportador, y el abasto de energía era inadecuado para lograr una expansión importante de las actividades secundarias. Aunque la aceleración del ritmo de crecimiento demográfico, aunada a una migración rural-urbana, había convertido en excedente la anterior escasez de mano de obra, seguía escaseando el tipo de fuerza de trabajo calificado necesario para las manufacturas modernas.

Ahora bien, la producción de la segunda ISI 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 internamente, 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 nuevos bienes de capital y libera las divisas necesarias para la inversión de nuevas plantas productivas.

Cuatro limitaciones fueron decisivas para mostrar el rezago de la ISI:

- 1) El tamaño del mercado interno
- 2) La incapacidad de aumentar el empleo
- 3) La selección tecnológica
- 4) Las limitaciones naturales tanto de la frontera agrícola, como de las fuentes abundantes de energía

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 en la medida que se aumentaban salarios y empleos; sin embargo, el tercer obstáculo fue responsable en gran medida de no alcanzar esta primera meta de la ISI; la naturaleza de la tecnología incorporada compitió con la ya instalada haciéndola obsoleta rápidamente, por un lado; además, la tecnología moderna, por lo general importada, 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 en 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 la otra, la decadencia, por lo general, con una insuficiente absorción de fuerza de trabajo y una estructura de mercados escasamente competitivos que mantenía una distribución del ingreso desigual en extremo. La tasa de empleo crecía en los últimos años de 1960 menos que el incremento demográfico, lo que se debió no sólo al incremento de la natalidad y la disminución de la mortalidad o el aumento de la esperanza de vida en América Latina, sino básicamente al uso de tecnologías modernas y densas en capital pero poco generadoras de empleo en casi todas las ramas industriales. 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.

Por esto, entre otras cosas, casi todos los países latinoamericanos –principalmente los seis más grandes ya señalados– procuraron financiar los déficit comerciales, aumentar la inversión y, en algunos casos, el consumo, por medio de un mayor acceso al capital extranjero, especialmente préstamos de los bancos comerciales internacionales con su nueva superabundancia de petrodólares. Algunos países de la región pidieron prestado a la banca privada internacional, principalmente (Argentina y Chile); en otros casos eran préstamos del sector público.

En principio, la unión entre los bancos, que necesitaban prestatarios, y los países latinoamericanos, que necesitaban capital para solucionar desequilibrios internos, parecía ser provechosa para todos. El aspecto negativo fue la acumulación de una cuantiosa deuda, que se aproximó a los 350 mil millones de dólares en 1982.

En cuanto a la crisis de los 80, causada en buena medida por ese endeudamiento externo, sabemos que el proceso de privatización de las empresas del Estado en América Latina fue una consecuencia del mismo cambio de paradigma, lo mismo las devaluaciones y el levantamiento de las barreras a la entrada de productos y capitales del exterior. La “globalización” y el modelo “neoliberal” son, cada día más, un hecho que parece irreversible. El costo de la redefinición de los lazos con el mercado mundial y las estrategias productivas nacionales han tenido una pérdida alarmante en la soberanía de los países latinoamericanos, pues las decisiones más trascendentales de la política económica están más en las manos de los organismos e instituciones privadas financieras 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, continuó creciendo a más de 2.5% en casi toda la región, al tiempo que el producto interno bruto (PIB) no sólo no creció, sino que presentó incrementos negativos en muchos años de la década estudiada.

Paradójicamente, el sector externo, que ahora más que en ningún otro periodo de la historia económica de la región es de vital importancia para la recuperación del crecimiento económico, fue el que nos llevó a desmontar la industria nacional que nos había significado cerca de 40 años de ISI y muchas de las “autosuficiencias” económicas 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 otras épocas, no tuvo moratorias prolongadas o críticas en la región, pero sí procesos hiperinflacionarios y fuga de capitales”; estos dos aspectos empobrecieron a las naciones y a la población, se comprometió el crecimiento económico y surgió el trabajo informal o el ambulante, que en la década alcanzó entre 40% y 60% de la PEA de prácticamente todos los países de la región.

Contrariamente a lo que pasó con los gobiernos populistas, donde el Estado poco a poco se hizo cargo de la dirección de la economía, del impulso a la industria nacional y, en consecuencia, del empleo, ahora el Estado latinoamericano experimenta el fenómeno inverso 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, que se traduce en ajustes y gravámenes a las rentas y al consumo, por un lado, y los endeble manejes de la tasa de interés y el tipo de cambio, por el otro.

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

## CAPÍTULO SEGUNDO

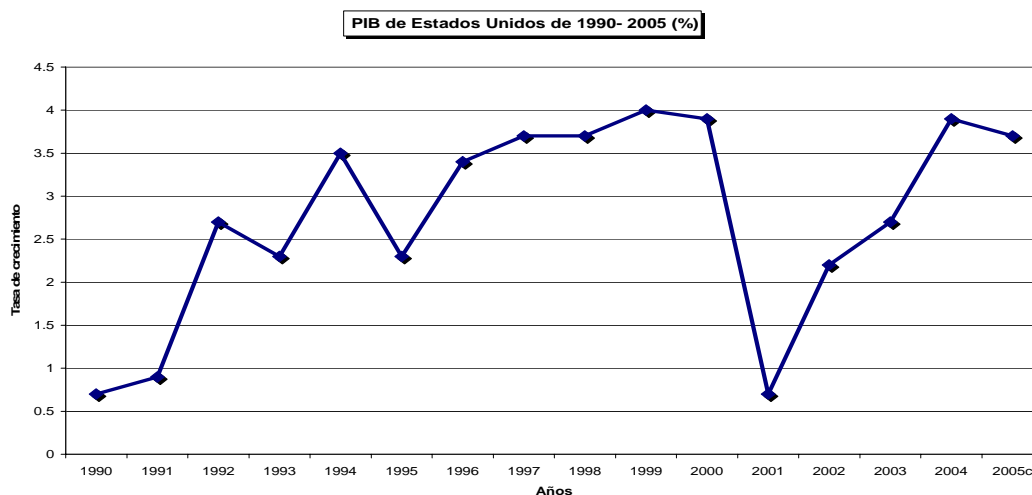
### La fragilidad económica que generan las privatizaciones en América Latina y las integraciones regionales en la década de los noventa y el primer lustro del siglo XXI.

#### I. Privatización de los activos estatales y desregulación del sector externo

El propósito de este capítulo es demostrar que no sólo no hay recuperación económica en los años noventa en América Latina, sino que, por el contrario, el área se hizo más vulnerable a los movimientos cíclicos de la economía internacional y cada vez más dependiente de las Inversiones Extranjeras Directas (IED), los préstamos de la Banca Internacional y, en particular, la presencia cada vez mayor de capitales especulativos de corto plazo para financiar la inversión doméstica, garantizar el empleo y la liquidez de los gobiernos locales.

Los acuerdos de integración regional constituyen el eje del análisis de la segunda parte de este capítulo, con el propósito explícito de evaluar las tendencias globalizadoras de la producción, la inversión y el comercio latinoamericano.

En primer lugar, hay que señalar que la economía de los Estados Unidos, referente obligado para las expectativas económicas de América Latina, no se recuperó del todo de la tendencia (que traía) de los números rojos que había presentado el PIB (Producto Interno Bruto) en los años ochenta:



Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida de *El Economista*, 8-10-02, Periódico *La Jornada* del 9 de marzo de 2005 y revista *Comercio Exterior*, varios números. Nota: 2005c son pronósticos



Alcanzó el 0.7 y 0.9% en 1990 y 1991, respectivamente; el 2.7% en 1992; 2.3% para 1993; el 3.5% para 1994; 2.3% en 1995; 3.4% para 1996; 3.9 en 1997 y 1998. Cerró la década con un crecimiento económico del 4% en 1999, tendencia que se pierde en el año siguiente; se agrava de nuevo para el 2001 (se acentúa después del fatídico 11 de septiembre), para tocar fondo en el primer trimestre del 2002. Una ligera recuperación se registra para el año 2003 y todavía más alentador el 4% alcanzado en el 2004. Sin embargo el pronóstico del 2005, que coincidió con la realidad fue, otra vez, a la baja con apenas un 3.6%.

En segundo lugar, la tasa de desempleo en Estados Unidos permaneció alrededor del 4%, el nivel más bajo en los últimos 30 años, pero sólo hasta el primer año del nuevo siglo. Pues, en el 2001, fue del 4.7% y el año siguiente se deterioró todavía más, al llegar al 5.8% en el 2002; 6.0% en el 2003 y 5.5% en el 2004. La inflación no se vio afectada por los altos precios de los energéticos; en el año 2000, alcanzó una tasa real de 4.5%.<sup>1</sup> Actualmente (2005) la tasa de desempleo llega al 5%.

En tercer lugar, hay que tener presente que así como en los años setenta se comienzan a eclipsar los mecanismos de la regulación planteados en la posguerra (a través de acuerdos como el de Bretton Woods y el surgimiento del FMI<sup>2</sup> y el Banco Mundial), por la crisis de los energéticos, en la década de los ochenta se manifiesta claramente su impotencia con el gran desequilibrio financiero provocado a los países en desarrollo con las grandes deudas externas; y en los noventa, el papel de la inversión extranjera directa (que se dirige hacia los servicios (sector terciario) y, particularmente, al sector financiero especulativo) se convierte, paradójicamente, en el factor explosivo de las crisis en el último decenio del siglo pasado, así como la causa de las llamadas crisis del nuevo siglo. Este último aspecto, desde luego, ha sido estimulado por el hecho de que el actual sistema de

---

<sup>1</sup> Michael D. Yetes, "Una Imagen Estadística de la Clase Obrera en los Estados Unidos" en *Monthly Review*, Abril del 2005.

<sup>2</sup> El FMI, fue creado para funcionar en el marco de un sistema de tipos de cambio fijo, y su función era la de aportar créditos a corto plazo para atenuar crisis de balanza de pagos, y negarlos cuando no se respetaban los acuerdos de convertibilidad para las partidas incluidas en la cuenta corriente de la balanza de pagos. En cuanto a la cuenta de capitales, se le permitía a los nuevos miembros (Artículo 6) reducir acceso a su moneda para realizar transacciones internacionales de capital, y el FMI podía impedir que sus créditos se utilizaran para financiar fugas de capital. Es decir, exactamente lo contrario de lo que ocurre en la actualidad, cuando la explosión de los flujos especulativos de capital internacional a corto plazo a llevado al FMI a insistir, como condición para conceder ayuda, en eliminar el control de capitales. El Banco Mundial, organismo internacional, está formado por 184 países miembros; Europa y Estados Unidos tienen la mayoría de los votos y han acordado entre ellos que el jefe del Banco Mundial sea estadounidense y el del FMI europeo. Este acuerdo excluyente está siendo cada vez más atacado. (Stiglitz, J.E. (2004), *Los Felices Noventa*. Ed. Taurus, p 409).

tipos de cambio fluctuante y tasas de interés inestables, en el marco de una revolución informática y una tendencia hacia la homogenización de los procesos de trabajo y las tecnologías, ha creado condiciones objetivas que estimulan el desarrollo de este tipo de actividades; es decir, que con el auge de los mercados financieros y el impulso de la política económica del neoliberalismo estos organismos se han convertido, de manera más decisiva, en entidades avales de bancos y organizaciones financieras privadas, que son las que realmente están sirviendo de “banco de última instancia” de los países endeudados y con problemas de liquidez, para ser puntuales con el pago de los intereses de dichas deudas externas.

El resultado de este proceso ha provocado una persistente tendencia hacia la erosión y el colapso de instituciones coordinadas, como el FMI y el Banco Mundial, las cuales no fueron diseñadas para afrontar aluviones de capital especulativo, tal como las que afrontaron los países asiáticos o México en 1995, sino más bien para lo contrario.

Caracterizando la crisis actual, Puyana<sup>3</sup> dice que estaríamos atravesando una fase transicional de reestructuración del sistema capitalista mundial, donde la acumulación de capital, que es el proceso central de dicho sistema, procede por un deterioro particularmente tortuoso: una acumulación de capital real lenta e inestable, por una parte, acompañada de una finanza hipertrofiada relativamente autónoma con carácter crecientemente especulativo.

Haciendo un poco de historia del sistema financiero internacional, dos años después de abandonar el sistema de Bretton Woods, el comercio mundial de divisas, fluctuaba entre 10 y 20 billones de dólares diarios. En 1973, Canadá, Suiza y Alemania (RFA) abolieron todas las restricciones a los movimientos internacionales de capital, seguidos en 1974 por Estados Unidos. La misma medida fue tomada por Inglaterra (1979), Japón (1980), Francia e Italia (1990), y España y Portugal (1992). El resultado fue un aumento exponencial del volumen de flujos internacionales de capital. En 1980, siguiendo la lectura de Puyana (2002),<sup>4</sup> quien se apoya en las

---

<sup>3</sup> Puyana Jaime “Globalización, Neoliberalismo y la crisis Asiática: la necesidad de un nuevo orden financiero internacional”, en *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el sudeste Asiático*. UNAM-ENEP Acatlan-DGPA, México 2000. Pág. 155.

<sup>4</sup> Puyana Jaime “Movilidad Internacional de capital, regímenes cambiarios, y política económica: hacia un nuevo orden financiero internacional o hacia una crisis global”, en *Globalización financiera e integración monetaria –una perspectiva desde los países en desarrollo*, UNAM-DGPA-ENEP Acatlan-Porrúa, México, 2002.

estadísticas usadas por John Eatwell y Robert Bleckert,<sup>5</sup> y de acuerdo con el Banco de Pagos Internacionales (BPI), los flujos internacionales de capital ya ascendían en promedio a 80 billones de dólares diarios, y la relación de dicho intercambio con el comercio mundial era de 10/1. En 1992, el intercambio diario de divisas llegaba ya a los 880 billones de dólares diarios, siendo su relación con el comercio mundial de 50/1. Ya para 1995, el promedio diario de dichas transacciones ascendía en promedio a 1,260 billones de dólares, una relación con el comercio mundial de cerca de 70/1, lo cual era equivalente a la totalidad de las reservas mundiales de oro y divisas.

En los ochenta, se observó también un desarrollo similar en los mercados internacionales de bonos. De 1983 a 1993, el total de compras y ventas internacionalizadas de bonos de la Tesorería de los Estados Unidos ascendieron de 30 billones de dólares a 500 billones de dólares. Las compras y ventas de bonos y acciones entre extranjeros y residentes de los Estados Unidos pasaron del 3% del PIB de los Estados Unidos en 1970, al 9% en 1980, y al 135% en 1993. Durante el mismo período, las transacciones interfronterizas en el Reino Unido ascendieron de casi cero a más del 1,000% del PIB.

Ocurre lo mismo con el gran aumento de los préstamos bancarios internacionales que, de 265 billones de dólares en 1975, se incrementaron a 4,200 billones de dólares en 1994. El *McKinsey Global Institute* calcula que el acervo total de todos los activos financieros intercambiados en todos los mercados globales se elevó de 5,000 billones de dólares en 1980 a 35,000 billones de dólares en 1992, lo que equivale al doble del PIB de los países de la OCDE. Según las proyecciones de dicha institución, el acervo de activos intercambiados globalmente en el año (2002) sería de 83,000 billones de dólares, tres veces el PIB de los países de la OCDE.

Es decir, que si algo ha caracterizado a la economía mundial en los últimos treinta años es la gran expansión del sistema financiero. El motivo es elemental, al desaparecer el sistema de paridades fijas, el capital financiero descubrió que tenía que cubrir el riesgo cambiario y, simultáneamente, empezó a aprovechar las múltiples posibilidades de rentabilidad que en ese aspecto ofrecía la especulación.

---

<sup>5</sup> John Eatwell, *Internacional Capital Liberalization: The impact on World Development*, CEPA, The New York for Social Research, Nueva York, E.U.,1996, Robert A. Blecker, *International Capital Mobility, Macroeconomic Imbalances, and Risk of Global Contraction*, CEPA, New School for Social Research, Nueva York, E.U. 1998, y Mahbub Ul Hag, Inge Kaul e Isabelle Grunberg (eds.) *The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*, Oxford university Press, Nueva York. E.U,1996.

Por esta razón en el 2007, haciendo énfasis en la continuidad de esta tendencia, las transacciones diarias en los mercados de divisas (mercado Forex, el mercado de liquidez más grande del mundo), llegan a 1.9 billones de dólares. Sólo 5% de ese monto se relaciona con flujos de comercio de bienes y servicios; el 95% restante se destina a la especulación.<sup>6</sup>

En palabras de Eatwell y Taylor, lo que tenemos en la actualidad es un sistema financiero “altamente líquido negociado en volúmenes enormes en un complejo de mercados, en constante expansión, para una carrera de instrumentos financieros en evolución”.<sup>7</sup>

Efectivamente en la década de los noventa no hay marcha atrás; los mercados se desembarazan de la intervención estatal y son realmente globales. En lo que concierne a la región latinoamericana, la sucesión de crisis financieras suelen ser más desastrosas, como la crisis del Cono Sur de 1979-1981, la crisis de la deuda de todos los países en desarrollo de 1982, (en México en los años 1994-1995, de la que todavía no hay una completa recuperación<sup>8</sup>), la crisis asiática de 1997-1998, la crisis rusa de 1998, la crisis brasileña de 1999 y la Argentina del 2000, (la cual analizaremos más adelante). La crisis mexicana fue considerada como el preludio de lo que vendría después, con algunas variantes importantes, en casi todas las regiones del planeta. El mismo Michel Camdessus, director del FMI, comentaba en aquel tiempo, “que la crisis mexicana podía verse como la primera crisis del siglo XXI”. Sin embargo, es poco probable que por ese entonces se hubiese imaginado que este tipo de crisis pudiera propagarse tan rápidamente y con tanta virulencia a otras regiones antes de que iniciara el nuevo siglo.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> Véase a Nadal Alejandro, “Banco Mundial: la redención de Paul Wolfowitz”, en periódico *La Jornada*, 18-04-07.

<sup>7</sup> John Eatwell y Lance Taylor, *Global Finance at Risk: The Case for international Regulation*, The New Press, Nueva York, 2000. p.5.

<sup>8</sup> Hagamos énfasis en que fue la administración del presidente Clinton, y no el FMI, quien desempeñó el papel de banquero de última instancia, al otorgar a México un préstamo de emergencia de 20 mil millones de dólares provenientes del Fondo de Estabilización Cambiaria. El FMI se ha visto obligado hacer paquetes de ayuda para algunos países asiáticos, ante la fragilidad de Japón para desempeñar el papel de banquero de última instancia, dado que desde los primeros años de la década de los noventa su sistema bancario atraviesa una profunda crisis. Véase al respecto a Kataoka, Tadashi, “La crisis bancaria en Japón: sus causas y resultados” en varios autores, *Bancos y crisis bancarias. Las experiencias de México, Francia y Japón*. UAM-I México 1998.

<sup>9</sup> El déficit comercial de México alcanzó una dimensión tal (-20 mil millones de dólares en 1994) lo que provocó que los inversionistas extranjeros comenzaron a dudar de la capacidad del gobierno mexicano para asegurar el conjunto de sus obligaciones financieras. Por temor a una devaluación, los capitales nacionales y extranjeros salieron del país. La moneda fue por segunda vez fuertemente devaluada. Es preciso reiterar que se trataba de un nuevo tipo de crisis: esta es la primera manifestación de los efectos de la liberalización brutal y masiva de

Como mas adelante lo iremos analizando en detalle, el común denominador en todos los países que padecieron la crisis fue una desregulación de la cuenta de capitales de la balanza de pagos y de su sector financiero en general, lo cual creó el marco objetivo que abrió paso a los desplazamientos repentinos de enormes sumas de capital especulativo de corto plazo, con las consecuencias nefastas experimentadas, por ejemplo, por México después de 1994.

Otra consecuencia, como lo señalan varios estudiosos sobre el tema,<sup>10</sup> es que, debido a las grandes fluctuaciones de corto plazo en los tipos de cambio, las tasas de interés y los precios de los activos, el sistema se vuelve muy volátil y sometido a “contagios”, en el sentido de que las sacudidas financieras en un país tienden a propagarse rápidamente entre los mercados aparentemente no conectados con el punto de origen del problema. Tal fue el caso con el “efecto tequila” mexicano, propagándose por América del Sur: Argentina y Uruguay, y con las crisis de Tailandia que afectó al resto de Asia.

Otras variables responsables de la crisis mexicana fueron el alza de las tasas de interés estadounidense, el deterioro del balance fiscal, la política monetaria en 1994 y la ineficiente forma en la que se llevó a cabo la devaluación en diciembre de ese año. Otras variables de carácter secundario pudieron ser la apreciación cambiaria, el abultado déficit en cuenta corriente alcanzado entre 1991 y 1994, elevados pasivos externos de corto plazo o fácilmente liquidables y la deficiente respuesta de la inversión productiva ante el ingreso masivo de capitales.

La apreciación del tipo de cambio desde 1988 había generado una tendencia que se acentuó en la siguiente década; las exportaciones crecieron, pero las importaciones lo hicieron mucho más rápidamente. Aunque México estaba recibiendo flujos externos por 31 mil millones de dólares, la tasa de inversión apenas se elevó 1.8 puntos del PIB con respecto a 1990, mientras el déficit externo subió, en ese mismo año, 4.1 puntos. Los flujos externos reforzaron el consumo y el ahorro nacional descendió más de cinco puntos, como porcentaje del PIB, entre fines de los ochenta y 1994.

---

esas economías. Esta suscitó un contexto favorable a la salida de capitales de los otros países frágiles como Argentina, a esto se le llamó: “efecto tequila”.

<sup>10</sup> Robert A. Blecker, *International Capital Mobility, Macroeconomic Imbalances. And the Risk of Global Contraction*, CEPA, New School for Social Research, Nueva York, E.U. 1998; Ajit Singh, “*Asian Capitalism and the Financial Crisis*”, CEPA New School for Social Research, Nueva York, E.U., 1998; Jane D’Arista, *Financial regulation in a Liberalized Global Environment*, CEPA, New School for Social Research, Nueva York, E.U., 1998.

Para tratar de corregir el déficit en cuenta corriente y la sobrevaluación del tipo de cambio, el 20 de diciembre de 1994, se devaluó 15% la moneda y luego el mercado. Estimando futuras devaluaciones, da comienzo un ataque masivo contra el peso. Las autoridades liberaron el tipo de cambio, que se devaluó de 125%, entre diciembre de 1994 y en mismo mes del año siguiente.

La caída del PIB, en 1995, fue de 6.1% y el descenso de la inversión de cerca del 30%. El desempleo abierto se duplicó y el sector financiero sufrió problemas de liquidez y de numerosas carteras vencidas; lo que tuvo un costo fiscal, por los apoyos a la banca y deudores que superaron 19% del PIB anual.<sup>11</sup>

Lo importante es que la crisis se sembró entre 1992 y 1994, con un ingreso masivo de capitales de corto plazo.

En particular, las crisis de finales de siglo XX, en donde el sistema financiero internacional asume una gran responsabilidad, porque además de estar muy lejos de una “perfecta movilidad” (como presume la teoría clásica convencional) y no tener que ver con la falta de integración de los mercados financieros, sí se le puede atribuir a las condiciones impuestas por el actual sistema internacional la profundidad y prolongación de la actual crisis, pues estas condiciones incluyen la presencia de riesgos de variación en los tipos de cambio; las expectativas de variación en los tipos de cambio reales (tipos nominales corregidos para la inflación), diferenciales en las tasas de interés reales debido a lo anterior, políticas económicas endógenas, etc.

Tomando como referencia las dos últimas décadas del siglo pasado, las transferencias hacia los países en desarrollo han sido negativas, mientras que los Estados Unidos, han estado absorbiendo el grueso de los flujos netos de capital provenientes de otros países, a fin de financiar sus cada vez mayores saldos deficitarios en cuenta corriente. Esto, a su vez, a permitido a los Estados Unidos incurrir en déficit fiscales crónicos, aunque, a partir de 1998, exista un superávit fiscal que permite que los flujos netos de capital financien enteramente el exceso de la inversión privada por sobre los ahorros privados, los cuales a nivel de las unidades familiares son actualmente negativos.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Ffrench-Davis Ricardo (2005), *Reformas para América Latina, después del fundamentalismo neoliberal*, Argentina, CEPAL, Siglo XXI editores, pp 263-264.

<sup>12</sup> La mayor parte del déficit externo de los Estados Unidos es con Japón (60.4 billones de dólares en 1997), aunque con los países asiáticos en desarrollo éste es todavía mayor (92.0 billones de dólares en 1997). Estos países, sin embargo, tienen a su vez saldos deficitarios con la Unión Europea y con Japón, que más que

Por lo tanto, es muy claro el riesgo de una recesión mundial si Estados Unidos trata por distintos medios de reducir su déficit externo contrayendo su demanda agregada. Por otra parte, a diferencia de las anteriores expansiones, el sector líder no ha sido la inversión sino el consumo y la expansión del mismo se ha basado fundamentalmente en el endeudamiento. Obviamente, por lo ya mencionado, detrás de dicho proceso de endeudamiento se encuentra el surgimiento de una burbuja especulativa sin precedentes en el mercado de valores, la cual ha generado una estructura financiera bastante frágil: “Un estallido abrupto y repentino de dicha burbuja, como lo reconoce el mismo director de la Reserva Federal, Alan Greenspan, podría desatar un proceso recesivo de incalculables consecuencias”.<sup>13</sup>

Una de las principales alarmas de lo prolongado de las crisis de finales del siglo XX, es que el crecimiento de la economía mundial fue inferior en un 30% a lo que fue durante las décadas de 1950 y 1960, mientras que el porcentaje del PIB destinado a la inversión ha descendido significativamente y los niveles de desempleo han aumentado apreciablemente. Hay muchas explicaciones al respecto, pero todas ellas tienen en cuenta una característica en común: la eliminación de los controles a los movimientos de capitales.

El dilema por el que atraviesan los países latinoamericanos (resumiendo ideas de Salama(2005)), consiste en reducir considerablemente las necesidades de financiamiento externo, o que se vuelvan menos importantes, porque la magnitud de la brecha entre capacidades y necesidades puede ser de tal naturaleza que suscite movimientos especulativos y un aumento de las tasas de interés, una crisis financiera, una depreciación de la moneda y una disminución del crecimiento. La caída de la capacidad puede ser mayor a la disminución de las necesidades de financiamiento y provocar una crisis, sobre todo si la llegada de un nuevo gobierno

---

compensan su superávit con los Estados Unidos. Con la Unión Europea los Estados Unidos tienen un déficit de cuenta corriente de sólo 27.3 billones de dólares. El grueso del superávit en cuenta corriente europea de 114.9 billones de dólares es con las restantes regiones del mundo (Asia, Africa y América Latina). Así el déficit estadounidense absorbe la mayor parte de los flujos netos mundiales de capital, y transfiere parte de la demanda agregada de los Estados Unidos al resto del mundo. John Eatwell y Lance Taylor, *op.cit.*

<sup>13</sup> Doug Henwo, “Borrowing Booming, and Consuming: The U.S. Economy in 1999”, *Monthly Review*, vol.51, julio-agosto de 1999.

El 27 de febrero del 2007, cae la Bolsa de Shanghai, China en casi 8.84%, arrastra a una serie de bolsas de Asia y de América: la de Wall Street en cerca del 3.29%, la Bolsa de Brasil en más de 7.38%, la de Argentina en cerca del 7.49% y la de México en 5.80%, las Bolsas Europeas perdieron cerca del 3%, Francia perdió 3.02%, España 3.01%, Italia 2.88%, Alemania 2.96% e Inglaterra 2.31% ¿no es este el preludio de la crisis que nos previene Greenspan?





comercio exterior, permitió la libre entrada de capitales especulativos, controló la inflación y mantuvo una estricta paridad cambiaria, siendo un puntual pagador del servicio de la deuda externa. Veamos de manera resumida, como Arturo Guillén Romo presentaba esta crisis desde el año 2000.

Argentina adoptó en 1991 un régimen de consejo monetario con el fin de controlar la hiperinflación, la cual alcanzó índices de 3,084% en 1989 y 2,315% en 1990. El presidente Carlos Menem impulsó una profunda reforma de corte neoliberal, basada en la venta masiva de activos estatales, incluyó la venta de la industria del petróleo, del gas, y de la electricidad, lo mismo que empresas comerciales y de servicios menos estratégicas, la apertura comercial y financiera. Por otro lado, la crisis mexicana de finales de 1994 puso a prueba a la economía argentina. La Bolsa de Valores de Buenos Aires se desplomó y el capital especulativo abandonó el país. En sólo tres meses salieron alrededor de 20% de los depósitos bancarios. La economía argentina supo remontar los efectos de la crisis mexicana de 1994 y se reactivó en el marco de la consolidación del Mercosur. En 1996 y 1997 el PIB creció 4.4% y 8% respectivamente.

A comienzos de 1998 los efectos de la crisis asiática llegaron a la Argentina, mediante la caída de los precios de las exportaciones, lo que provocó una caída de los activos financieros y de la Bolsa de Valores. A pesar del consejo monetario y de la baja inflación, las tasas de interés se incrementaron y los bancos restringieron los créditos. Sin embargo creció a 4.9% en 1998, aunque ya se pronosticaba una caída anualizada del producto del orden del 3.5%. El desempleo urbano alcanzó 14.5% de la PEA y, no obstante, el control férreo de la inflación, la devaluación del real brasileño afectó, en forma directa, el comercio bilateral entre estas dos naciones, el cual cayó 25% en 1999. Esto significó la primera recesión comercial entre los dos países fundadores del MERCOSUR. Las exportaciones al mercado brasileño, más de la tercera parte del total de las ventas argentinas al exterior, cayeron en más del 30%, mientras que las exportaciones cariocas a la Argentina cayeron 20%. Los sectores más afectados fueron: automotores, siderurgia, lácteos, azúcar, calzado y textiles.

El déficit argentino se incrementó en forma constante desde el inicio de la crisis asiática, a pesar del mantenimiento de una política fiscal ortodoxa, el gasto público se incrementó, tanto por la creciente resistencia social, como por el peso asfixiante y la política monetaria restrictiva en el presupuesto público.

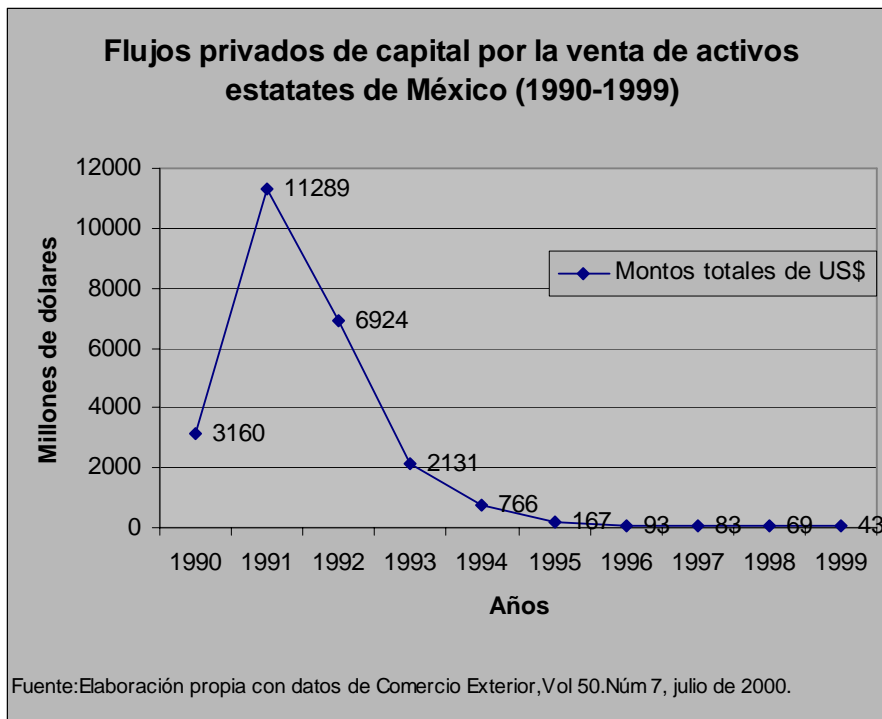
Finalmente, la emigración de capitales hacia Brasil, agravó los problemas de la recesión y el desempleo argentinos. Más de 20 corporaciones transnacionales habían suspendido sus proyectos de inversión en la Argentina para trasladarse a Brasil (Guillén, 2000).

### **A) Privatizaciones en América Latina**

De acuerdo con datos del Banco Mundial, México se ha convertido en el segundo país latinoamericano que más empresas públicas ha vendido a los inversionistas privados, al transferir a particulares activos públicos por 31 mil 458 millones de dólares. Fueron transferidos al régimen de propiedad privada: aerolíneas, compañías mineras, centros turísticos, compañías de telecomunicaciones, plantas de acero, y bancos comerciales. Pero las empresas estatales más grandes (los monopolios del petróleo y de la electricidad) siguen siendo propiedad del Estado. Los recursos obtenidos por el fisco, en el segundo lustro de los años noventa, por la venta de empresas paraestatales equivalen a 41.9 % de la deuda comprometida por el gobierno del presidente Ernesto Zedillo para el rescate de los bancos, monto que asciende a 75 mil millones de dólares, 19.5% del PIB.

El reporte del Banco Mundial indicó que, entre 1990 y 1998, las privatizaciones de las empresas públicas alcanzaron un monto de 154 mil 225 millones de dólares, cantidad apenas inferior al saldo de la deuda externa total de México, que fue de 159 mil 959 millones de dólares en 1998.

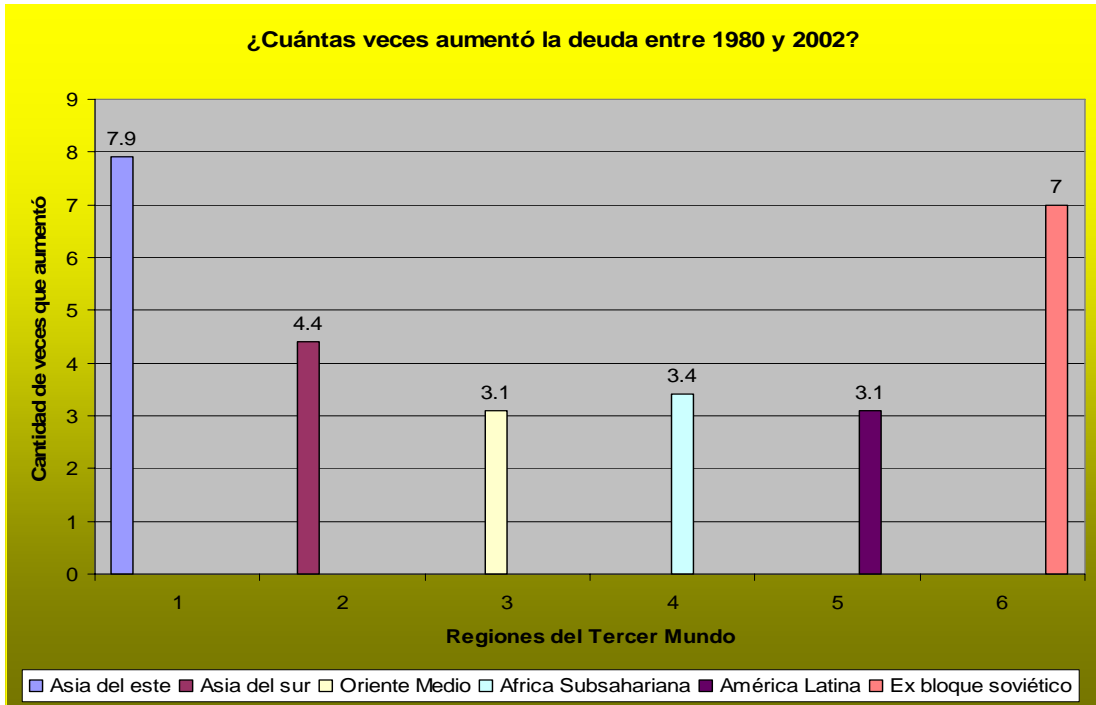
Antes que México, el país que ha realizado privatizaciones de empresas públicas por el mayor monto de Latinoamérica, es Brasil, que efectuó entre 1990 y 1998 ventas por 66 mil 329 millones de dólares, cantidad que equivale a 43.2% de la totalidad de las realizadas en la región durante el período.



Como ya se señaló, el segundo lugar en ventas de activos estatales lo ocupó México, cuyos gobiernos efectuaron entre 1990 y 1998 privatizaciones de empresas públicas (incluidos los bancos que se vendieron de 1991 a 1992) por 31 mil 458 millones de dólares, una suma que representa 20.4% de la venta total de empresas públicas en toda la región durante esos nueve años. Las privatizaciones mexicanas alcanzaron un monto de 3 mil 160 millones de dólares en 1990, para aumentar a 11 mil 289 millones en 1991 y sumar 6 mil 924 millones de dólares en 1992. Para el año siguiente representaron 2 mil 131 millones de dólares, un año después fueron de 766 millones y en 1995 (el año de la crisis) sólo alcanzaron 167 millones de dólares. Las ventas más significativas fueron las distribuidoras de gas, ferrocarriles, aeropuertos, puertos y almacenes.

En cuanto a la deuda externa de América Latina, en los noventa alcanzó los 735 mil millones de dólares. No obstante las opciones de solución a este débito foráneo, a finales de los años noventa, Ecuador, por ejemplo, incumplió con el pago de intereses de los “bonos Brady” y de los réditos de otros compromisos con instituciones privadas, a esta situación crítica se le sumaron las crisis de Brasil y Argentina, al terminar el siglo XX.

Para cerrar el punto de la deuda, mostremos algunas cifras del incremento de la deuda externa en América Latina en los últimos años:



Fuente: Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo, con base en la información del Banco Mundial.

## ¿Cuántas veces aumentó la deuda de 1980 al 2002?

Cifras en miles de millones de dólares

Región	Volumen de la deuda en 1980	Volumen de la deuda en 2002
Asia del Este y del Pacífico	64.6	509.5
Asia del Sur	37.8	166.8
Medio Oriente y África del Norte	102.5	317.3
África Subsahariana	60.8	204.4
América Latina y el Caribe	257.4	789.4
Ex Bloque Soviético	56.5	396.8

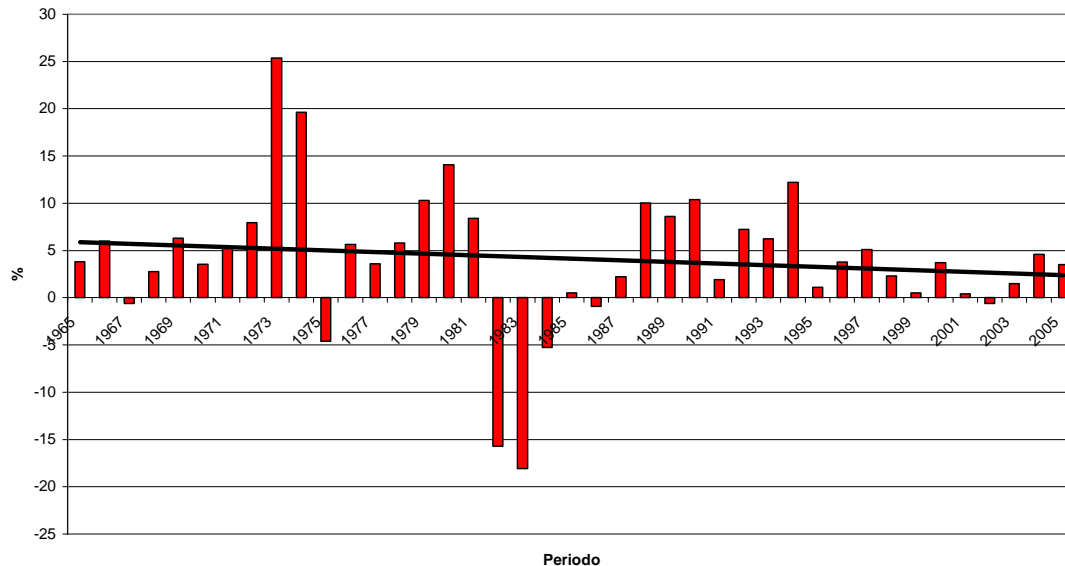
Fuente: Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo, con base en información del Banco Mundial. Periódico *La Jornada* 11-07-04

Si bien la deuda de América Latina no fue la que más creció, sí es el monto más grande a nivel mundial, lo que no deja de ser preocupante cuando los crecimientos de la región son extremadamente bajos, si comparamos el mismo comportamiento del PIB, con la fase de la segunda ISI. Esto, definitivamente, caracteriza una fase recesiva a finales del siglo.

Esta recesión en la región tiene que ver, tanto con la disminución de los flujos privados de capital como con la caída de los precios agrícolas. En cuanto a los flujos de capitales externos bajaron de 83,000 millones de dólares en 1997 a 69,000 millones en 1998 y a 43,000 millones en 1999. También, habría que incluir la caída de los precios como el café, que perdió en 1999 un 25% de su valor promedio; en 1998, el azúcar perdió un 30%; la harina de pescado 40%; la soya 20%; el algodón y el trigo 15%; el banano 12%; el mineral de hierro 8% y los camarones 7%. Además, bajaron de precio algunas materias primas que exporta la región como son el acero y los fertilizantes en un 10%. (Romo, Guillen. 2000).<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Guillen Arturo "Efectos de la crisis asiática en América Latina" en revista *Comercio Exterior*, Vol.50. Núm. 7, julio de 2000.

### PIB total de América Latina y el Caribe de 1965-2005



Fuente: Elaboración propia en base a la información del CD-ROM de World Bank, World Development Indicators 2003 y el periódico *La Jornada*

En términos generales, el crecimiento económico de toda América Latina sigue siendo muy frágil, aunque durante la última década del siglo regresaron los números azules. Durante el año 1999, sólo se creció 0.5% y los datos oficiales de la CEPAL y de otras instituciones internacionales son de 3.7% para el año 2000; para el 2001 se creció 0.4%; en 2002 se decreció -0.4% y en 2003 la recuperación fue efímera con 1.3%; en 2004, tal vez el mejor año del lustro, 4.6, y hubo otro descenso para el 2005 en dónde sólo se alcanzó 3.5%.

Analistas internacionales opinan, como el director de la CEPAL, que efectivamente se redujo la inflación, hubo un desarrollo exportador dinámico y una capacidad para atraer inversión extranjera. Pero al mismo tiempo, hubo en la región un crecimiento notable en algunos países (Chile y Venezuela); sin embargo, el crecimiento fue relativamente escaso para el resto de los países. También se debilitaron sectores productivos y cadenas industriales importantes. El titular de la CEPAL expresó que, en general, el modelo neoliberal ha tenido debilidades en términos de equidad, donde la pobreza extrema es cada día más manifiesta, y en términos del crecimiento

económico, porque ha sido deficiente, con muy pocas excepciones, como es el caso de Chile.

Las cifras de la pobreza, tema de análisis del capítulo cuarto, se encuentran resumidas de manera oportuna por Rolando Cordera, cuando afirma lo siguiente: “A finales de 1997, se estimaba que la población pobre de América Latina superaba los 200 millones de personas, de las cuales casi 90 millones eran calificados como indigentes (204 millones en 1997, 201.4 millones en 1994, comparado con los 135.9 millones de pobres del año 1980)” (Cordera.2002).<sup>18</sup>

### **B) Proyecciones econométricas.**

Para medir las consecuencias y el peso cada vez mayor del exterior sobre el consumo interno, la inversión doméstica y el saldo entre lo que se vende al exterior y lo que se importa, hemos recurrido a plantear dos modelos con las estadísticas macroeconómicas.

El primero, es un sistema de ecuaciones, que nos permite medir la dependencia del Producto Interno Bruto, del consumo (de gobierno y privado), la inversión y el saldo de la balanza de comercial (exportaciones menos importaciones). El modelo permite que cada variable tome el papel de dependiente, al pasar a la izquierda de la ecuación y estar en función de las demás variables. Se corrieron las regresiones lineales y se buscó el mejor ajuste.

$$\text{PIB} = f(\text{C} + \text{I} + \text{SBC})$$

$$\text{I} = f(\text{C} + \text{PIB} + \text{SBC})$$

$$\text{C} = f(\text{I} + \text{PIB} + \text{SBC})$$

$$\text{SBC} = f(\text{C} + \text{I} + \text{PIB})$$

El segundo modelo analiza el grado de vinculación o dependencia de las importaciones con el consumo (total), más el servicio de la deuda entre el PIB, más las exportaciones. Los modelos (igual que los anteriores) son formados por un sistema de cuatro ecuaciones, con cuatro incógnitas, pretendiendo comparar las correlaciones de cada variable, como dependientes de las demás.

---

<sup>18</sup> Cordera Campos Rolando “La globalización y la política social: notas sobre la experiencia latinoamericana” en revista *Economía Informa* # 303. FE. UNAM. Enero 2002.

$$M=f(C +D/PIB +X)$$

$$C= f(M + D/PIB + X)$$

$$D/PIB= f(C + M +X)$$

$$X= f(M +C + D/PIB)$$

Los modelos están elaborados con una muestra de 19 países latinoamericanos, en los años 1980-2000. Se analiza cada país en lo individual a través de los últimos años del siglo XX, y luego se comparan entre ellos y con el total de la región.

Los modelos incluyen todo tipo de pruebas de hipótesis usadas en la econometría moderna: T. Studens, Durbin 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 homogeneidad de los datos, o en el caso contrario la heterocedasticidad). 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 econométricamente la bondad del modelo aunque sea elaborado entre los años 1980 a 1990, época de la gran crisis y la transformación estructural del subcontinente. De todas maneras, lo que trata de demostrar el segundo modelo es que, por cada unidad de incremento en las importaciones (caso de Venezuela), el consumo total (de gobierno y privado) se reduce en un 13%, el peso de la Deuda en el PIB sería de 25% o más, y el déficit de la Balanza 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 del Servicio 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 está debajo de la distribución normal y, en sólo dos casos, no hay normalidad. En los 15 restantes se acepta la hipótesis, pues, hay normalidad y los resultados son mayores de 0.05. También se presenta la prueba Ramsey-Reset para mostrar la linealidad, o no de los modelos. Finalmente, se incluyen las bases de datos de los diecinueve países, durante los veinte años en donde, naturalmente, no se puede tomar los datos tal



cual los elabora la CEPAL (que los agrupa por décadas). Por lo tanto, hemos tenido que cambiar las bases y hacer encadenamientos para homogeneizar las series. Para resumir, 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 (la desindustrialización, la pérdida de las autosuficiencias), sino también en el aspecto financiero y crediticio principalmente.

**Cuadro 1**  
**MODELO I**  
**PIB = f(CONSUMO +INVERSION + SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL)**

Países	R-squared-1 90-100	R-squared-2 60-90	R-squared-3 MENOS DE 60
América Latina	0.990118		
Argentina	0.991555		
Brasil	0.966464		
Colombia		0.886654	
Costa Rica	0.959139		
Chile	0.939967		
Ecuador		0.898752	
Guatemala	0.938358		
Honduras	0.989588		
México	0.987080		
Nicaragua			0.179274
Panamá		0.718530	
Paraguay	0.978212		
Perú	0.975554		
Republica Dominicana	0.950109		
El Salvador	0.976245		
Uruguay		0.898986	
Venezuela		0.747723	

NOTA:

R-squared-1 ALTOS  
R-squared-2 MEDIOS  
R-squared-3 BAJOS

**Cuadro 2**  
**MODELO I**  
**PIB = f (CONSUMO + INVERSION + SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL)**

Países	Prueba de Durbin-Watson stat	Prueba de Heterocedasticidad de White	Prueba de Normalidad de Jarque-Bera	Prueba de Ramsey-Reset
América Latina	2.839031	Hay Homocedasticidad	No hay Normalidad	Hay Linealidad
Argentina	2.119532	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Brasil	1.501952	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Colombia	1.698914	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Costa Rica	1.070070	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Chile	1.538924	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Ecuador	1.434735	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Guatemala	1.482104	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Honduras	2.120310	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
México	2.580066	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Nicaragua	2.753088	Hay Heterocedasticidad	No hay Normalidad	Hay Linealidad
Panamá	2.333189	Hay Homocedasticidad	No hay Normalidad	Hay Linealidad
Paraguay	1.510356	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Perú	2.133156	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Republica Dominicana	2.117771	Hay Homocedasticidad	No hay Normalidad	Hay Linealidad
El Salvador	2.016272	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Uruguay	0.866017	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Venezuela	1.163760	Hay Homocedasticidad	No hay Normalidad	Hay Linealidad

**Cuadro 3**  
**MODELO II**  
**M = f (CONSUMO + DEUDA/PIB + EXPORTACIONES)**

Países	R-squared-1 90-100	R-squared-2 60-90	R-squared-3 MENOS DE 60
América Latina	0.941318		
Argentina		0.766483	
Bolivia		0.881834	
Brasil	0.966741		
Colombia	0.978931		
Costa Rica	0.988384		
Chile	0.984521		
Ecuador		0.800188	
Guatemala	0.975603		
Haití		0.678496	
Honduras	0.901735		
México	0.922158		
Nicaragua			0.502433
Panamá		0.694318	
Paraguay	0.984062		
Perú		0.841388	
Republica Dominicana		0.877174	
El Salvador	0.993877		
Uruguay		0.857941	
Venezuela		0.779860	

NOTA:  
R-squared-1 ALTOS  
R-squared-2 MEDIOS  
R-squared-3 BAJO

**Cuadro 4**  
**MODELO II**  
**M =f (CONSUMO + DEUDA/PIB + EXPORTACIONES)**

Países	Prueba de Durbin-Watson stat	Prueba de Heterocedasticidad de White Implicación	Prueba de Normalidad de Jarque-Bera	Prueba de Ramsey-Reset
América Latina	1.871524	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Argentina	0.775137	Hay Homocedasticidad	No hay Normalidad	Hay Linealidad
Bolivia	1.034131	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Brasil	1.661278	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Colombia	1.976189	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Costa Rica	1.113972	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Chile	2.323452	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Ecuador	1.434026	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Guatemala	1.582676	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Haití	1.194865	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Honduras	1.637202	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
México	0.611670	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Nicaragua	1.349789	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Panamá	1.344190	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Paraguay	2.336404	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Perú	1.241524	Hay Heterocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad
Republica Dominicana	1.924684	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
El Salvador	1.270332	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Uruguay	1.658624	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	Hay Linealidad
Venezuela	1.996031	Hay Homocedasticidad	Hay Normalidad	No hay Linealidad

## II. Límites y alcances del ALCA<sup>19</sup>

La Globalización se expresa en América latina a partir de los procesos de integración; ahí se definen los nuevos términos de inserción de la región, las jerarquías y el nuevo orden capitalista mundial. Por estas razones, empezamos con el estudio del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), continuamos con el PPP (El Plan Puebla Panamá), revisamos el MERCOSUR (Mercado Común del Sur) y terminamos con la ALBA (Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe). Considerando al ALCA como una clara intención del viejo deseo de expansión y control estadounidense del continente americano, para incorporar a toda América Latina a su proyecto de dominación mundial,<sup>20</sup> vamos a analizar cada una de las cláusulas del tratado para dar cuenta de lo que implica en materia de pérdida de soberanía, deterioro de las condiciones medio ambientales, pérdida de la competencia de la industria local frente al avance de la IED (Inversión Extranjera

<sup>19</sup> Véase a Jaime Puyana F. (+) y Rodolfo Iván González M. “Límites y Costos del ALCA”, en revista *Economía Informa*, n.325, abril 2004 FE-UNAM.

<sup>20</sup> La Doctrina Monroe, desde 1823, dice: “América para los (norte) americanos”.

Directa), plétora de capitales especulativos, servicios y crisis agrícola. Pero antes, quisiéramos mencionar algunas generalidades sobre el proyecto de tratado.

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es un ambicioso proyecto de integración que incluye a 34 países del continente americano (con excepción de Cuba) y que pretende construir un solo mercado hemisférico, a partir de 2005, a través de la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio y a las inversiones. La idea del ALCA surgió a raíz de la “Iniciativa para las Américas” en la Primera Cumbre Americana en diciembre de 1994, en Miami. La propuesta fue hecha por el entonces presidente de los EE.UU., George Bush (padre), a todos los gobiernos del continente americano, a que conformaran “el mayor mercado libre del mundo”. Este se extendería desde el Puerto de Anchorage hasta Tierra del Fuego,<sup>21</sup> engloba una población de 800 millones de personas (13.4% de la población mundial) y correspondiendo a un PIB (Producto Interno Bruto) de unos 11 millones de millones de dólares. Los 34 jefes de Estado y de Gobierno aceptaron la propuesta sin titubeos. A partir de ese momento, sin que la mayoría de dicha población estuviese en absoluto enterada, ni fuese consultada, se iniciaron las sigilosas negociaciones que supuestamente darían origen al ALCA.

El ALCA surgía en el contexto de la tercera Revolución industrial que mostraba su contenido y potencialidad en el ambiente histórico de la segunda mitad del siglo XX. Las computadoras, la energía nuclear y los dispositivos semiautomáticos que hicieron su aparición en esa época anunciaban un mundo dominado por la informática, las telecomunicaciones, la biotecnología y la robótica, las cuales se instalaron plenamente en los años 80 y 90, pero cuya configuración marcó al casi medio siglo que duró la “guerra fría” (1945-1991). En estos procesos históricos con las implicaciones y resultados de la “guerra fría”, la competencia armamentista y aeroespacial, está la clave para entender tanto el objetivo como el significado de fenómenos posteriores como los que expresan la proliferación de los tratados de libre comercio.

El continente europeo, que ya había adelantado un proyecto de unificación desde los años 50, finalmente logra la Unión Europea en 1993, un año más tarde se firma el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) conformado por

---

<sup>21</sup> Véase: Jaime Estay, “Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la integración latinoamericana y los retos para una inserción internacional alternativa”, en revista *Aportes*, año VI, n. 17, 2001.

México, Estados Unidos Y Canadá. Por otra parte, Japón logró traducir su liderazgo regional en la conformación, a finales de los años 80, de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, (ASEAN, por sus siglas en inglés).

Ahora bien, es importante señalar que a diferencia de la Unión Europea, donde el grado de desarrollo de los países que la constituyeron era equiparable, la composición del ALCA es muy asimétrica. Del PIB total, el 79% corresponde a los EU; el 5.9% a Canadá; el 4.7% a Brasil; el 4.2% a México; el 2.51% a Argentina, y la gran mayoría de los países restantes no llegan ni siquiera al 1%. Así, el intercambio comercial y las negociaciones serán totalmente desventajosas para los países Latinoamericanos. Pasemos a explicar esta afirmación.

En los años 60 del siglo pasado, América Latina impulsó un acuerdo de libre comercio, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio” ALALC que, más tarde en 1980, se convertiría en la ALADI, Asociación Latinoamericana de Integración. Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, conformaron el Pacto Andino y los países del Istmo centroamericano formaron el Mercado Común Centroamericano en el año 1958. En la misma dirección, los países antillanos configuraron el CARICOM.

En 1989, México Colombia y Venezuela formaron el Grupo de los Tres, como un área de libre comercio e inversión, su negociación se vio facilitada por la implantación de políticas de ajuste y reestructuración macroeconómica en las tres naciones, cuyos gobiernos proponían modelos de políticas “neoliberales”, con economías orientadas hacia los Estados Unidos.

En 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, firman el tratado de Asunción que dio origen al MERCOSUR (Mercado Común del Sur el cual analizaremos más adelante), un tratado de libre comercio, que significó una serie de conversaciones y acuerdos, sobretodo entre Argentina y Brasil desde el año de 1986, lapso en el cual ambos países suscribieron mas de veinte protocolos de integración.

Hasta 1998, la elaboración del ALCA, estuvo relativamente estancada. Fue solo hasta la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile, cuando se estableció un Comité de Negociaciones Comerciales, compuesto por los viceministros de Comercio de cada país. Desde 1994, habían tomado lugar cuatro reuniones ministeriales, aunque sin mayores resultados tangibles. En la sexta reunión ministerial (1999) se instruyó la preparación de un esbozo del proyecto, el cual fue presentado en la siguiente reunión ministerial (2001). En el mismo año se

llevó a cabo la Tercera Cumbre de las Américas (Québec, Canadá). Allí se decidió hacer público el proyecto, debido en gran parte a las presiones de la opinión pública. Los intentos del presidente Bush (hijo) de concluir las negociaciones en 2003 fracasaron.

La última reunión ministerial concluyó en Miami, con resultados que están lejos de las ambiciosas metas proclamadas en 1994 en la misma ciudad, tan solo se logró un ALCA *light*, que consiste básicamente en un marco de referencia que servirá para que los países participantes puedan negociar individualmente y a diferentes ritmos, dependiendo de sus intereses específicos. La razón por la cual se obtuvo un ALCA tan reducido la veremos posteriormente, pero la primordial es que EU, como en el caso del “problema” de la Deuda Externa, eliminó el multilateralismo y negoció con cada país por separado a fin de imponer las cláusulas más controvertidas y aislar a los países más renuentes a firmarlo.

Los 34 países, que suscribieron el llamado Plan de Acción que creaba el ALCA, adquirieron toda una serie de compromisos en los ámbitos políticos, de seguridad, económicos, institucionales, sociales, y culturales, siendo todo ello parte de una estrategia global por parte de EU tendiente a consolidar el neoliberalismo, bajo su égida, en todo el continente americano. De acuerdo con lo convenido, el ALCA comenzaría a operar en 2005, aunque ya existían serias resistencias (Brasil) al respecto. Lula afirmó que Brasil estaba interesado en integrarse a un mundo cada vez más interdependiente, pero que cuando llegue el momento de negociar el ALCA, dijo lo siguiente: “seremos muy duros para negociar y defender los intereses de Brasil, igual que son duros los estadounidenses para negociar y defender los intereses de Estados Unidos [...] La prioridad de Brasil será el MERCOSUR y Brasil negociará el ALCA a partir de este bloque y no individualmente (11/12/02).<sup>22</sup> Por otra parte, los EU ya había suscrito, como es su costumbre, varios acuerdos bilaterales anticipados. Tras la segunda Cumbre de las Américas de Santiago de Chile, en 1998, se establecieron nueve “grupos de trabajo” encargados de llevar a cabo negociaciones en las siguientes áreas: 1) servicios; 2) inversiones; 3) compras del sector público; 4) acceso a mercados (barreras arancelarias y no arancelarias); 5) agricultura; 6) derechos de propiedad intelectual; 7) subsidios, medidas antidumping y derechos compensatorios; 8) política de competencia; y 9) solución de controversias.

---

<sup>22</sup> Fasio Hugo *¿Quiénes gobiernan América Latina?* LOM Ediciones, UAHC, Stgo. de Chile, 2003. P.91

Para elaborar las propuestas del ALCA operan un Comité de Negociadores Comerciales (CNC), constituido por los viceministros de Comercio, y un Comité Técnico de Apoyo tripartito, integrado por el BID, la OEA, y la CEPAL. EU cuenta con poderosos grupos cabilderos de Asesoría Empresarial. Los problemas ecológicos, medio ambientales y de Derechos Humanos escasamente se contemplan.

Se establecieron también tres Comités no negociadores encargados de tratar asuntos relacionados con las economías más pequeñas, como las centroamericanas y del Caribe, los problemas de la sociedad civil, y los compromisos electrónicos. Como puede verse, a dichos aspectos se les asigna una importancia secundaria.

Los negociadores, por su parte, también tienen como tarea comparar y analizar a fondo los componentes clave de todos los acuerdos subregionales sobre comercio e inversiones, dentro de los cuales se encuentran el TLCAN (EE.UU., Canadá y México), el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), el Pacto Andino CAN (Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela), y el CARICOM (Comunidad del Caribe). Todos estos acuerdos están destinados a desaparecer en el largo plazo, salvo el TLCAN y el MERCOSUR. Los demás fueron hechos para sustituir importaciones; el ALCA (como una extensión del TLCAN) será para ampliar la base productiva, disminuir así los costos y competir mejor en el ámbito internacional. También deberán estudiar los tratados bilaterales de inversión entre algunos países del área. Dichos tratados aceptan el modelo “inversionista-estado”, plasmado en el TLCAN, que les permite a los inversionistas entablar demandas contra los gobiernos, por supuestas o reales violaciones a los derechos de propiedad, sin que previamente intervengan sus gobiernos.

Así, puede verse la asimetría que impregna a dichas negociaciones. Básicamente, se trata de extender el TLCAN al resto del área americana, incorporándole toda una

serie de cláusulas de la OMC (Organización Mundial del Comercio),<sup>23</sup> e incluyendo subrepticamente muchas de las cláusulas del fracasado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI-MAI). Como se recordará, dicho acuerdo fue rechazado en la Primera Reunión Ministerial de la OMC, en 1996, y por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), debido en gran parte a los esfuerzos de la Unión Europea. Como veremos más adelante, esto no debe extrañar a nadie, dado el carácter leonino a favor de las multinacionales de EU en muchas cláusulas de dicho Acuerdo.

La situación actual para EU en general, y para el gobierno de Bush (hijo) en especial, es particularmente apremiante. A partir de la borrascosa clausura de la “Ronda del Milenio” de la OMC en Seattle, en diciembre de 1999, es cada vez más difícil para los círculos dominantes del planeta imponer impunemente este tipo de acuerdos. En Septiembre de 2003, fracasó de nuevo la Reunión Ministerial de la OMC en Cancún, México, donde un bloque de países, llamado el G21, rechazó las posiciones de EU y la UE con respecto a los subsidios agrícolas, la apertura del sector servicios y otras cláusulas en exceso lesivas, impidiendo todo acuerdo y dando al traste con la Conferencia. En un año electoral, era muy importante para Bush obtener algún tipo de Acuerdo, por *light* que fuera, en la reunión de Miami del 2003. Pero las perspectivas no fueron las mejores para él.

## A) Los Servicios

Todas las empresas transnacionales estarían en el completo derecho a participar con las empresas nacionales en igualdad de posibilidades y condiciones. Lo que implícitamente implica la aplicación del derecho de tratamiento de “Nación Más Favorecida”; es decir, que en los hechos estaría prohibido que los gobiernos latinoamericanos den financiamiento preferencial a los proveedores locales tales como salud, educación, viviendas, servicios municipales, culturales o el desarrollo

<sup>23</sup> Esto es la OMC:

Sede	Ginebra, Suiza
Creación	1995 (reemplaza al GATT)
Misión	Administrar los acuerdos y solucionar los diferendos
Miembros	148 Estados
Presupuesto	164.131.000 francos suizos
Secretario General	Dr. Pascal Lamy es el quinto Director General de la OMC. Su nombramiento, para un mandato de cuatro años, se hizo efectivo el 1º de septiembre de 2005.
Personal	630 personas



de infraestructura básica como electrificación, agua potable, alcantarillados, etc. En otras palabras, la paulatina desaparición de los servicios de salud pública y la educación nacional gratuita. Por otro lado, está la pérdida del desarrollo cultural nacional, de los valores e idiosincrasia de los pueblos.

Si los gobiernos no aceptan estas limitaciones, la regla “inversionista-estado” que se incluiría en el ALCA obligaría a proporcionar las mismas condiciones y montos financieros a las transnacionales compitiendo en el mismo sector. También una transnacional puede llevar a juicio internacional a un gobierno que no quiera indemnizarla cuando sienta afectadas sus utilidades por las reglamentaciones o legislaciones implantadas por los gobiernos latinoamericanos.

Se pretende incluir el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), ya implantado en el TLCAN y previamente rechazado por la OMC y la OCDE. Dicho acuerdo consiste en que las empresas transnacionales podrán enjuiciar directamente a los gobiernos por las ganancias que pierdan debido a la promulgación de leyes diseñadas para proteger la salud y la seguridad, las condiciones laborales o las normas ambientales. Naturalmente, esto impactará desfavorablemente al deteriorado movimiento sindical, servicios de seguridad nacional y condiciones ecológicas latinoamericanas.

## **B) Inversiones**

En lo particular, al tratamiento de cualquier tipo de inversión, a los gobiernos locales les quedaría prohibido otorgar beneficios especiales a la industria nacional, inclusive a la pequeña y micro empresa, pero se le otorga un trato preferencial a la inversión extranjera; además, con estas exclusividades el capital extranjero puede eludir las legislaciones nacionales y demandar a los gobiernos locales, “si sus leyes, practicas y políticas obstaculizan los supuestos derechos de la empresa o firma en cuestión”. En términos generales, y sin la menor participación de los países afectados, se estarían incluyendo un amplio número de las cláusulas del Acuerdo Multilateral de Inversiones, cláusulas que ya fueron rechazadas por la OMC y la OCDE debido a las fuertes críticas de las economías de la Unión Europea.

## **C) Sector Público**

Con respecto a la actividad comercial del sector público, se le imponen cláusulas más fuertes que las de la OMC, pues se prohibiría que los gobiernos compren bienes y servicios a los productores nacionales, con lo cual los proveedores serían

exclusivamente las transnacionales, limitando claramente el desarrollo nacional y el completo predominio del sector privado sobre el sector estatal.

### III. Apertura Comercial

El agotamiento de la segunda ISI, es decir, la que tiene lugar después de la Segunda Guerra Mundial y que ya no abarcó solamente la producción de bienes ligeros o de consumo inmediato (textiles, calzado, vestuario, papel, vidrio, siderúrgica, aceites y jabones), sino que tuvo como protagonista fundamental a las empresas multinacionales (en transportes, telecomunicaciones, industria automovilística, fertilizantes, petroquímica y metalmecánica), lo que provocó un aumento de las importaciones. Con los tipos de cambio fijos encareció las exportaciones, no resolvió problemas de empleo y generó elites laborales, Estados obesos y aumento de las importaciones; en consecuencia, el déficit en la balanza de la cuenta corriente y una sensible disminución de la cuota de exportaciones latinoamericana a nivel mundial<sup>24</sup>: “La ineficiencia se derivó de las distorsiones del factor precio, de la falta de competencia en el mercado interno y de las tendencias a una estructura oligopólica, con elevadas barreras a la entrada. Los resultados habían sido desastrosos: un desplome de las reservas de divisas, ‘cuellos de botella’ del lado de la oferta y presiones inflacionarias, que rápidamente condujeron a las devaluaciones de la segunda mitad de la década de los setenta”.<sup>25</sup>

La apertura comercial, en los ochenta, y el Consenso de Washington, en los noventa, coinciden con el insostenible modelo de la ISI y, de manera fortuita, en los años setenta, el primer país latinoamericano que se abre es el caso particular de Chile (después del golpe militar a Salvador Allende), el resto de Latinoamérica lo hace en la década de los ochenta. Ahora bien, es difícil evaluar el resultado, ya que la apertura del sector externo es sólo parte del paquete neoliberal. No obstante, ya se acepta que el impacto más dramático se dio tanto en el sector agrícola, como el industrial de los países que han implantado dichas desregulaciones del sector externo en el contexto de crisis de la economía mundial.

---

<sup>24</sup> América Latina tenía 13.5% de las exportaciones mundiales en 1946, este porcentaje se reduce a menos del 10% en 1955, y a 7% en 1960, Véase Bulmer Thomas V. *La Historia Económica de América Latina desde la independencia*. FCE, México 1998, p. 314. La participación en el comercio mundial, para América Latina, descendió de 8.5% en 1950, a 6.9% en 1961 y a 4.9% en 1998; Véase Urquidí., V. *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*. Ed. CM, FCE, México, 2005. p.479.

<sup>25</sup> Bulmer Thomas V., *op. cit.*, p., 322 y 329.

La liberalización del sector externo no fue planeada como un proceso que fuera equiparando la productividad nacional de los sectores con los que tendría que competir en el ámbito internacional. En realidad, se disminuyeron relativamente rápido los aranceles de las importaciones, sin que se impulsaran de manera amplia las exportaciones, lo que condujo a una rápida pérdida de las autosuficiencias industriales regionales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es un buen referente para analizar lo que podría ocurrir con el ALCA, en particular con lo que se refiere al “tratamiento nacional”; es decir, que el acceso a los mercados está sujeto a dicho tratamiento, lo que significa que las importaciones de bienes provenientes de otro país o países pertenecientes al TLCAN deben ser tratados en las mismas condiciones que los bienes nacionales. El ALCA amplía este criterio a los servicios y las compras del sector público, lo que podría obstaculizar muchos proyectos estatales en caso de inconformidades con este criterio del “tratamiento nacional”.

En el mismo sentido están las “barreras técnicas comerciales”; estas barreras (TBT, por sus siglas en inglés), se refieren a las cuestiones medio ambientales y de seguridad, y si un país es criticado en torno a este criterio, debe demostrar que dichas normas no sólo son necesarias, sino que son las menos restrictivas en cuanto al tratamiento comercial se refiere para obtener los fines propuestos de conservación, seguridad alimentaria o aspectos fitosanitarios, no obstante que en el TLCAN estas reglamentaciones no son tan estrictas, como se aplican en la OMC, sí serían de estricto cumplimiento en el ALCA.

Por la experiencia del TLCAN, la eliminación de las barreras arancelarias y de otro tipo de proteccionismos es muy unilateral, pues la apertura se ha realizado más por el lado de Canadá y México, mientras que Estados Unidos se ha vuelto cada vez más proteccionista:<sup>26</sup> Pone restricciones, por ejemplo, a las fresas o el atún mexicano, por estar regadas con aguas poco tratadas, o por la utilización de dinamita para la pesca. Las legislaciones de un régimen federal no hacen homogéneo el tratamiento de la comercialización y transporte de los productos en el

---

<sup>26</sup> Efectivamente J.Stigliz, comentando las paradojas del Consenso de Washington, nos dice que a él mismo como jefe del Banco Mundial, le resultaba problemático que esta institución, el FMI y el Tesoro de Estados Unidos, promovieron en el extranjero una postura exactamente contraria a las que se defendían internamente. “Los acuerdos internacionales, por ejemplo, reflejaron nuestras preocupaciones, nuestros intereses: obligaban a los que operaban en el extranjero a abrir sus mercados de capitales a nuestros derivados y flujos de capital especulativos, sabiendo hasta qué punto podían provocar desestabilización [...] Entretanto por nuestra parte, mantuvimos bien firmes nuestras barreras arancelarias y los subsidios a la industria agropecuaria estadounidense, cerrando así nuestro mercado a la agricultura del Tercer Mundo”.(Stigliz.,J.(2004), p 57).

territorio estadounidense. Son los latinoamericanos los que se deben adecuar a la legislación del tráfico terrestre de los vecinos del norte, mientras que Estados Unidos hace muy poco al respecto.

Estados Unidos, como otros países europeos y Japón, mantiene políticas estatales de subsidio a sus sectores agrícolas, lo cual ha significado las grandes diferencias en la OMC, en el MERCOSUR y el TLCAN. Por supuesto sería una de las mayores desventajas en el ALCA para América Latina.

En México, con la aplicación del TLCAN por más de diez años, ya se pueden empezar a evaluar sus resultados y proyectarlos para el caso de incorporarse al ALCA. Los efectos han sido catalogados catastróficos, dado que aumentó la concentración de tierras y la quiebra de pequeños y medianos productores rurales es una constante que aviva la migración en todo el campo mexicano hacia Estados Unidos y los centros urbanos. Además, el desempleo y la pobreza extrema son ya unos de los efectos más lacerantes y costosos para los sectores populares y las clases medias.

En 1982, México exportaba 790 millones de dólares en alimentos. En 1999, después de 5 años del TLCAN, estuvo obligado a importar de EU el 50% de lo que consumió. De ser exportador de maíz y arroz, pasó a ser importador y fundamentalmente de transgénicos. La superficie agrícola se redujo drásticamente: 6 millones de campesinos perdieron sus tierras y el empleo”.<sup>27</sup>

También el sector de agricultura tiene como mandato “disciplinar” otras prácticas agrícolas que distorsionan el comercio y garantizar que las “medidas sanitarias y fitosanitarias” no se utilicen como una barrera oculta al comercio”.<sup>28</sup> También en este caso la referencia es el acuerdo sobre la aplicación de normas sanitarias y fitosanitarias de la OMC, el SPS (por sus siglas en inglés, normas básicas de sanitarias), cuyas disposiciones son mucho más estrictas que las del TLCAN. De acuerdo con Barlow, “mientras que el TLCAN ‘alienta’ a las partes para que armonicen sus medidas sobre la base de normas internacionales pertinentes, la OMC tiene como meta retirar el poder de decisión de los gobiernos nacionales con respecto a la salud, alimentación y seguridad, y entregárselo a entidades

---

<sup>27</sup> Duque, Marta Alicia, “Voracidad y Hegemonía: Retos Hacia la Autonomía y la Reciprocidad”, mimeo, octubre de 2002, Bogotá, p. 39.

<sup>28</sup> Barlow Maude, “Área de Libre Comercio de las Américas y la Amenaza para los Programas Sociales, la Sostenibilidad del Medio Ambiente y la Justicia Social en las Américas”, en Varios Autores, *El ALCA: “El Mercado Libre” más Grande del Mundo*, FICA, Bogotá, 2002, p. 70.

normalizadoras internacionales como Codex Alimentarius, un grupo elite de científicos con sede en Ginebra, controlado mayormente por las grandes empresas (transnacionales) agroalimentarias”.<sup>29</sup>

Como puede verse, se le abrirían las puertas indiscriminadamente a la introducción de los productos genéticamente modificados (OGM), los cuales pueden llevar a la contaminación genética producida por el viento o por cultivos polinizados con insectos como el maíz, la papa y la calabaza. El impacto sobre los ecosistemas, y la conservación y desarrollo sostenible de la diversidad biológica puede ser devastador e irreversible. Cabe destacar que los efectos (nocivos o positivos) de los transgénicos es algo que aún está por determinarse; dichos productos son cuestionados incluso en EU.

Algunos países europeos los rechazan rotundamente, lo cual ha resultado en una caída de las exportaciones estadounidenses de maíz a Europa de un 96%, porque no se podía proveer a dicho continente con maíz que no fuese GM. También se desplomaron las exportaciones de soya, de 2.1 miles de millones en 1996 a 1.1, en 1999. Los importadores exigieron que otros productos como la papa y el azúcar fuesen no GM. Cabe anotar que las semillas y los costos químicos de los OGM resultan en menor producción a mayores costos.<sup>30</sup>

De aprobarse el ALCA, las grandes beneficiadas serían un puñado de empresas transnacionales agrícolas oligopólicas. Actualmente, cuatro de ellas controlan el 84% de los granos básicos, y cinco controlan el 70% de los pesticidas y el 100% de los transgénicos. Ante las dificultades crecientes con este último tipo de productos, tanto internas como externas, EU ha optado por su conocida estrategia de utilizar los excedentes de productos GM como donaciones o ventas a precios de costo a fin de presionar políticamente a países pobres, desplazando de paso a su producción nacional.

Mucho más sobre el posible impacto nefasto del ALCA en la agricultura latinoamericana podría agregarse. Algunos gobiernos, parecen no darse cuenta de las graves consecuencias que puede tener el firmar precipitadamente acuerdos bilaterales de libre comercio con EU, incorporando sin mayor discusión las más

---

<sup>29</sup> Barlow, Maude, *op. cit.*, p. 71.

<sup>30</sup> Ver Mejía, Mario, *Soberanía y Seguridad Alimentaria por la Vía Campesina*, INDEPAZ, Bogotá, Colombia, septiembre de 2002.

onerosas cláusulas del ALCA. Puede lamentarlo muy dolorosamente la población latinoamericana en un futuro no muy lejano.

### **A) Derechos de Propiedad Intelectual.**

También en este terreno existen serias divergencias, particularmente entre E.U. y Brasil, las dos mayores economías del área. El mandato del grupo de negociación de derechos de propiedad intelectual consiste en “promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual”. Por “propiedad intelectual” se entiende la propiedad intangible como las patentes (los diseños, las marcas, la mercancía del conocimiento), las cuales le otorgan un poder exclusivo a su propietario.

Desde el 1 de enero de 2000 todos los países del ALCA están sujetos a las reglas del acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS, por sus siglas en inglés) de la OMC. Las reglas comerciales de propiedad intelectual le extienden este poder exclusivo otorgado por las patentes, que a menudo es ejercido por empresas, a todos los países signatarios del Acuerdo. El TRIPS establece las normas mundiales ejecutables sobre patentes, derechos de copia (*copyright*) y marcas registradas. Pero el acuerdo ha abarcado mucho más que el simple propósito de proteger inventos originales o productos culturales, ya que permite patentar también plantas y formas animales, lo mismo que semillas. Pero se irá aún más lejos, ya que se añadirían los poderes adicionales de la cláusula inversionista-estado que permitiría la imposición de multas en efectivo y penas severas como consecuencia de enjuiciamientos de las transnacionales a los gobiernos.

En las palabras de la investigadora Barlow, ya citada, el tratado “promueve la prioridad de los derechos privados de las empresas por encima de los de las comunidades locales y su patrimonio genético y medicina natural. Permite a las empresas farmacéuticas mantener la carestía de las medicinas; últimamente, el acuerdo TRIPS fue invocado para evitar que los países en desarrollo suministren medicinas genéricas más baratas a los pacientes de SIDA del Tercer Mundo”<sup>31</sup>

Como resultado de los esfuerzos de Brasil e India en la OMC, la protección a las transnacionales farmacéuticas asociadas con la propiedad intelectual y sus patentes se excluye únicamente en casos extremos de emergencia sanitaria en países

---

<sup>31</sup> Barlow, Maude, *op. cit.*, p. 73.

pobres, es decir, cuando la catástrofe ya ha tomado lugar. Puede afirmarse que los sistemas de salud que trabajan con drogas genéricas de bajo costo afrontarán la seria posibilidad de un colapso, con desastrosas consecuencias para los sectores más desfavorecidos de la sociedad.

### **B) Subsidios, *Anti-dumping* y Derechos Compensatorios.**

El mandato para el grupo de negociación en esta área es el de, con base en los acuerdos existentes de la OMC al respecto, “mejorar, cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre *dumping* y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio en el Hemisferio”.

Ahora bien, el acuerdo de la OMC establece límites a lo que los gobiernos pueden o no pueden subsidiar, pero dicho acuerdo ha sido fuertemente criticado por los países en desarrollo debido a que tiene un sesgo favorable a los países desarrollados y a las empresas transnacionales.

Como quiera que esta “exención de seguridad” proteja de cuestionamientos, por parte de la OMC, a la industria militar, se estimula el gasto público en el sector. Las actividades del sector militar están exentas, lo mismo que los subsidios masivos gubernamentales a la investigación y exportación que protejan los “intereses esenciales de seguridad” de los militares y los sectores allegados a la “seguridad nacional”.

### **C) Política de Competencia.**

En este caso, se trataría de “garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA, no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas”. Se habla de “avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional, que proscriba la ejecución de prácticas empresariales anticompetitivas”. Amparándose tras la retórica de la “no-discriminación” y la “transparencia”, se propone “desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre la libre competencia entre y dentro de los países del Hemisferio”.

El objetivo es eliminar prácticas que parezcan proteger monopolios nacionales. La meta es la de promover “la competencia”. El resultado, sobre todo en países en

desarrollo, ha sido que el monopolio nacional es desmembrado, las multinacionales compran partes del mismo dadas las excelentes oportunidades de comprar las 'empresas nacionales' más pequeñas que fueron el resultado del desmembramiento, y reagruparlas en un nuevo monopolio que estará ahora protegido por los acuerdos que sirven de base al ALCA.

Lo anterior se planteaba sobre la base de desplazar a los pequeños negocios (léase: tenderos), sin ningún problema jurídico para lograrlo, ya que quedaron protegidos por el Acuerdo TRIPS de la OMC. En realidad, para vislumbrar cómo va a funcionar la política de competencia del ALCA, basta hacer un balance del lamentable record de las privatizaciones de las empresas paraestatales mexicanas durante todo el período neoliberal.

#### **IV) Solución de Controversias.**

El mandato para el grupo de negociación de solución de controversias es el de "establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países del ALCA", y "diseñar medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver diferencias privadas en el marco del ALCA". También en este caso, el modelo a seguir parece ser el de la OMC, que tiene regulaciones mucho más estrictas que las del TLCAN.

En efecto, bajo el TLCAN, el país perdedor de un caso acepta el fallo, y debe ofrecer una "indemnización adecuada" al otro gobierno o verse sometido a represalias en la forma de "beneficios equivalentes". Los fallos deben ser sobre la base de las leyes del país importador, y no de un conjunto de leyes comerciales para los países miembros.

En el caso de la OMC, el panel de solución de controversias decide si la práctica o política de un país constituye una "barrera al comercio", en cuyo caso queda invalidada. Así, un país actuando en función de los intereses de sus empresarios, puede cuestionar las leyes, programas y políticas de otro país e invalidar sus leyes nacionales.

El país perdedor tiene tres opciones: cambiar la ley para ajustarse a la OMC; pagar una indemnización de carácter permanente al país ganador, o someterse a severas sanciones permanentes por parte del país ganador. Este es el tipo de acuerdo que adoptaría el ALCA.



Ahora bien, infinidad de leyes nacionales y estatales sobre sanidad, seguridad alimentaria y medio ambiente han sido derogadas mediante este proceso de la OMC. Estos fallos, sobra decir, afectan más a los países pobres, particularmente a aquellos que dependen de uno o dos cultivos de exportación. No es por ello sorprendente que la mayoría de las impugnaciones en la OMC han provenído de países ricos. EU promovió casi la mitad de las 117 impugnaciones entre 1995 y 2000.

Como para darle un toque de oro al asunto, se incorpora también el capítulo 11 del TLCAN que no existe en la OMC: Las demandas de las transnacionales contra los gobiernos se escalarán geométricamente.

### **A) Miami 2003: ¿Colapso del ALCA?**

Hemos tratado de presentar los aspectos más adversos para Latinoamérica de un posible ALCA. La última reunión ministerial (noviembre de 2003) en Miami demostró que dicho acuerdo está lejos de plasmarse y que existen resistencias lo suficientemente fuertes como para frenar tal engendro durante algún tiempo. En efecto, los resultados no fueron los esperados. EU se empeña en mantener sus subsidios agrícolas y sus tarifas al acero, trayendo como resultado una fuerte reacción de Brasil. Este choque de intereses dio como resultado una versión bastante disminuida de los ambiciosos objetivos originales de 1994.

Algunos comentaristas consideran que la reunión fue un fracaso para EU. En las palabras de Walden Bello, director ejecutivo de Focus on Global South, “Estados Unidos intentó pintar la reunión del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en Miami, como un éxito. La realidad es que el bando opositor al ALCA consiguió una victoria”.<sup>32</sup>

No somos tan optimistas. Chantajeando a países pequeños, como los centroamericanos y a gobiernos serviles y sumisos como el de Colombia, que no necesita chantaje alguno, EU lograría que varios gobiernos de la región emprendieran negociaciones bilaterales de “libre” comercio. Les impondrán implacablemente todas las cláusulas adversas presentadas en este artículo, y probablemente algunas nuevas de su cosecha.

La capacidad de negociación de Estados Unidos aumenta en la medida en que disminuye el multilateralismo. El representante comercial de EU en dicha

---

<sup>32</sup> Bello, Walden, “La Versión Original del ALCA se Desmorona”, periódico *La Jornada*, 26/11/03.

conferencia, Robert Zoellick, anunció que su gobierno iniciaría pláticas con Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, República Dominicana, y Panamá. En una carta dirigida al Congreso de su país, Zoellick consigna 39 objetivos de EU en la negociación con los países andinos.

Es importante dar a conocer ampliamente el tipo de acuerdo que pretenden firmar el gobierno de Uribe y los demás gobiernos andinos (con la excepción de Venezuela). Resumiendo los 39 objetivos arriba mencionados, el periódico *El Tiempo*,<sup>33</sup> de Bogotá, destaca todos los aspectos ya mencionados en este artículo, además de los siguientes: Que los andinos den más acceso a sus mercados de telecomunicaciones, banca, energía, mensajería y otros servicios; que se dé acceso total a textiles y vestuario estadounidense; que se le permita a EU vender bienes y servicios por medios electrónicos, sin aplicar derechos de aduana a bienes digitales; que se eliminen todas las barreras sanitarias y fitosanitarias; que se eliminen barreras no arancelarias, como las licencias a los productos agropecuarios; que la resolución de conflictos concuerde con las metas de la ley TPA (*Trade Promotion Authority*) de dicho país y que los inversionistas estadounidenses sean tratados como si fueran inversionistas locales, y todo un conjunto adicional de cláusulas que hacen de dicho tratado bilateral un acuerdo más rígido que la propuesta del ALCA original.

En efecto, ya varias organizaciones internacionales como Oxfam Internacional (ONG de prestigio mundial), han dado la voz de alarma. Phil Broomer, director de la Campaña de Comercio con Justicia de dicha organización consideró que el acuerdo de Miami “continúa siendo un peligro para los países pobres y vulnerables del Caribe y América Latina, ya que pueden encontrarse más expuestos a negociaciones injustas con Estados Unidos”.<sup>34</sup>

Dicha preocupación no es gratuita. La tónica de las declaraciones de Zoellick da la medida de las intenciones de su gobierno al negociar tratados bilaterales con varios países latinoamericanos. En una reunión de ministros del TLCAN en Montreal, el 7 de Octubre, dicho funcionario declaró que el proceso de toma de decisiones de la OMC era “demasiado deliberativo” y se parecía cada vez más al de la ONU, donde cada país tiene derecho a defender su posición y a votar, “lo que dificulta la toma de decisiones”. No hay que olvidar que Washington declaró “irrelevante” a la ONU.

---

<sup>33</sup> Periódico *El Tiempo*, Bogotá, noviembre 20 de 2003.

<sup>34</sup> Periódico *La Jornada*, 24 de noviembre de 2003, p. 23.

Aunque la versión “dura” del ALCA no pasó, EU logró aislar parcialmente al MERCOSUR, al aprobarse una versión *light* del ALCA. Según Marcelo Raimon, un articulista de la revista *Proceso*, “un empresario estadounidense que participó en una de las tantas juntas que precedieron a la reunión de ministros de Miami, resumió: ‘Si el tren (de la liberalización comercial) debe salir de la estación con solamente nueve vagones, eso significará que Miami fue un éxito’. Esos vagones son por ahora los cuatro países andinos (Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia) y los cinco centroamericanos<sup>35</sup> (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) con los cuales se están desarrollando negociaciones para un tratado de libre comercio [...] con la decisión de extender las conversaciones centroamericanas a Panamá y República Dominicana [...] más el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, y el reciente tratado con Chile, Washington tiene prácticamente su propio ALCA, del que sólo queda fuera de manera notable el MERCOSUR, que reúne a Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay”.<sup>36</sup>

Podríamos extendernos algo más sobre lo tratado en cada una de las áreas bajo negociación. El punto básico es que este tipo de tratados implican colocar en el mismo corral al lobo y a las ovejas. Nunca nos hemos opuesto a la internacionalización. Consideramos que uno de los puntos principales del movimiento socialista fue justamente la misma. Pero la integración o globalización solo podrá efectuarse mediante un proceso paulatino de negociaciones razonadas, con la participación de la sociedad civil. La Comunidad Europea fue resultado de un arduo proceso no desprovisto de graves obstáculos. Así lo será el proceso latinoamericano. Del mismo deberá surgir un verdadero mercado común con una moneda única, más allá de la dolarización que por la vía de los hechos experimentan muchas naciones de la región (Ecuador y El Salvador). El prohibicionismo a ultranza que ha impuesto Estados Unidos en el tema del “narcotráfico” (que ni es un problema real de tráfico, ni tampoco la cocaína o la marihuana son propiamente narcotizantes)<sup>37</sup>, sólo ha servido para dos propósitos fundamentales: 1) Como palanca de acumulación de capital para el sector financiero internacional en general, y muy especialmente para el de Estados Unidos, dado que

---

<sup>35</sup> Los países centroamericanos firmaron en diciembre de 2003 el tratado de libre comercio con Estados Unidos; sólo Costa Rica, a la fecha (marzo del 2007), está pendiente de signar dicho tratado.

<sup>36</sup> Raimon, Marcelo, “Tregua Convenenciera”, en Revista *Proceso*, n. 1412, 23 de noviembre de 2003, p. 44.

<sup>37</sup> El tema del narcotráfico rebasa todas las posibilidades de esta tesis, su análisis se debe hacer con mucha seriedad y de manera multidisciplinaria. Aquí sólo hacemos algunos comentarios, que tienen que ver con la beligerancia y unilateralidad de EU contra América Latina, en lo que al tema se refiere.

el consumo directo con los precios en su tope máximo ocurre en ese país. Son sus bancos, el Chase Manhattan Bank, Bank of America, G.P. Morgan, Chemical Bank y City Bank, quienes producen el mayor “lavado” mundial. 2) Para crear mecanismos de dominio político directo.

Bajo la amenaza de la “descertificación”, todos los gobiernos de la región han renunciado a distintas formas de soberanía nacional mientras que Estados Unidos expande la suya bajo la supuesta legitimidad de una “guerra contra las drogas”. Y mientras sus banqueros llenan sus arcas, los campesinos e indígenas latinoamericanos deben sufrir la peor expoliación desde el cielo con las fumigaciones y desde la tierra con las peores formas de represión militar y policíaca. Desde los tiempos de Haya de la Torre en el Perú el prohibicionismo ha sido utilizado como tenaza para desprestigiar gobiernos y justificar hasta golpes de Estado. Hoy la gravedad de esta política es que acabada la “guerra fría” hay más bases militares que nunca antes bajo este justificante.<sup>38</sup>

Si Estados Unidos quiere seguir con su prohibición, los países latinoamericanos debemos exigir que esta se restrinja a su propio territorio. Es indispensable una legislación unitaria que proteja la soberanía territorial de nuestro continente.

Como era de esperarse, dado su carácter inequitativo, el ALCA ha encontrado un sinnúmero de respuestas por un variado número de organizaciones. Dentro de estas se encuentra una propuesta hecha recientemente por la Compañía de Jesús,<sup>39</sup> una propuesta de constituir un ALPA<sup>40</sup> (ÁREA LIBRE DE POBREZA DE LAS AMÉRICAS); y varias otras hechas por varias organizaciones civiles.<sup>41</sup> Es muy importante tomar en consideración todas estas propuestas alternativas a fin de someterlas a una amplia discusión en foros democráticos donde se proporcione la más amplia información a los participantes.

En el documento de la Compañía de Jesús, arriba citado, se destacan acertadamente los principales puntos lesivos del ALCA. Creemos que aquellos

---

<sup>38</sup> Las actuales bases militares de Estados Unidos en América Latina son: En Ecuador (Manta), en Aruba Curaçao, dos bases militares, en El Salvador (Comapala), en Costa Rica (Liberia), en Puerto Rico (Vieques). En Perú (Alto Huallaga) y en Brasil (Alcántara). El Plan Puebla Panamá y el Plan Colombia (brazo armado del ALCA), buscarían la integración y comunicación de los poliductos de Caño Limón Coveñas de Colombia con los que se construirán con el Plan Puebla Panamá y conectarlos con el Estado de Texas en Estados Unidos.

<sup>39</sup> *El Grano de Arena*, n. 215, 17 de noviembre de 2003.

<sup>40</sup> Longo, Miguel, “En Lugar del ALCA, ¿Porqué no un ALPA?”, en Varios Autores, *El ALCA: El Mercado Libre más Grande del Mundo*, FICA, Bogotá, Colombia, 2002.

<sup>41</sup> Como la actual política, del presidente de Brasil, Lula Da Silva, de “*0 fome*”, o “0 hambre” ampliada a toda América Latina en La ALBA propuesta del presidente Hugo Chávez, “Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe”, que veremos más adelante.

movimientos que proponen una integración alternativa bien pueden tomar como punto de partida a este documento. En este se plantea que “la forma de negociación del ALCA no es transparente. Lo negociado sigue siendo un secreto, y el texto no logra incorporar las diversas propuestas que han presentado las organizaciones ciudadanas del continente. En la mayor parte de los países la sociedad civil se encuentra sin información sobre lo que sus gobiernos están negociando. Lo mismo ocurre con sectores productivos completos (empresas, trabajadores) que serán fuertemente afectados por el ALCA. No se han previsto referéndum para la aprobación popular del Tratado.”

### **B) En síntesis**

Se destaca que el ALCA pretende ser un pacto de igualdad entre desiguales. Encontramos injusto pactar igual trato para quienes son enormemente desiguales en tecnología, conocimiento, capital, poder militar. No hay duda que ello generará mayor desigualdad. Porque el ALCA es mucho más que un tratado comercial. Es un esquema de privatización (especialmente de servicios y bienes públicos tradicionalmente reservados al Estado), de liberación de mercados y de seguridad para las inversiones extranjeras, a las que se conceden ventajas sobre las nacionales. Las propuestas del ALCA van a mermar la facultad de los gobiernos para llevar a cabo políticas de desarrollo específicas en áreas económicas y sociales. Se pretende que el ALCA tenga rango supraconstitucional. Con ello se limitará la soberanía de las naciones que firmen el tratado.

Se subraya, también, que “el ALCA representa un neo-proteccionismo del comercio global. EU, esgrimiendo un discurso liberalizador, pretende, por una parte, apoyar a sus sectores que han perdido competitividad, con subsidios, aranceles y medidas no arancelarias y por otra promover el libre comercio para sus productos competitivos. [...] el ALCA omite aspectos que son imprescindibles para la sustentabilidad del desarrollo de nuestras naciones como: medio ambiente, políticas laborales y sociales, migraciones, economía de género, seguridad alimentaria, salud pública”. [...] Se propone, finalmente, un Plan alternativo bajo la consigna: “Queremos un nuevo tipo de integración de las Américas. Otra integración es

posible”.<sup>42</sup> En efecto, aunque difícil de implementar, sí es posible. Entre todos los latinoamericanos construyamos esa iniciativa.

## **V. El Plan Puebla Panamá**

Este plan PPP, diseñado por el Gobierno mexicano, pretende la “modernización” económica tanto, de los nueve estados del sur de México, como de crear un “corredor comercial” con las seis repúblicas centroamericanas, que permita generar empleos y desarrollar la infraestructura necesaria, para detener las corrientes migratorias hacia el norte, aproximar la producción de hidrocarburos y el producto de las maquilas a los grandes mercados del TLCAN.<sup>43</sup> En lo que concierne al sur de México, se pretende crear las condiciones económicas para que los campesinos, las comunidades étnicas y la población en su conjunto puedan enrolarse en los trabajos de las nuevas industrias (petróleo, turismo, monocultivos, selección y clasificación de la diversidad biológica y las maquilas).

El PPP ha generado muchas controversias políticas, de llevarse a cabo hasta las últimas consecuencias, por lo que ocasionaría en las regiones, los estados y los países centroamericanos. Aquí pretendemos exponer, a partir de la presentación del PPP, los argumentos a favor de su aplicación, así como las razones que se esgrimen en contra de su realización de PPP y finalmente señalo los alcances y perspectivas a cinco años de haberse hecho la propuesta.

### **A) Presentación del Plan**

El proyecto presentado por el Presidente de la República Mexicana Vicente Fox Quezada, el 12 de marzo del 2001, en el Foro Económico Mundial de Cancún, implica a siete países centroamericanos: Guatemala, Belice, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, y los estados del sureste mexicano.<sup>44</sup>

El objetivo general del PPP, por un lado, es el de equiparar el desarrollo económico del norte y sur de México, dado el gran retraso del sur frente al norte. Por otro lado,

---

<sup>42</sup> *El Grano de Arena*, n. 215, 17 de noviembre de 2003, p. 3.

<sup>43</sup> México ha firmado tratados de libre comercio, previamente, con los siguientes países centroamericanos: Costa Rica (firmado en 1995), con Nicaragua (firmado en 1998), así como con el “Triangulo del Norte”, compuesto por El Salvador, Honduras y Guatemala (signado a partir de marzo del 2001).

<sup>44</sup> Lo que comprende los estados de Puebla, Guerrero, Morelos, Tlaxcala, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche y Yucatán.

pretende incorporar en ese desarrollo a los países centroamericanos, a través de una ampliación del mercado<sup>45</sup>.

El PPP tiene intereses globales, no sólo nacionales o regionales, en particular los estadounidenses, representados por la supervisión de dicho Plan por parte de Alfonso Romo, presidente de la transnacional agro-biotecnológica Pulsar, que tiene un proyecto en el estado de Chiapas, de “conservación ambiental” en cooperación con ONG medio-ambientalistas de Estados Unidos y sospechosas de coleccionar y bio-procesar plantas y microorganismos para uso, investigación y procesamiento en las transnacionales farmacéuticas.<sup>46</sup> La sola importancia que ofrece la abundancia de recursos hídricos, en la región del sureste mexicano (más del 25% de toda la república), con una producción aproximada al 45% de la electricidad del país, petróleo y biodiversidad, hace de la zona un lugar de mucha atracción para la Inversión Extranjera Directa (IED).<sup>47</sup>

El PPP tiene financiamiento y apoyo de la CEPAL, del Banco Interamericano de Integración Económica (BCIE) y la Secretaría de Integración Centroamericana (SICA). Sin embargo, las formas de financiamiento externo llegarán primero (como ya lo están haciendo), a los proyectos rentables (carreteras concesionadas y proyectos energéticos), y en menor medida para proyectos de desarrollo social.<sup>48</sup> Enrique Iglesias, presidente del BID, asegura que los recursos existen pero su otorgamiento depende de la capacidad de endeudamiento de los países. El BID puso a disposición de los gobiernos una línea de crédito por 4 mil millones de dólares para proyectos de infraestructura (*El Universal*, 28 de junio de 2002), de los cuales ya se utilizaron varias partidas dentro de ese primer gasto de dos mil millones de dólares (*El Financiero*, 26 de marzo del 2004).

---

<sup>45</sup> Daniel Villafuerte Solís, en su ponencia intitulada “La frontera sur de México: Cambios y expectativas en el contexto de la globalización”, presentada en el Congreso ALAS, Antigua, Guatemala, 2001, menciona, lo siguiente: “Durante los años 1993-1999, el Producto Interno Bruto (PIB) de los estados del sur presentó un proceso de estancamiento y, al final del período, de franco retroceso; por el contrario, el norte mantiene un crecimiento sostenido. Por ejemplo, en el primer año, mientras los seis estados del norte contribuyeron con el 20.9% del PIB nacional, los cuatro del sur participaron con el 5.6%; sin embargo, en el último año los del norte aportaron 23.3% y los del sur 5.3% (pág 2).

<sup>46</sup> Véase el artículo de Andrés Maltais, “Un plan de modernización” pour le Sud du Mexique et l’Amérique Central”, publicado en *Globalresearch*, cs, el 29 de agosto del 2001.

<sup>47</sup> “El territorio que incluye el PPP ha sido reconocido como la Región Mesoamericana, que representa 0.7% de la superficie de la tierra y posee 10 % de la biodiversidad global a través de diversos ecosistemas integrados y mantiene un grado importante de afinidad cultural e histórica” Gasca Zamora José, PPP: ¿Una oportunidad de desarrollo para las regiones marginadas? Dossier., II.Ec..

<sup>48</sup> La Comisión de financiamiento del PPP calculaba que el costo total del PPP era de alrededor de 4 mil millones de dólares. Diario *Reforma* 30 de septiembre 2001.

## **B) Aspectos generales**

Muchos analistas, entre ellos Santiago Levy, Georgina Kessel y Enrique Dávila<sup>49</sup>, afirman una serie de aspectos dignos de señalar. En primer lugar, habría que pensar en que la problemática de los estados del sureste mexicano, es muy diversa y en particular la de Chiapas; está ubicada en un contexto mucho más amplio de la misma problemática del sureste mexicano, en particular si pensamos en sus raíces étnicas. En segundo lugar, hay que tener en cuenta que el desarrollo en la región fue impedido por razones histórico estructurales, entre las cuales tiene mucha responsabilidad el intervencionismo centralista del Estado mexicano y en consecuencia, o como tercer lugar, la superación del atraso pasa fundamentalmente por un replanteamiento profundo de la política del desarrollo regional, y en específico, en lo que concierne a las políticas públicas.

La sola región del sureste mexicano, representa el 24% del territorio nacional, abarca el 36 % de la población de este país repartida en comunidades rurales y 74% de la población indígena de todo México (La población de Puebla hasta Panamá representa un 13% de la de América Latina, 60 millones de habitantes).

Naturalmente, que en una relación costo-beneficio, uno de los cometidos fundamentales del PPP, consiste en la descentralización del sistema ferroviario y carretero, para desarrollar una mayor y mejor conexión de los estados del sureste con los estados del sur de Estados Unidos. También esta pensada la construcción de dos ejes carreteros que unan el Golfo con el Pacífico; es decir, carreteras que permitan la unidad del istmo a través de la mayor comunicación interoceánica.

La modificación de las formas de tenencia de la tierra, especialmente la crítica a las restricciones del artículo 27 Constitucional, que impide la posesión de grandes extensiones de tierra, están contempladas en el PPP, lo mismo que la modificación en precios y tarifas del sector público, a la tenencia de la tierra, desincorporaciones, desregulación y modificación de la política de subsidios al campo.

## **C) Las cuatro partes del PPP**

1) La modernización y construcción de la infraestructura de transporte (carreteras, puertos y aeropuertos) con el fin de romper el aislamiento de las comunidades y permitir la circulación de mercancías y recursos naturales de la región a menores

---

<sup>49</sup> Santiago Levy, Georgina Kessel y Enrique Dávila (2002), "El sur también existe, un ensayo sobre el desarrollo regional de México" Economía Mexicana, nueva época, vol XI, n. 2, México. CIDE.



costos. Por eso se pretende transformar el Istmo de Tehuantepec en “nuevo canal de Panamá” ferroviario y carretero ultramoderno;

2) La transformación completa de la agricultura con la creación de amplios monocultivos (incluyendo la biotecnología) destinados a la exportación. Lo que implica la destrucción de la pequeña producción campesina y una contra reforma agraria con expropiaciones y fusiones de tierra a gran escala. Un analista crítico del PPP, Carlos Fazio,<sup>50</sup> sintetiza de la siguiente manera los objetivos centrales de dicho Plan:

a) La multiplicación de las pequeñas y medianas empresas es inseparable de la contrarreforma: el plan busca la conversión de los campesinos e indígenas en asalariados sobreexplotados por las fábricas urbanas;

b) Desplazar los campesinos de sus lugares de origen para apropiarse de sus tierras y riquezas naturales;

c) Militarización de la zona para proteger tanto, los intereses económicos, como los planes de privatización de los recursos geoestratégicos.

d) Establece un paralelismo entre el PPP y el Plan Colombia, en cuanto aun claro intervencionismo de los Estados Unidos en los conflictos sociales y políticos de la región para imponer y favorecer a las transnacionales del petróleo, ligadas a la administración del actual presidente G. W. Bush. Por eso se exige facilitar la privatización de los puertos, aeropuertos y la infraestructura básica como: electricidad, compañías telefónicas, agua potable y gas. También estaría en los planes la protección de los terratenientes involucrados en el desarrollo agro-industrial y la apropiación de las riquezas de la biodiversidad.

e) El PPP es un programa integral que combina intervencionismo político, económico y militar pero que se presenta como un plan de pacificación, de desarrollo y de creación de empleo. En pocas palabras, es parte del reposicionamiento geoestratégico del Pentágono en América Latina frente al descontento popular y su fracasada política neoliberal.

3) La clara invitación a las transnacionales a instalar sus “maquilas” en la región y de esta manera multiplicar las micro, pequeñas y medianas empresas destinadas a subcontratar por cuenta de las maquilas o para otras empresas transnacionales.

---

<sup>50</sup> Carlos Fazio, “México: El Plan Puebla Panamá y el intervencionismo de EEUU”, periódico *La Jornada* 24-03-04 de 2001.

4) La explotación del potencial turístico (hoteles de lujo, complejos recreativos, supermercados, comercio de artesanías, restaurantes, bares y centros nocturnos).

#### **D) Posiciones oficiales del PPP.**

Las posiciones oficiales son abundantes y todas en su optimismo prometen la panacea del desarrollo regional: abatir rezagos económicos, las injusticias sociales y los desequilibrios históricos entre el norte industrial y el sur atrasado.

La retórica oficial señala que para alcanzar dichas metas usarán un nuevo esquema de desarrollo regional que, partiendo de la premisa de que el desarrollo es de las personas o no es desarrollo, contempla entre otras cosas, nuevas políticas públicas para el desarrollo humano (prestando especial atención en el desarrollo integral de las comunidades y pueblos indígenas), la lucha contra la pobreza y la promoción de la inversión en desarrollos productivos, inversiones estratégicas en infraestructura que permita a la región comunicarse mejor y aprovechar las potencialidades inscritas en los Tratados de Libre Comercio, una nueva política de precios y tarifas de bienes y servicios producidos por el sector público. Finalmente, se hace énfasis en la necesidad de que los programas tengan asegurado el criterio de “sustentabilidad” ambiental en todas las esferas y aspectos del crecimiento económico.

La nueva concepción del desarrollo regional rescata el factor que considera fundamental: la población y su participación. Por esto, simultáneamente se establecen nuevas bases y nuevos esquemas para la coordinación entre Federación y los Estados y Municipios de la región, para modernizar el marco institucional de la gestión pública y posibilitar una participación social renovada en la toma de decisiones públicas de la población del Sur-Sureste, desde las comunidades, localidades y organizaciones propias.

Esta planeación del desarrollo de la Región Sur-Sureste de México se inscribe en una perspectiva estratégica del desarrollo nacional que, por primera vez, se propone participar de manera decisiva en una macro región de vital importancia para México, como lo es Centroamérica.

Al reconocer, por parte del gobierno, que el rezago y los problemas del desarrollo socioeconómico de la región Sur-Sureste de México, se asemejan a los correspondientes en los países de Centroamérica, se erige como un dirigente del PPP y propone, en un marco respetuoso de concertaciones y consensos, la urgente

tarea de elevar la calidad de vida de los habitantes de la macro-región Puebla-Panamá.

No obstante, no deja de reiterar la acción coordinada entre los gobiernos de los países centroamericanos y el de México para potenciar y multiplicar las posibilidades de aprovechar mejor colectivamente las oportunidades de la actual “globalización”. Viejos y nuevos retos, respetando las decisiones soberanas de cada uno de los estados y trabajando en bloque, le darán una nueva dinámica económica a la región. El Istmo Centroamericano y México intentan reposicionarse de manera creativa en el mundo del siglo XXI y el PPP aspira a desatar ese proceso.

En pocas palabras, para la región Sur-Sureste de México el PPP centra su atención en un conjunto de acciones gubernamentales seleccionadas estratégicamente para atacar en forma directa algunas de las causas estructurales del rezago de la región, en particular (afirman las instituciones), en las áreas de desarrollo humano, infraestructura, cambios institucionales y regulatorios de las políticas de Estado que promuevan, incentiven y faciliten las inversiones productivas privadas.

En el aspecto internacional, el PPP tendrá que ir afinándose conforme se realicen las consultas correspondientes con los diferentes gobiernos de los países de la región y se adopten los acuerdos y compromisos del caso. Naturalmente, el PPP está abierto a recibir contribuciones de organismos multilaterales y transnacionales interesadas en la región.

En síntesis, el PPP constituirá de esta forma, tanto hacia el interior de México como hacia Centroamérica, un mecanismo de consulta continua y permanente, para perfeccionar una estrategia regional integral y de largo plazo, con la participación de las comunidades, pueblos, organizaciones ciudadanas, empresarios y los distintos ordenes de gobierno.

## **E) La oposición al PPP**

Muchas manifestaciones se han llevado a cabo en repudio al PPP, y una de las reuniones más significativas hasta ahora realizadas, fue la que tuvo lugar en Tapachula, Chiapas, el 12 de mayo del 2001.<sup>51</sup> A ese lugar asistieron 250

---

<sup>51</sup> Fuente: <http://www.ciepac.org/analysis/tapachula.htm>

Centro de Investigaciones Económicas y Políticas de Acción Comunitaria (CIEPAC); Centro de Derechos Humanos Fray Pedro Lorenzo de la Nada; Alianza Cívica; Red de Defensores Comunitarios por los Derechos Humanos; Caritas de San Cristóbal; Educación para la Paz (EDUPAZ); Comisión para la Unidad y la Reconciliación Comunitaria (CORECO)

representantes de 109 organizaciones de la sociedad civil, así como productores de Guatemala, El Salvador, Nicaragua y de los nueve estados mexicanos concertados por el Plan. El objetivo del encuentro fue la realización de un trabajo de información y de análisis, y la construcción de propuestas alternativas frente a la problemática que representa el PPP.

La reunión señaló claramente, que el PPP no se desarrolló a partir de un proceso democrático; por lo tanto las organizaciones ahí reunidas rechazan el PPP que es visto como un proyecto de “colonización salvaje” por el gran capital transnacional y las oligarquías. Ese PPP aumentará la pobreza de los pueblos de la región, la destrucción de las culturas y de la naturaleza.

Ellos aseguraron que un proceso de planificación y de integración debe incluir el respeto de los derechos de los pueblos, de las comunidades, de la diversidad del medio ambiente y de la sociedad en su conjunto.

Se pide, por intermedio de esa Declaración, la apertura de espacios de participación, de información, de consulta, de debates públicos con la sociedad civil y las instituciones gubernamentales. Las consultas públicas realizadas en ciertos estados mexicanos son concebidas como “simulaciones” y violan, por lo tanto, la 6 sección del artículo 169 de la OIT, diversos artículos del Protocolo sobre los derechos económicos, sociales y culturales de la ONU, que los gobiernos tienen por obligación que respetar y vigilar su aplicación.

Después del análisis de la crisis en la cual se encuentra la mayoría de los productores y de la población de la región, por culpa de políticas erróneas y antidemocráticas, se declara que esos esquemas no garantizan crecimiento ni desarrollo a favor de la mayoría de la población, pero que, por el contrario, provocan la polarización social, la exclusión y la dependencia. Así se rechaza toda estrategia de inversiones autoritarias, surgidas por el Banco Mundial y el BID, a favor del gran capital de las empresas transnacionales, de las oligarquías nacionales y locales; inversiones que favorecen cada vez a menos sectores de la población y deterioran la economía de las grandes mayorías. Por otra parte, se considera que el PPP es parte de una estrategia de expansión del capital, en el marco de la globalización neoliberal, que quiere imponer una política de ajuste estructural a los pueblos del Istmo Centroamericano. México, Estados Unidos y los organismos financieros internacionales señalados aparecen como los orquestadores de esta imposición, en esas condiciones se considera al PPP como un abuso y una violación a la soberanía

de los pueblos centroamericanos. Se denuncian las estrategias orientadas hacia la destrucción de la economía nacional, campesina y popular, que de alguna manera sostienen la soberanía alimenticia y laboral.

Se propone reforzar las iniciativas de resistencia al nivel de las economías solidarias, como las de los productores de café y alimentos básicos.

Se rechaza las acciones de la bio-piratería, de apropiación de la diversidad cultural a través de licencias que pretenden privatizar los conocimientos comunitarios. Se exige una moratoria sobre los contratos de bio-prospección. Se rechazan las privatizaciones de las zonas naturales y se apoyan las iniciativas para proteger las zonas campesinas e indígenas.

Se rechaza el comercio e importación de transgénicos y la privatización de los servicios públicos.

Se condena la actitud de la política migratoria en la frontera sur de México. La política de integración debe combatir las raíces de la expulsión y garantizar los derechos humanos.

Las organizaciones que asistieron, se sumaron al Congreso Nacional Indígena, para rechazar la deformación de la Ley sobre los Derechos y la Cultura Indígena, aprobada por el legislativo mexicano, para impedir el derecho al reconocimiento de las poblaciones indígenas como sujetos de derecho, impedir su autonomía y derecho al territorio y recursos naturales.

Se exige el reconocimiento de la Ley COCOPA y su incorporación en la Constitución.

Se rechaza la utilización del ejército e intimidación policíaca, la suspensión y anulación definitiva de las operaciones y bases estadounidenses sobre el territorio y se proclama la solidaridad con Colombia para la anulación del plan contra los insurgentes y contra la invasión de Estados Unidos. Se exige la liberación de los campesinos ecologistas que, por haber defendido los bosques de la devastación de las empresas transnacionales, perdieron su libertad hace ya varios años.

Se denuncia la violación a los derechos de reproducción de las mujeres, por el control natal forzado y la esterilización impuesta por los programas públicos financiados por los organismos internacionales como el Banco Mundial.

Dadas esas condiciones, se rechaza los megaproyectos del PPP y se exigen a los gobiernos que se establezca un debate público, que incluya en su agenda los impactos económicos, sociales, culturales y ambientales, la discusión de proyectos

alternativos de desarrollo, en función con los intereses de los pueblos. Por lo tanto, se pide la creación de una Alianza Social Mesoamericana para fortalecer una Alianza Social Continental.

Para concluir los argumentos de la oposición, basta con sintetizar las ideas generales de Álvarez, Barreda y Bartra<sup>52</sup> de la siguiente forma:

1. Refiriéndose a México en particular, el PPP no da ninguna respuesta a los desequilibrios entre el norte y el sur del país;
2. PPP convertirá el sureste en una región de agro-exportadora de productos tropicales;
3. El sureste se convertirá en un regulador de flujos migratorios mediante la maquila;
4. La privatización del agua y las fuentes de energía;
5. Explotación de la biodiversidad para transgénicos. Interés del Grupo Pulsar<sup>53</sup> por invertir en Chiapas;
6. El estado de Chiapas concentra el 30% del agua del país y se prevé que concentrará el 60% en el futuro, debido al proceso de desertificación mundial que aumenta las precipitaciones pluviales en la región,
7. El PPP incluye varios proyectos tales como la presa Boca del Cerro (Ocosingo) que provocará inundaciones de ruinas arqueológicas y la destrucción del medio ambiente,
8. Desarraigo de los campesinos de sus tierras para convertirlos en obreros. Las parcelas abandonadas permitirán la reestructuración de la economía del campo para los proyectos de agro-exportación,
9. Necesidad de opciones al Canal de Panamá en la región, porque Asia se está convirtiendo en el centro económico mundial,
10. Por último, cabe recordar que en los Acuerdos de San Andrés se prevé el uso y disfrute de los recursos naturales, por parte de los pueblos indígenas, de sus tierras y territorios.

---

<sup>52</sup> Álvarez Alejandro, Barreda Andrés, Bartra Armando, *Economía Política del Plan Puebla Panamá*, México, Itaca, 2001.

<sup>53</sup> Líder mundial en el manejo de semillas de frutas y hortalizas, modificados genéticamente.

## **VI. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR).**

Los antecedentes de esta integración comercial tienen sus primeros acercamientos allá por los años de 1960, con la firma del Tratado de Montevideo para la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Esta organización tuvo como objetivo crear un área de libre comercio, compuesta por la mayoría de los países de la región. A partir de 1980, sucede la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que se mantiene en la misma perspectiva que las integraciones anteriores, sector externo de complementación a la industrialización nacional que era el motor del desarrollo concebido en esa época.

Otro antecedente del MERCOSUR es, sin duda, la formación del Consenso de Cartagena, en 1984, por parte de 11 naciones latinoamericanas, para tomar una postura común frente a los acreedores externos.<sup>54</sup>

En junio de 1986, Argentina y Brasil firmaron el Acta de Integración, que propone la creación de un espacio económico común, la eliminación de las barreras al comercio y la armonización de políticas a través de acuerdos específicos. Con ese fin se crea el programa de Integración y Cooperación (PICAB).

Los instrumentos centrales para la integración, para el desarrollo del programa, fueron 24 protocolos que incluían acciones concretas en temas como bienes de capital, trigo, abastecimiento alimentario, expansión del comercio, compañías binacionales, asuntos financieros, fondos de inversión, energía, biotecnología, estudios económicos, información y asistencia mutua en caso de emergencias o accidentes nucleares y cooperación aeronáutica.

Uno de los protocolos que llamó la atención fue el de la energía nuclear. Históricamente, Brasil y Argentina se caracterizaron por un alto nivel de desarrollo tecnológico en el campo de la energía nuclear. Los dos países rechazaron incorporarse a los instrumentos regionales y universales de limitación en el uso de ese tipo de energía por considerarlos discriminatorios y en cambio los protocolos desarrollaron el mecanismo de colaboración e incluye visitas periódicas a las centrales nucleares del otro país, intercambio de información y servicio de prevención de accidentes nucleares. La concepción misma de la integración permitió la progresiva incorporación de nuevos miembros. Primero Uruguay, que participó de

---

<sup>54</sup> Para esta época también, Brasil, Uruguay, Perú y Argentina formaron el Grupo de Apoyo a Contadora, sumándose así a la importante iniciativa que habían tenido México, Venezuela, Panamá y Colombia, cuando crearon el grupo de Contadora para buscar una solución latinoamericana al conflicto de América Central.

alguno de los protocolos y, más adelante, Paraguay, con su incorporación como miembro fundador del MERCOSUR, en el mes de marzo de 1991.

A partir de este momento se puso en práctica el instrumento fundamental del programa de integración, que consiste en la eliminación progresiva de barreras al comercio con una serie importante de rebajas arancelarias graduales. Este programa debía finalizar el 31 de diciembre de 1994 con la abolición definitiva de todas las barreras al comercio y, en consecuencia, el pleno funcionamiento de la zona de libre comercio.

En diciembre de 1994, el Protocolo de Ouro Preto creó la estructura institucional definitiva del MERCOSUR; en el Consejo del Mercado Común funcionan 65 subgrupos de trabajo y comisiones y dentro del Grupo del Mercado Común. También comprende 14 subgrupos de trabajo con más de 200 comisiones y grupos *ad hoc*.

La Comisión Parlamentaria Conjunta, otro de los órganos creados por el Protocolo de Ouro Preto, incorpora a los representantes de los poderes legislativos de cada país a una tarea común. Esta Comisión ha tenido un papel fundamental en la creación de las normas del MERCOSUR y en su acoplamiento a las leyes locales de los países miembros. Dado que no existe supranacionalidad, y por lo tanto, no hay mecanismos de promoción de normas que sean de aplicación directa en los estados, es necesario que exista una coordinación parlamentaria. Esta dinámica hizo que en cada poder legislativo se crearan comisiones MERCOSUR. También, debido al impacto que tiene el MERCOSUR en algunas provincias y estados, en particular en el sur de Brasil y del centro y noreste de Argentina, se han creado comisiones MERCOSUR en algunas legislaturas locales.

### **A) Perspectivas económicas**

Cabe señalar la importancia bilateral de Argentina-Brasil, pues entre los dos países tienen el 95% del PIB sub-regional, lo que los constituye en el motor fundamental de la integración del MERCOSUR; de la Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR, los dos países acaparan más del 90% y lo mismo ocurre con el intercambio comercial.

Sin embargo, con la aparición de tensiones intrarregionales, producto de medidas unilaterales que los Estados miembros toman en situaciones de crisis internas o externas, la integración se ha visto frágil. Un ejemplo es el diferente sistema



cambiarlo existente en Brasil y Argentina; el primero, de flotación libre, y el segundo de valor fijo (Sin embargo, esto cambió después de la crisis del 2001, Argentina volvió a un tipo de cambio libre). Este es uno de los aspectos a resolverse urgentemente y en lo posible colocando un mecanismo de coordinación de políticas macroeconómicas, tal como está previsto en el Tratado de Asunción.

Otro ejemplo, en este sentido de las diferencias entre los dos países motores del MERCOSUR, es la cuestión laboral, pues dados los altos índices de desempleo en los dos países, es muy complicado hablar de una libre circulación de los trabajadores, sin desatar actitudes xenófobas, además la distinta concepción ideológica de los sindicatos de trabajadores. En Brasil existe un predominio de los grupos políticos más cuestionadores del propio sistema capitalista, mientras que en el caso de Argentina, la dirección de los sindicatos está en manos de las vertientes más conservadoras del peronismo. No obstante, la voluntad de los gobiernos por promover el tratamiento de las cuestiones sociales está expresado en la Carta de Buenos Aires de junio de 2000, en la cual el MERCOSUR, más Chile y Bolivia, expresan su interés en trabajar en conjunto por la promoción de la salud, la educación, la vivienda, la niñez y el desarrollo humano en general.

Por otro lado, la Comisión Parlamentaria Conjunta, otro de los órganos creados por el Protocolo de Ouro Preto, incorpora a los representantes de los poderes legislativos de cada país a una tarea común. La CPC ha desempeñado la función relevante de facilitar el proceso de incorporación de las normas del MERCOSUR a los ordenamientos jurídicos locales. Como no existe supranacionalidad y, en consecuencia, no hay mecanismos de creación de normas que sean de aplicación directa en los Estados, es necesario que exista una coordinación parlamentaria. Este aspecto hizo, que en cada poder legislativo se crearan comisiones MERCOSUR, encargadas de atender el creciente número de cuestiones incluidas en su agenda. Más aún, debido al impacto que tiene el MERCOSUR en algunas provincias y estados, en particular del sur de Brasil y del centro y noreste de Argentina, también se han creado comisiones MERCOSUR en las legislaturas locales.

Uno de los problemas que el MERCOSUR enfrenta es el de la definición de su estructura institucional. Los órganos comunitarios, no son capaces de resolver los problemas si no tienen orientación de los más altos niveles de decisión política. El

reto es cómo lograr una transición entre la excesiva influencia de un sistema interestatal hacia una mayor autonomización de la toma de decisiones.

La institucionalización del MERCOSUR se está planteando establecer mecanismos de acción conjunta y de consulta que eviten las recurrentes crisis que lo afectan, muchas veces por cuestiones ajenas al mismo: “La deuda externa, la vulnerabilidad externa y la gravitación de las condiciones impuestas por los acreedores son, entre otros, problemas frente a los cuales la posición negociadora podía fortalecerse con la acción conjunta”.<sup>55</sup>

Otro dato que merece la pena destacar es el de las conversaciones tendientes a la ampliación, con la incorporación de Chile y Bolivia como miembros, aunque sólo este último sea miembro pleno, Chile es sólo miembro observador, el mismo estatus que se alcanzó con la participación de México en el 2004.

Por otro lado, también cabe señalar la fragilidad económica de sus dos mayores miembros, Brasil y Argentina, por su alto endeudamiento externo en un marco de constante deterioro de los términos del intercambio y de limitaciones para obtener financiamiento, que ha generado un nivel de dependencia de los capitales internacionales muy difícil de controlar. Los compromisos en el pago de los intereses de la deuda imponen una restricción en las posibilidades de desarrollo de los países. Las dos naciones mantienen un déficit anual en sus balanzas de pagos, de unos 15,000 millones de dólares, en el caso de Argentina, y de 25,000 millones de dólares en el caso de Brasil. Estos factores limitan la disponibilidad de fondos para financiar el desarrollo y combatir los problemas del desempleo y del rezago de la calidad de los servicios de salud, educación, seguridad y justicia.

Sin embargo, sabemos que la deuda externa no es el único elemento que obstaculiza el desarrollo en América Latina, pero le impone una gran cantidad de limitaciones a las naciones que deben responder a las exigencias de un orden internacional injusto, determinado en gran parte, por el poder del capital financiero especulativo de corto plazo, que ya ha puesto en peligro la estabilidad social y política de los países de la región.

Otro elemento de distorsión entre los dos socios más grandes, tiene que ver con el tipo de cambio; por ejemplo, cada vez que la moneda de Brasil se devalúa, en Argentina se habla de una posible invasión de mercancías del país vecino y se

---

<sup>55</sup> Aldo Ferrer, *MERCOSUR: entre el Consenso de Washington y la integración sostenible. Hechos y ficciones de la globalización*, Buenos Aires, FCE, 1997.

amplían las dificultades de la dependencia hacia Brasil. Sin embargo, no hay que olvidar que el acceso privilegiado al mercado brasileño le ha dado a Argentina la posibilidad de exportar y mantener una balanza comercial superavitaria durante todo el tiempo de vida del MERCOSUR. Muchas empresas pequeñas y medianas argentinas han encontrado en ese mercado su salvación.

En cuanto a la distribución del ingreso, Brasil ha tenido una estructura social inequitativa; y en el caso de Argentina, es un rasgo adquirido en los últimos diez años, como producto del ajuste estructural que el país experimentó durante ese periodo. Argentina, históricamente, tuvo una clase media muy importante y un alto nivel de movilidad social. Estos rasgos se han perdido y la lacerante pauperización de las clases medias y la pobreza extrema de reciente aparición, son consecuencia de la profundización de las crisis recurrentes que repercuten negativamente en cualquier proyecto a largo plazo.

En Brasil, el Estado ha sido un conductor importante del proceso de desarrollo económico y, si bien ha adoptado algunas políticas neoliberales, aún la escuela desarrollista ejerce una gran influencia en su vida política y económica. Mientras tanto en Argentina, hubo una adopción del paradigma neoliberal que destruyó las posibilidades de que el Estado asumiera un papel activo en la promoción del desarrollo.

Por estas razones, a largo plazo, se puede establecer una división del trabajo intrarregional en la cual Brasil sea el país industrial, mientras Argentina con Uruguay y Paraguay en menor escala, sean los proveedores de materias primas o de productos con poco valor agregado y con el adelgazamiento del Estado será imposible desarrollar políticas que cambien el sentido de este comercio.

Durante el primer lustro del presente siglo, la política exterior de los países del MERCOSUR, ha tendido a avanzar en una mayor coordinación. Sin embargo, persisten tendencias anti-MERCOSUR que se presentan con mayor incidencia en tiempos de crisis y que pregonan soluciones simplistas, ubicadas en el criterio de privilegiar el acuerdo con Estados Unidos en el ALCA y prescindir de los vecinos. Es decir, plantear una disyuntiva excluyente: ALCA o MERCOSUR. La respuesta de todos los Ministerios de Relaciones Exteriores ha sido unívoca en el sentido de llevar a cabo las discusiones dentro del ALCA, pero con una postura unificada de los países del MERCOSUR.

## **B) Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR.**

En la misma dirección, y tendiendo a privilegiar la integración regional primero que el ALCA, se abrieron canales de negociación con la Comunidad Andina de Naciones y el Mercosur. La CAN tiene más de 37 años de vida. Los países andinos agrupan a más de 120 millones de habitantes y el comercio intra andino supera actualmente los 5.000 millones de dólares.

Desde 1998, los dos grupos firmaron un acuerdo para la constitución de una zona de libre comercio, que se echó andar a partir del presente siglo. Una serie de complicaciones, en particular en materia de comercio agrícola, en la cual los países del MERCOSUR son más competitivos, dificultaron la puesta en marcha del proyecto. En el año siguiente hubo primero, acuerdos con Brasil y la CAN, después con Argentina y la CAN. En el siglo veintiuno se acordó reiniciar las negociaciones entre ambos acuerdos subregionales, para llegar a una zona de libre comercio en el 2002, acompañada por un programa de inversiones y creación de infraestructura. Aunque las exportaciones de la CAN al MERCOSUR representan sólo el 2.9% del total de sus exportaciones y, las del MERCOSUR a la CAN, 4% del total de las suyas, la integración ha ganado presencia en proyectos conjuntos tanto de inversiones como de construcción de infraestructura. Además, el crecimiento del comercio anual, entre los años 1990 y 1997, se ha incrementado en el orden del 26 y 23%.<sup>56</sup>

A principios del 2004 se establece la desgravación inmediata para ciertos productos y otros con plazos de 6, 8, 12 y 15 años, según la sensibilidad de los sectores.

Dentro de los bienes que se intercambiarán sin arancel, a partir de julio, se incluyen materias primas y, entre los que tienen un periodo de desgravación a más largo plazo están la industria metalmeccánica y automotriz.

En resumen, el MERCOSUR necesita mejorar sus mecanismos, como avanzar en una mayor institucionalización por medio de la creación de órganos supranacionales y una instancia jurisdiccional de resolución de controversias. Profundizar en la integración y avanzar en un régimen coordinado y acordado que derive en el futuro próximo en la creación de una moneda común. Habría que avanzar, también, en asuntos estructurales que permitan tener una región unida, pero con progreso y equidad. Aspectos como el mejoramiento de la infraestructura regional, el desarrollo

---

<sup>56</sup> Ocampo José Antonio, *Reconstruir el futuro. Globalización, desarrollo y democracia en América Latina*. CEPAL-Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2004, p. 39.

de proyectos de alta tecnología y la constitución de un sistema coordinado para la promoción de la ciencia y la tecnología, utilizando los recursos humanos de alta calificación que posee el continente.<sup>57</sup>

El acuerdo entre la CAN y MERCOSUR únicamente versa sobre el comercio de bienes y temas relacionados con normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias y un mecanismo de solución de controversias. No se tocarán aspectos relacionados con propiedad intelectual, inversiones y compras públicas.

Brasil ha sido el país más interesado en sacar adelante esta negociación, con miras a fortalecer su posición para hacer contrapeso a Estados Unidos en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

### **C) Dificultades del MERCOSUR.**

Los orígenes de las principales dificultades del MERCOSUR están en la maxidevaluación del real, a principios de 1999, cuando Brasil perdió más de 40,000 millones de sus reservas internacionales. La devaluación del real sucedió debido a los graves desequilibrios estructurales en las cuentas del sector público. Los dos socios mayoritarios del MERCOSUR enfrentaron simultáneamente un escenario económico desfavorable con un paulatino deterioro de los términos de intercambio y una grave crisis financiera internacional. La devaluación del real generó efectos recesivos en las demás economías participantes y afectó negativamente los niveles de actividad de la economía argentina. La devaluación afectó, también, los niveles de productividad y competitividad de los sectores económicos de las tres naciones socias de Brasil.

Después del deterioro del dinamismo inicial, las presiones proteccionistas aumentaron en vez de disminuir. El gobierno brasileño ha sido renuente a limitar su protección y los subsidios debido al compromiso que tiene con el FMI de mantener un amplio superávit comercial. Un proyecto de integración regional sufre una grave crisis de credibilidad cuando su socio mayoritario devalúa su moneda y pone en marcha un proceso de ajuste macroeconómico que afecta a los países socios.

---

<sup>57</sup> Véase Di Masi Jorge Rafael “La contribución del Mercosur a un proyecto de integración regional en América Latina”, en Villafañe López Víctor, *Del TLC al MERCOSUR Integración y diversidades en América Latina*, México, Siglo XXI. 2002.

El MERCOSUR no representa una unión aduanera genuina y la zona de libre comercio aún no está perfeccionada, lo cual hace imposible su conversión en actor de primer nivel en el escenario de las negociaciones comerciales internacionales.

Desde el punto de vista teórico, Felipe de la Balze,<sup>58</sup> compilador de un libro sobre el futuro del MERCOSUR, resalta la importancia de que el MERCOSUR se convierta en una unión aduanera genuina. Esto traería a las naciones un importante beneficio económico y político. De la misma forma, el autor defiende la construcción de un gran proyecto de integración energética que construya el pilar del patrimonio común regional. La conformación de una unión aduanera genuina es, desde la perspectiva política y diplomática, una meta sumamente complicada dadas las circunstancias actuales. La unión aduanera genuina es el primero de tres escenarios que el autor muestra como posibles para el futuro del MERCOSUR. El segundo escenario es el de una zona de libre comercio tipo TLCAN y, finalmente, el tercer escenario es el de la integración imperfecta, la cual se muestra como el menos deseable, pero lo más probable.

De la Balze señala que de los tres escenarios, el de la unión aduanera genuina es el más deseable. También reconoce que es el menos probable. En la medida que el MERCOSUR continúe bajo la lógica de la integración imperfecta, las graves deficiencias económicas, políticas y sociales se mantendrán vigentes.

## **VII. La Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe.**

El presidente venezolano Hugo Chávez lanza la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), como una opción de integración regional latinoamericana, independiente del proyecto globalizador impulsado por Estados Unidos, el ALCA. Su proyecto consiste en una “integración autónoma y no subordinada de los pueblos latinoamericanos, basada en la solidaridad y la cooperación entre países de América Latina y el Caribe”<sup>59</sup> y se hace especial énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social. De esta forma, se basa en la elaboración de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio, y se

---

<sup>58</sup> Balze de la Felipe (compilador) *El futuro del Mercosur, entre la retórica y el realismo*. Ed ABA, Argentina, 2000.

<sup>59</sup> La ALBA, esta resumida de varios artículos de Pascual Serrano y Ángel Guerra Cabrera, la Red Voltaire (<http://www.redvoltaire.net/>). También se puede ver el portal del Alba (<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1>)

fundamenta en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles, frente a las primeras potencias.

Por estos motivos, la ALBA le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques sub-regionales, abriendo nuevos espacios de consulta para profundizar el conocimiento de nuestras posiciones e identificar espacios de interés común que permitan construir alianzas estratégicas y presentar posiciones comunes en el proceso de negociación. “La ALBA es una propuesta para construir consensos para repensar los procesos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos”.

#### **A) La ALBA y la agricultura.**

La agricultura es considerada como el “fundamento básico para la preservación de opciones culturales”, una “forma de ocupación del territorio” que define modalidades de relación con la naturaleza”. La soberanía alimentaria, tema prioritario, se alcanzará por medio del desarrollo de la producción agropecuaria interna, fundamental para el desarrollo económico y social. Para alcanzar tales fines, el Estado dictará las medidas financieras, comerciales, transferencia tecnológica, tenencia de la tierra, infraestructura, capacitación de mano de obra, etc. Por lo que promoverá acciones en el marco de la economía nacional e internacional para compensar las desventajas propias de la actividad agrícola.

#### **B) La ALBA y el Estado.**

La Alba se opone a los “procesos de liberalización, desregulación y privatización que limiten la capacidad del Estado y del gobierno para diseñar y ejecutar políticas en defensa del derecho de nuestros pueblos a tener acceso a servicios esenciales de buena calidad y buenos precios”. Los servicios esenciales son prestaciones que no pueden estar gobernadas por criterios de rentabilidad, sino de interés social, regido por las necesidades sociales y no la capacidad de pago. De esta forma, se propone la creación de “Fondos Compensatorios o de Convergencia Estructural, con el objeto de reducir las asimetrías en los niveles de desarrollo entre las naciones y entre los sectores productivos, asignándoles a dicho mecanismo metas sociales y económicas precisas, plazos bien establecidos y mecanismos de seguimiento”. La

ALBA considera que, para profundizar la integración latinoamericana, se requiere una agenda económica definida por los Estados soberanos, fuera de toda influencia nefasta de los organismos internacionales.

### **C) La ALBA y sus socios.**

La ALBA avanza con la firma de acuerdos de solidaridad y cooperación entre países de América Latina, entre Venezuela, Brasil, Chile y Cuba,<sup>60</sup> en áreas tales como la comunicación, la energía, la educación y la medicina. La ALBA tiene como objetivo vender petróleo más barato a los países latinoamericanos para que ya no tengan que pagar a los intermediarios. Así el acuerdo firmado entre Venezuela y Cuba el 2 de mayo del 2005 establece, que “ambos países elaborarán un plan estratégico para garantizar la más beneficiosa complementación productiva sobre la base de la racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en una y otra parte, ahorro de recursos, ampliación del empleo, acceso a mercados u otra consideración sustentada en una verdadera solidaridad que potencie las fuerzas de ambos países”. El Plan Estratégico incluye las acciones relevantes siguientes: el apoyo de Cuba en la formación de médicos venezolanos, de programas de alfabetización, un plan de becas para estudios superiores, la formación de obreros especializados, etc. Además, contiene proyectos económicos y comerciales:

- 1) La inauguración de las Oficinas de Petróleos de Venezuela en La Habana, cuyo objetivo es la exploración y explotación, refinación, importación y comercialización de los hidrocarburos y sus derivados, así como su transportación y almacenamiento;
- 2) La inauguración de una filial del Banco Industrial de Venezuela en la Habana, así como la apertura de una filial del Banco Exterior de Cuba en Caracas, para contribuir al incremento sostenido de las relaciones económicas y comercio bilateral;
- 3) La celebración de la Tercera Reunión de la Comisión Administrativa del Acuerdo de Complementación Económica para otorgar preferencias arancelarias a 104 nuevos renglones de exportación de Cuba, etc.

---

<sup>60</sup> Por ejemplo, se firmó con Chile acuerdos de cooperación energética, científica y tecnológica (existe una declaración conjunta de cooperación comercial, energética y científica de los presidentes Hugo Chávez y Ricardo Lagos). También se firmaron 26 acuerdos energéticos y militares con Brasil (14 de febrero del 2005) y decidieron reforzar la integración regional y las cooperaciones multilaterales que se concretaron por medio de los acuerdos bilaterales entre Venezuela y Brasil, Venezuela y Argentina. Se prevé la firma de acuerdos trilaterales. El presidente Tabaré Vázquez firmó un acuerdo sobre intercambio de petróleo venezolano contra productos alimenticios uruguayos. Venezuela fue aceptado como socio del MERCOSUR en noviembre de 2006.



Por su parte Cuba emitió la Resolución Conjunta # 6 de los Ministros de Finanzas y Precios y Comercio Exterior, eximiendo del pago de los derechos de aduana a las importaciones, cuyo origen sea la República Bolivariana de Venezuela. También fueron emitidas por Cuba las Resoluciones # 26 y 27 del Ministerio de Finanzas y Precios, que eximen del pago de impuestos sobre utilidades a las empresas propietarias o poseedoras de barcos de bandera venezolana, que participen en la transportación de pasajeros y carga en el territorio nacional y del pago de los derechos de tonelaje de los barcos de pabellón venezolano, que arriben a puerto cubano procedentes del extranjero. Cuba adquirirá la suma inicial de 412 millones de dólares en productos venezolanos con fines productivos, así como productos elaborados para uso social o para consumo directo de la población, lo cual tendrá un efecto positivo en la generación de empleo en Venezuela, propiciando la creación de unos 100 000 nuevos puestos de trabajo. Estos productos se ofertarán en el mercado cubano, con un tratamiento preferencial dentro de la política de desarrollo económico y social de elevación de la calidad de vida del pueblo cubano. El proceso de preparación de esta primera reunión de la ALBA ambas delegaciones identificaron además 11 proyectos para el establecimiento de empresas mixtas y otras modalidades de complementación económica en Cuba y Venezuela que, en forma progresiva, se formalizarán a partir de que los estudios en progreso comprueben su viabilidad económica.

### **VIII. Conclusiones**

La síntesis de este capítulo tiene que ver por un lado, con la caracterización de la crisis de los años noventa y, por otro lado, con las integraciones latinoamericanas de la época.

En cuanto al primer tema, se puede asegurar que no sólo no hay recuperación económica en los años noventa en América Latina, sino que, por el contrario, el área se hizo más vulnerable a los movimientos cíclicos de la economía internacional y cada vez más dependiente de las Inversiones Extranjeras Directas (IED), los préstamos de la Banca Internacional y, en particular, la presencia cada vez mayor de capitales especulativos de corto plazo, para financiar la inversión doméstica, garantizar el empleo y la liquidez de los gobiernos locales.

La apertura de la cuenta de capitales, especialmente la libre movilidad de los capitales extranjeros en la bolsa de valores, ha permitido transferir crisis de un país a otro, con el cual, aparentemente, no se tiene mucha relación.

La crisis actual, está caracterizada como una fase transicional de reestructuración del sistema capitalista mundial, donde la acumulación de capital, que es el proceso central de dicho sistema, procede por un deterioro particularmente tortuoso: una acumulación de capital real lenta e inestable, por una parte, acompañada de una finanza hipertrofiada relativamente autónoma con carácter crecientemente especulativo.

Otra característica de la crisis de los noventa es el signo de las transferencias hacia los países en desarrollo, que han sido negativas, mientras que Estados Unidos ha estado absorbiendo el grueso de los flujos netos de capital provenientes de otros países, a fin de financiar sus cada vez mayores saldos deficitarios en cuenta corriente. Esto, a su vez, ha permitido a EU incurrir en déficit fiscales crónicos, aunque, a partir de 1998, existe un superávit fiscal que ha permitido que los flujos netos de capital financien enteramente el exceso de la inversión privada por sobre los ahorros privados, los cuales, a nivel de las unidades familiares, son actualmente negativos.

Una de las principales alarmas de lo prolongado de las crisis de finales del siglo XX, es que el crecimiento de la economía mundial fue inferior en un 30% a lo que fue durante la década de los cincuenta o la de los sesenta del pasado siglo, mientras que el porcentaje del PIB destinado a la inversión ha descendido significativamente y los niveles de desempleo han aumentado apreciablemente.

El dilema por el que atraviesan los países latinoamericanos consiste en reducir considerablemente las necesidades de financiamiento externo, o que se vuelvan menos importantes, porque la magnitud de la brecha entre capacidades y necesidades puede ser de tal naturaleza que suscite movimientos especulativos y un aumento de las tasas de interés, una crisis financiera, una depreciación de la moneda y una disminución del crecimiento.

Entre los casos más significativos está la crisis de Argentina que, aunque no se puede responsabilizar del todo al modelo neoliberal, a riesgo de olvidar la corrupción interna y la “fuga de capitales”, lo que sí podemos afirmar es que Argentina, en los noventa, fue el mejor alumno de las nuevas tendencias neoliberales en la región, privatizó las empresas estatales y la banca, desreguló el comercio exterior, permitió

la libre entrada de capitales especulativos, controló la inflación y mantuvo una estricta paridad cambiaria, siendo un puntual pagador del servicio de la deuda externa.

La inestabilidad económica llevó al “corralito” o la imposibilidad de pago de los bancos a los ahorradores, por la insolvencia financiera del país frente a las IFI (Instituciones financieras internacionales). El impacto llevó al cierre de fábricas, traslado de otras a Brasil, contracción de la inversión, aumento del desempleo y la caída de dos gobiernos en menos de cuatro años (Duhalde y De la Rúa. “Que se vayan todos”, decían los argentinos). Argentina tuvo que renegociar su deuda con la venta de bonos estatales en el mercado secundario norteamericano, aceptando que los compradores de dichos productos bursátiles, podían esperar un aumento del precio de los servicios básicos argentinos. Lo cual aumentaría, a corto plazo el rendimiento de dichos bonos.

Planteamos dos modelos que, por medio de mínimos cuadrados, demostramos el alto riesgo y costo de depender cada vez más del financiamiento externo y, en particular, de capitales especulativos de corto plazo. Más allá de la fragilidad económica que genera la enfermedad holandesa, (de super-especializarse en la exportación de recursos naturales y, con sus ingresos, importar todo aquello que no producimos internamente), está la inestabilidad de los mercados de las materias primas (la volatilidad de los precios agrícolas y del petróleo en particular), que se torna en una fuente poco confiable de recursos provenientes del exterior. Cabe señalar que déficit recurrentes en la balanza comercial, conducen a inevitables espirales de endeudamiento externo. Los capitales llegaron cuando se tenía que vender, lo que permitió bajar el déficit público. Terminados los activos estatales, los flujos de IED se redujeron y los que llegaron en el segundo lustro de los noventa fueron más fusiones y adquisiciones, que nuevas inversiones. El siguiente capítulo está dedicado exclusivamente al análisis de la IED.

Los modelos formados por estas dos ecuaciones: 1)  $PIB = f(C+I+SBC)$  y (...)

2)  $M = f(C+D/PIB +X)$ , nos permiten medir el peso de la inserción latinoamericana al actual proceso de globalización. Dicho en otros términos, el grado de dependencia del PIB, la Inversión, el Consumo total y del Saldo de la Balanza Comercial, de la misma capacidad de compra (las Importaciones) de nuestras Exportaciones. Lo mismo las Importaciones, en el segundo modelo, como una variable dependiente del Consumo total, de la relación de la Deuda entre el PIB, y las Exportaciones. Este

ejercicio econométrico nos permitió organizar las estadísticas de diecinueve países, a lo largo de veinte años, establecer en un lenguaje matemático las comparaciones de las regresiones lineales y sus respectivas pruebas de hipótesis, con el objetivo de revalorar el sector externo en su papel determinante del “nuevo patrón de acumulación y, por supuesto, el gran responsable de la fragilidad del crecimiento económico de los primeros cinco años del nuevo siglo.

La segunda dimensión de las conclusiones de este capítulo se enfocó en la evaluación de las integraciones económicas recientes. TLCAN sirvió de modelo para evaluar lo que podría ocurrir si el ALCA se llevara a cabo. Se colocó cada uno de los rubros en evaluación, servicios, inversiones, *copy right*, la agricultura, el papel de la OMC y de la OMS en la resolución de diferencias y la normatividad que deben seguir los países miembros. La intención fue desenmascarar lo que aparece como libre mercado, como lo que realmente es: un reparto oligopólico y un control de las transnacionales del mercado mundial, controles unilaterales de las condiciones fitosanitarias de las mercancías de los países en desarrollo, imposiciones en el consumo de semillas genéticamente modificadas y restricciones sanitarias fuertes a las exportaciones agropecuarias de los países en desarrollo.

Se evaluó el PPP y, de la misma forma, se puso el énfasis en los dos discursos; el oficial y el de los distintos sectores de la sociedad civil (sindicatos, campesinos, comunidades indígenas, etc.). El resultado es muy favorable a los primeros y poco alentador para los segundos. El PPP no es otra cosa que la tarea de México en su claro reconocimiento de atraso y marginalidad de sus nueve estados del sureste y su papel de gendarme migratorio de los centroamericanos hacia el norte. Se trata de modernizar las vías de comunicación, puertos, aeropuertos y aduanas; la explotación de la biodiversidad, por medio de transnacionales, que ya están en la zona de Chiapas ubicando y catalogando las especies nuevas de su interés; también, la construcción de oleoductos, poliductos y demás infraestructura de hidrocarburos para asistir el gran mercado de Estados Unidos principalmente. Lo mismo se está pensando en términos de la IED en el sector, que estaría interesada en el desarrollo turístico de la zona. Altas utilidades para la banca internacional comprometida con el PPP, lo mismo que para las transnacionales farmacéuticas y alimentarias interesadas en la biodiversidad y el agua de la zona. Mejor infraestructura carretera y de oleoductos de petroleros favorecen de manera muy desigual a los pobladores de la región, frente a las grandes utilidades de las

transnacionales, productores de petróleo (PEMEX, en particular) y las cadenas hoteleras que acompañen los desarrollos turísticos.

Destrucción de comunidades indígenas, pérdida de tierras, arraigo y culturas será la parte que afronten la sociedad civil de la región. Empleos circunstanciales y mal pagados, mientras duren las construcciones de obras de infraestructura y después se presenta lo mismo que en todos los desarrollos turísticos: alta concentración de los ingresos, escasos empleos estables y una proliferación de la informalidad laboral con todos los puentes con la delincuencia que esto implica: venta de drogas, tráfico de mujeres, explotación sexual de menores y violencia e inseguridad para la población de la región.

Ninguna de las integraciones señaladas tiene en cuenta los derechos humanos, las cuestiones básicas del medio ambiente, los acuerdos migratorios, la economía de género y los problemas laborales o derechos de organización sindical.

En cambio, el MERCOSUR y la ALBA, que son acuerdos de integración con orígenes en el mismo sur del continente, plantean las cuestiones de la distribución del ingreso, la erradicación de la pobreza extrema y la elaboración de políticas económicas conjuntas, que permitan equilibrar no sólo las grandes diferencias entre los países socios, sino que también sirvan como una verdadera plataforma para la construcción de un gran bloque del sur que le dé mejores términos de negociación con el norte.

La construcción de gasoductos y oleoductos de Venezuela hacia Brasil, Argentina y Bolivia, son los primeros pasos para la gran compañía petrolera latinoamericana o la presencia de bancos cubanos en Venezuela o el intercambio de petróleo por alimentos entre Venezuela y Uruguay comercializados en sus propias monedas, son pasos hacia una integración monetaria del sur. Lo mismo se puede concluir de la integración cultural que lleva a cabo Telesur, para contrarrestar invasión de los medios norteamericanos en América Latina. La ALBA va más allá, porque establece claramente el papel del Estado en la erradicación de la pobreza, en su papel de dirigir la explotación y comercialización de recursos básicos, lo mismo que en el control y promoción de la autosuficiencia alimentaria; lo que supone un papel activo del estado en el mejor uso de las tierras y recursos naturales. Lo mismo se puede ver en lo que compete a educación básica y salud como responsabilidad del sector público, más que del mercado o las entidades privadas.

Las integraciones promovidas por el norte o las del sur, avanzan unas más rápido que otras, pero con las más diversas estrategias de acuerdos multilaterales como el CAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de las Antillas, por sus siglas en inglés), el TLCAN, el ALCA es cada vez más una realidad para la parte norte, centro y el Caribe latinoamericano (con algunas excepciones todavía como es el caso de Costa Rica, que no ha firmado el TLC con Estados Unidos). Con acuerdos bilaterales con Chile, Perú y en cierta forma Colombia, también la propuesta de integración del norte parece tomar forma en América del sur.

Mientras tanto, Venezuela se une al MERCOSUR; Brasil, Argentina, Chile y Uruguay son socios de la ALBA, lo mismo que Cuba y recientemente (2006) Nicaragua, Ecuador y Haití. En el sur se iniciaron los proyectos de hidrocarburos, de intercambios comerciales preferenciales, de construcción de infraestructura, de acuerdos militares, de educación superior y cultural.

En términos generales, hay que hacer hincapié en que las integraciones siempre son entre desiguales y, por lo tanto, con economías no necesariamente complementarias. Por eso, América Latina, lo mismo que muchos países en desarrollo, tiene que plantear primero una integración con el sur que le permita no sólo compartir el mercado, las finanzas y movilidad de la población, sino también la homogeneidad de muchas políticas económicas, como tasas de interés, tipos de cambio (tal vez hasta una moneda única), control de la inflación y gastos públicos en seguridad, educación y salud. Estos elementos básicos proyectarán la región tanto en mayores y más estructuradas integraciones, como en un bloque más fuertes que permita negociar en mejores condiciones con los otros bloques comerciales, tales como la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, por sus siglas en inglés) o La APEC, (Cooperación Económica del Asia Pacífico, por sus siglas en inglés) la UE (Unión Europea) o el mismo ALCA.

**SEGUNDA PARTE**  
**La Inversión Extranjera Directa y la pobreza extrema: los  
extremos, paradójicamente, complementarios del nuevo patrón  
de acumulación de capital en América Latina**

## CAPÍTULO TERCERO

### LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: EL EJE DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN AMÉRICA LATINA

La Inversión Extranjera Directa (IED) corresponde a todo tipo de capitales que, procedentes del exterior, se invierten en los diversos sectores de las economías de los países latinoamericanos. Las modalidades que asume son de las más diversas, desde las inversiones foráneas en la extracción de recursos naturales, las compras o adquisiciones de empresas nacionales, bancos locales, inversiones en las bolsas de valores, en tecnología de frontera y nuevos servicios de comunicaciones, o en las empresas maquiladoras. Existen empresas nacionales que han alcanzado el grado de verdaderas transnacionales (translatinas) y que actualmente compiten con las extranjeras en cuanto a ventas se refiere.

El comportamiento de la IED en el último cuarto de siglo ha sido cíclico: nos acompañó en la prosperidad efímera del período de la ISI y nos abandonó durante la “década perdida” de los años ochenta, regresa para comprar los activos estatales durante los noventa, se retira en el segundo lustro del fin de siglo y se hace una vez más presente en los últimos años del primer quinquenio del nuevo siglo.<sup>1</sup> En las páginas 168 a la 176, de este capítulo, se muestran estadísticas y gráficas al respecto.

La IED, a diferencia de la inversión nacional, se mueve por otras razones muy distintas, tales como el tipo particular de legislaciones locales y las facilidades que se otorgan para la remisión de utilidades, subsidios fiscales y eliminación de presiones gremiales, ecológicas o medio ambientales. Actualmente, se discute su participación reciente en el desarrollo, desde tres puntos de vista: la contribución a la formación de capital, el

---

<sup>1</sup> Autores como Víctor López Villafañe y Jorge Rafael Di Masi en su libro *Del TLC al Mercosur, integración y diversidades en América Latina*, Siglo XXI, p. 21, consideran de manera acertada, a mi juicio, que la crisis financiera agudizó el problema del ahorro de los países de la periferia del sistema y los han hecho más dependientes de la inversión extranjera [...] las crisis financieras han presionado a los países deudores a profundizar sus reformas de apertura y desregular con mayor velocidad sus reglas de protección para hacer más fluido el ingreso del capital extranjero [...] los procesos de privatización de las empresas públicas, proceso que arrancó con la crisis de la deuda pública de los años 80, las crisis financieras de los 90 han producido políticas de mayor apertura al capital extranjero [...] las economías en desarrollo se han vuelto más dependientes del financiamiento externo y se han visto inmersas en procesos de desnacionalización de sus principales sectores económicos.



aporte a la expansión y la diversificación de las exportaciones, y el grado de innovación tecnológica que ella ha involucrado.<sup>2</sup>

Desde ahora podemos afirmar que la gran excepción a la regla, en donde la IED parece haber hecho una contribución esencial a una inserción más dinámica de los países latinoamericanos al mercado mundial, son sólo México y Chile. En México, por haber sido el primer país en firmar un Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, las Empresas Transnacionales han tratado de aprovechar la temprana integración del país con el mercado del norte y se han dirigido principalmente al sector manufacturero en principio y, después, al de servicios fundamentalmente (financieros, bancarios y bursátiles). La IED que va hacia Chile se ha concentrado en forma importante en actividades de exportación (también en servicios), pero la mitad de la inversión ha ido a la gran minería del cobre, la explotación de la madera y el papel.

Por el contrario, en Argentina y Colombia la diversificación de las exportaciones ha jugado un papel definitivamente minoritario en la IED reciente. Sin embargo, en Argentina y México, existe evidencia de una importante contribución tecnológica, por parte de los inversionistas extranjeros. Tanto la modernización en los servicios públicos privatizados, como la modernización de las plantas, el mejoramiento del servicio, la introducción de nuevas técnicas de gestión y calificación de la mano de obra, han estado presentes en el sector automovilístico en particular en los dos países.

El cambio de la reglamentación proteccionista y la estabilidad de las reglas del juego (no sólo para la IED, sino en cuanto a políticas macroeconómicas e impositivas, política comercial, etc.) son de vital importancia para la atracción de la IED. Ahora bien, para que la IED pueda contribuir al desarrollo tiene que elaborarse un buen programa de conversión de deuda externa por IED y orientar estos flujos a los sectores considerados prioritarios. También deben ser explícitos los compromisos de la IED con la exportación y la innovación tecnológica, la sola apertura a la libre movilidad de capitales no conduce automáticamente al desarrollo económico.

También hay que hacer la diferencia entre los flujos de IED y los de capital extranjero en general. Los segundos han llegado tanto a los países latinoamericanos que han

---

<sup>2</sup> Véase al respecto: Manuel R. Agosin *Inversión extranjera directa en América Latina: Su contribución al desarrollo*. FCE-BID, Chile 1996.

hecho reformas pro mercado, como a los que están en un proceso de llevarlas a cabo. Lo mismo ha ocurrido en cuanto al resultado de las políticas de ajuste y estabilidad macroeconómica. Sin embargo, los nuevos flujos de IED están altamente concentrados en algunos países, fundamentalmente en México, Argentina, Chile, Venezuela y últimamente en Brasil.

Chile fue el pionero en cuanto a reformas a la entrada de IED se refiere y la única excepción de estabilidad macroeconómica importante en la región. Argentina y México empezaron después las reformas y en cuanto a la estabilidad macroeconómica se han hecho grandes esfuerzos en los dos países. En cambio en Brasil, donde las reformas empezaron más tarde y además la hiperinflación impidió un comportamiento regular de la IED, sólo en la década de los noventa empieza a disputar la llegada de IED a los demás países de la región.

En pocas palabras, las reformas en general, no sólo las de IED y las condiciones que ofrecen los países receptores, son elementos determinantes para la atracción de IED que de capitales extranjeros en general o exclusivamente financieros, porque en todo caso estos últimos están orientados a ganancias de corto plazo y de carácter especulativo fundamentalmente.

Los programas de conversión de deuda en capital y las privatizaciones de empresas públicas han sido elementos determinantes para la atracción de IED en todos los países de la región, con excepción de Colombia, que en todo caso es el país donde la IED ha tenido un comportamiento menos regular. En el caso de Brasil fue determinante la conversión de la deuda en capital a finales la década de los ochenta. De la misma forma, en Argentina y Venezuela estos programas de conversión de deuda en capital fueron determinantes fundamentales de la nueva IED. Lo que no queda claro es que el aumento de la IED en la región se pueda mantener una vez concluido el proceso de privatización de las empresas públicas.

## **I. La IED Global**

En el segundo quinquenio de la década perdida, la IED perdió importancia para muchos países latinoamericanos y todo parecía indicar que los flujos de IED se concentraba en los países de la llamada “tríada” en los años ochenta (Estados Unidos, Europa y

Japón). América Latina experimentó una fuerte caída de la IED, a causa del aumento del riesgo país<sup>3</sup> producto de la crisis de la deuda externa y el estancamiento económico en toda la región. En el segundo lustro de los ochenta y el primero de los noventa regresa la IED con la misión de capitalizar deuda externa a partir de la privatización de las empresas públicas.

Los flujos de IED en el año 2001 se redujeron en más del 40% respecto al año anterior, la reducción se concentró en los países desarrollados. Tres son los elementos que se hacen responsables de esta tendencia:

La desaceleración del nivel de actividad de la economía mundial, en particular la recesión en la economía de los Estados Unidos que redundó en una disminución de la inversión en general, y la caída de la tasa de ganancias de las grandes empresas, con el consecuente desplome de los valores bursátiles, aspecto que representa uno de los principales mecanismos de financiamiento de las fusiones y adquisiciones, importante componente de la IED en los países desarrollados.

El menor ritmo de expansión del sector de las telecomunicaciones, afectó el proceso de fusiones y adquisiciones, así como la canalización de fuertes inversiones hacia las innovaciones tecnológicas.

La incertidumbre generada por los sucesos del 11 de septiembre del 2001, en Estados Unidos repercutió sobre las decisiones de inversión, aunque sólo en el corto plazo.

En contraste con los primeros años del siglo, los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) aumentaron en el 2004 a 612.000 millones de dólares, lo que significa un aumento del 14% con respecto al año anterior y representa su primera recuperación desde el máximo alcanzado en el año 2000. La IED, el motor actual de las economías de la región, se incrementó en todos los países, salvo en las economías desarrolladas, en las que registró una baja del 13%. En los países en desarrollo se elevó un 79%, y en Europa central y oriental, un 40%, recuperándose del descenso registrado en el 2003.

---

<sup>3</sup> El riesgo país es la calificación que reciben los países por las instituciones de Wall Street, tales como Standard and Poor's y Moody's. Consiste fundamentalmente en medir la capacidad de pago de un país a partir del monto de su deuda (especialmente teniendo en cuenta los vencimientos a corto plazo), los flujos de IED, la tasa de interés local, las reservas internacionales y el rendimiento de sus bonos estatales cotizados en Wall Street. Las calificaciones van desde A+ que significa alta capacidad de pago, (Chile, 2002); BBB- con capacidad de pago y alta deuda externa (México, 2002); BB-, con capacidad de pago especulativo, (Brasil, 2002); D, que significa incumplimiento, (Argentina, 2002).

China fue quien más recibió IED alcanzando 62.000 millones de dólares, lo que lo convierte en el principal receptor entre los países en desarrollo. Esto implica nuevos desafíos a América Latina y el Caribe. En términos porcentuales el mayor crecimiento de la IED, hacia los países en desarrollo, correspondió a África, seguido de la región de Asia y el Pacífico, en tanto que en América Latina y el Caribe aumentó por primera vez desde 1999. La Unión Europea tuvo una disminución del 45% de la IED en el 2004, en tanto que Estados Unidos acaparó 121.000 millones de dólares. Este monto significa un 38% del total de la IED hacia los países desarrollados y un 20% de las corrientes mundiales, con lo que el país retoma su posición como principal receptor de IED del mundo, tras la fuerte disminución de los años anteriores. La recuperación de la actividad económica mundial constituye una de las principales causas de que la IED haya dejado de declinar en el 2004. Luego de un período de desaceleración, el 2004 tuvo una leve recuperación del crecimiento del producto mundial, que estuvo en torno a un 3,7%. Esto responde principalmente al leve crecimiento de las economías de Estados Unidos y Japón; también de manera importante, a las elevadas tasas de crecimiento de algunas economías emergentes, como las de China e India.

### **A) La IED en América Latina**

Los montos de IED hacia América Latina responden a las fuerzas globales que inciden en el ámbito mundial. A su importancia se suman los procesos propios de la región, que en conjunto han conducido a que, después de la década de crecimiento sin precedentes de 1990, en los dos años transcurridos de la década actual, los montos de IED han mostrado una reducción, de 105,000 millones de dólares en 1999 a 80,000 millones en el 2001.

La incertidumbre con respecto a las características de la recuperación de la economía estadounidense en el primer trimestre del 2002 y las bajas expectativas de crecimiento en Europa y Japón, hacían dudar de la posibilidad de recuperación de la IED a nivel de América Latina. Naturalmente, una baja del crecimiento mundial repercutió en una

caída de la inversión en general, en una caída de la tasa de ganancias de las empresas y en la contracción de sus valores bursátiles, todo lo cual afecta la IED.<sup>4</sup>

Cabe señalar que las fusiones y adquisiciones de grandes firmas nacionales por empresas transnacionales, que hacia fines de la década de 1990 generaron una proporción importante de los flujos de inversión, ha dado lugar a un período de consolidación de la organización industrial resultante. Las transacciones por este concepto realizadas en el primer trimestre del 2002 alcanzaron los 4,000 millones de dólares. La cifra anualizada resultó inferior a la del 2001, que fue de 25,000 millones de dólares y mucho menor al promedio anual del bienio 1999-2000, que fue de 43,000 millones.

Cabe hacer notar, en el ámbito macroeconómico, la cada vez mayor importancia de las empresas transnacionales en la región. No obstante, el carácter de enclave y la falta de articulación de la mayoría de las empresas transnacionales, con respecto al resto del aparato productivo local, son elementos que deterioran de entrada el potencial de estas empresas en cuanto a la apertura de nuevos mercados, avances tecnológicos y formación de capital.

Sin embargo, la región ha perdido competitividad en el comercio internacional, tanto en relación con la participación en el mercado mundial del total exportado, como de las manufacturas no basadas en materias primas y especialmente las de alta tecnología, que son las más dinámicas del comercio mundial. Componen la gran excepción, México y los países de la Cuenca del Caribe, en los últimos años y especialmente después de que México firmó el TLCAN, vienen ganando competitividad, pero esto no se compara con lo alcanzado por China.

## **II. Situación y ubicación de la IED en América Latina y el Caribe**

La IED a América Latina y el Caribe, en el año 2004 (según el informe de Naciones Unidas, CEPAL, sobre IED 2004), mostró un incremento del 44%, y alcanzó 56,400

---

<sup>4</sup> La recesión del 2001-03 en Estados Unidos y en Europa, más la crisis crónica japonesa, con su caudal de bancarrotas empresariales, a finales del siglo pasado, llevaron a una mayor centralización de capitales/.../ sólo en Estados Unidos se produjeron “las quiebras más grandes de la historia” como WorldCom con activos de 107 mmd (miles de millones de dólares) en 2002, que desplazó a Enron al segundo lugar con activos de 63.4 mmd en 2001; las quiebras de Crossing en 2002 con activos de 25 ; de K-mart con 17 mmd; Pacific Gas & Electric en 2001 y activos por 21.5 mmd; y de Finova Group con activos por 14 mmd.

millones de dólares. Se trata de la primera vez, desde 1999, que la IED aumenta en la región. Este significativo aumento, fue producto de una efímera mejora de las condiciones económicas generales en muchos países y estuvo relacionado con algunas operaciones de “fusiones y adquisiciones” de empresas que, debido a la suma alcanzada, pudo alertar sobre la tendencia que se veía optimista.

Sin embargo, estas cantidades son muy inferiores al promedio del segundo lustro de la década de 1990, período de especial auge de la IED (véase el capítulo II de esta tesis), impulsado por un intenso proceso de venta de activos estatales y de empresas de capitales nacionales. Los flujos de IED a la región, en relación con los flujos mundiales, también muestran un proceso de recuperación, y alcanzaron el 9,3% en el 2004. Si se compara con un período de tiempo más amplio, la importancia actual de América Latina y el Caribe en estos términos es inferior de la que tuvo en el período 1977-1983, cuando la región recibía un 12% de los flujos mundiales de IED, o entre 1994 y 1998, en el que este porcentaje era del 11,2%. El porcentaje era mucho mayor al comparar a la región con el conjunto de los países en desarrollo, en décadas anteriores. Durante los años 1970, América Latina y el Caribe recibían más del 50 % de los flujos hacia este grupo de países, mientras que en la “década perdida” esta cifra descendió a un 36%. Posteriormente, el auge de la IED en la década de 1990 (con la venta de los activos estatales (ver página, 176), permitió a la región lograr una participación que creció hasta cerrar el siglo XX. La tendencia ha sido otra en el primer lustro de la nueva centuria, la disminución de la IED y el incremento en otras regiones y países en desarrollo han disminuido su participación. En el 2004 esta alcanzó a un 22%, uno de los montos más bajos desde 1970.

La IED representó un 3,6% del PIB en América Latina y el Caribe en el 2004. Sin embargo, este indicador aumentó con respecto al período 1995-1999 en México y la Cuenca del Caribe, pero disminuyó en América del Sur, después de la bonanza de IED (en el que llegó a colocarse en más del 10% o 15% del PIB en algunos países). El comportamiento de la IED, de las sub-regiones ha sido muy variado. En México y la Cuenca del Caribe, la IED aumentó un 42%, a 22,300 millones de dólares, explicado fundamentalmente por el aumento de casi un 50% de los ingresos hacia México, y a una mayor participación en casi todos los países de la cuenca y el istmo. América del

Sur, por su parte, recibió 34,100 millones de dólares, un 46% más que en el 2003. Los mayores flujos se dirigieron hacia el MERCOSUR y los países asociados, representados por los incrementos en Brasil y Chile y, en menor escala, en Argentina. En este último país, si bien la IED aumentó, se mantiene en los niveles más bajos de los últimos 15 años. Por el contrario, los países de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) presentaron una reducción del 17% y solo se registró un alza en Colombia y Perú.

Al hacer un análisis de un período más largo, las diferencias entre ambas regiones se hacen más evidentes; la principal diferencia al respecto es que en México y la Cuenca del Caribe, destino preferente de las empresas que buscan eficiencia, han recibido menos IED que América del Sur, pero ha sido más estable. Durante el primer lustro de la década anterior, la IED a esa subregión llegó a los 7,600 millones de dólares, para colocarse en 17,400 millones de dólares en el lustro siguiente, una cifra algo inferior al promedio entre el 2002 y el 2004. En los mismos períodos, las corrientes a América del Sur, consistentes en inversiones que principalmente buscan mercado, ascendieron de 10,700 a 53,200 millones de dólares y, en los primeros años de esta década, estuvieron en torno a los 30,000 millones de dólares. De todas formas, en ambas regiones se constata que el monto actual de la IED triplica al valor promedio de 1990-1995.

En el 2004, la transferencia neta de recursos al exterior se elevó a 84,000 millones de dólares, lo que duplicó con creces los 34,400 millones de dólares de salida neta que se registraron en el 2003. Si se considera la entrada de remesas de los migrantes, la transferencia se reduce a 43,000 millones de dólares en el 2004, lo que da cuenta de la importancia que han venido adquiriendo en varias economías, especialmente las de México y la Cuenca del Caribe. Si bien la IED aumentó en el 2004, este incremento no alcanzó a compensar la salida de corrientes financieras de la región, que respondió principalmente al superávit en cuenta corriente y a la consiguiente baja de las tasas de interés, lo que hace menos atractivo este tipo de inversión (CEPAL, 2004b).

Con respecto a la renta de la IED, puede observarse un importante aumento con respecto a los niveles más o menos estables que se observaban desde 1997. En el 2004, la salida de rentas fue de casi 28,000 millones de dólares, lo que indica que las empresas están invirtiendo más en la región, pero también están aumentando los

dividendos girados al exterior. La ampliación de la brecha entre ambas variables se opone a la tendencia que prevalecía hasta el 2003, de acercamiento entre los niveles de IED y la salida de rentas.

En 2003, las ventas de las 50 mayores empresas de IED presentes en las economías latinoamericanas sumaron más de 222 mil millones de dólares. En este sentido destacan las empresas transnacionales dedicadas a la extracción de hidrocarburos en América del Sur, entre las que sobresalen Chevron-Texaco, Royal Dutch-Shell y Exxon-Movil, y de minerales, área en la que operan filiales de BHP Billiton y Anglo American, entre otras.

Varias de las empresas consideradas entre las mayores 50 son filiales de un mismo consorcio transnacional. Tal es el caso de General Motors, cuyas filiales en Brasil y México generaron ingresos por 11 mil 779 millones de dólares; Volkswagen cuyas operaciones en Argentina, Brasil y México le reportaron 9 mil 680 millones y Ford, con subsidiarias en Argentina, Brasil y México, alcanzó ventas por 9 mil 174 millones de dólares.<sup>5</sup>

La IED proveniente de la Unión Europea ha tendido a ser más variable que la proveniente de Estados Unidos. La reducción de las inversiones europeas, especialmente las españolas, ha dado pie para que el origen de estos fondos esté cada vez más concentrado en Estados Unidos, aun cuando las inversiones de este país, en el 2003, han sido las más bajas desde 1996.<sup>6</sup>

Sin embargo, las utilidades de la IED europea, le siguen en importancia a las de Estados Unidos. La Shell, petrolera multinacional de origen británico y holandés, registró ingresos por 6 mil 583 millones de dólares en Argentina y Brasil, casi el doble del monto obtenido por Exxon, su competidor estadounidense; Carrefour cadena de supermercados franceses con filiales en Argentina y Brasil, reporta utilidades por 6 mil

---

<sup>5</sup> Véase Periódico *La Jornada*, 12-03-05, la nota de Carlos Fernández-Vega “Obtienen las transnacionales de AL más que el PIB de algunos países”.

<sup>6</sup> “Las empresas transnacionales de origen español fueron las más afectadas por los desequilibrios macroeconómicos en algunos países de la región, especialmente en Argentina. Esta situación —unida al cambio de estrategias de las empresas que privilegian nuevas inversiones en la Unión Europea— explica que la IED española haya disminuido notablemente en comparación con sus máximos de 1999 y 2000 y representa actualmente un 7% del total, en tanto que la de Estados Unidos equivale a un 32%. Los principales países inversionistas en la región son miembros de la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Entre ellos se cuentan, además de los dos mencionados, los Países Bajos, Francia y Reino Unido” (CEPAL,2004).



298 millones de dólares, Telefónica de España, totalizó ingresos por 5 mil 340 millones en Argentina, Chile y Perú; Nestlé, por medio de sus filiales en Argentina y Brasil, recaudó 4 mil 791 millones; IBM, con subsidiarias en Brasil y México, generó ingresos en el rango de los 3 mil 500 millones de dólares; la petrolera Exxon, por medio de su filial Esso, totalizó 3 mil 431 millones de dólares en Argentina y Brasil; Cargil, empresa que ha realizado importantes inversiones en la agroindustria de Argentina y Brasil, obtuvo un total de 2 mil 583 millones de dólares de ingresos en la región.<sup>7</sup>

¿Cuánto de estas utilidades representa un beneficio para las economías de los países dueños de la mano de obra y los recursos? Por los crecimientos económicos magros, el desempleo y la precariedad laboral se puede afirmar, sin temor a equivocarnos, que muy poco.

## **A) La Distribución sectorial de la IED**

La distribución por sectores de la IED, nos permite por un lado, una primera aproximación a las causas económicas que influyeron para que las empresas transnacionales invirtieran en un país determinado. Por otro lado se puede afirmar que la situación en América Latina es, en alguna medida, parecida a la tendencia mundial, por cuanto los servicios son el principal sector al que se dirige la IED. Estos recibieron un 59% de las corrientes en el período 1996-2003, las manufacturas un 28% y el sector primario el 13% restante. En los últimos años, la inversión hacia los sectores de manufacturas es la que más ha crecido en términos relativos, en tanto que las dirigidas al sector de los servicios tienden a reducirse, tras su gran protagonismo en los años del mayor auge de la IED.

Para el caso de Argentina, mientras en las décadas del setenta y del ochenta la IED se orientaba de preferencia hacia el sector manufacturero, en los noventa ha predominado la inversión en la compra de empresas de servicio público privatizadas (telecomunicaciones, generación de electricidad, gas, agua potable). Hay que señalar que tanto los servicios públicos como la industria automotriz han sido objeto de políticas

---

<sup>7</sup> Véase el Periódico *La Jornada*, 12-03-05 la nota de Carlos Fernández-Vega “Obtienen las transnacionales de AL más que el PIB de algunos países”.

sectoriales que han aumentado significativamente la rentabilidad de la inversión en ellos.

En Chile, es importante distinguir entre las inversiones extranjeras realizadas por la vía legal ordinaria (Decreto Ley 600) de aquellas que ingresaron al país por el programa de conversión de deuda (con vigencia desde 1985 a 1991). Las IED ordinarias se dirigen a la minería, en particular el cobre. La IED en el sector industrial es poco importante y, aquellas que van a dicho sector, lo hacen en industrias relacionadas con los recursos naturales y se orientan a la exportación. En particular, el papel, la celulosa y la silvicultura. Los servicios financieros, las administradoras de pensiones y los hoteles también son IED realizadas con conversión de deuda.

En cuanto a Colombia, se puede ver un cambio importante en su orientación sectorial desde mediados de los ochenta. La importancia de las manufacturas ha disminuido radicalmente en los últimos años, y las inversiones en petróleo y en la minería del carbón y el níquel han pasado a ser dominantes (Agosin, 1996).

A partir de 1991 en Colombia, se ha liberalizado totalmente el régimen de IED, por ejemplo se eliminaron los topes a las remesas de utilidades y se amplió el concepto de lo que se entiende por IED para incluir todos los aportes en especie al capital de la empresa, tales como las contribuciones tecnológicas, marcas y patentes, se eliminó la necesidad de aprobación para remesar utilidades y el impuesto a la renta se ha unificado en un 30%.

La IED en México, hasta mediados de los ochenta, delimitaba los sectores de la economía que estaban abiertos; era necesario la aprobación caso por caso y establecía un límite máximo de 49% a la propiedad extranjera en el capital de las empresas. Esta situación cambia desde el gobierno de Miguel de la Madrid (1984) y el de Carlos Salinas de Gortari (1989); la ley cambió, eliminando las restricciones a la participación extranjera mayoritaria en un gran número de sectores y simplificaron los procedimientos administrativos para la aprobación de proyectos de inversión.

En México, durante los años 1986-1987, también operó un programa de conversión de deuda por IED, proceso que privilegió aquellas inversiones que participaran en la privatización de las empresas públicas. En ese proceso a la deuda se le fijó el precio

que oscilaba entre el 75 y el 100% del valor nominal de la deuda, dependiendo del destino de la conversión.

La mayoría de los países latinoamericanos ha liberalizado en forma muy considerable las políticas y la IED se ha concentrado en un cierto número de países que presentaban otros atractivos adicionales a la libertad de los regímenes hacia ella. La integración regional está motivando a que la IED se utilice en forma creciente para la racionalización de las actividades regionales de las empresas transnacionales. El ejemplo más claro al respecto lo constituye México, donde la IED de carácter intra-industrial, en casi todos los casos para mercados filiales de Estados Unidos, han sido significativas. Un proceso muy consolidado al respecto es el Plan Puebla Panamá, del que ya hicimos mención en el capítulo anterior.

En el caso de Argentina, la configuración del MERCOSUR se ha convertido en un factor importante para algunas IED. Lo mismo podríamos decir, guardando todas las proporciones, de las expectativas del CAN para las IED, pues el posicionamiento dentro del mercado regional en formación se le ve como un objetivo que motivaría mayores inversiones en el futuro. La producción para los mercados de los países vecinos es importante en varias ramas industriales donde están activas las filiales de las Empresas Transnacionales.

## **B) La IED en México, América Central y el Caribe**

En el año 2004, haciendo un resumen breve del informe de 2005 de la ONU, de las entradas netas de IED a México y la Cuenca del Caribe ascendieron a 22,300 millones de dólares, de los cuales 16,600 corresponden a México. América Central mantuvo casi invariables sus ingresos, en torno a los 2,000 millones de dólares, mientras que el Caribe, principalmente gracias a la inversión en Trinidad y Tobago, incrementó un 55% sus entradas. El aumento de la IED en México obedece en importante medida a la compra, por 4,200 millones de dólares, del Grupo Financiero Bancomer por parte del banco español Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), con lo que obtuvo el 40,6% del banco mexicano que aún no controlaba. Sin esta compra, la inversión extranjera directa sería similar a la de la segunda mitad de los años noventa. Con respecto al origen de la IED, la operación del BBVA supuso que, en el 2004, España haya sido el principal

inversionista en México, desplazando a Estados Unidos de la primera posición. El mejor desempeño del país ha estado influenciado por el repunte de la demanda interna en Estados Unidos, lo que beneficia en primer término a la actividad maquiladora. México enfrenta en la actualidad una mayor competencia en este sector productivo, en la medida de que sus costos aumentan y aparecen otros países con menores costos para la producción de manufacturas en el sector electrónico y textil. China y América Central representan, respectivamente, la mayor competencia para México en dichos sectores, que se ha traducido en el traslado de plantas productivas a estos nuevos destinos. Como se señaló, el nuevo impulso proveniente del incremento de la demanda de Estados Unidos trae aparejado un mejor panorama para la industria maquiladora mexicana. Los anuncios de nuevas inversiones y la recuperación del empleo, tras la pérdida de 270,000 puestos de trabajo entre fines del 2000 y en el 2002, ocurrió exactamente lo mismo. Según cifras de la Secretaría de Economía de México, hasta septiembre del 2004, la IED hacia las maquilas había sumado 1,800 millones de dólares, un monto algo inferior a los 1,960 millones de dólares recibidos durante todo el año anterior. Si bien la proporción que le corresponde en el total de las corrientes se verá reducida debido a la mayor participación del sector financiero, que hasta ese momento acumulaba el 37% de la IED.

En cuanto a la industria automotriz, el sector se ha visto afectado por la desaceleración de la demanda estadounidense, la competencia de los modelos asiáticos en ese mercado y a la aparición de nuevas plataformas exportadoras en China. Lo anterior se refleja en una baja del 6,5% de las exportaciones mexicanas de automóviles, en el 2004, con respecto al 2003.<sup>8</sup> A pesar de estar en una situación menos ventajosa, México sigue presentando atractivos para la realización de nuevas inversiones (mano de obra de bajo costo y bien preparada, normativa favorable para el sector y cercanía a Estados Unidos). De hecho, la filial de Ford en México, quinta exportadora del país, anunció que invertirá 1.200 millones de dólares en la reconversión de su planta en Hermosillo, con miras a cuadruplicar su producción en el país. La operación, la mayor que Ford ha hecho en esta nación, tiene por objetivo instalar una plataforma más flexible y orientada al cliente, con un sistema similar al de su competidor japonés

---

<sup>8</sup> Véase al respecto: (<http://www.amia.com.mx>).

Toyota. Se espera que esto proporcione un mayor dinamismo productivo lo que, a su vez, se traducirá en el incremento de las exportaciones a Estados Unidos. Nissan (Japón), Daimler Chrysler y Volkswagen (ambas de Alemania) también han anunciado inversiones destinadas a aumentar su capacidad productiva en el país.<sup>9</sup>

En la rama de servicios, cabe mencionar a Wal Mart, la cadena de supermercados estadounidense, que actualmente es la que controla las ventas minoristas en México. Wal Mart, comenzó sus operaciones en el país apenas en 1991, con una participación de 50% de Sam's Club. En 1997 adquirió Cifra, con lo que se convirtió en el dueño mayoritario de Aurrerá, Sam's Club, Suburbia, Superama, Vips y Wal-Mart Supercenter.<sup>10</sup>

La IED hacia la Cuenca del Caribe superó los 5,600 millones de dólares durante el 2004, lo que significa un incremento del 17% con respecto al año anterior y el máximo valor alcanzado en la subregión. En la zona del Caribe, el aumento responde principalmente a la IED destinada a la extracción de gas natural en Trinidad y Tobago. Este país ha adquirido una creciente importancia como proveedor de gas natural a Estados Unidos; de hecho, ha pasado de representar un 2,5% de las importaciones totales de gas natural de este país en el 2001 a más de un 9% en el 2004 (Departamento de Energía, Estados Unidos, 2004a). Los principales proyectos de inversión están destinados a consolidar esta posición y se relacionan con la construcción de un gasoducto a través del Caribe para abastecer al sudeste de Estados Unidos y de una planta gasificadora en el Golfo de México, en el contexto de lo que desde el año 2000 se conoce como el Plan Puebla Panamá.

En América Central, la IED se ha mantenido relativamente estable durante el último lustro en casi 2,000 millones de dólares. Es interesante destacar que la estabilización

---

<sup>9</sup> “China fue el cuarto productor mundial de vehículos en el 2003, superado por Estados Unidos, Japón y Alemania, en tanto que México se ubicó en la undécima posición. Asimismo, la industria de autopartes china presenta costos de producción entre un 15% y un 30% menores que los de México (Bancomext, 2004; *América economía*, 2004). En el 2003, los mayores exportadores, en términos de miles de unidades exportadas, fueron: General Motors (391,5), DaimlerChrysler (305,1), Volkswagen (233,5), Nissan (119,6), Ford (106) y Honda (14,5) (Bancomext, 2004). CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004” (CEPAL,2004).

<sup>10</sup> En México, Wal Mart, Gigante, Comercial Mexicana, Soriana y Chedraui; cinco cadenas de supermercados, controlan el 81% de la actividad comercial en tiendas de autoservicio. Tomando en cuenta las cinco principales empresas minoristas de cada país, las de Argentina controlan el 76%; las de Colombia, 73%; las de Chile, 72% y las de Brasil, 61%. Periódico *El Economista*, Roberto Morales, 26/02/2001. Citando estudio realizado por ACNielsen, empresa de investigación de mercados.

de la IED, en estos años, le ha hecho perder importancia relativa como fuente de financiamiento externo. Por el contrario, las remesas enviadas por los trabajadores inmigrantes, principalmente desde Estados Unidos, crecen de manera sostenida cada año y representaron unos 7.000 millones de dólares en el 2004.

Los principales receptores de IED son Costa Rica, El Salvador y Panamá, y las inversiones se vinculan principalmente a los sectores de tecnologías de la información, de empresas maquiladoras y de nuevos servicios. Lo que para México representa una amenaza, ya que pierde terreno en el área de confecciones, para América Central es una oportunidad. Los menores costos laborales, la proximidad a Estados Unidos y las facilidades para el acceso al mercado de prendas de vestir contempladas en el tratado permitirán compensar parte de las ventajas que tenía México en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por otra parte, la culminación del sistema de cuotas para la importación de prendas de vestir, con el consiguiente recrudecimiento de la competencia por acceder al mercado estadounidense, puede afectar de manera importante la participación de México en dicho sector.

### **C) La IED en América del Sur**

Como lo constata la CEPAL, Argentina fue uno de los países de mayor atracción de la IED, en la década de 1990. La privatización de activos estatales, la fijación del tipo de cambio como mecanismo de control de la inflación (Ley de convertibilidad) y el esfuerzo por revitalizar el proceso de integración regional, sobretodo con Brasil, en el marco del MERCOSUR facilitaron la operación de las compañías extranjeras, permitiéndoles ampliar su campo de acción a muchas actividades que hasta ese momento estaban restringidas. Eso fue muy común en el área de infraestructura y de servicios públicos, en la que el programa de privatización tuvo una influencia fundamental. En una primera fase, firmas extranjeras en conjunto con grupos locales y bancos internacionales adquirieron la gran mayoría de los activos estatales que fueron puestos a la venta. Posteriormente, la participación de los operadores internacionales en la propiedad de las compañías privatizadas fue aumentando y desplazando a los grupos locales y bancos extranjeros. Esta progresiva concentración de la propiedad se

dio a través de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones, en el que las empresas transnacionales fueron nuevamente los grandes ganadores.

Luego del violento impacto que tuvo la crisis del peso mexicano de finales de 1994 en la economía argentina, las autoridades fomentaron la inversión extranjera en gran escala en el sector bancario, con el propósito de asegurar la estabilidad del sistema, e impedir nuevas fugas de capital y masivos retiros de los bancos. Pero, a finales de 2001, las expectativas de devaluación llevaron a una caída abrupta de las reservas internacionales, al quiebre del régimen de convertibilidad y a una crisis financiera de difícil resolución.

En resumen, los flujos de IED han tenido efectos contradictorios. Por una parte se produjo un alivio en las cuentas externas en el corto plazo, pero esto redundó en mayores restricciones por crecientes remesas de utilidades en el largo plazo. Por otra, en el ámbito productivo, dio origen a una fuerte modernización, pero con escasos encadenamientos y difusión al resto de la economía local, mientras que en el de los servicios prevalece la inconsistencia entre formulas de fijación tarifaria y competitividad sistémica.

En el 2004, los flujos de entrada de IED se incrementaron un 46% y ascendieron a 34,100 millones de dólares. Esta cifra representa la primera alza desde 1999, aunque es muy inferior al promedio de ingresos del período 1996-2000. El cambio en la tendencia no fue pareja para todos los países de América del Sur, por cuanto Argentina, Brasil, Chile y Colombia registraron incrementos importantes, en tanto que en los demás países la IED se redujo o aumentó levemente, como en Perú.

Brasil es el principal receptor de IED en América del Sur, con un monto de 18,200 millones de dólares en el 2004. Al igual que en la región en su conjunto, se trató del primer aumento de la IED desde 1999, lo que se ha sumado a la recuperación de la economía brasileña en términos del incremento del comercio exterior, el crecimiento de la demanda interna y el cumplimiento de las metas fiscales (CEPAL, 2004c).

Los principales sectores de destino de la IED en Brasil, durante el 2004, han sido la industria alimentaria y de bebidas, y las telecomunicaciones. En el caso de las bebidas, destaca la fusión entre AmBev y la belga Interbrew, una operación valorada en 4,000 millones de dólares. En el sector de las telecomunicaciones, sobresale la compra de la

compañía de telefonía fija Embratel por parte de la mexicana Telmex, por 360 millones de dólares. En el sector del comercio minorista, las principales inversiones han sido de Wal-Mart (Estados Unidos), que adquirió a la neerlandesa Royal Ahold la cadena de supermercados Bompreço. Esta compra permitió a Wal-Mart ingresar al mercado brasileño, y profundiza la competencia entre los otros grandes del sector: Carrefour (Francia) y Pão de Açúcar (Brasil/Francia).

La francesa Carrefour es la cadena detallista número uno en Brasil, la tercera en Argentina, era la octava en México y la novena en Colombia; mientras que la estadounidense Wal Mart se ha apoderado del primer lugar en México, el séptimo en Brasil y el octavo en Argentina. También la francesa Casino ya es líder en Colombia; la segunda de Brasil, y la sexta de Argentina; a su vez, Ahold, de los Países Bajos, ocupa el primer sitio en Argentina.

En el sector de la energía, la principal inversión fue el aumento de capital de 240 millones de dólares que Endesa (España) hizo en su filial CERJ, actualmente Ampla. La distribución de la IED según su origen se concentra en Estados Unidos (19%) y los Países Bajos (11%), en tanto que las inversiones de origen español, muy importantes entre 1998 y el 2001, apenas rebasaron el 6%.

Una señal clara de que la economía argentina ha comenzado a recuperarse de la crisis de principios del milenio, es el regreso de la IED. En el 2004 alcanzó la cantidad de 1,800 millones de dólares, un 76% más que en el año anterior. No obstante, se considera muy baja, si la comparamos con los países grandes de América Latina. La IED sigue siendo inferior a la de 1990. Los principales países inversionistas fueron Italia y los Países Bajos y los sectores a donde se dirige son los relativos a los hidrocarburos, los metales y el bancario. Paradójicamente, naciones que han sido tradicionales inversionistas en Argentina, como España y Francia, realizaron importantes ventas de activos locales, producto de la crisis del 2001-2002 y, aún durante el 2004, continuaron los anuncios de estas ventas por parte de las empresas de estos países.

Los espacios que han dejado las empresas que han abandonado Argentina han sido ocupados por otras extranjeras, algunas de origen latinoamericano y por empresas nacionales. Uno de los sectores más importantes en términos de IED es el de los hidrocarburos: en los próximos años se prevén inversiones en proyectos de exploración



y de transporte (gasoducto y poliducto, Argentina–Venezuela) en aproximadamente 7,000 millones de dólares. Por otro lado, en los sectores de agroindustria y automotriz se han pronosticado nuevos proyectos que, junto con los del sector primario, permiten imaginar una mayor IED en los próximos años.

La IED en Uruguay y Paraguay disminuyó en el 2004. En Paraguay, el interés de la IED se concentra en los hidrocarburos y la generación de electricidad. El gobierno ha convocado a los inversionistas extranjeros para la construcción de un gasoducto entre Bolivia y Paraguay, que exige una inversión de 100 millones de dólares, y para un proyecto de generación hidroeléctrica de 3,000 millones de dólares.

La IED de Uruguay está muy por encima del promedio de 1996-2000. Las principales fuentes de inversión resultan de las licitaciones que el gobierno otorgó para la telefonía móvil, que compraron la Telefónica (España) y América Móvil (México).

En Chile, la IED representó la cantidad más alta desde 1999, y supera el promedio del segundo lustro de la década de 1990, al alcanzar 7,600 millones de dólares. Entre los movimientos más importantes de la IED está el aumento de capital de 2,100 millones de dólares realizado por Enersis en el 2003, y Telefónica Móviles (España) compra la filial de telefonía inalámbrica de Telefónica CTC, por 1,250 millones de dólares.

Los mayores inversionistas son Estados Unidos y Canadá y los sectores hacia donde se dirige la IED son el primario (minería), y los servicios (telecomunicaciones, electricidad y gas): “Se destaca el proyecto minero Spence, propiedad de BHP Billiton, que comprende una inversión de 990 millones de dólares. En el sector de la energía, AES Gener, la segunda generadora del país tras Endesa, invertirá 210 millones de dólares en una central de ciclo combinado a gas natural, cuyos 394 MW de potencia permitirán hacer frente al incremento de la demanda energética chilena” (CEPAL, ONU, 2004).

La apertura comercial abrió el espacio para una nueva dinámica de crecimiento de las empresas transnacionales en el sector manufacturero. A esto se sumó la liberalización y el acceso a la propiedad del sector privado de recursos mineros e hidrocarburos, atrayendo nuevos flujos de inversión. La apertura del sector financiero y del mercado de capitales promovió la entrada de la banca internacional en los sistemas financieros locales.

El clima recesivo mundial también incidió en la disponibilidad de financiamiento, hecho que se verifica por el marcado descenso del flujo de capitales hacia América Latina y por la escasez o encarecimiento de los recursos destinados a la inversión, por ejemplo en las actividades mineras, que representan una cantidad importante de recursos hacia la región.

Otro elemento que representa el descenso de la IED en la región es la finalización de una ola de privatizaciones en la mayor parte de los países. No obstante, todavía existen sectores de actividad económica como el sector eléctrico en Brasil, los hidrocarburos y la energía eléctrica en México, que las empresas transnacionales consideran un potencial de inversión extranjera que puede materializarse en el futuro. Finalmente, la inestabilidad política y económica que se agudizó en los últimos años en algunos países desalentó las nuevas inversiones. Así ocurrió, en diferente medida, en Argentina, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú.

En la Comunidad Andina de Naciones, la IED llegó a los 6,200 millones de dólares en el 2004, un 17% menos que en el año anterior. La caída es explicada principalmente por la disminución de los recursos recibidos por Bolivia y por la República Bolivariana de Venezuela, a raíz de convulsiones políticas, y por Ecuador, debido a la finalización de proyectos vinculados al sector de los hidrocarburos que se llevaron a cabo en el 2001 y 2002. En estos países, el sector primario es el principal receptor de la IED, desde la extracción de hidrocarburos hasta la minería. Estados Unidos, España y Canadá, son los países de donde proviene la IED. En Colombia, la política petrolera se ha concentrado en fomentar la IED, con el objetivo de mantener la condición de país autosuficiente. El gobierno firmó 37 contratos de exploración, explotación y evaluación técnica en el sector, sobre todo con Repsol YPF (España) y Alpha (Federación de Rusia). Como se puede notar las inversiones más importantes se han llevado a cabo en el sector primario, resalta también la inversión de 200 millones de dólares en cuatro años anunciada por Telefónica, tras comprar los activos colombianos de BellSouth. También destaca la compra de Telecom, telefonía fija, por parte de Telmex mediante el pago de 350 millones de dólares. Telmex ha ganado presencia no sólo en Colombia, también en Argentina, Chile, Perú y Uruguay disputa el mercado del servicio

telefónico.<sup>11</sup> En Perú, Hunt Oil (Estados Unidos) invertirá 500 millones de dólares en los campos de gas de Camisea, para exportar al mercado estadounidense, en tanto que China National Petroleum se ha hecho presente en el país andino gracias a la compra de la filial peruana de Pluspetrol (Argentina), por 200 millones de dólares. En el sector minero se destaca la inversión de 331 millones de dólares de Barrick Gold, para habilitar una mina de oro a cielo abierto en Alto Chicama, en el norte del país. Del comportamiento de la IED en América Latina y el Caribe se puede ver al menos dos manifestaciones muy distintas de la IED en la región.

El comportamiento en el norte, México y la Cuenca del Caribe han sido foco de atención de inversiones que buscan eficiencia, especialmente de empresas transnacionales estadounidenses, que han establecido en estos países parte de sus sistemas internacionales de producción integrada. En cambio, en América del Sur se ha caracterizado por recibir inversiones que buscan mercado para servicios y manufacturas, principalmente de empresas transnacionales de Europa, aunque la búsqueda de recursos naturales también ha sido relevante en varios países de la subregión. Estos dos comportamientos tienen repercusiones en la capacidad de cada subregión de insertarse en los mercados internacionales y de crear nichos en las importaciones mundiales.

Así, la competitividad internacional de México y la Cuenca del Caribe ha aumentado notablemente en los últimos 15 años. Esto se manifiesta con la firma de tratados de libre comercio que han atraído inversiones que buscan menores costos de producción, eficiencia y mayores utilidades, al incrementar también los volúmenes de exportaciones de la subregión. Sin embargo, opinan las mismas instituciones ONU-CEPAL 2004, no se han producido muchos de los efectos positivos esperados en lo que respecta a transferencia y asimilación de tecnologías, establecimiento de encadenamientos productivos, capacitación de los recursos humanos y desarrollo empresarial local. Tras haberse mantenido estable en los últimos años de la década de 1980, la participación

---

<sup>11</sup> En Argentina, América Móvil (Telmex) en el 2005 contaba con 4.9 millones de clientes, en Colombia Telmex es propietaria de Comcel que posee el 90% del mercado celular de este país, en Chile Telmex es propietaria de Smart com, con 1.7 millones de clientes y es la tercera en importancia después de Movistar (telefónica) y ENTEL PCS. En México, Telmex tiene la mayoría de la telefonía fija y Telcel, su filial de telefonía móvil, tiene por lo menos 32 millones de clientes. En Uruguay, Telmex a través de CTI tiene 10% del mercado móvil con unos 90 mil clientes. En Perú, América Móvil (Telmex) es propietaria de TIM que cuenta con cerca de 1.5 millones de clientes y participa en el mercado de 31 %. (Véase el Periodico *La Jornada*, 29 de agosto de 2005).

de México y la Cuenca del Caribe en las importaciones mundiales ha crecido del 2% en 1991 al 3,5% una década más tarde. Este aumento ha estado vinculado sobre todo al dinamismo de las exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales (confirman las instituciones ONU-CEPAL, 2004) —confecciones, vehículos automotores y autopartes y electrónica, entre otros productos— empresas transnacionales y maquiladoras cuya cuota en las importaciones casi se ha triplicado entre 1985 y el 2002.

En América del Sur, por el contrario, el comportamiento de la IED ha ganado mayor presencia. Esto responde a las inversiones que se llevaron a cabo en el marco de las privatizaciones y desregulaciones de la última década del siglo pasado. Las inversiones se encuentran localizadas en la infraestructura básica, servicios que sostienen la actividad exportadora, tales como puertos, caminos y servicios aduaneros. Paradójicamente, no se ha reflejado en una mayor presencia en las importaciones mundiales.

La IED después de haber estado en un nivel semejante al de México y la Cuenca del Caribe, la competitividad internacional de América del Sur sólo se ha mantenido entre un 2,5% y un 3%. Esto podría mejorar gracias al incremento de las ventas externas brasileñas durante el 2003 y el 2004, que crecieron a una tasa mayor que la de las exportaciones mundiales. El carácter de exportador de productos primarios de varios de los países de esta subregión se refleja en un incremento de la cuota de las importaciones mundiales de recursos naturales y de manufacturas basadas en estos recursos, que en el año 2002 era de un 7%.

### **III. La IED de la Unión Europea en América Latina**

Los flujos de IED hacia América Latina aumentaron desde un promedio anual de 1600 millones de dólares en el período 1990-1995 a más de 19,500 millones en 1996-1999. En conjunto, América Latina captó el 13.5% de las inversiones realizadas fuera de la Unión Europea y el 6.5% del total de las inversiones provenientes de ésta. El principal destino de estos capitales en la región fue el MERCOSUR.

Las empresas europeas han centralizado su interés en tres ámbitos principales: el acceso a los mercados de servicios y manufacturas en los países de América del Sur,

la búsqueda de una plataforma de exportación en México para acceder al mercado de América del Norte y el acceso a recursos naturales (especialmente hidrocarburos) en los países andinos.

En cuanto a la IED en las manufacturas, las principales inversiones provienen de Alemania y el Reino Unido y en menor medida, de Italia y Francia, y se orientan fundamentalmente a tres industrias: automotriz, alimentos y bebidas, y químicos. El sector automotriz ha sido, en el contexto de la industria manufacturera, el que ha mostrado mayor presencia de capitales europeos en la región.

En el sector servicios, el principal país inversionista fue España, pero también hay presencia de Portugal, Francia e Italia. Los principales polos de atracción han sido los subsectores de energía, telecomunicaciones, banca y comercio minorista.

## **A) Empresas transnacionales**

Según la CEPAL, las ventas de las 500 transnacionales más grandes de la región, han mostrado una tendencia decreciente en los últimos años; de 43% que representaban en 1999, llegaron a 34% en el 2003. Esto se explica, al menos por dos causas fundamentales. La primera consiste en la recesión en Estados Unidos que afectó a las exportaciones de las empresas manufactureras ubicadas en la región (principalmente en México) que producen para el mercado estadounidense, a raíz de lo cual las empresas transnacionales de este sector se vieron afectadas en sus demandas externas. La segunda causa responde a que la contracción económica en varios países de América del Sur supuso una baja de las ventas al mercado interno de las empresas productoras de bienes durables, en las que las empresas transnacionales también tienen una importante participación. Estas dos causas, unidas al aumento de las ventas de los sectores de servicios y primario (impulsado principalmente por el alza del precio del petróleo), en las que las empresas privadas locales y estatales tienen, respectivamente, una mayor participación, han hecho que en el 2003 las ventas de las empresas transnacionales hayan representado un 34% del total, una cifra semejante a la de hace una década.

La participación de las empresas transnacionales siguió decreciendo en el 2003. Sin embargo, sus ventas totales aumentaron tras dos años de disminución sensible. La

principal causa radica en la recuperación de las filiales ubicadas en Brasil, especialmente las de los sectores automotor, alimentario, electrónica y provisión de servicios (energía, telecomunicaciones y comercio), cuyas ventas aumentaron en 58% con respecto al año anterior. Las ubicadas en México tuvieron un comportamiento inverso: las ventas de los sectores con mayor presencia transnacional experimentaron una importante retracción, sobre todo las del sector automotor (Nissan, Volkswagen y Ford, entre otras) y el de la electrónica (Flextronics, Samsung, Philips). La pérdida de competitividad de México, que se expresa en el cierre de plantas maquiladoras para su traslado a naciones asiáticas más competitivas, parece ser una de las principales razones de este hecho.

Por su parte, América Latina ya cuenta con empresas transnacionales, según los datos de la CEPAL por lo menos 25 empresas latinoamericanas han iniciado procesos de internacionalización con ventas por 130 mil millones de dólares y de las cuales 12 son mexicanas,<sup>12</sup> nueve brasileñas y tres chilenas.

En un grupo de las diez más significativas estarían: Petrobrás, en primer lugar, con ventas por 33 mil millones de dólares. Le sigue Teléfonos de México, con ventas por 19 mil 339 millones y América Móvil, con ventas de 7 mil 649 millones de dólares. En cuarto lugar aparece Cementos Mexicanos, con 7 mil 167 millones; en quinto lugar, la compañía brasileña Compañía Vale do Rio Doce, con ventas de 6 mil 729 millones de dólares; en sexto lugar está Fomento Económico Mexicano (FEMSA del sector cervecero) con 6 mil 669 millones, le sigue Odebrecht, de Brasil (dedicada a la construcción) con ventas de 5 mil 998 millones; en el octavo lugar está el grupo Carso, con 5 mil 45 millones y en noveno lugar, Gerdau, productora de acero de Brasil, con ventas de 4 mil 627 millones de dólares y en el décimo, el Grupo de petroquímicos Alfa, de México, con 4 mil 164 millones de dólares de ventas. Estas empresas, que han

---

<sup>12</sup> Los inversionistas de estas translatinas mexicanas son los siguientes: Carlos Slim (América móvil y Telecom); Lorenzo Zambrano (Cemex); la Familia Servitje (Bimbo); Eugenio Garza Laguer (Femsa); German Larrea (grupo México); Roberto González Barrera (Gruma); Ricardo Salinas Pliego (Elektra); Gastón Azcárraga (Grupo Posadas); Dionisio Garza Medina (Alfa); Adrián Sada González (Vitro); Fernando Senderos Mestre (DESC); Bernardo Quintana Isaac (ICA); Humberto y Javier Lobo Morales (Protexa); David Peñaloza Sandoval (antes Tribasa, hoy Pinfra) y Eugenio Clarión Reyes (IMSA).

tenido un amplio proceso de internacionalización tanto en la región, como a nivel mundial se las conoce como “translatinas”.<sup>13</sup>

Transnacionales y translatinas muestran una nueva modalidad de la concentración del ingreso y la propiedad, aspecto que se convierte en el eje de la acumulación del capital en la región. Capitales que se fusionan y concentran en pocos mercados oligopólicos, usando el “ejército industrial de reserva” latinoamericano y reinvertiendo de acuerdo a las mayores utilidades que ofrecen los recursos naturales y los más grandes mercados locales.

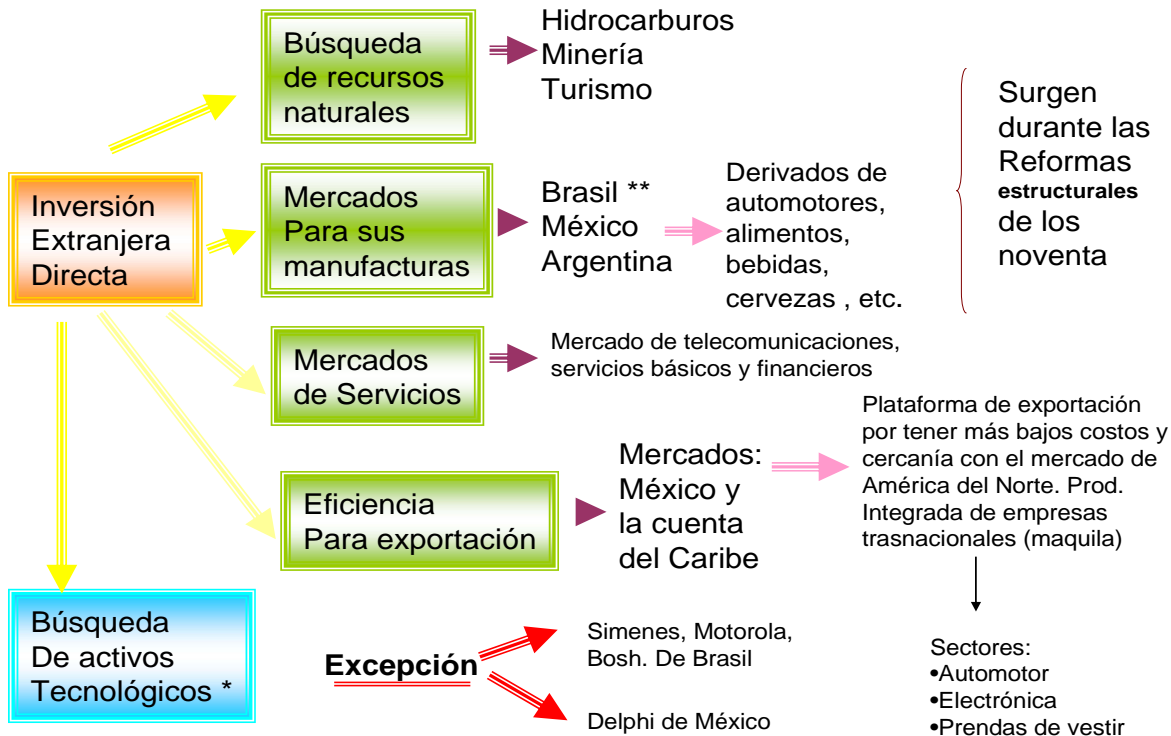
## **B) Estrategias de la IED en América Latina**

La IED de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe se llevan a cabo por las más distintas estrategias, que responden a características muy particulares de cada uno de los países receptores. De manera esquemática, se puede afirmar que existen cinco estrategias corporativas fundamentales a nivel mundial y, sólo cuatro básicas, para América Latina. La primera está constituida por la búsqueda de recursos naturales y la segunda es justamente la de encontrar mercado para sus manufacturas. Quizá estas dos primeras estrategias constituyen las más antiguas en la región. La tercera, es la búsqueda de mercado de servicios (todo lo que tiene que ver con telecomunicaciones, servicios básicos, bancarios, bursátiles y financieros en general) y, finalmente, la cuarta es la que consiste en la eficiencia para exportaciones, esta estrategia se implanta en el contexto del desarrollo de las políticas de ajustes estructurales en América Latina, durante los años noventa. La quinta estrategia, de búsqueda de activos tecnológicos, no se toma en cuenta precisamente porque es la menos desarrollada en la región, aunque tenga importancia a escala mundial.

---

<sup>13</sup>Véase al respecto la nota de Victor Cardoso, “Surgen empresas “translatinas”; entre las primeras, 25 son de origen mexicano” en el Periódico *La Jornada*, 16-03-05. La CEPAL informó que las inversiones mexicanas en América del Sur acumularon, en 2006, 25 mil 562 millones 800 mil dólares, el mayor monto para los distintos grupos empresariales latinoamericanos que invirtieron en terceros países en la región. Periódico *La Jornada*, 26-12-06.

## Estrategias de IED en América Latina



\*Poca importancia en la en la región, pero muchas en el proceso global.

\*\* Mercados más poblados de la región.

La búsqueda de recursos naturales se enfoca fundamentalmente en los hidrocarburos y la minería, pero también en los servicios (no necesariamente financieros) como el turismo, que invierte en los atractivos naturales. La búsqueda de mercados tiene su ubicación en los países más grandes de la región como México, Brasil y Argentina, y está dirigida a la producción manufacturera (automotores, alimentos, bebidas y cervezas, principalmente) y de servicios (telecomunicaciones, servicios básicos y financieros).

En México y la Cuenca del Caribe se manifiesta una búsqueda de mayor eficiencia, porque, naturalmente tiene gran relevancia en estos países, debido a su ubicación geográfica y densidad de población, la proximidad al mercado de América del Norte y las ventajas en los costos laborales significativamente más bajos, garantizado además



por los tratados de libre comercio. La implantación de esta estrategia ha significado la instalación de maquilas en estos países como una verdadera plataforma de exportación, que forma parte de los sistemas internacionales de producción integrada de empresas transnacionales, especialmente en los sectores automotor, electrónica y prendas de vestir.

Hasta ahora, en el cuadro del análisis, el casillero correspondiente a la estrategia de búsqueda de activos tecnológicos ha quedado como un “casillero vacío”, debido a la falta de suficientes casos empíricos, lo cual demuestra la necesidad de una constante reevaluación de la utilidad del esquema.

Pueden distinguirse unas pocas excepciones a esta estrategia, como las actividades de investigación y desarrollo de Siemens, Motorola y Bosch en Brasil, o Delphi en México. Sin embargo, hay que hacer al respecto una evaluación más profunda, para distinguir las actividades de adaptación de un producto a los mercados locales —que se realizan en centros de “desarrollo de producto” y pueden responder a la estrategia de búsqueda de mercado— de las actividades de investigación y desarrollo propiamente tales. Los centros de investigación y desarrollo requieren recursos humanos altamente calificados e interactúan con otras instituciones locales.

La IED en América Latina se ha enfocado más a la compra de activos existentes, que a la creación de nuevos. Por esta razón, el análisis de las principales fusiones y adquisiciones en la región nos dan una comprensión más acertada de la IED y de sus estrategias.

Las fusiones y adquisiciones superiores a 100 millones de dólares en la región alcanzaron casi 28,000 millones de dólares en el 2004, una cifra 75% superior a los 16,000 millones correspondientes al 2003. Una de las mayores operaciones registradas en el 2004 fue la fusión de AmBev y la belga Interbrew, que supuso un inversión de unos 4,000 millones de dólares.

En el sector bancario, lo más significativo fue el descenso al segundo lugar de Banamex Citibank, mientras que el BBVA Bancomer, filial del banco español BBVA, se convirtió en el principal grupo bancario en México. Así, mientras el BBVA trabaja a través de sus filiales en México, su casa matriz lo hace directamente en Estados Unidos, país en el que compete por el potencial de crecimiento del mercado bancario

hispano. No es lo mismo para los ingleses en la región; el banco británico Lloyds TSB está reduciendo sus operaciones desde el 2003. El Lloyds Bank Argentina se fue con sus últimas operaciones en el país al Banco Patagonia Sudameris, filial del francés Sudameris. De esta manera, ha decidido dejar el país tras una presencia de 140 años, al igual que otros importantes bancos desde la crisis del 2001-2002<sup>14</sup>. El Lloyds TSB, que en el 2003 ya se había vendido en Brasil al también británico HSBC, ha anunciado su venta al Primer Banco del Istmo (Banistmo), con sede en Panamá.

En el giro de los supermercados una de las mayores ventas fue la compra por parte de Wal-Mart de la cadena de supermercados Bompreço, en Brasil. Wal-Mart la compró por 300 millones de dólares a Royal Ahold (Países Bajos) que, desde el año 2000 ha mostrado un repliegue de sus operaciones en la región. Si bien se trata de la única adquisición en Brasil, Wal-Mart ha llevado adelante un considerable proceso de inauguración de nuevas tiendas en muchas regiones del país. La cadena argentina de supermercados Disco, fue vendida al grupo Cencosud (Chile), por 315 millones de dólares que se pagaron a la Royal Ahold para adquirir dicha cadena comercio minorista. Cencosud se convertiría en el segundo comerciante minorista en Argentina, en el que ya existía por intermedio de su cadena Jumbo. Cencosud ha llevado a cabo una estrategia de expansión en varios países de América del Sur, a partir de la compra de los activos puestos a la venta por Royal Ahold, no sólo en Argentina sino también en Paraguay y Perú, y de la incursión en el segmento de las tiendas para el hogar a través de la cadena Easy, con la que opera en Chile y en Argentina.

Un 28% de las fusiones y adquisiciones del año 2004 correspondieron a empresas del sector de las telecomunicaciones, que ha mostrado una intensa actividad en materia de nuevas inversiones. Resalta la compra de los activos de telefonía móvil de BellSouth (Estados Unidos) por parte de Telefónica Móviles, “translatina” mexicana, que tiene a su cargo el negocio de telefonía inalámbrica de Telefónica. Esta compra, valorada en 5.850 millones de dólares, le aporta a esta empresa unos 12,5 millones de clientes de las filiales de BellSouth en 10 países de la región (Argentina, Chile, Ecuador,

---

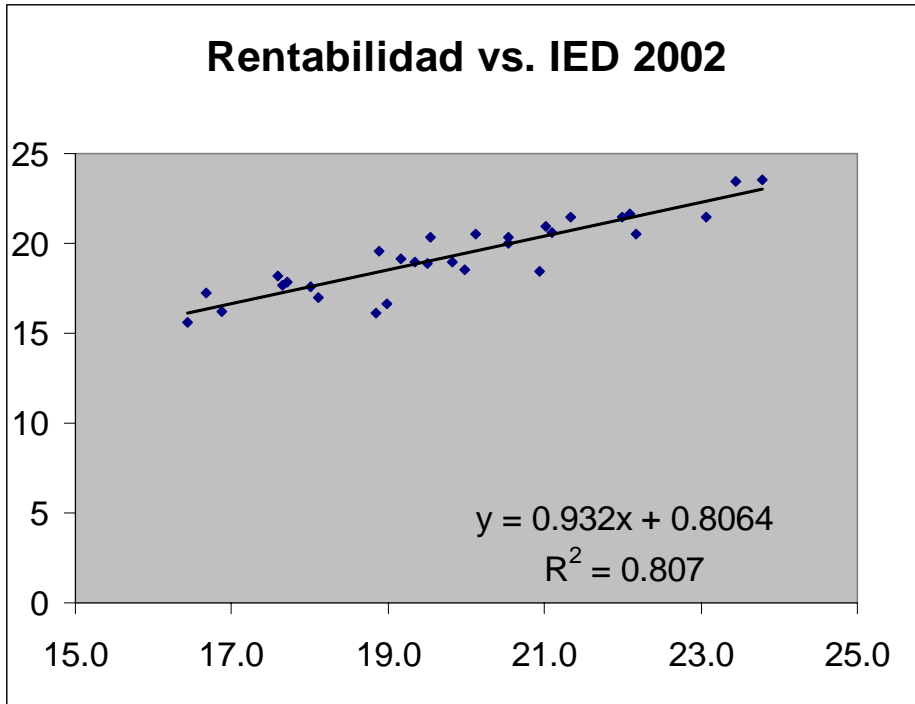
<sup>14</sup> Los bancos que han salido de Argentina son el Crédit Agricole (Francia), el Bank of Nova Scotia (Canadá) y la Société Générale (Francia), a finales del 2004.

Guatemala, Panamá, Colombia, la República Bolivariana de Venezuela, Perú, Nicaragua y Uruguay) y un significativo aumento de sus ingresos de unos 2.500 millones de dólares. Por su parte, otra translatina mexicana, Telmex, pagó a MCI (ex WorldCom) 360 millones de dólares por el 51,8% de las acciones con derecho a voto de la compañía de telefonía fija de larga distancia Embratel (Brasil). Esta compra es parte de la intensa expansión que Telmex está llevando a cabo en América Latina y que incluye también la adquisición de cable y transmisión de datos en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú.

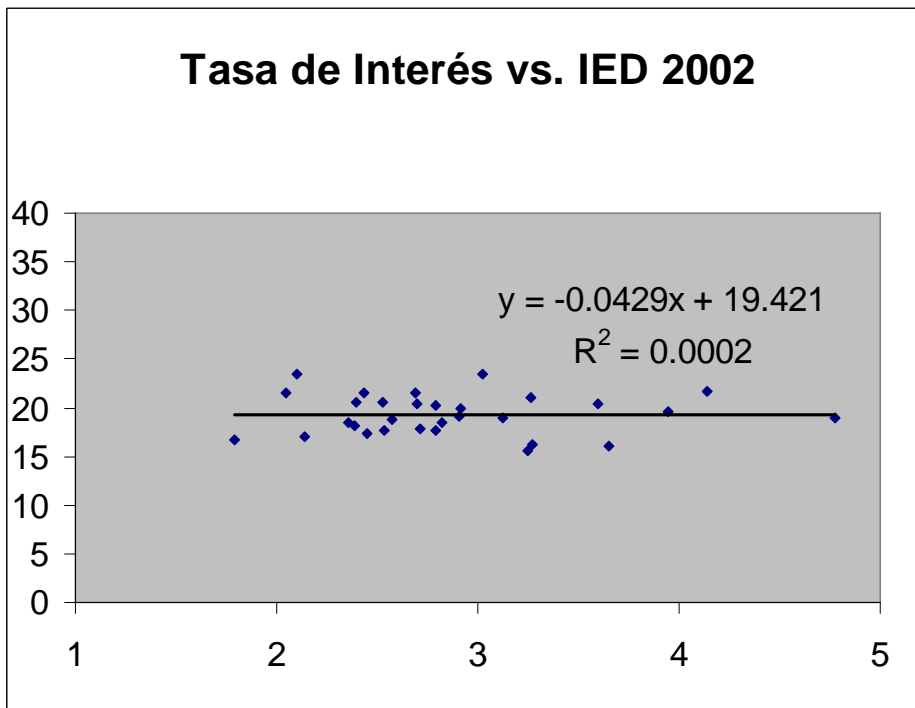
La dinámica de las fusiones y adquisiciones, aunque ha incrementado los flujos de IED, no ha podido modificar su perfil tradicional, en términos de los sectores de destino. Tampoco tiene mucho impacto en la generación de empleos y mucho menos en el encadenamiento productivo local.

Veamos cómo las tasas de interés domésticas y la redituabilidad de la IED son elementos esenciales para la ubicación, incremento y permanencia de la IED. Para demostrar este criterio hicimos cortes transversales para el año 2002. Por la falta de series de datos completos para América Latina, no pudimos trabajar con regresiones lineales de varios años.

El primer corte es una relación entre la redituabilidad, como variable independiente, con la IED. Por medio de mínimos cuadrados, podemos ver la alta correlación lineal entre las dos variables, con un  $R^2$  del 80%, lo que significa que con un aumento de una unidad de la redituabilidad, la IED aumenta en cerca de 90%.



El segundo corte transversal, del mismo año 2002, es una relación entre la tasa de interés doméstica y la IED.



Aquí se observa una relación lineal inversamente proporcional, en la medida que aumenta una unidad la tasa de interés, disminuye en cerca de 4% la IED y por eso la regresión es poco significativa apenas un 0.2% el R<sup>2</sup>. Sin embargo, el incremento de las tasas de interés nos muestra un panorama inestable para el crédito interno y puede repercutir en un incremento de precios y en consecuencia en una contracción del mercado interno. Por eso la IED disminuye o, por lo menos, no aumenta con las presiones de una tasa de interés alta.

#### **IV. Hidrocarburos: el nuevo protagonismo estatal**

Muchos países decidieron vender las empresas estatales de hidrocarburos, en la década de los noventa, en pleno auge de las privatizaciones: en Argentina, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) fue comprada por la española Repsol; en Bolivia, la estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) se dividió en Transredes, Chaco y Andina, compañías que quedaron en propietarios de origen tanto extranjero como nacional. En Brasil, el 40% de Petrobras es de propiedad federal y el resto de las acciones es de inversionistas extranjeros y nacionales. Mientras que por el lado de PEMEX de México y PDVSA, de la República Bolivariana de Venezuela, están bajo el control del Estado.

En Bolivia, la nueva ley de hidrocarburos pretende crear Petrobolivia, organismo fiscalizador que tendrá a su cargo la exportación de los hidrocarburos. YPFB y Petrobolivia, además de la nacionalización de boca del pozo y el aumento de la regalía, entre otras políticas implantadas por el nuevo presidente Evo Morales, permitirían al Estado boliviano tomar el control sobre los hidrocarburos.

En Argentina, la falta de abastecimiento, a la que se le atribuye la responsabilidad de escasez de inversiones, llevó al ejecutivo nacional a decretar, en mayo del 2004, la formación de una nueva empresa de petróleo estatal. El control de precios estatal del gas y electricidad, durante los dos últimos años, ha causado un incremento del consumo y lenta inversión. La escasez ha provocado roces con Chile y Uruguay, que experimentaron cortes en los suministros de gas natural de origen argentino. La intención de recuperar el control de los hidrocarburos se concretó, en octubre del 2004, con la ley que crea Energía Argentina SA (ENARSA), cuya cobertura implicaría todo el

proceso de exploración, producción, transporte, distribución y venta de hidrocarburos. La empresa se conformaría como una sociedad anónima, en la que el Estado tendría una participación de 53%, las provincias compartirían un 12%, y el 35% restante se cotizaría en el mercado bursátil. ENARSA entraría en asociaciones y empresas de riesgo compartido en cumplimiento de sus objetivos en la generación de energía, en la que PDVSA sería un socio estratégico. Tendría también la titularidad de todas las áreas marítimas de petróleo y gas.

Por las más diversas razones, políticas por el lado de Bolivia y de escasez en lo que compete a la Argentina, se reactiva el papel estatal en el sector de hidrocarburos, no solo en lo que compete a la actividad reguladora, sino también a la participación en la producción.

Por otro lado, en México, La Constitución política no acepta la participación privada en la exploración y producción de petróleo y gas, de modo que PEMEX mantiene el monopolio en ese rubro. La iniciativa privada se limita a los “contratos de servicios múltiples”, elaborados para aumentar la producción de gas natural. El descubrimiento de nuevas fuentes de abastecimiento de gas natural es, con el suministro de petróleo a Estados Unidos, el giro más destacado del sector petrolero mexicano.

En los países de América del Sur hay, por lo menos, dos estrategias muy claras. La primera corresponde a la empresa brasileña Petrobras, y comprende la expansión en la región, por medio de la compra de activos en países vecinos. La segunda es la ya contada de los casos de las empresas estatales de los países andinos, principalmente la República Bolivariana de Venezuela, y que se caracteriza por la vocación exportadora.

La expansión por América del Sur ha sido uno de los ejes de la estrategia de negocios de Petrobras; esto le ha permitido consolidar su crecimiento tanto fuera como dentro de sus fronteras nacionales, por cuanto las transnacionales ocupan aún una porción marginal del mercado local. En el 2004, se creó en la compañía una nueva división, destinada a administrar sus activos en la República Bolivariana de Venezuela, Colombia, Ecuador, Bolivia y Argentina, mejorar la sinergia entre las operaciones y ejecutar un programa de inversiones de 3,000 millones de dólares hasta el año 2010.

Petrobras se ha expandido en países de la región “mediante asociaciones con empresas locales o transnacionales y la adquisición de activos. En Colombia, por ejemplo, Petrobras forma parte de un acuerdo de exploración de gas y petróleo en aguas del Caribe, junto con la estatal Ecopetrol y Exxon Mobil (Estados Unidos). Se trata del mayor contrato firmado por el gobierno de Colombia desde el inicio de la actividad petrolera en 1905 y está orientado a incrementar las reservas, cuya disminución pone en peligro la condición de exportador neto del país. Con el fin de atraer las inversiones necesarias, se redujo la participación obligatoria de la empresa estatal y se establecieron regalías más favorables para las empresas” (CEPAL, 2004). En Argentina, Petrobras compró, en el año 2002, la petrolera Pérez Companc (PeCom Energía) (CEPAL, 2003). Esta, bajo el nombre de Petrobras Energía, es la segunda petrolera en el país tras la española Repsol YPF y sus ventas alcanzaron los 1.900 millones de dólares en el 2003. Además de participar en la actividad extractiva, la empresa brasileña también cuenta con intereses en la distribución, ya que controla varias cadenas de estaciones de servicios. Cabe señalar, también, que Petrobras participa en el desarrollo de una matriz energética en el Cono Sur, proyecto que también conlleva inversiones de la española Repsol YPF en el área.

No obstante el nacionalismo revolucionario en la República Bolivariana de Venezuela, país que cuenta con las mayores reservas de petróleo y gas en América Latina, no se han reducido las inversiones de las empresas transnacionales. “Gracias a la Ley de Hidrocarburos de 1999, el sector privado ha podido incursionar en esta rama de actividad y hacer nuevas inversiones. Ante la insuficiencia de recursos de PDVSA, la participación privada ha permitido las inversiones necesarias para mantener la producción y exportación de gas y petróleo. Entre las asociaciones más importantes sobresale el proyecto extractivo Sincor, que PDVSA lleva adelante junto con la francesa Total y la noruega Statoil. Este proyecto se inició en el 2001, y se ha anunciado una inversión de 4,000 millones de dólares para su expansión, que tiene por objeto aprovechar las buenas condiciones del mercado mundial. Los contratos de servicios múltiples (CSM) agrupan en un solo instrumento los servicios de obras públicas que PEMEX contrata con terceros. El contratista recibe un único pago fijo por las obras realizadas y los servicios prestados, y la propiedad de los hidrocarburos sigue siendo

nacional, tal como se establece en la Constitución mexicana. En este contexto, se destaca la alianza entre PDVSA y las petroleras indias ONGC Videsh e Indian Oil Corp., para establecer una empresa conjunta dedicada a exploración petrolera en la República Bolivariana de Venezuela, lo que responde a la política gubernamental de estrechar lazos entre petroleras del tercer mundo”. (CEPAL, 2004)

## **A) IED y el Gas**

Un 23% de la energía que se utiliza en el mundo es gas natural, por eso se ha convertido en un importante recurso energético y su consumo se está incrementando a tasas cada vez mayores. En el primer lustro del presente siglo, “la demanda de gas natural ha crecido un 13% en el mundo, en comparación con el 7% correspondiente al petróleo”(CEPAL, 2004).<sup>15</sup>

La producción de gas en América Latina representa el 6% mundial; su tasa de crecimiento supera al promedio global. El productor más grande y autosuficiente de la región es la República Bolivariana de Venezuela, que tiene el 60% de las reservas del continente. México, que ocupa el segundo lugar en producción, tiene que importar gas debido a su alta demanda. En el Caribe es Trinidad y Tobago la que tiene mayor importancia, en tanto que el 9% del gas natural que importa Estados Unidos proviene de ese país (Departamento de Energía de Estados Unidos, 2004b). Tanto la República Bolivariana de Venezuela, como Trinidad y Tobago, son los receptores de la IED y de los proyectos en torno al gas natural, y el principal objetivo constituye el auto-abastecimiento y la satisfacción de la demanda de la región sudoriental de Estados Unidos. La Plataforma Deltana es uno de estos proyectos en los límites marítimos entre la República Bolivariana de Venezuela y Trinidad y Tobago; aquí se calculan las reservas probadas en 4 billones de pies cúbicos. Como la nueva Constitución política de la República Bolivariana de Venezuela otorgó una mayor participación a la IED en el subsector del gas natural, se facilitó la formación de alianzas productivas sin PDVSA.

---

<sup>15</sup>Muchas transnacionales están invirtiendo en este recurso, “cuyas reservas están mucho menos explotadas que las de crudo. Las inversiones llevadas a cabo contemplan tanto la exploración y producción de gas como la infraestructura necesaria para su transporte, distribución y comercialización, mediante gasoductos que abastecen a los hogares, centrales termoeléctricas e industrias. Las inversiones también se han destinado a plantas para licuar el gas natural, lo que facilita su traslado por vía marítima a destinos imposibles de abastecer por medio de gasoductos, en los que nuevamente se gasifica y distribuye.”(CEPAL, 2004)



“Así, de los cinco bloques en los que se desarrolla la explotación, el 1 y el 5 están en manos de PDVSA; mientras que ChevronTexaco opera los bloques 2 y 3 (en asociación con Conoco Phillips); y la noruega Statoil, el 4. La inversión proyectada para el período 2004-2009 es de 3,800 millones de dólares e incluye la perforación de pozos y la infraestructura necesaria para el abastecimiento local y la exportación<sup>16</sup>. La producción conjunta entre la República Bolivariana de Venezuela y Trinidad y Tobago busca aprovechar las sinergias entre las capacidades de ambos países, esto es, la abundancia del recurso con que cuenta el primer país y la infraestructura del segundo, que permite su licuación y exportación”(CEPAL,2004):

“El consorcio Atlantic LNG es el principal productor de gas natural en Trinidad y Tobago. Formado por BP y British Gas (ambas del Reino Unido), Repsol YPF (España), Tractebel (Bélgica) y la Compañía Nacional de Gas de Trinidad y Tobago. Ese consorcio opera cuatro terminales de gas, en las que cada compañía cuenta con distintas participaciones, y es el principal productor de América Latina y el Caribe. El 75% del gas que procesa en sus plantas proviene de los campos marinos de BP Trinidad and Tobago (BPTT), empresa controlada por BP (70%) y Repsol YPF (30%). Atlantic LNG opera desde 1999 y ha invertido 1.000 millones de dólares para expandir su capacidad de producción de 3 millones a 9 millones de toneladas anuales, lo que le permite abastecer con gas natural a los mercados de Estados Unidos, España, Puerto Rico y la República Dominicana”.<sup>17</sup>

La actividad de la IED en América del Sur, en los campos de gas de Camisea (Perú) ya alcanzó el auto-abastecimiento, en tanto que entró en funcionamiento el oleoducto del Bloque 88 del Amazonas.<sup>18</sup> Esto permitió abrir la planta de fraccionamiento en Pisco, que produce butano y propano para el consumo interno de gas. Camisea está asociada con la estadounidense Hunt Oil, “quien invertirá unos 500 millones de dólares en la exploración y producción del Bloque 56, adyacente a Camisea, con lo que proyecta

---

<sup>16</sup> (<http://www.enagas.gov.ve>).

<sup>17</sup> (Departamento de Energía, Estados Unidos, 2004a).

<sup>18</sup>“El proyecto Camisea abarca la explotación de las reservas del Bloque 88 (yacimientos San Martín y Cashiriari), la construcción y operación de un gasoducto y un poliducto, así como la red de distribución en Lima y Callao. El gas se destinará al uso doméstico e industrial y a la generación de energía, que se distribuirá en el resto del país. En la explotación de los hidrocarburos participan Hunt Oil, Pluspetrol (Argentina) y la coreana SK Corporation. El transporte y distribución está a cargo de un consorcio formado por Techint, Hunt Oil, SK Corporation, Sonatrach Petroleum Corporation y Graña y Montero” (<http://www.camisea.com.pe>). (CEPAL, 2004).

suministrar 600 millones de pies cúbicos de gas al día al mercado estadounidense, a partir del 2008. Estos proyectos permitirán modificar el perfil energético del Perú. Una de las principales involucradas es la empresa española Endesa, que ha iniciado la reconversión de la planta de generación de Ventanilla, con una inversión de cien millones de dólares, para su operación con gas natural en lugar del petróleo que usa actualmente. Esta nueva central termoeléctrica generará 300 megavatios y será uno de los principales destinos de los envíos de gas desde los campos de Camisea” (CEPAL, 2004).

Tal vez sea por esto que la CEPAL insiste en mostrar la reestructuración de activos de la transnacional Dutch/Shell en América Latina, la cual vendería los puestos de servicio y se concentraría en la exploración y producción de hidrocarburos en la región. “En Perú, Shell vendió sus 165 estaciones de servicio y una distribuidora mayorista a la estatal chilena ENAP y al grupo local Romero por 41 millones de dólares. Igualmente se ha hecho en la República Bolivariana de Venezuela, donde se retiró como mayorista de 154 estaciones de servicio que llevaban su marca, mismo está ocurriendo en algunos países caribeños, en los que se venderá su red de 111 estaciones y 30 depósitos de distribución.

En Argentina, Brasil y Chile la tendencia es la misma que en los otros países. Petrobras, Repsol YPF y, en menor grado, PDVSA son los principales interesados en comprar los 900 puntos de venta minorista y una refinería que Shell posee en Argentina” (CEPAL, 2004).

En pocas palabras, la transnacional Dutch/Shell es una más del grupo de empresas que, en un proceso que se ha venido presentando de manera clara desde el 2003, han decidido terminar sus operaciones en América Latina. Las razones han sido distintas, pero el resultado final es que el capital transnacional va dejando espacios que están siendo bien aprovechados por las empresas locales o las ya señaladas “translatinas”.

## **B) IED en la minería**

Para la IED en la minería se necesitó, también, de modificaciones radicales en las legislaciones nacionales, de la recuperación del precio de minerales tradicionales, producto de la inestabilidad del dólar y el nerviosismo de los mercados financieros.

En el 2004 se llevó a cabo una de las grandes inversiones en el sector, por parte del consorcio angloaustraliano BHP Billiton, en Chile. Se trata del proyecto cuprífero a cielo abierto Spence, ubicado en el mineral de la Escondida, al norte de Antofagasta. La IED alcanza los 990 millones de dólares. “Las buenas condiciones geológicas del país, su cercanía a los puertos, la abundancia de recursos y las amplias garantías que da el régimen para la inversión extranjera en Chile garantizan a los proyectos mineros una mayor rentabilidad que en cualquier otra parte del mundo” (Sánchez, Ortiz y Moussa, 1999).

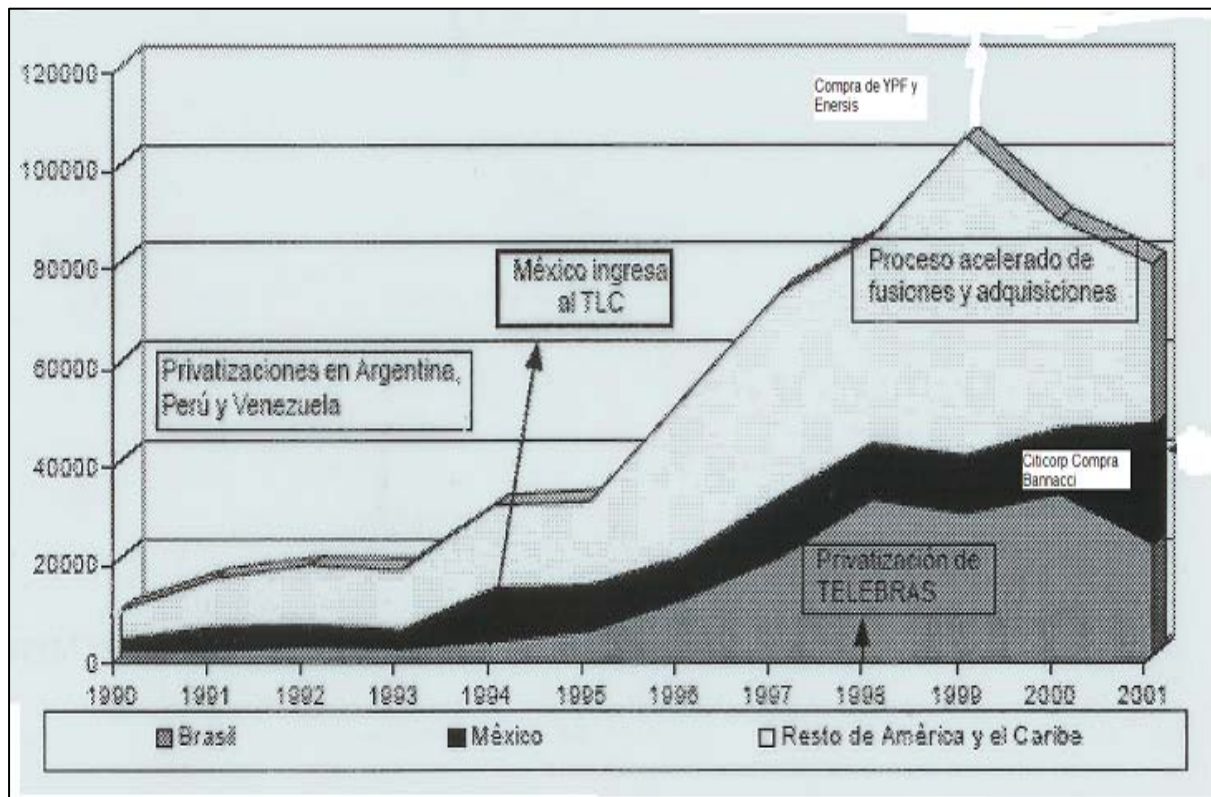
En Perú, La IED en el sector alcanzó 121 millones de dólares en el proyecto cuprífero Las Bambas, por parte de la transnacional suiza Xstrata. Por otro lado, las transnacionales japonesas Sumitomo Corporation y Sumitomo Metal Mining proyectan una inversión cercana a los 300 millones de dólares para la expansión de la mina de cobre Cerro Verde.

La canadiense Barrick Gold, invierte en la extracción de oro fundamentalmente en los yacimientos ubicados en Argentina y Chile. Una de sus inversiones más grandes es la de Pascua Lama, en la frontera entre ambos países, y cuyo monto alcanza una inversión de 1.500 millones de dólares. En Argentina, la transnacional canadiense Aquiline anunció que invertirá más de 40 millones de dólares para explotar la mina de oro Calcatreu, en Río Negro, al sur del país. La transnacional estadounidense Coeur d’Alene Mines Corporation, la más grande productora de plata y oro, invertirá en Bolivia 135 millones de dólares en el proyecto de plata San Bartolomé, en la zona de Potosí.

### C) Terciarización de la IED y nuevos servicios

Buena parte de lo que significó la IED en los noventa tuvo que ver con la venta de las empresas propiedad del Estado, como se muestra claramente en el siguiente cuadro de la CEPAL.

#### América Latina y el Caribe, principales hitos de atracción IED (1990-2001) (En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2001.P 27.

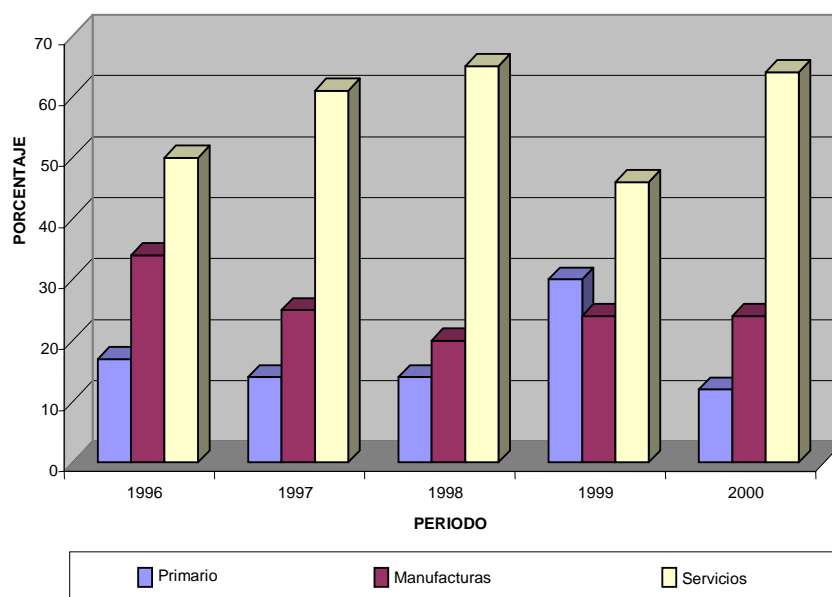
En el cuadro se puede apreciar como la IED para la región está básicamente dividida entre México y Brasil, la otra mitad corresponde al resto de países de América Latina y el peso fuerte de las ventas de activos estatales comprometen fundamentalmente a la República Bolivariana de Venezuela, Argentina y Perú. La entrada de capitales

foráneos se incrementa en la segunda mitad de los noventa. Desde 1993 el incremento de la IED tomó un papel protagónico en la región, tendencia que se agudiza con la entrada de México al TLCAN en 1994, la privatización de Telebras, la venta de los bancos mexicanos más grandes (Banamex, Bancomer y Serfin), las privatizaciones de activos estatales en Argentina, Perú y la República Bolivariana de Venezuela. Obviamente, dicha tendencia de la IED, declina en la medida que se van terminando los activos estatales por vender a finales del siglo XX.

En los últimos años, el sector de los servicios ha ido acaparando las corrientes mundiales de IED. Se trata de una tendencia general, independiente del grado de desarrollo de los países. Así, mientras que en 1990 la mitad del acervo total de IED estaba dirigido a los servicios, en el año 2002 esa cifra se elevaba a un 62% en los países desarrollados y a un 55% en aquellos en desarrollo (UNCTAD, 2004a).

Una de las manifestaciones tradicionales de este fenómeno está ligada a la internacionalización del sector financiero, que ha sido muy marcada en América Latina y el Caribe. Asimismo, la provisión de energía y de servicios sanitarios, la construcción de infraestructura y el subsector de las telecomunicaciones, entre otros servicios, exhibieron un auge, debido al incremento de su uso en la producción de bienes, el aumento de la competencia, la desregulación y las privatizaciones que tuvieron lugar sobre todo en la década pasada. La inversión en estos subsectores, vinculada a estrategias de búsqueda de mercado, representa la mayor parte de la IED que llegó a la región en la década de 1990.

ALADI: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED DE 1996-2000  
(EN PORCENTAJES)



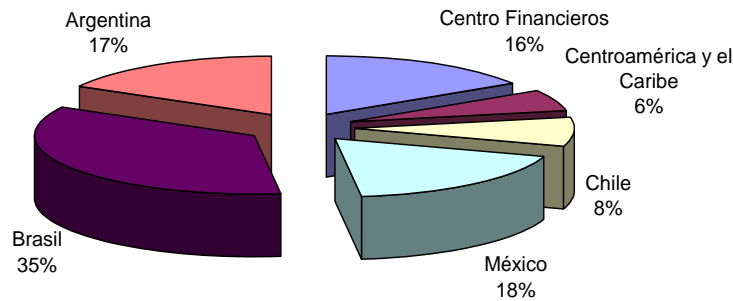
Fuente: La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, *op. cit.*, 2001, p 29.

En los últimos años ha cobrado mayor relevancia en el mundo la inversión en un nuevo grupo de servicios relacionados con la búsqueda de eficiencia, que abarca centros de llamadas, centros de servicios compartidos, servicios de tecnologías de la información y sedes regionales.<sup>19</sup>

Naturalmente que la IED se ubica en proporciones distintas en cada uno de los países de la región, pero lo que nos interesa mostrar es la tendencia a la terciarización o, más precisamente, la ubicación tanto en el sector financiero como en el ya señalado de servicios. Veamos los casos de México en el 2001 en contraste con Brasil, en el mismo año.

<sup>19</sup> Centros de llamadas: abarcan las actividades de contacto entre la empresa y sus clientes y proveedores. Incluyen una serie de servicios de apoyo y de entrega de información. Entre sus principales funciones están las de mesa de ayuda, apoyo y asesoramiento técnico, atención posventa, recepción de reclamos e investigación de mercado. Centros de servicios compartidos: comprenden los servicios auxiliares a la actividad productiva de la empresa. No se vinculan con el giro de esta sino que engloban los servicios administrativos relacionados (back office), esto es, procesamiento de cuentas, entrega de facturas a proveedores, elaboración de las nóminas salariales y procesamiento de datos, entre otros. Servicios de tecnologías de información: son los servicios de apoyo en el campo de la alta tecnología, vinculados al desarrollo, evaluación y prueba de nuevo software y al desarrollo de contenidos, ingeniería, diseño y la optimización del producto. Para una profundización al respecto ver CEPAL, 2004.

**PARTICIPACIÓN EN LA IED, POR PAÍSES  
PROMEDIO 1995-2000  
(EN PORCENTAJES)**

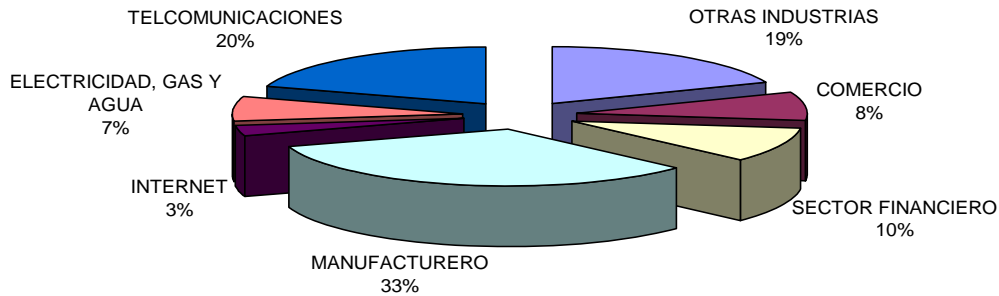


Fuente: CEPAL Centro de Información de la Unidad de Inversiones y estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de estimaciones realizadas a partir de la información de los bancos centrales de cada país. En el caso de los centros financieros, la información proveniente de la UNCTAD, que a su vez la obtiene de los egresos registrados por los países de la OCDE hacia los paraísos fiscales. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2001, p 28.

En el último lustro del siglo pasado, México era el país que más IED recibía, tendencia que se va equilibrar con Brasil entrado el siglo. Lo mismo ocurrirá con la participación de Argentina y la República Bolivariana de Venezuela; esta última tendrá una mayor participación de IED en lo que compete a los hidrocarburos y en particular el gas, como ya se señaló más arriba.

Mostremos los dos casos de mayor IED y la forma distinta en que se está invirtiendo:

## DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN BRASIL, 2001 (EN PORCENTAJE)

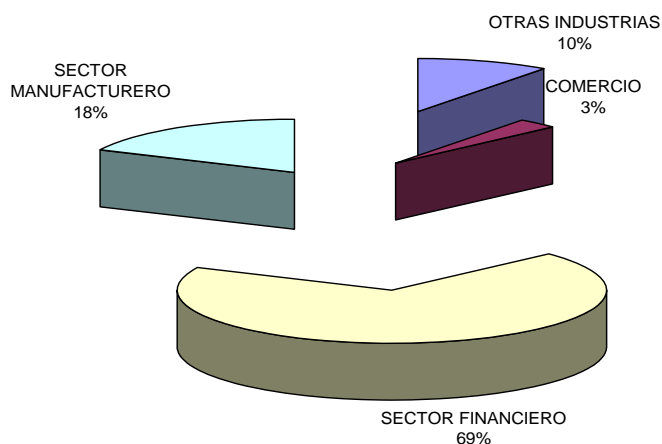


Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de estimaciones realizadas a partir de la información de los bancos centrales de cada país. En el caso de los centros financieros, la información proveniente de la UNCTAD, que a su vez la obtiene de los egresos registrados por los países de la OCDE hacía los paraísos fiscales. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2001, p. 33.

La gráfica muestra claramente que, en el año 2001, Brasil tenía su IED ubicada principalmente en el sector manufacturero (33%), mientras que en el financiero sólo contaba con el 10%, aspecto que lo hace menos vulnerable a la volatilidad y especulación de los movimientos del capital financiero. En cambio, la IED en México muestra otro comportamiento que lógicamente lo hace mucho más riesgoso y sensible a la entrada y salida de capitales especulativos.



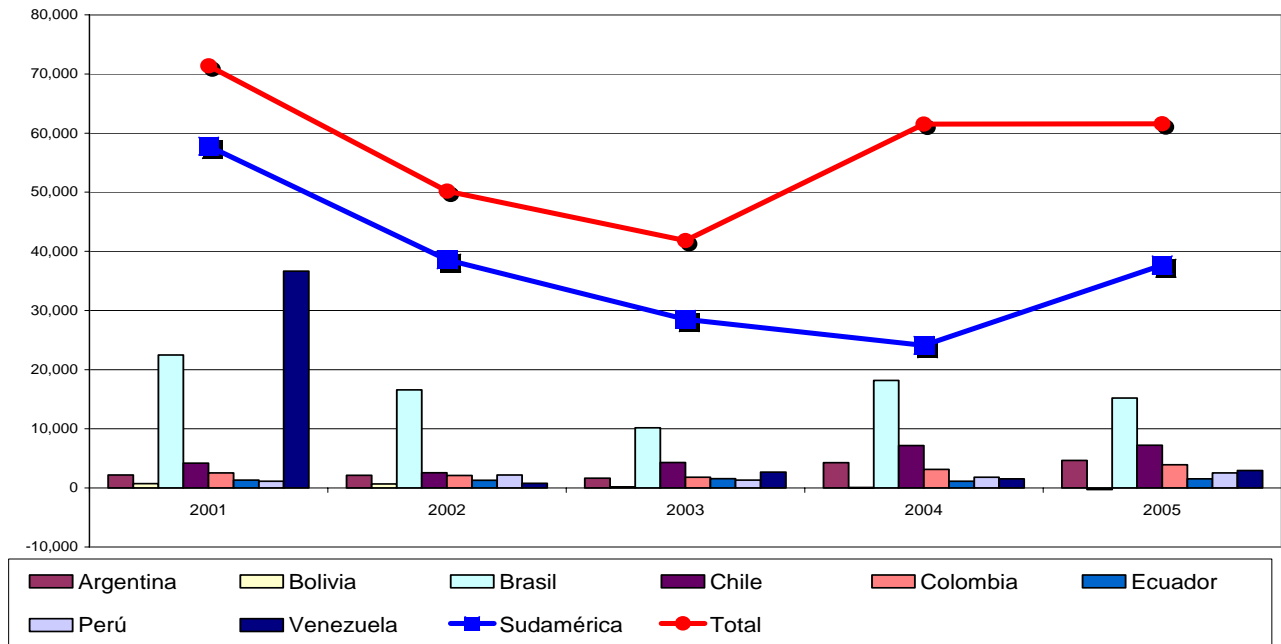
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO, 2001  
(EN PORCENTAJES)**



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresarial de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Banco Central de Brasil. La inversión extranjera en América Latina, 2001, p 30.

Ahora ilustremos el comportamiento de la IED en primer lustro del nuevo siglo, simplemente para ver cómo Brasil se convierte en un gran receptor de IED, con México, como ya se había señalado y en todo caso disputado solamente por la República Bolivariana de Venezuela en el año 2001 y después del año 2003, por la recuperación de la economía Argentina, también se torna en un importante receptor regional de IED.

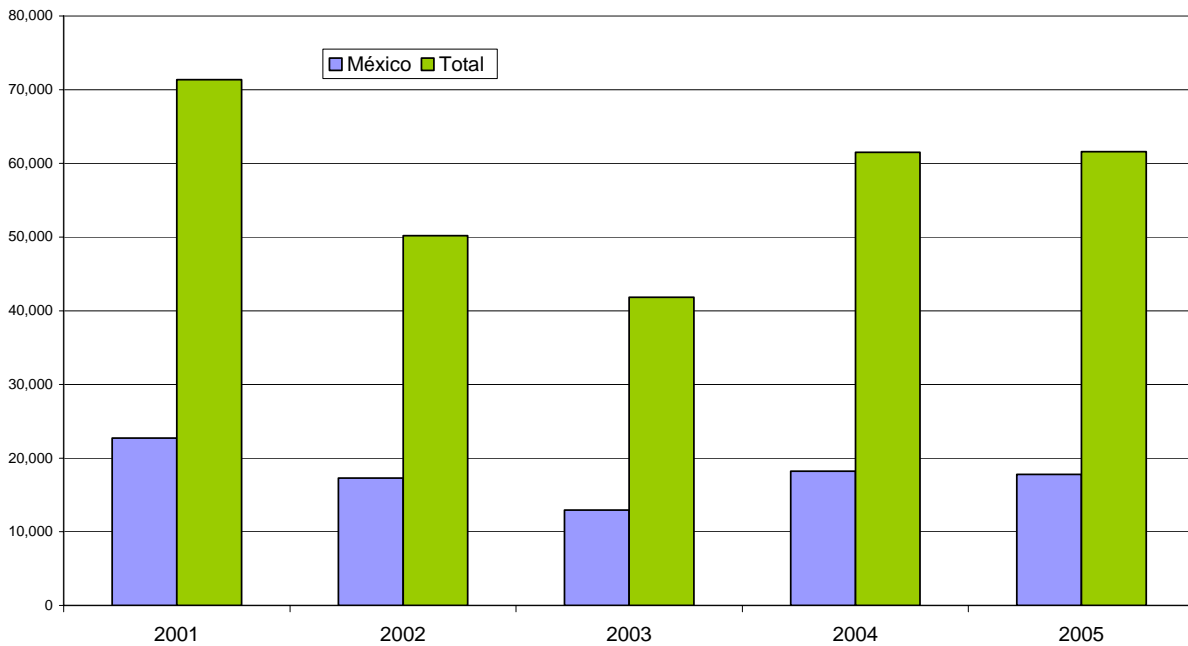
**Inversión Extranjera Directa (MDD)  
en Países de Sudamerica  
del 2001-2005**



Fuente: CEPAL, Elaboración propia en base a datos publicados en *La Jornada*, Martes 2 de Mayo del 2006

El caso de México, lo vamos a contrastar sólo contra el monto total de IED en América Latina, teniendo claro que las cantidades se aproximan a los 20 mil millones de dólares, lo mismo que ocurre en Brasil.

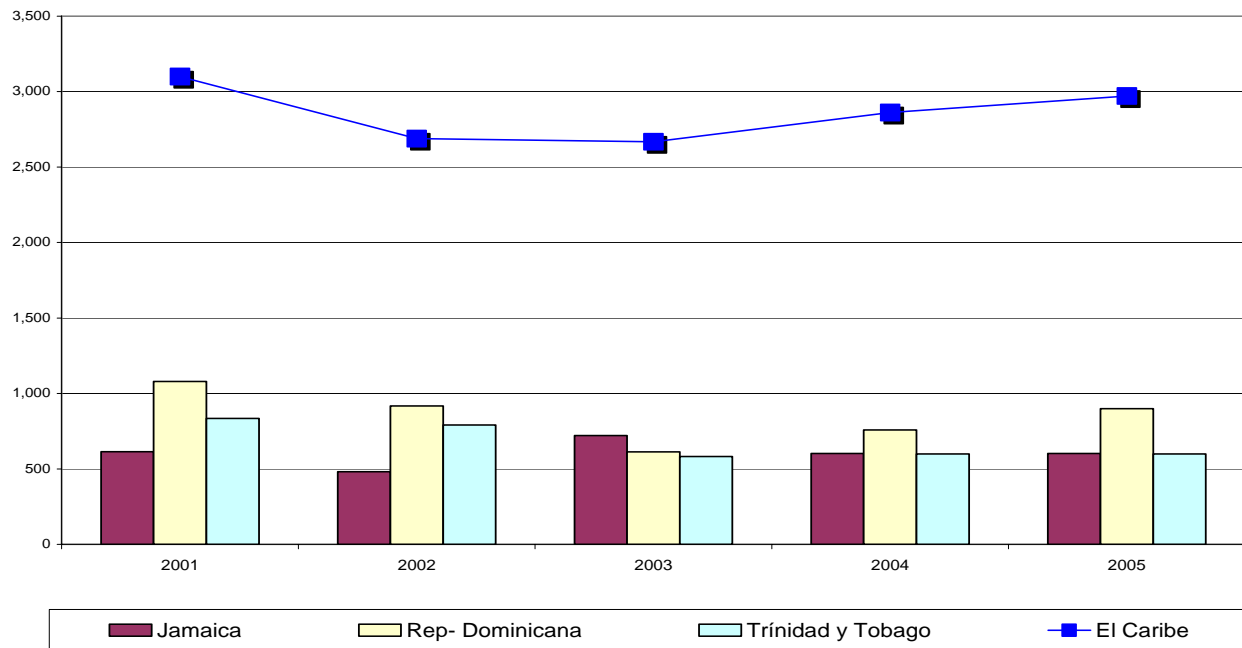
**Inversión Extranjera Directa (MDD) de México y América Latina entre 2001-2005**



Fuente: CEPAL, Elaboración propia en base a datos publicados en *La Jornada*, Martes 2 de Mayo del 2006

En cuanto al Caribe, que presentamos la IED de manera separada del Istmo Centroamericano, los protagonistas actualmente son Trinidad y Tobago, por todo lo que ya señalamos de la IED en el gas e hidrocarburos en general, acompañado por República Dominicana, actualmente uno de los principales receptores de IED en industria maquiladora de textiles.

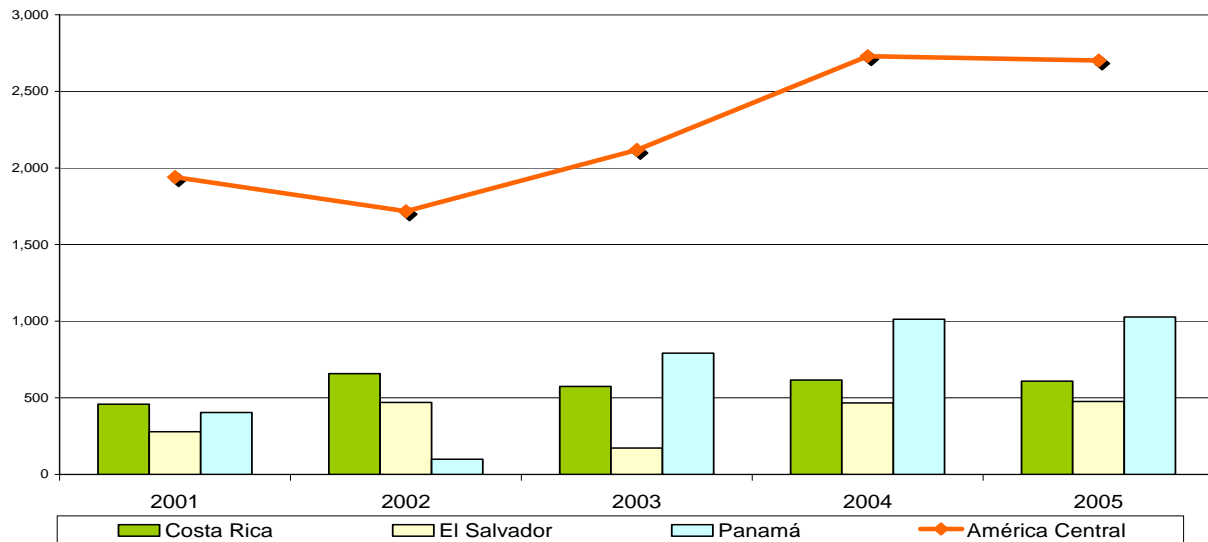
### Inversión Extranjera Directa (MDD) en el Caribe de 2001-2005



Fuente: CEPAL, Elaboración propia en base a datos publicados en *La Jornada*, Martes 2 de Mayo del 2006

En cantidades inferiores participa Centroamérica de la IED con dos países que destacan claramente, uno es Panamá, “paraíso fiscal” y en consecuencia receptor de IED en servicios financieros y bancarios fundamentalmente. Le siguen las inversiones en las maquilas de partes electrónicas, semiconductores y textiles en Costa Rica. Aunque habría que señalar que en toda Centroamérica la maquila ensambla tanto una serie de productos que no requieren de mucha tecnología (y que por el contrario requieren de mucha mano de obra no calificada, tales como el vestido, el calzado, la alfarería y los productos metálicos simples), como algunos de los productos de la tecnología más avanzada tales como la maquinaria textil, los receptores de radio, televisión y los relojes.

**Inversión Extranjera Directa (MDD) en América Central de  
2001-2005**



Fuente: CEPAL, Elaboración propia en base a datos publicados en *La Jornada*, Martes 2 de Mayo del 2006

En términos generales, para toda la región, la IED tuvo un auge importante en el segundo lustro de la década de los noventa en donde se vendieron la mayor cantidad de los activos estatales. Entrando el nuevo siglo, la tendencia de la IED declina como una consecuencia lógica del agotamiento de la privatización de las empresas del Estado. Sin embargo, las salidas de capital por los pagos del servicio de la deuda, remisión de utilidades y déficit en cuenta corriente, prácticamente a finales del 2003, continúan la tendencia ascendente y se encuentran con la disminución de la IED para el mismo año, como muestra la siguiente gráfica siguiente:

## Inversión Extranjera Directa en América Latina de 1990 a 2003 (miles de millones de dólares)



Fuente: Periódico *La Jornada* de mayo del 2004

## V. CONCLUSIONES

Sabemos que la IED no se reparte de manera equitativa, ni en el sur ni entre el norte y los países en desarrollo. Asia esta ganando la atracción de una muy buena parte de estos capitales foráneos, desplazando la misma importancia que tienen los países desarrollados en este rubro. No obstante, este criterio exclusivamente cuantitativo no es suficiente para explicar las causas del estancamiento económico, o la crisis, de algunos países latinoamericanos. No basta con el cambio de la legislación para liberalizar, privatizar, desregular o subsidiar fiscalmente a la IED; y es necesario evaluar la transferencia de tecnología, los encadenamientos productivos, la capacitación de los recursos humanos, el empleo y la calidad de los puestos de los puestos de trabajo y el desarrollo de la capacidad empresarial local.

En la región, la IED ha contribuido al aumento de las exportaciones de manufacturas, gracias a las estrategias de búsqueda de eficiencia de las empresas transnacionales, especialmente en México y la Cuenca del Caribe. Sin embargo, no ha contribuido a mejorar de manera significativa el empleo, sino que al contrario, ha contribuido a su precarización. Además, buena parte de las materias primas e insumos utilizados por IED son importados, lo que imposibilita la formación de cadenas productivas locales. La búsqueda de recursos naturales ha contribuido a aumentar las exportaciones de productos básicos, lo que ha permitido alguna mejora de la competitividad de América del Sur en ese sector. Sin embargo, la actividad extractiva presenta un limitado escalamiento industrial y tecnológico. Esta situación indica que la región tiene una tarea pendiente: mejorar la calidad de la IED y los efectos de la presencia de las empresas transnacionales.

“Las empresas nacionales, tanto privadas como estatales, han empezado a competir con las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe. La proporción de las ventas de las 500 mayores empresas de la región correspondiente a las empresas transnacionales ha bajado, mientras que ha aumentado la de las empresas nacionales. Esta tendencia se ha manifestado en distinta medida en los sectores primario, de manufacturas y servicios. También ha descendido la participación de las principales empresas transnacionales en las ventas externas de las 200 mayores exportadoras. Por otra parte, cabe destacar la creciente internacionalización de empresas originarias de la región,

que da origen a corporaciones “translatinas”, algunas de las cuales se han expandido fuera de América Latina y el Caribe. Dado que la inversión nacional es la responsable de la mayor parte de la formación bruta de capital fijo, la IED debe entenderse como un complemento de esta” (CEPAL, 2004).

Por otro lado, hay que hacer énfasis en los movimientos cíclicos de la IED, que responden tanto al estancamiento de la economía global y sus efímeras recuperaciones, como a causas internas que se adjudican a la velocidad en la que se llevan a cabo los cambios en las legislaciones nacionales. Es decir, que la tendencia concurre a desregular el sector externo, firmar tratados de libre comercio con el mayor número de países y precarizar las condiciones laborales que hagan más atractivas las utilidades de las IED. Sin embargo, nos podemos dar cuenta que las últimas IED no han sido más que fusiones y adquisiciones de empresas ya existentes, especialmente de la rama de servicios, (telecomunicaciones, ventas minoristas, bancos) e hidrocarburos, principalmente. Desafortunadamente esto no ha logrado disminuir el desempleo ni la informalidad y que actualmente, esta última se convierta en la regularidad del mercado de trabajo en América Latina.

Las condiciones generales de la región, en los últimos años, se caracterizó por la crisis económica; aspecto que ha desmotivado la IED, especialmente de aquellas que buscan los mercados grandes de América del Sur. Esta situación ha llevado a algunas transnacionales a abandonar la región. Especialmente el caso de Argentina fue el más sentido por este tipo de reclamos y demandas al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), organismo dependiente del Banco Mundial. También el país sudamericano esta demandado frente a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la Cámara de Comercio Internacional y la Cámara de Comercio de Estocolmo, entre otras entidades. Las empresas de servicios principalmente, reclaman por los efectos de la devaluación o la conversión a moneda nacional del costo de las tarifas. México también tiene un importante número de demandas ante ese tribunal. Las sanciones pueden traer consigo un mayor costo financiero para los países receptores de IED y en el mediano plazo limitar la acción de las políticas nacionales.

No obstante, las IED en gas han aumentado considerablemente con la presencia de toda clase de transnacionales, lo mismo que la compra de bancos y demás servicios.



Esto le ha servido a Brasil, por ejemplo, para sanear las cuentas macroeconómicas en términos del aumento del comercio exterior, el crecimiento de la demanda interna y el cumplimiento de las metas fiscales. Para el caso de Argentina, la disminución de la IED fue de parte de España y Francia, mientras que hubo un incremento de parte de la IED, precedente de Italia y los Países Bajos, en hidrocarburos, metales y el sector bancario. Finalmente, la novedad la constituyen las empresas translatinas, que actualmente le disputan en la región el mercado a la IED europea, especialmente el de las telecomunicaciones. En los hidrocarburos también se han presentado grandes asociaciones con los estados locales y la presencia de IED, lo que le ha dado un mayor protagonismo a PEMEX, PDVESA, PETROBRAS, ENASA, en toda la región, por lo que significa el control estratégico de los precios y la distribución de energéticos e hidrocarburos, para el financiamiento del desarrollo y la liquidez en algunos países.

## CAPÍTULO CUARTO

### **La pobreza y la indigencia, el claro resultado del neoliberalismo en América Latina.**

#### **I. Introducción al debate de la pobreza.**

Uno de los referentes obligados del tema de la pobreza, eran las “necesidades básicas” insatisfechas (hábitat, salud, seguridad y educación). Sin embargo, según Boltvinik, estas fueron atacadas en los últimos veinte años por la nueva derecha y el posmodernismo, quienes argumentaron que “no hay nada que podamos llamar necesidades humanas o necesidades básicas que sean comunes a los miembros de diferentes culturas o incluso a individuos dentro de una misma sociedad”.<sup>1</sup> Naturalmente, al suprimir los referentes objetivos, sólo permanecen las subjetividades y los relativismos culturales como los únicos parámetros de medición de la pobreza. Las necesidades básicas son retomadas y revaloradas por Len Doyal y Lan Gough en su libro *A Theory of human Need*,<sup>2</sup> donde se asume una defensa de las necesidades humanas tales como la autonomía y la salud física. La autonomía<sup>3</sup> es entendida como la capacidad para formular propósitos y estrategias e intentar ponerlas en acción, lo que obviamente supone salud mental. La otra necesidad básica universal es la salud física, necesidad fundamental de todos los seres humanos en cualquier espacio y tiempo. A estas dos necesidades básicas se le agregan lo que se llaman necesidades intermedias, o los satisfactores relativos, los servicios, las actividades y relaciones que mejoran la salud física y la autonomía en todas las culturas. Estas necesidades intermedias pueden dar un sustento básico sobre el cual elaborar una lista de segundo orden que debe elaborarse para hacer posible la satisfacción de las necesidades de salud y de autonomía.

---

<sup>1</sup> Boltvinik Julio, “Conceptos y métodos para el estudio de la pobreza” en revista *Comercio Exterior*, mayo 2003, vol. 53. Núm 5, México, p. 404.

<sup>2</sup> *A Theory of human Need (Una Teoría de las necesidades Humanas)* The Guilford Press, 1991. Libro citado por Boltvinik en *op. cit.* P 404.

<sup>3</sup> Existe también *autonomía crítica*, definida por los mismos autores Doyal y Gough, en el artículo de J. Boltvinik, “La teoría de las necesidades humanas” en la revista *Comercio Exterior*, mayo 2003, p. 411, como la posibilidad de participar en la aceptación o el cambio de las reglas de la cultura.

Necesidades intermedias:

- 1) comida nutritiva y agua limpia
- 2) vivienda protectora
- 3) medio de trabajo no dañino
- 4) medio ambiente no perjudicial
- 5) adecuada atención de la salud
- 6) seguridad en la niñez
- 7) relaciones primarias significativas
- 8) seguridad física
- 9) seguridad económica
- 10) educación apropiada
- 11) control natal y partos seguros.<sup>4</sup>

La evaluación social será entonces el balance del nivel de satisfactores de las necesidades básicas y las intermedias.

En paralelo, continuando con la lectura de Boltvinik, nos dice que Amartya Sen<sup>5</sup> nos proporciona: capacidades y realizaciones en el análisis. Capacidades (de *capabilities* del inglés) y realizaciones (de una traducción de Boltvinik de 1990) de la palabra *functionings*, que se acerca más a lo que entendía Sen de esa palabra (ser y hacer, alcanzados por un individuo). En 1983, capacidades y necesidades parecen conceptos iguales. Sen introduce, más tarde, las diferencias con las capacidades, para debatir a Townsend, autor del que hablaremos más adelante. Para el año 2000, capacidades y realizaciones están íntimamente ligadas. Sen sale en la defensa del concepto de capacidades pues “el elemento constitutivo del nivel de vida, la pobreza, la desigualdad, es la vida que podemos llevar y no los bienes o dinero que poseamos”.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Boltvinik, J., *op. cit.* p. 412.

<sup>5</sup> Sen Amartya, *Equality of What?*, en S. Mc Murrin (ed), *Tanner Lectures on Human Values*, Cambridge University Press, 1980, Obra citada por J. Boltvinik, *op. cit.*, p. 405.

<sup>6</sup> Boltvinik, *op. cit.*, p. 405.

Otro autor relevante, GERAL A. COHEN,<sup>7</sup> afirma que Sen usa el término capacidad en un doble sentido: para expresar un lugar intermedio entre bienes y la utilidad (o placer), “como la habilidad para hacer ciertas cosas básicas”. Cohen introduce el término *midfare* (en inglés) o mediaestar, lo que significa estados de las personas producidos por los bienes, incluye las capacidades pero es más amplia que estas. Entre otras críticas, está la de Martha Nussbaum, para quien Sen no tiene su propia lista de capacidades; o la de que las capacidades, o algunas de ellas, son correliazables, como lo dice Bernard Williams,<sup>8</sup> pues el contenido del nivel de vida deben ser los intereses económicos de la persona, mientras que Sen incluye en él los intereses generales de la persona. Como se corre el riesgo de generalizar o trivializar las capacidades, es necesario hablar de capacidades básicas o fundamentales y diferenciarlas de las capacidades más comunes y corrientes (la capacidad de elegir un bien con respecto a otro), lo que Sen va admitir en análisis posteriores; inclusive, Sen hace coincidir sus “realizaciones” (*functionings*) con el *Midfere* de Cohen.

Autores como Desai y Nussbaum consideran que las capacidades tienen que estar garantizadas para que siquiera podamos hablar del nivel de vida o de un umbral de capacidades. Desai hace una lista de capacidades: únicas, universales y esenciales:

- 1) mantenerse vivo o gozar de una vida prolongada
- 2) asegurar la reproducción biológica
- 3) vivir con salud
- 4) interactuar socialmente
- 5) tener conocimientos y libertad de pensamiento y expresión.

Agregando algunos comentarios críticos a estas capacidades, discutiremos por lo menos tres de ellas: la segunda, que está ligada a la salud reproductiva, tiene que incluir las discusiones más importantes sobre las decisiones de interrumpir embarazos no deseados, la planificación familiar o la simple decisión de no tener

---

<sup>7</sup> Cohen Peral A. “Equality of What? On Welfare, Goods and Capabilities” en Amartya Sen y Martha Nussbaum, *The Quality of life*, Clarendon Press, Oxford, 1993.

<sup>8</sup> Williams Bernad, “The Syandar of living: Interests and Capabilities” en Amartya Sen et al., *The Standard of living. The Tanner Lectures 1985*, Cambridge, University Press, Cambridge, Reino Unido, 1987.

hijos y estos elementos lejos de empobrecer la capacidad de la reproducción biológica la dignifica y racionaliza. Pensemos que el número de hijos está asociado de manera directamente proporcional con la pobreza.

En cuanto al tercero, la salud es, efectivamente, un privilegio. Pero no todos los que la ponen en riesgo o no gozan de todas sus facultades, son necesariamente pobres por no contar con esta capacidad universal.

La cuarta y quinta, son relativas porque habría que saber claramente qué significa interactuar socialmente: ¿trabajar políticamente?, ¿formar parte de los gremios, clubes sociales, o juntas vecinales? ¿También se es pobre si no se cuenta con esta capacidad?

Tal vez por eso Desai introduce el término intermedio de las “necesidades”. De las capacidades para lograr una vida prolongada y saludable se derivan las necesidades de saciar el hambre, el cuidado maternal o paternal, el cobijo o la inexistencia de la misma por elección propia, etc.

Sabina Alkire dice que “capacidad” (*capability*) no lleva por sí misma la fuerza normativa de la palabra “necesidad”. Las necesidades objetivas, absolutas o universales son aquellas que parecen referirse “a cuestiones que son requeridas precisamente a pesar de lo que uno elige y a pesar de lo mucho que uno luche contra la necesidad”.<sup>9</sup> También la misma autora precisa el significado de las palabras: “capacidad básica”, que es aquella que da la posibilidad de disfrutar una realización (*functioning*): “una capacidad para satisfacer una necesidad básica, una capacidad para evitar la desnutrición, una capacidad para educarse, para divertirse, etc. Desde esta perspectiva, la palabra capacidad está vinculada a potencia y realización a proyección. Para poderse educar, conservarse saludable y proyectarse, se necesita fundamentalmente libertad de elección y “está claro que el reino de la libertad empieza [...] cuando las necesidades están satisfechas”; en la pobreza no hay libertad posible, así lo afirman Desai, Alkire y Nussbaum: “las libertades de elección tienen precondiciones materiales, en cuya ausencia hay solamente un simulacro de elección”.<sup>10</sup> Lo mismo se puede argumentar de la

---

<sup>9</sup> Sabina Alkire, *Valuing Freedoms. Sen's Capability Approach and Poverty Reduction*, Oxford University Press, 2002, p.163. Obra citada por J. Boltvinik, *op. cit.*, p 407.

<sup>10</sup> Nussbaum, M., *op. cit.*, p 53.. Obra citada por J. Boltvinik, *op. cit.*, p. 407.

capacidad de elegir en torno a la edad, el sexo y la raza, aspectos que Sen no considera y coloca la libertad en los pobres sin reparar en estas limitaciones.

Finalmente, en esta introducción recogemos los puntos de vista de Peter Townsend, quien presenta tres concepciones de pobreza: de subsistencia, de necesidades básicas y de privación relativa. En cuanto a la subsistencia, señala Townsend, “los seres humanos no sólo necesitan fuentes internas de energía que necesitan reemplazo, también son seres sociales”. En cuanto a las necesidades básicas, señala que, en todo caso, son una ampliación de la subsistencia, y acerca de la privatización relativa, no sólo se refiere a las necesidades básicas insatisfechas, sino que se trata de un conjunto más amplio de indicadores, tales como la privación objetiva y material, que se puede demostrar por las limitaciones que experimentan los bajos ingresos.

La pobreza se debe situar en el tiempo, en relación con la estructura social e institucional y no sólo denotarse por el ingreso relativamente bajo. Townsend sostiene que “hay que buscar un umbral de ingreso por debajo del cual el retiro o la exclusión de la membresía activa de la sociedad se acentúa de manera desproporcionada. Este enfoque lo conduce a desarrollar un procedimiento de medición al que denomina línea de pobreza objetiva”.<sup>11</sup>

A partir de estos conceptos básicos para asumir el análisis de pobreza: salud, autonomía, capacidades y realizaciones, necesidades básicas e intermedias, subsistencia y privación relativa. Nos parece conveniente adentrarnos en las evaluaciones del tema de la pobreza en América Latina.

### **A) El “desarrollo” y la pobreza**

Cabe señalar que la palabra “desarrollo” aparece en el vocabulario de la política económica después de la Segunda Guerra Mundial (el 20 de enero de 1949, en un discurso, el presidente Truman usa la palabra “subdesarrollo” en oposición a “desarrollo”). Se habla de los países “desarrollados”, occidentales, industrializados en oposición a los “países subdesarrollados”, no industrializados o de “tercer

---

<sup>11</sup> Townsend., P. *Poverty in the United Kingdom. A Survey of Household Resources and Standar of Living*, Penguin Books, Harmonswoth, Reino Unido, 1979. Obra citada por J. Boltvinik, *op. cit.*, p. 408.

mundo”. Sin embargo, para esa época el desarrollo se concebía bajo un ángulo estrictamente económico, inclusive la misma CEPAL, que surge en esta época, explica el subdesarrollo como una consecuencia del “deterioro de los términos de intercambio”; más tarde, en los años cincuenta, Naciones Unidas introduce el término de “desarrollo social” que incluía, además de la medición del nivel de vida (salud, nutrición, vivienda), la observancia y el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales de todos. En los años sesenta, los “dependentistas” (A.G. Frank, P. Baran, F.E. Cardoso; después en los años setenta, R.M. Marini, Theotonio Dos Santos<sup>12</sup>), explicaron el subdesarrollo por los traslados de excedentes a los países desarrollados. También en esa década, Las Propuestas de Acción de la Primera Década del Desarrollo de Naciones Unidas (1960-1970), define el desarrollo como “crecimiento más cambio” (social, cultural y económico), cualitativo y cuantitativo, con la idea de mejorar la calidad de vida de la gente. Se incluyen problemas de medio ambiente, hambre, género, hábitat y empleo. En los años setenta, la UNESCO habla de “desarrollo integrado” como proceso total y multirelacional, que incluye todos los aspectos de la vida de una colectividad, de sus relaciones con el mundo exterior y de su propia conciencia. A finales de los años setenta, la UNESCO promueve el concepto de “desarrollo endógeno”, en oposición al desarrollo en etapas (Rostow) y rechaza la idea de copiar las etapas del desarrollo de los países industriales.

Según la UNESCO, se deben tomar en cuenta las particularidades de cada cultura y valores propios. En los años ochenta aparece el concepto de “desarrollo sostenible y sustentable”. El derecho al desarrollo se incluye como un derecho humano en 1986. En 1987 fue introducido por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (CNUCED) en su informe *Our Common Future*. Con este concepto se trata de conciliar las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras; surge de la

---

<sup>12</sup> Baran Paul, *La Economía Política del subdesarrollo*, (1952) y *La Economía Política del Crecimiento*, (1957). Frank André Gonder, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Siglo XXI Editores, México, 1976. Cardoso Fernando Enrique y Enzo Falrto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI Editores, México, 1969. Dos Santos Theotonio, *Imperialismo y dependencia*, Ed, Era, México, 1978. Marini Ruy Mauro, *Dialéctica de la dependencia*, Ed. Era, 1973.

constatación del estado ecológico del planeta: la explosión demográfica y urbana, la extinción de las especies, la contaminación atmosférica, de las aguas y del suelo, así como los cambios climáticos están analizados como consecuencias de un modelo de crecimiento no durable, o “insostenible” desde el punto de vista ético y ecológico. En los noventa, el Banco Mundial retoma el concepto de “desarrollo sostenido” y en la Consulta Mundial sobre el Derecho al Desarrollo como Derecho Humano, Ginebra, 1990. En la Conferencia Mundial de Derechos Humanos, Viena, 1993, se hace especial referencia al derecho a la participación democrática, el derecho a la soberanía sobre los recursos naturales, a la libre determinación, a la autonomía de la mujeres, al agua potable, etc. En 1990, el PNUD publica su Primer Informe sobre Desarrollo Humano. El “desarrollo humano” se concibe, a la vez, como un proceso (es la ampliación de las posibilidades de elegir) y también como un logro (se miden y se comparan a los países o regiones, para saber si han logrado esos procesos).

La Resolución del Milenio (Asamblea General de la ONU, 13/09/2000, A/RES/55/2), en su punto III sobre “El desarrollo y la erradicación de la pobreza”, dice que el desarrollo y la eliminación de la pobreza “depende de la buena gestión de los asuntos públicos en cada país y a nivel internacional. Durante la Cumbre del Milenio (2000), se establecieron los Objetivos del Milenio (ODM) a cumplir de aquí al 2015: 1) Reducir al 50% la pobreza extrema (indigencia) y el hambre; 2) Lograr la enseñanza universal; 3) Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer; 4) Reducir la mortalidad infantil; 5) Reducir la mortalidad materna; 6) Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades; 7) Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente; 8) Fomentar la asociación mundial para el desarrollo.

### **B) ¿Por qué ahora el tema de la pobreza?**

Porque de los rezagos más lacerantes de la actual política económica neoliberal, es justamente la pobreza, aspecto que no es nuevo en la región, pero que dada la alta concentración del ingreso, la privatización de las empresas del Estado, la disminución del empleo y la des-industrialización (provocada por la desregulación del comercio exterior), experimentada en América Latina en los últimos veinticinco



años, el fenómeno de la pobreza se ha agudizado, al grado de alcanzar lo que actualmente se conoce como “pobreza extrema” o “la indigencia”.

La pobreza es, como dice Julio Boltvinik, “la necesidad, estrechez, carencia de lo necesario para el sustento de la vida”,<sup>13</sup> Con Amartya Sen diríamos que es la privación de las capacidades.<sup>14</sup> Incluso se reconoce que hay un consenso cuando se la caracteriza como la imposibilidad de un individuo para conseguir oportunidades reales que le permitan evitar el hambre, la desnutrición o la falta de vivienda. Sen insiste en que la relación instrumental entre el salario bajo y las capacidades es paraméricamente variable entre diversas comunidades, diferentes familias y distintos individuos. La relación entre ingreso y las capacidades se ve afectada por la edad de las personas, como son las necesidades de los ancianos y los niños. Significa que el ser humano puede experimentar pobreza en diferentes etapas de su vida, por el género y los papeles sociales (P. Dieterlen, 2006, p. 81, por ejemplo, no lo considera), las responsabilidades especiales de la maternidad y diversas obligaciones impuestas por los usos y costumbres, por el lugar (pensemos en la inseguridad y violencia de algunas ciudades, por la atmósfera epidemiológica, teniendo en cuenta las enfermedades endémicas de ciertas regiones) y por otras variables sobre las que una persona tiene poco o nulo control.

La discapacidad por edad, la falta de habilidad o la enfermedad, reducen la posibilidad de ganar dinero, pero también dificultan la conversión del ingreso en capacidades, ya que una persona mayor, discapacitada o enferma necesita más ingresos (para asistencia, tratamientos, prótesis, etc.), con el fin de lograr los mismos funcionamientos que una persona joven y sana. Esto implica pensar que la pobreza real (en términos de privación de las capacidades) puede ser, en un sentido significativo, más intensa de lo que determina la variable ingreso. (Dieterlen, 2006, p. 82).

En México se han hecho estudios de la pobreza por lo menos desde tres diversos ángulos. Tal vez los más difundidos son los intentos de medición del problema,

---

<sup>13</sup> Boltvinik Julio y Enrique Hernández Laos, *Pobreza y Distribución del ingreso en México, Siglo XXI*, México, 2001, pág.21.

<sup>14</sup> Entendidas las capacidades como se señaló antes, en el mismo autor Amartya Sen.

con una discusión pormenorizada de las metodologías utilizadas. Entre los autores de la cantidad, la demografía y la economía del problema de la pobreza, destaca J. Boltvinik. Otros, en este primer nivel de lo cuantitativo, como Rolando Cordera Campos, Raquel Sosa Elízaga, Clemente Ruíz Durán, tienen una vinculación muy directa con las políticas sociales, formas pragmáticas o alternativas para superar el problema, en sus análisis. En segundo lugar, hay estudios históricos de la pobreza, como el de Verónica Virrarespe Reyes,<sup>15</sup> que trata desde los antecedentes más remotos de este fenómeno, pasando por una revisión de los clásicos de la economía política y el tratamiento del tema de la pobreza, las teorías de la economía del bienestar y sus críticas, hasta decantar en el análisis de una evolución de la pobreza en México. El tercer ángulo de análisis está considerado particularmente por un enfoque filosófico de la pobreza, donde el criterio de la ética norma el discurso y se coloca como el eje de valoración de las desigualdades, marginación, escasez, limitaciones e injusticias. Ahí están los trabajos de Paulette Dieterlen, inspirada en John Rawls (la Teoría de la justicia), o en el mismo Walzer en el libro *Esferas de la justicia*, quien retoma a Elster en “Justicia local”. Este, como los análisis anteriores, tienen una fuerte inspiración en los economistas llamados “desarrollistas”, como Amartya Sen y Partha Dasgupta.<sup>16</sup> Como la intención de este capítulo no es hacer una antología de los diversos enfoques de la pobreza, nos interesa tanto definirla, medirla, contrastarla con el tiempo y en la región, como discutir las alternativas más relevantes sugeridas por los enfoques de las “políticas sociales”.

Un aspecto evidente y del cual todos los autores están de acuerdo es que la actual globalización productiva ha provocado un decreciente papel del trabajo directo en el proceso productivo.

... “es la importancia mundial decreciente de la fuerza política y económica de la clase obrera. La radical transformación productiva; la robotización, o su alternativa práctica: la descentralización de la producción a países con

---

<sup>15</sup> Villarespe Reyes Verónica, *Pobreza. Teoría e historia*, Casa Juan Pablos, IIEco. UNAM, México, 2002.

<sup>16</sup> Estos economistas empezaron a aportar ideas al debate filosófico, en el contexto de lo que hoy llamamos “justicia distributiva”, véase Dieterlen. Paulette. *La pobreza: un estudio filosófico*, UNAM-FCE, México, 2006.

costos más bajos de la mano de obra; la importancia decreciente de la producción de bienes a favor de los servicios; y el desarrollo creciente de la pequeña y la micro empresa, son algunos de los elementos que explican esta pérdida de fuerza de la clase obrera” (Boltvinik, J. 2001, p. 13).

Naturalmente que este panorama tuvo que desembocar en una mayor pobreza y particularmente en América Latina se recrudece en la llamada “década perdida”.<sup>17</sup> Sin embargo, con la llegada de gobiernos democráticos en la región y la necesidad de paliar la crisis económica se empiezan a generalizar los discursos de la lucha contra la pobreza.

Las políticas sociales tuvieron que redimensionarse, pues si antes estas se dirigían fundamentalmente a las organizaciones gremiales, los sindicatos, no a los que carecían de un empleo formal<sup>18</sup> (que van hacer cada vez más la regla general de empleo a finales del siglo pasado y comienzos del presente), ahora el gasto social tendrá la característica unilateral de caridad estatal a los sectores rezagados.

Hablar de pobreza llevó a pensar que ciertos servicios, como salud y seguridad social, se deben entregar a cualquier ser humano sin importar su nivel de ocupación. Sin embargo, dice Boltvinik, un aspecto negativo del discurso de la pobreza frente al de las políticas sociales consiste en que las reivindicaciones gremiales y sindicales “se expresan como derechos estipulados en la legislación – sobretodo la laboral y la de seguridad social- los planteamientos corrientes de lucha contra la pobreza toman la forma de políticas más o menos discrecionales de gobiernos [...] el pobre aparece no como sujeto de derechos, sino como un receptor de transferencias a las que sólo puede corresponder con su voto. Donde acaba la ciudadanía empieza la caridad y la manipulación con fines electorales” (Boltvinik, 2001, p. 14).

Las políticas sociales de gremios y sindicatos generaron una salud pública y seguridad social estratificada, donde sólo los afiliados y, por supuesto,

---

<sup>17</sup> La CEPAL acuñó el término de “década perdida” en los momentos más agudos de la crisis, para resaltar el retroceso económico y social experimentado por la mayoría de los países latinoamericanos (CEPAL, 1990, p. 11). Véase también el capítulo I de esta tesis.

<sup>18</sup>Cordera Campos Rolando y Cabrera Adame C. Javier, *Superación de la pobreza y universalización de la política social*, Facultad de Economía-UNAM, octubre de 2005, p.18.

trabajadores formales tenían derecho a “una amplia gama de servicios que no disfrutaba el resto de la población. A esta tendencia concentradora de oportunidades y servicios, se sumaron la caída económica, la crisis fiscal y la incapacidad progresiva de las economías de la región de generar empleos en el sector formal, incluso durante las fases de recuperación, que llevó a un crecimiento desmesurado del sector informal” (Cordera, 2005, p. 18).

La globalización, refiriéndose al período estudiado, nos dicen González Tiburcio y Ávila Martínez, destruye las industrias nacionales, sobre todo las tradicionales, generando un creciente número de desempleados que los sectores industriales de tecnologías avanzadas no son capaces de absorber. Como resultado se tiene un aumento de la marginación, la emigración y el aumento de las diferencias económicas y sociales entre países y su expansión conlleva la agudización de la pobreza en cada uno de ellos.<sup>19</sup>

Lo que claramente muestra la informalidad es la imposibilidad de generar empleos estables por parte del actual modelo de política económica y, en consecuencia, el envilecimiento de los sistemas de seguridad social tradicionales. Cordera afirma que estos “sistemas como ejes de la política social que no logró universalizarse, pero que entrañaba grandes aparatos públicos destinados al grueso de la población, entraron en crisis a la vez que el empleo formal se estancó, los salarios cayeron y el apoyo presupuestal se redujo”(Cordera, 2005, p. 19) con el nuevo modelo neoliberal.

El adelgazamiento del Estado, la desindustrialización y la racionalización de los recursos (que equivale a ser puntuales con nuestros compromisos financieros externos), significaron la crisis de la anterior política social y la exacerbación del fenómeno de la pobreza extrema.

Los organismos financieros internacionales reconocen la gravedad del problema y consideran que es necesario paliar los efectos más dramáticos como la desnutrición y el analfabetismo. El Banco Mundial promueve esta política en toda América Latina, considerando como un gasto que se va directamente a los más

---

<sup>19</sup> González Tiburcio, E. y Ávila Martínez, A., “La Pobreza en México y en el Mundo: Una perspectiva global”, en Cordera R. y Cabrera Adame, J., *Superación de la Pobreza y universalización de la política social*, F.E-UNAM. 2005, p. 87.

pobres y, además, recomienda que estos programas de asistencia social sean administrados por empresas privadas. Cabe señalar que en estos preceptos de los organismos financieros internacionales, queda claro, de lo que se trata es de proteger el dogma neoliberal, pues para ellos “es más eficiente el mercado que el Estado” y estas asimetrías se intentan paliar con una cara moral, centrada alrededor de conceptos, como “desarrollo sustentable” o “el alivio a la pobreza”.

Boltvinik distingue por lo menos cuatro variantes del método de medición directa de la pobreza: 1) las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), 2) la variante del método indirecto de la Línea de Pobreza (LP), 3) el Método de Medición Integrada de Pobreza (MMIP) y 4) el Método de Medición de la Calidad y la Cantidad de Vida (MMCCV). Todos estos métodos contemplan unos más, otros menos, seis criterios de bienestar: a) ingreso corriente; b) los derechos de acceso a los servicios o bienes gubernamentales de carácter gratuito (o subsidiado); c) la propiedad o derechos de uso de activos que proporcionan servicios de consumo básico (patrimonio básico acumulado); d) los conocimientos y habilidades, e) el tiempo disponible para la educación, la recreación, el descanso y las labores domésticas; f) los activos no básicos, que incluyen los ahorros y la capacidad de endeudamiento.

A partir de estos elementos podemos ver las limitaciones de cada uno de los métodos: LP establece como la única fuente de bienestar el ingreso y las NBI coloca al consumo como el referente que permite medir el grado de insatisfacción y, en consecuencia, de pobreza. Los dos métodos resultan limitados porque no incluyen las fuentes de bienestar, entre ellas, el tiempo disponible. Tal parece que para Boltvinik el mejor método es el MMIP modificado, porque toma todas estas fuentes de bienestar y, además, permite medir la intensidad de la pobreza. (Boltvinik, 2001, p. 18). Modificado, porque al incluir la Variante Restringida Mejorada de Necesidades Básicas Insatisfechas con la Canasta Normativa Generalizada y la Línea de Pobreza Modificada, para alcanzar un indicador que refleje tanto aquello que las personas necesitan como lo que perciben que necesitan, nos dice Paulette Dieterlen, se pueden calcular todas las medidas de

pobreza, con la incidencia con la que se presenta y el tamaño de la brecha que existe entre los pobres y los que no lo son (Dieterlen, P., p. 41).

Existen varios indicadores para detectar el grado de pobreza de la población, de marginación y de indigencia; por ejemplo, la imposibilidad de percibir ingresos suficientes *per cápita* para adquirir la “canasta alimentaria” (casi siempre estipulada por las instituciones gubernamentales de cada país<sup>20</sup>), que incluye no sólo productos alimenticios. También es un indicador de pobreza el porcentaje de la población que tiene viviendas sin servicios, tales como: agua, luz, drenaje; el número de personas que habitan por cuarto, el porcentaje de viviendas con piso de tierra, la cantidad de gente ocupada en el sector primario. El grado de analfabetismo, por sexo y edades y las posibilidades que tienen las personas para adquirir servicios de salud.

Son indigentes o pobres extremos quienes no alcanzan un nivel de nutrición adecuado,<sup>21</sup> lo que repercute en el desenvolvimiento físico y mental precario que no les permite entrar al mercado de trabajo, ni participar en actividades intelectuales como la educación. También la indigencia impide cualquier movilidad social; los que nacen en la indigencia, por lo general, mueren en la misma situación, salvo que emigren, la única y actual válvula de escape de la miseria para todos los países de América Latina.<sup>22</sup> Los indigentes necesitan políticas sociales inmediatas que les ayuden a superar la marginación y para reducir su debilidad y su vulnerabilidad al medio. (Vélez, F. 1994, p. 9)

---

<sup>20</sup> Aunque de manera alternativa, nos dice Hernández Laos (2006, 16), que varios autores proponen la aplicación de un método de carácter subjetivo para medir esa “canasta básica”: tales como Viet-Wilson, 1987 y Walter, 1987. Este método recogería información por medio de encuestas a la población, con objeto de captar una norma social compartida sobre una canasta de bienes y servicios necesarios, que se ajuste al nivel cultural, histórico y social del país en concreto. La legislación y el marco jurídico, en algunos países, garantiza el cumplimiento, con la intervención estatal, de algunas necesidades básicas como son la educación y la salud.

<sup>21</sup> La alimentación supone una dieta balanceada que permite cubrir los requerimientos mínimos de cinco micro nutrientes esenciales para la vida (calorías, proteínas, hierro, vitamina A y vitamina C). La falta de consumo de alimentos adecuados que proporcionen las calorías y proteínas necesarias para que el cuerpo funcione, provocan la desnutrición; la que a su vez tiene como consecuencias el retardo muscular, el retardo en el crecimiento, tendencia a la enfermedad, vulnerabilidad a las infecciones y disminución de la capacidad para el trabajo, apatía mental, depresión, introversión, baja capacidad intelectual, carencia de motivación y falta de energía. (Dieterlen, P., 2006. p 35).

<sup>22</sup> Paradójicamente, son las remesas de estos migrantes las que están garantizando el consumo interno en los países de la región.

Indigencia o pobreza en un nivel absoluto, nos dice P. Singer, es una vida en los niveles ínfimos de la existencia. Los indigentes son seres humanos con graves carencias, que luchan por sobrevivir en un ambiente de circunstancias miserables y degradantes, casi más allá de lo que puede concebir el más sofisticado poder de la imaginación. Tienen una tasa de mortalidad ocho veces mayor que la de cualquier país desarrollado, una expectativa de vida un tercio más baja, una tasa de analfabetismo sesenta por ciento mayor. (Singer, P. 1994, pp. 218-219).

Casi todos los estudios identifican a la pobreza extrema siguiendo el método de la CEPAL, toman el costo de una canasta alimentaria la que después multiplican por un factor para obtener la línea de pobreza. Por supuesto, asegura Boltvinik, todos estos estudios, CEPAL-PNUD, de INEGI-CEPAL y de alguna manera el Banco Mundial y Lustig-Mitchell, obtienen incidencias en la pobreza más bajas que los calculados por él y Hernández Laos para el caso de México. En general, las incidencias de la pobreza que obtienen otros autores son menores a 50%. CEPAL-PNUD obtiene un 37.4% en 1984; Banco Mundial 22.6% en 1989, e INEGI-CEPAL 44.1% en 1992. Los cálculos de Boltvinik nos dicen que a finales del siglo, para el caso de México, dos terceras partes de la población (70.6%) son pobres; que cerca de la mitad de ella es pobre extrema (44.7%), mientras que en otro polo, 11.4% de la población pertenece a la clase media y sólo 5.5% a la clase alta. (Boltvinik, 2001, p. 22). Veremos más adelante que para otros países de la región la situación de concentración del ingreso no es menos lamentable que la de México. En términos generales, podemos afirmar que cerca del 50% de la población de América Latina, en el 2006, era pobre. Lo que significa más de 220 millones de pobres, de los cuales más de 95 millones son calificados como indigentes.<sup>23</sup>

La CEPAL también considera que las “líneas de indigencia” o de “pobreza extrema” están basadas en la imposibilidad de satisfacer las necesidades básicas

---

<sup>23</sup> De acuerdo con el Banco Mundial, en los países desarrollados el pobre es quien tiene ingresos inferiores a los 1,000 dólares mensuales. En el actual siglo XXI, los pobres en el mundo suman 1300 millones de personas que tienen ingresos inferiores a 30 dólares mensuales y 3,000 millones cuyos ingresos son menores a 60 dólares por mes.

de consumo alimentario de la población de los países de la región.<sup>24</sup> El método de la CEPAL constituye una alternativa al método de sobrevivir con “1 dólar al día”. Este método que es compatible con la sugerencia formulada por la División de Estadística de Naciones Unidas de utilizar líneas de pobreza nacionales disponibles, que son más representativas de la situación social de los países de la región, para medir la magnitud de la pobreza e identificar los grupos más afectados. Esos datos ponen de manifiesto que la pobreza extrema en la región aqueja a un contingente bastante más elevado que el que se desprende del uso de la línea de “1 dólar al día”, expresada en dólares de paridad del poder adquisitivo.<sup>25</sup>

Dos trabajos realizados por la CEPAL, muestran los datos de pobreza en la región:

El primero consiste en las estimaciones basadas en tres grupos de encuestas de hogares de los propios países (1990, 2000 y 2002) y el segundo, las proyecciones de la pobreza extrema hasta 2004,<sup>26</sup> basadas en el crecimiento económico de los países (cifras a veces diferentes de las publicadas en los informes nacionales de seguimiento de Los Objetivos de Desarrollo del Milenio, debido a diferencias de métodos utilizados para los cálculos).<sup>27</sup> “De acuerdo con dichas proyecciones, 96 millones de personas, es decir, el 18.6% de la población total de América Latina, se encontraría en situación de pobreza extrema, en tanto que el número de pobres (incluidos esos 96 millones) se estima en 222 millones de personas, el 42.9% de la población regional. Cerca de 52 millones de personas en pobreza extrema residen en zonas urbanas y casi 45 millones en áreas rurales. La similitud entre ambas cifras, en una región en la que alrededor del 75% de la población total reside en zonas rurales (37%), en comparación con las urbanas (13%)”.<sup>28</sup>

---

<sup>24</sup> Para una descripción del método, véase por ej., Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina, 2002-2003* (LC/G.2209-P), Santiago de Chile, agosto de 2003, capítulo I)

<sup>25</sup> “Objetivos de desarrollo del milenio: una mirada desde América Latina y el Caribe” Naciones Unidas, 2005. Véase cuadro II. 1. p. 29.

<sup>26</sup> “Objetivos de desarrollo del milenio: una mirada desde América Latina y el Caribe” Naciones Unidas, 2005.(ODM: MALyC, UN. 2005).

<sup>27</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., Nota 4, p. 27.

<sup>28</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., Véase el gráfico II.1, ob, cit, pp. 27-28.



Naturalmente que la magnitud de la pobreza difiere de un país a otro, lo mismo de un estado, provincia o departamento a otro; por esta razón, ahora mostraremos como se reparte la pobreza extrema entre los países de la región.

### Magnitud de la pobreza extrema:<sup>29</sup>

Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay	+ 30% de la población
Argentina, Colombia, El Salvador, Perú, Venezuela, República Dominicana	Entre el 20 y 24% de la población
Brasil, Ecuador, México, Panamá	Entre el 12 y 19%
Chile, Costa Rica, Uruguay	Menos del 10%

### Total de la población en pobreza extrema <sup>30</sup>

Brasil	25%
México	14%
Colombia	12%
Argentina	9%
Perú	7%
Venezuela	6%

De este cuadro se desprende que el mayor número de personas en extrema pobreza (51%) se encuentra en los países de mayor población, con un nivel de ingreso por habitante cercano o superior al promedio regional. Solo 1/6 de la población en extrema pobreza reside en los países de menos ingreso por habitante (Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay)

## II. El déficit de ingresos de los indigentes

La brecha de la pobreza extrema<sup>31</sup>: “vincula la magnitud de la pobreza extrema con el déficit promedio de recursos de la población en tal situación” (índice propuesto por las Naciones Unidas en 2001, como “indicador complementario para

<sup>29</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., Cuadro II.1, pág 29 y cuadro 1 del anexo pág 82 ob, cit.

<sup>30</sup> CEPAL, 2004d, gráfico I.3, cap. 1, *op, cit.*

<sup>31</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., Otros indicadores figuran en el cuadro II.1, *op, cit.*

el seguimiento de la primera meta del Milenio, es el producto de la incidencia de la pobreza extrema y la distancia entre el ingreso promedio de los indigentes y el valor de la línea de indigencia”.<sup>32</sup> “Dicho déficit, expresado como fracción del valor de la línea de indigencia, no presenta, en general, una variación muy significativa entre los distintos países de la región. La mayoría de los valores observados se encuentra muy cerca del promedio regional (0.41), excepto México y Uruguay, cuyo déficit de ingresos es considerablemente inferior al promedio (valores de 0.28 y 0.23, respectivamente), y Bolivia y Honduras, situados en el extremo opuesto (valores de 0.53 y 0.49, respectivamente). Salvo por estas situaciones, la brecha de la pobreza extrema está altamente correlacionada con el porcentaje de indigentes de cada país.”.<sup>33</sup>

**Déficit anual de recursos de la población en situación de indigencia,  
expresado como porcentaje del PIB:**

Bolivia, Honduras, Nicaragua, Paraguay	5% y más.
Chile, Uruguay (zonas urbanas)	Menos del 0.2%

“Las cifras subestiman la magnitud de los flujos monetarios reales de los que deberían disponer los países para la erradicación permanente de la pobreza extrema. Por una parte, en el cálculo de estas cifras se supone que el traslado de recursos hacia los pobres ocurre en condiciones de focalización perfecta (tanto en la selección de beneficiarios como en la determinación de los montos de ayuda para cada uno de ellos) y sin originar costos derivados de su realización. Por otra, la erradicación de la pobreza no se logra simplemente con la transferencia de ingreso corriente.”<sup>34</sup>

Hay que tener presente que la cantidad de indigentes es determinante al momento de calcular el déficit de recursos para la asistencia de estos sectores de la población. Brasil y México son los países donde esta insuficiencia alcanza su máxima expresión:

<sup>32</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., Véase nota 6, p. 29.

<sup>33</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., p. 30.

<sup>34</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., p. 30.

Brasil, México	Déficit de 2.500 millones de dólares / año.
Países con menores niveles de producto por habitante	Los déficit alcanzan entre 280 y 690 millones de dólares / año.

Los países con mayores niveles de indigencia enfrentan grandes dificultades para reducir la incidencia de la pobreza extrema a partir de la sola movilización de recursos internos. Por lo tanto es necesario que dichos recursos se complementen con flujos externos de la asistencia oficial para el desarrollo, de 2.5 veces superiores a lo recibido por América Latina en el 2002 (según el PNUD (2004<sup>a</sup>), la AOD (Asistencia Oficial para el Desarrollo) neta recibida por América Latina y el Caribe ascendió a 5.063 millones de dólares en el 2002.<sup>35</sup> Sin embargo, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, aseguraron a principios de 2005, que la AOD de los países ricos es ahora equivalente a tres cuartas partes de la que aportaba en los años 70. La AOD debe al menos duplicarse en los próximos cinco años para apoyar realmente el combate a la pobreza, la indigencia y los graves problemas de salud pública de muchos de los países de la región.<sup>36</sup>

Según Naciones Unidas, uno de los factores que muestra el logro de la primera meta del Milenio, se expresa en el monto de los recursos destinados a los programas de inversión social, dentro de ellos, los programas de superación de la pobreza extrema.

En México y Brasil (que concentran el 39% del total de los indigentes de la región), se le asignan recursos por un monto equivalente a la brecha de pobreza extrema para financiar programas integrales para la eliminación de algunos factores estructurales, asociados a la reproducción de la indigencia:

<sup>35</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., p. 31.

<sup>36</sup> Véase Periódico *La Jornada* 5-09-06. Informe del Banco de México.

México	Programa Oportunidades (2002) = 80% del monto anual que en ese año se requería para superar la extrema pobreza (0.4% del PIB)
Brasil	Brecha de 0.5% del PIB en 2001. En 2004, se asigna un monto de recursos equivalente al 0.39% del PIB para financiar los programas “Fome Zero” y “Bolsa Familia”.
Chile	2004: Programa “Chile Solidario”, se asignaron el 0.2% del PIB (equivalente al déficit de ingreso de los indigentes).
Honduras	Brecha 2003 = 10.6% del PIB. Presupuesto asignado = 1.35% del PIB
Colombia	Brecha (2003) = 1.4% del PIB Programa “Familias en Acción” para 400.000 familias para el 2005 prevé erogación equivalente al 0.11% del PIB. Se completan con programas públicos de nutrición, salud y otros.

Veamos ahora algunas cifras de las remesas de los migrantes, una de las principales entradas de divisas (que actualmente ya superan los ingresos provenientes de los recursos naturales que formaban parte de las exportaciones más importantes de Latinoamérica, lo mismo que la Inversión Extranjera Directa), en muchos países de la región y, tal vez por eso, la principal mercancía de exportación, que actualmente tienen los países latinoamericanos.

**Importancia creciente de los flujos de remesas familiares provenientes del exterior, para América Latina y el Caribe. Cifras para 2004 (en millones de dólares):**

- México 16.600 Para el 2006= 23.000
- Brasil 5.600 “ “ “ = 7.000
- Colombia 3.900 “ “ “ = 4.000
- Total 45.000 (cifra superior a la IED y a la AOD recibidas por el conjunto de los países de la región).
- Total para 2006= 62.300 millones de dólares, El BID espera para el 2010, remesas que superan los 100.000 millones de dólares. *La Jornada, 19-03-07*

Existe poca información sobre el impacto de las transferencias en el bienestar y reducción de la pobreza. En cuanto a México y República Dominicana, permiten reducir entre 2 y 3 puntos porcentuales la tasa de extrema pobreza. Según los datos de las encuestas de hogares de algunos países, los hogares no pobres tienden a recibir proporciones mayores de remesas que los hogares pobres.<sup>37</sup>

### Uso de las transferencias recibidas<sup>38</sup>

Consumo privado	Entre 60% y 84% (Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras y México).
Ahorro	Entre 4% y 11%
Adquisición de inmuebles o reparación de la vivienda	4%

Aunque falta información sobre el tema de las remesas (en cuanto a los montos totales por ejemplo, los bancos no dan cuenta de las transferencias entregadas “mano a mano”, y la información suministrada por los bancos comerciales sobre las transacciones en moneda extranjera no permiten determinar si corresponden efectivamente a la entrega de remesas), sabemos que están aumentando exponencialmente o, por lo menos, directamente proporcional al número de emigrantes anuales. Para el caso de México las remesas obtenidas en 2006, alcanzaron los 21 mil 295 millones de dólares<sup>39</sup> y en los primeros seis años del siglo habrían emigrado 3.2 millones de mexicanos y solamente en lo que corresponde al año 2006 lo habrían hecho 582 mil 613 personas.

La pobreza extrema es la insuficiencia en materia de salud, alimentación, desnutrición, mortalidad infantil, mortalidad materna, alta incidencia de enfermedades como VIH/SIDA, paludismo, cólera, dengue, etc.

<sup>37</sup> CEPAL, 2005<sup>a</sup>.

<sup>38</sup> Orozco, 2004.

<sup>39</sup> Periódico *La Jornada* 11-01-06. La información del mismo Periódico, en marzo 19 del 2007, redondeó la cifra a 23,000 mdd.

La falta de educación, agua potable, saneamiento, viviendas y hacinamiento son los graves obstáculos para escapar de la situación de extrema pobreza.

También se vincula pobreza con la imposibilidad de acceso a los mercados internacionales y a la tecnología, junto a la necesidad de contar con financiamiento y cooperación externa.

No se puede disminuir la pobreza sino se reduce el desempleo entre los jóvenes. Según CEPAL, ese tema debe incorporarse en las políticas de desarrollo, frente al aumento del desempleo adulto y juvenil, el crecimiento del trabajo informal de baja productividad e ingresos (en los años noventa, 7 de cada 10 nuevos puestos de trabajo generados en la región fueron en el sector de la informalidad), puestos que no cuentan con sistemas de protección social en materia de salud, seguros de desempleo, acceso a sistemas jubilación o pensiones. “El empleo constituye el principal mecanismo de inserción social y logro de autonomía económica”.<sup>40</sup>

El examen de la erradicación de la pobreza se basa en:

- Cuantificación de los recursos monetarios de los hogares
- Las carencias y rezagos mencionados en los objetivos: disparidades de acceso a los bienes y servicios, protección de los grupos más vulnerables en materia de nutrición, salud y educación, políticas de desempleo y de protección social, así como en el acceso de diferentes grupos poblacionales a la salud reproductiva y las consecuencias de estos desequilibrios para la reproducción intergeneracional de la pobreza.

### **A) Antecedentes sobre la pobreza en el Caribe**

Para el área del Caribe falta mucha información de la pobreza, porque no obstante de que se han realizado encuestas por parte de los organismos internacionales, faltan datos en la región; y los que existen están elaborados con diferente metodología.<sup>41</sup> Sin embargo, podemos resumir los rasgos esenciales de la pobreza en la región:

---

<sup>40</sup> CEPAL, 2000b.

<sup>41</sup> ODM: MALyC, UN. 2005., Véase los logros en nota 9, p. 32.

- En primer lugar, Haití es el país con mayor incidencia de pobreza y de indigencia no sólo en el Caribe sino en toda la región.
- En segundo lugar, por ser una zona de constantes huracanes, los desastres naturales aumentan los índices de pobreza que afectan, naturalmente, a los sectores de escasos recursos.<sup>42</sup>
- En tercer lugar, la enorme heterogeneidad de la magnitud de la pobreza entre los países de la sub-región.
- En cuarto lugar, las grandes diferencias en cuanto a los niveles de ingreso *per cápita*, también son de gran relevancia en toda el área del Caribe.

De la misma forma que en el resto de América Latina, para casi todos los países de la zona del Caribe el método de medir la pobreza a partir de 1 dólar por día, no es la mejor por el nivel exageradamente bajo y, como afirma Naciones Unidas, los porcentajes de extrema pobreza inferiores al 2% en Guyana y Jamaica no resultan plenamente compatibles con el nivel de desarrollo económico y social de esos países.

¿Qué representa el método de la CEPAL, para medir la pobreza?

La medición basada sobre la línea internacional de “1 dólar al día” no es la más adecuada, asegura la misma Naciones Unidas, dado su nivel muy bajo: “La primera meta del Milenio está formulada en términos de una línea de pobreza extrema que equivale a 1 dólar diario, ajustada por la paridad del poder adquisitivo. Dicha línea representa un estándar internacional mínimo de la pobreza, empleado desde 1990 por el Banco Mundial, según el cual una persona es considerada pobre en cualquier país del mundo. Su valor corresponde a la mediana de las 10 líneas de pobreza nacionales per cápita más bajas del mundo, pertenecientes a países de África y Asia. La cuantía exacta es de 1.08 dólares diarios, o 32.74 dólares mensuales, expresados en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA) de 1993”.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> La pobreza es una condición social muy vulnerable frente a los acontecimientos externos, ya sean naturales o fenómenos sociales provocados por los seres humanos (violencia, recesiones económicas, enfermedades, pandemias, inclemencias atmosféricas, desastres naturales), que conjugadas profundizan las limitaciones y hacen muy frágil la capacidad de reacción de esta población de escasos recursos.

<sup>43</sup> Véase p. 33.

Para la División de Estadística de Naciones Unidas, deben utilizarse los indicadores basados en el umbral de la pobreza de cada país, si se dispone de ellos.<sup>44</sup>“Con arreglo a dicha recomendación, en el presente informe se emplean líneas de pobreza e indigencia obtenidas para cada país en particular. En el Panorama social de América Latina 2002-2003 (CEPAL, 2003<sup>a</sup>) figura una descripción sintética del método y en el documento “Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta” (CEPAL, 1991) se encuentra una presentación más detallada.”

Entre las razones que se argumentan para escoger la medición CEPAL, están las siguientes:

- Los límites que señalan las indigencias nacionales estaría representada por el costo de adquirir una canasta básica alimentaria.
- El uso de índices de paridad de poder adquisitivo para la medición de la pobreza ha sido objeto de crítica, porque refleja estructuras de consumo que no representan a los hogares pobres.<sup>45</sup>
- Las mediciones basadas en el método de “1 dólar al día”, presentan baja correspondencia con el PIB per cápita<sup>46</sup> de los países. Además de ser totalmente inaceptables, por ejemplo, los casos de la República Dominicana, Guyana y Jamaica que, según esta medición, tienen supuestamente un nivel de indigencia inferior al 2%; medida que contrasta con el cálculo a partir de líneas nacionales.

Las magnitudes comparadas que elabora la CEPAL,<sup>47</sup> de la indigencia y la pobreza, estimadas a partir de los métodos 1 dólar al día y 2 dólares al día, prácticamente se duplican en todos los países. Los datos contrastan con la situación de pobreza extrema y el producto por habitante. Según el método de la

---

<sup>44</sup> [http://unstats.un.org/unsd/mispa/mi\\_goals.aspex](http://unstats.un.org/unsd/mispa/mi_goals.aspex)

<sup>45</sup> Véase argumentos en *In focus*, boletín del Centro Internacional de Pobreza del PNUD, sept. del 2004, <http://www.undp.org/povertycentre>.

<sup>46</sup> El Producto Interno Bruto dividido entre la población total del país en concreto.

<sup>47</sup> Véanse las estadísticas en “Comparación de los datos obtenidos a partir de los métodos (1 y 2 dólares al día / CEPAL):El recuadro II.1 (conclusión) P. 34. Objetivos del Milenio...Ob.cit, Naciones Unidas.



CEPAL, las estimaciones son más acordes con el grado de desarrollo económico de los países.

La comparación de diversas metodologías para medir el seguimiento de la meta de la pobreza<sup>48</sup> en el Caribe, son estimaciones provenientes de estudios nacionales, lo que dificulta la comparación con las estimaciones de la CEPAL. No obstante, podemos ver algunas conclusiones generales al respecto:

Haití	País con mayor incidencia de extrema pobreza del Caribe y América Latina
Dominica, Granada, Guyana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente, Granadinas, Suriname	Tasas elevadas de pobreza
Antigua y Barbuda, Barbados y Bahamas	Pobreza absoluta baja, similares a los países con alto grado de desarrollo económico.
Cuba	Mide la pobreza utilizando el concepto de “población en riesgo” (sectores con ingresos insuficientes para adquirir una canasta básica de bienes, alimentos y no alimenticios, pero disfrutan de servicios de educación, salud, seguridad y asistencia sociales gratuitos y subsidiados). 1999: 20% de la población urbana vivía en condición de riesgo (Álvarez y Máttar, 2004).

Brecha de pobreza: entre 2.3% (Barbados) y 12.4% (Guyana).

Participación del 20% más pobre en el ingreso o en el consumo nacional:

- Entre 3.5% (Bahamas) y 10% (Islas Vírgenes Británicas)

<sup>48</sup> Cuadro II.2, P.36, Ob.cit.

- Promedio de AL: 4%
- Más de 6% en el Caribe.

En la mayoría de estos países “la desigualdad distributiva tendría una incidencia relativamente menor en la magnitud de la extrema pobreza que en AL”.<sup>49</sup>

La incidencia de la pobreza en áreas rurales del Caribe es superior a las urbanas, al igual que en AL:

- Jamaica: la pobreza rural triplica la urbana.
- Guyana, Belice, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas: Casi 100% población rural es pobre.
- Barbados: mayor incidencia de pobreza urbana.

Se redujo la pobreza en los países siguientes:

Guyana: durante la década de 1990: del 43% (1993) al 35% (1999)

Jamaica: del 28% (1990) al 18% (2002) (con inversión de la tendencia a la reducción de la pobreza: 1998: la tasa de incidencia fue de 15.9% y subió al 18.2% (2002).<sup>50</sup>

Así, se podrá reducir la pobreza a la mitad, en estos países, hacia 2015 (salvo en caso de perturbaciones de índole natural o económica).

## **B) Hacia la meta de reducción de la pobreza extrema en AL**

De manera esquemática veamos la evolución de la pobreza extrema en AL:

- En los primeros años de la década de 1990: la disminución relativamente fue rápida (del 22.5% en 1990 al 19% en 1997).
- Hubo estancamiento (18.1% en 2000).
- También retroceso (2001 y 2002: retroceso económico y social en la mayor parte de AL, con fuertes crisis económica en Argentina y Venezuela).
- Otra vez estancamiento (2003).

---

<sup>49</sup> Véase p. 35 Ob.Cit.

<sup>50</sup> Véase nota 12, p. 35 Ob.Cit.

- Se proyectaba una disminución en 2004 (sin compensar el retroceso anterior), gracias a las mayores tasas de crecimiento económico registradas en varios países y a las remesas tuvimos un ligero crecimiento, lo que permitió, el porcentaje de avance hasta el 2004: 34%.<sup>51</sup>
- Chile: es el único país en cumplir la meta (a partir de 2000 y siguió bajando después).
- Brasil, Ecuador, México, Panamá y Uruguay: lograron porcentaje de avance iguales o superiores al esperado (56%).
- Argentina había alcanzado la meta en la primera mitad de la década de 1990. La indigencia se duplicó entre 2001 y 2002 (por la crisis).<sup>52</sup>
- Venezuela: aumentó la pobreza extrema constante desde 1990 (excepto 2000 y 2001).<sup>53</sup>

La meta para 2015 implica diferencias según los países:

- Argentina, Costa Rica y Uruguay: se requiere disminución de 5% a partir del nivel registrado en 1990.
- Bolivia, Honduras y Guatemala: se requiere disminución de 20%.

Los países con mayor pobreza extrema y menor ingreso por habitante son los que tropiezan con mayores obstáculos. “En efecto, con excepción de Guatemala, que habría logrado reducir casi 10 puntos porcentuales la indigencia, Bolivia, Honduras, Nicaragua y Paraguay han registrado porcentajes de avance muy inferiores al 56% requerido (entre 10% y 33%) para situarse en una trayectoria de cumplimiento de la meta. En los próximos 10 años estos cuatro países deberían disminuir la pobreza extrema entre 15 y 25 puntos porcentuales”.<sup>54</sup>

Por lo tanto, sería conveniente considerar una meta más ambiciosa, reducir a la mitad la pobreza total para los países con mayor ingreso por habitante (por ej., en Costa Rica, Panamá y Uruguay cuyos niveles de indigencia son inferiores al 10%).

---

<sup>51</sup> Véase gráfico II.3<sup>a</sup>.P.37 Ob.Cit.

<sup>52</sup> Véase nota 16, p. 38. Ob.Cit.

<sup>53</sup> Véase nota 16, de la P.38. Ob.Cit.

<sup>54</sup> P. 38. Ob.Cit.

La noción de “pobreza total” es más conveniente para AL, porque hace referencia a los diversos tipos de necesidades humanas básicas, además de la nutrición.<sup>55</sup> Según esta meta (reducción de la pobreza total), los alcances serían del 22% inferior al alcance registrado en relación con la meta de la pobreza extrema (34%).

Es necesario insistir en que la persistencia de la pobreza en la región es debido al bajo crecimiento económico, así como al estancamiento o deterioro de la distribución del ingreso (1998-2002: tasas de crecimiento del producto por habitante negativa o cercana al cero (salvo 2000).

### **C) Comparación con otras estimaciones del avance hacia el cumplimiento de la meta**

Los resultados son similares sobre indigencia y pobreza, utilizando la medición líneas de pobreza internacionales (1 y 2 dólares al día) o los cálculos presentados por los informes nacionales sobre los objetivos de desarrollo del Milenio. Entre las distintas mediciones (CEPAL, Banco Mundial y los países) predominan las coincidencias respecto a los porcentajes de avance, tanto para el promedio regional como para los países.

Periodo 1990-2004 (CEPAL) y 1990-2001 (Banco Mundial), las dos instituciones concuerdan sobre los puntos siguientes:

- El progreso de América Latina ha sido inferior a lo esperado (56%) en relación con el tiempo transcurrido: 34% para la CEPAL y 32% para el Banco Mundial
- Avances superiores a los esperados en Brasil, Chile, México, Panamá y Uruguay.
- Avance inferior en Nicaragua
- Retrocesos en Argentina, Venezuela

Periodo 1990-2002 (CEPAL y Banco Mundial):

- Avance superior al esperado para Guatemala

---

<sup>55</sup> P. 38. Ob.Cit.

- Reducción de la pobreza e indigencia en Costa Rica y Honduras

Falta de datos para:

- Bolivia, Colombia, Ecuador, El Salvador, Paraguay y Perú: los datos disponibles del BM no permiten hacer una estimación del porcentaje de avance (en 1990 se refieren a zonas urbanas o metropolitanas, mientras que en 2001, se refieren al territorio nacional)
- La CEPAL no tiene estimaciones propias sobre los avances de Guyana y Jamaica (según Banco Mundial, los avances en la reducción de la pobreza extrema de estos países son superiores a los esperados).

#### Los informes nacionales sobre los objetivos de desarrollo del Milenio:

Revelan la visión y las estrategias de los países. Para reducir la pobreza extrema, los países han adoptado distintas aproximaciones metodológicas, que se manifiestan en el tipo de línea de pobreza (1 dólar al día, líneas nacionales o ambas), la cobertura temporal de los datos y la cobertura geográfica.

#### Comparación entre esos informes / estimaciones de la CEPAL:

- Retroceso para Argentina y Venezuela
- Colombia, Costa Rica, Guatemala y Honduras (avances inferiores a los esperados)
- Brasil, Chile, Ecuador, México, Panamá y Uruguay (avances superiores a los esperados)
- Paraguay (retroceso)

Desacuerdo sobre El Salvador, Nicaragua y Perú:

El Salvador y Nicaragua: CEPAL (avances inferiores a los mencionados por los informes nacionales).

Bolivia y República Dominicana: por la cobertura temporal distinta, no se permite estimar el avance.

Guyana, Haití, Jamaica, Suriname y Trinidad y Tabago (CEPAL carece de estimaciones).

Guyana y Jamaica: avances en la reducción de la indigencia superior a lo esperado.

### III. Examen de las desigualdades

#### A) Desigualdad en la distribución del ingreso

“Debido a la mala distribución del ingreso que predomina en los países latinoamericanos, la región la más rezagada del mundo en términos de equidad, al constatar el marcado contraste entre la participación en el ingreso del grupo más rico y la del quintil de hogares más pobre”.<sup>56</sup> En efecto, el 20% de los hogares situados en la parte inferior de la distribución del ingreso capta entre el 2.2% (Bolivia) y el 8.8% (Uruguay) de los ingresos totales. Por su parte, el quintil superior se apropia de entre un 41.8% (Uruguay) y un 62.4% (Brasil) de los ingresos totales (véase el gráfico II.4).<sup>57</sup>

#### Desigualdad heterogénea en AL, pero casi siempre marcada:<sup>58</sup>

Uruguay (áreas urbanas)	Distribución de ingresos más equitativa. La participación del quintil más rico supera en no más de 5 veces a la del quintil más pobre.
Ecuador (áreas urbanas) y México	Indicador inferior a 10 veces.
Mayoría de los países, incluidos Argentina (áreas urbanas), Chile, Colombia (áreas urbanas), Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Venezuela, Rep. Dominicana	Participación del quintil superior excede entre 10 y 16 veces a la del quintil inferior.
Brasil y Bolivia	Relación de la participación de ambos quintiles es de 20 y 26 veces.

<sup>56</sup> Propuesto en Naciones Unidas (2001) como indicador complementario para el seguimiento de la primera meta del Milenio (véase nota 21, p. 41).

<sup>57</sup> P. 41. Ob. Cit.

<sup>58</sup> Véase gráfico II.4.P.42. Ob.Cit.

La gran rigidez en la distribución del ingreso entre 1990 y 2002 se manifiesta en la ausencia de variaciones significativas del Coeficiente de Gini en la mayoría de los países.<sup>59</sup>

Por ejemplo, si comparamos los indicadores Gini de la década de los noventa con los primeros años del nuevo siglo, encontramos que no han variado gran cosa: Brasil de 0.627 en 1990 llegó a 0.640 en 1999 y a 0.50 el año 2002; dicho indicador para México en el mismo año fue 0.45%. En el año 1999 Bolivia registró 0.586 y Nicaragua 0.580. En la mayoría de los países de la región prevaleció un coeficiente de 0.500 a 0.560. Sólo Costa Rica, Uruguay y Venezuela se mantuvieron por debajo de 0.500, entre 0.455 y 0.473. Argentina retrocedió a 0.542.<sup>60</sup> Esto es muy significativo si lo comparamos con el Coeficiente de Gini; el promedio mundial es de 0.40% y en los principales países europeos, el coeficiente de Gini se aproxima a 0.300.

- En varios países, incluidos los que tienen los niveles más bajos de desigualdad, se observa una leve tendencia hacia el deterioro distributivo. En Argentina (datos del Gran Buenos Aires), Costa Rica, Ecuador (áreas urbanas) y Paraguay (áreas urbanas): aumentos del coeficiente de más de 0.05%.
- Guatemala, Panamá (áreas urbanas) y Uruguay (áreas urbanas): reducción niveles desigualdad (1990).<sup>61</sup>

La desigualdad aumenta, a pesar del incremento del gasto público destinado a los sectores sociales:

- 1990-1991 y 2000-2001: el gasto social por habitante aumenta un promedio del 58% (de 342 a 540 dólares *per cápita*).

---

<sup>59</sup> El índice de Gini es el más utilizado para el análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso; considera valores entre 0 y 1, Cuando el valor se acerca a uno indica que hay mayor concentración del ingreso, y cuando más se acerca a cero hay menor desigualdad.

<sup>60</sup> Urquidí., V. L., *Otro siglo perdido. Las políticas del desarrollo en América Latina (1930-2005)*., CM-FCE, México, 2005. p. 486.

<sup>61</sup> Gráfico II.5. Ob.Cit.

- 2002: disminución absoluta del gasto social por habitante, ante retracción del PIB en algunos países.<sup>62</sup>
- La mala distribución del ingreso se atribuye a la mala repartición de los activos.
- La distribución del ingreso *per cápita* de los hogares refleja la desigualdad en la educación, el patrimonio y el acceso al empleo.<sup>63</sup>
- La mayor parte de los ingresos de los hogares proviene de las remuneraciones por el trabajo (más de 80% en al menos 11 países).<sup>64</sup>
- La falta de un verdadero mercado de trabajo y su impacto en la determinación de los niveles de bienestar, así como el diseño y monitoreo permanente de políticas de superación de la pobreza.

Razones por las cuales las desigualdades distributivas representan un perjuicio para las sociedades:

- Argumento moral.
- Argumento económico: “la mala distribución del ingreso implica que los recursos de la sociedad no se están asignando a quienes podrían obtener de ellos un mayor beneficio marginal, lo que reduce el bienestar colectivo. De hecho, existe abundante evidencia de que una elevada desigualdad en la distribución del ingreso atenta contra el proceso de desarrollo en sí mismo y afecta las tasas de crecimiento económico.<sup>65</sup> Pero más allá de ello, la desigualdad distributiva explica en gran medida la falta de avances en la reducción de la pobreza. Tal como se señala más adelante, si el crecimiento económico estuviera acompañado de una distribución del ingreso más equitativa, el efecto de éste sobre la reducción de la pobreza sería mayor, haciendo más viable el cumplimiento de la primera meta del Milenio”.<sup>66</sup>

---

<sup>62</sup> Machinea, 2004<sup>a</sup>.

<sup>63</sup> CEPAL, 1998b.

<sup>64</sup> CEPAL, 2002b.

<sup>65</sup> En el informe Banco Mundial (2003<sup>a</sup>) se presenta una revisión de las consecuencias de la mala distribución del ingreso.

<sup>66</sup> P. 44. Ob. Cit.



## **B) Diferencias en la magnitud de la pobreza extrema por área geográfica**

Es esencial identificar las diferencias en la pobreza (magnitud, intensidad y características), para diseñar políticas que concurren a su reducción.

Veamos el contexto geográfico como una variable fundamental:

- En América Latina: La pobreza extrema tiene un porcentaje superior en áreas rurales (37% población rural y 13% población urbana).
- En el Caribe: Debido a la creciente urbanización, desde 2002 el número de indigentes urbanos supera al correspondiente en las zonas rurales. Estimaciones hasta 2004: 52 sobre 96 millones de personas en extrema pobreza viven en zonas urbanas.<sup>67</sup>

Ahora presentemos las diferencias entre los países:

- En Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, Paraguay y Perú: predomina la pobreza extrema en áreas rurales (65% o más).
- En Bolivia, El Salvador, México y Nicaragua igual, aunque en menor grado (entre 56% y 64% de los pobres extremos).<sup>68</sup>

“En 9 de 14 países, residir en áreas rurales incrementa al menos un 15% la probabilidad de que un hogar sea clasificado pobre extremo”.<sup>69</sup>

Los grados distintos de desigualdad dentro de los países, en cuanto a sus niveles de desarrollo relativo y de incidencia de la pobreza:

- Brasil: Regiones Centro-Oeste, Río de Janeiro y Sao Paulo: tasa indigencia inferior al 8%; Norte supera el 15% y el Nordeste el 27%
- Perú: En 2002, las tasas de indigencia variaron entre un 4% (departamento costero de Lima-Callao) hasta un 62% (departamento andino de Huancavelica).<sup>70</sup>

---

<sup>67</sup> Véase el gráfico II.1.P.28. Ob. Cit.

<sup>68</sup> Véase cuadro II.3.P.45 Ob. Cit.

<sup>69</sup> P. 44. Ob. Cit.

Los indicadores nacionales, sobre los cuales se basa la asistencia externa, esconden disparidades regionales.

La reducción de la pobreza extrema es más lenta en las áreas rurales. Bajó menos de 3 puntos: del 40.4% (1990) al 37.8% (2000) al 37% (2004).

En áreas urbanas (década de 1990), bajó del 15.3% al 11.7% para luego volver a elevarse al 13.1%.

Hay que tener presente que el componente cíclico de la incidencia pobreza está evidentemente determinado por la evolución de la coyuntura económica del país. Por ejemplo, se tuvo una mayor incidencia de la pobreza en México durante la crisis llamada “tequila”, de mediados de los noventa, al igual que se experimentaron incrementos de estos rezagos durante la recesión estadounidense en los primeros años del presente siglo.

Esa tendencia en áreas rurales “se manifiesta especialmente en los países cuya población en extrema pobreza se concentra en dichas zonas. En efecto, en algunos países centroamericanos como Costa Rica, El Salvador y Nicaragua, además de México, el porcentaje de avance en la reducción de la pobreza extrema rural llega a estar 20 puntos porcentuales o más por debajo del correspondiente a la pobreza extrema urbana (Guatemala constituye una notable excepción en este conjunto de países, ya que el ritmo de avance hacia el logro de la meta es muy parejo entre áreas urbanas y rurales). Esta evidencia supone una dificultad adicional para alcanzar la meta en la próxima década en estos países, particularmente aquellos de menor ingreso por habitante, ya que sus bajos niveles de producto y productividad de las actividades agrícolas limitan también las posibilidades de lograr la meta de erradicación del hambre y la desnutrición infantil”.<sup>71</sup>

El método complementario se refiere a las necesidades básicas insatisfechas<sup>72</sup> y da cuenta de las distintas características de la pobreza extrema en áreas urbanas

---

<sup>70</sup> PNUD, 2004<sup>a</sup>. Véase el gráfico II.6.p. 46

<sup>71</sup> P. 47.

<sup>72</sup> Véase capítulo VI. Ob. Cit.

y rurales. A partir de las cifras de los países Centroamericanos se comprueba que, en promedio:<sup>73</sup>

	Hogares urbanos	Hogares rurales
Niveles de hacinamiento	44%	60%
Déficit de acceso a agua potable	17%	23%
Educación básica	10%	18%
Mala calidad de las viviendas	33%	19%
Falta de sistemas adecuados de saneamiento básico	55%	30%

---

<sup>73</sup> Ob.Cit., P. 47.

### **C) Consideraciones desde la perspectiva de género**

El tercer objetivo de desarrollo del Milenio es la equidad de género.

Las desventajas de las mujeres son el trabajo doméstico no remunerado; la falta de reconocimiento social; el mayor desempleo; la discriminación salarial; la desigualdad en el acceso al uso y control de los recursos productivos; la lentitud del progreso de su participación política.

Según dos indicadores (el índice de feminidad de la pobreza y la proporción de hogares encabezados por mujeres que se encuentran en situación de indigencia), la pobreza afecta con mayor gravedad a las mujeres:

- El índice de feminidad de la pobreza (“que resulta de dividir la relación entre el número de mujeres y el número de hombres en los hogares pobres por la misma relación en el total de hogares) enseña que en 2002, un gran número de países en América Latina tenía valores del índice superiores a 100 (zonas urbanas o rurales), lo que significa una mayor presencia femenina en los hogares pobres, fenómeno que se manifiesta con mayor intensidad entre las mujeres en edad activa, de 20 a 59 años de edad.<sup>74</sup>
- La proporción de hogares (zonas urbanas): es superior a los hogares con jefatura masculina. Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Panamá y República Dominicana la proporción supera 5%. Además, entre 1990 y 2002, ha aumentado la presencia de hogares con jefatura femenina.<sup>75</sup>

Las mujeres / los hombres:

- Las mujeres contribuyen a la reducción de la pobreza
- Sufren con mayor dureza sus efectos, lo que se traduce en la razón fundamental para buscar el acceso al mercado del trabajo.<sup>76</sup>
- En los años noventa, la tasa de participación laboral de las mujeres creció más que la de los hombres

---

<sup>74</sup> Véase el cuadro 2 del anexo. P.84, Ob.Cit.

<sup>75</sup> Véase cuadro 3 del anexo. P.85. Ob. Cit.

<sup>76</sup> Véase Recuadro II.2. P.48. Ob.Cit.

- La participación de las mujeres pobres aumentó del 36% (1994) al 43% (2002).
- Tasas de desempleo es muy superior en las mujeres
- Salarios femeninos son inferiores
- Las mujeres tienen menos protección social.<sup>77</sup>

## D) Vulnerabilidad de niños y adultos mayores frente a la pobreza

### Niñez y pobreza:

- Los niveles inadecuados de nutrición que implica un menor desarrollo fisiológico
- La incorporación temprana al mercado laboral (condiciones de precariedad, informalidad). En 2002 el trabajo infantil era de 15% de la población entre 10 y 14 años. Las tasas más elevadas se encuentran en Brasil, Guatemala y Ecuador (más de 20%)<sup>78</sup>
- Bajos niveles de escolaridad
- “El ciclo de transmisión intergeneracional de la pobreza, compromete seriamente las posibilidades de progreso económico y social de los países. Por tal razón, la atención integral de la infancia debe ser un componente principal de las políticas de reducción de la pobreza extrema”<sup>79</sup>
- El grupo de la población más afectado por la pobreza extrema es la infancia.
- Población indigente en AL (2002):<sup>80</sup>

De 0 a 12 años de edad	41 millones
De 13 a 19	15 millones
De 20 y más	Aproximadamente 41 millones

<sup>77</sup> Véase capítulo IV.Ob.Cit.

<sup>78</sup> Véase nota 27, p. 49.Ob.Cit.

<sup>79</sup> P. 49. Ob.Cit.

<sup>80</sup> Véase el cuadro II.4.P.50. Ob.Cit.

- Uruguay: El porcentaje de hogares con niños excede más de dos veces al que se observa en los demás hogares
- Áreas rurales: casi 50% niños / Áreas urbanas: 22%<sup>81</sup>
- Variación entre países. Cifras 2002:

Bolivia, Honduras y Nicaragua	Más del 45%
Chile, Costa Rica y Uruguay (áreas urbanas)	Menos del 12%

- La incidencia en las áreas rurales supera a las áreas urbanas
- Argentina, Brasil y Uruguay (áreas urbanas): en el grupo de 0-12 años la tasa de indigencia duplica con creces la del resto de la población (En Uruguay: 3.5 veces más).<sup>82</sup> En casi todos los países, las cifras reflejan una proporción, al menos, de 1.5 veces superior a la de los demás grupos de edad. “Las menores brechas que presentan Bolivia, Honduras y Nicaragua se deben a las altas tasas de indigencia que sufre la población en su conjunto y no a que la infancia se encuentre en una situación relativamente más favorable que en otros países, ya que, como se indicó, estos son precisamente los países con mayores niveles de indigencia infantil (véase el gráfico II.7)”.<sup>83</sup>

### **Envejecimiento y pobreza**

Dos rasgos principales del paulatino envejecimiento en AL y el Caribe:

- 1) Es un proceso generalizado que se ha producido a un ritmo mucho más rápido que en los países desarrollados.<sup>84</sup>
- 2) El escenario social, económico y cultural se caracteriza por una alta incidencia de pobreza, persistente inequidad social, baja cobertura social y probable

<sup>81</sup> Véase el cuadro II.4. P.50. Ob.Cit.

<sup>82</sup> Véase nota 30, p. 50. Ob.Cit.

<sup>83</sup> P. 50. Ob.Cit.

<sup>84</sup> Véase nota 31, p. 50. Ob.Cit.

tendencia hacia el deterioro de las estructuras familiares de apoyo a los adultos mayores.<sup>85</sup>

- En 11 de los 15 países observados (áreas urbanas) la incidencia de pobreza entre los adultos mayores es menor que en la población de 15-59 años (salvo en República Dominicana donde son los más pobres). En Costa Rica, El Salvador y Honduras los niveles son similares al promedio nacional.
- Más de la mitad de los mayores de 65 años no dispone de seguro social, lo que implica la necesidad de trabajar (sobre todo en actividades informales).<sup>86</sup>

### **E) Origen étnico de la población y extrema pobreza**

La población indígena se estima entre 35 y 55 millones y los afrodescendientes entre 120 y 150 millones.<sup>87</sup>

#### **América Latina**

- Los pueblos indígenas (representan más del 25% de la población en Bolivia, Ecuador, Guatemala y Perú) y la población afrodescendiente (que representa más de ¼ de las poblaciones de Brasil, Nicaragua y Panamá) tienen los peores indicadores socioeconómicos y tienen escaso reconocimiento cultural y acceso a instancias decisorias.
- La incidencia de la pobreza extrema (PI y afro) supera 1.6 (Colombia) y 7.9 (Paraguay).
- Costa Rica y Haití: la condición étnica no parece implicar diferencias en los niveles de indigencia.
- Argentina y Uruguay: PI y afro = fracción muy baja de la población (comparación difícil).<sup>88</sup>

---

<sup>85</sup> Guzmán, 2002.

<sup>86</sup> CEPAL, 2003b.

<sup>87</sup> Véase nota 35, p. 52 sobre las fuentes de información. Ob.Cit.

<sup>88</sup> Véase nota 37, p. 52. Ob.Cit.

- Mayor tamaño de los hogares PI y afro
- Ubicación en áreas rurales (aunque en menor porcentaje para los afro)
- Factores de la situación de pobreza: pérdida de tierras, quiebre de las economías comunitarias, menor acceso a los servicios de educación y de salud, estructura y dinámica de la inserción laboral, menor remuneración por trabajos comparables (sector primario, pequeñas empresas, sector informal), difícil acceso al crédito y a nuevas tecnologías para mejorar su producción.

## **Caribe**

- En los países de habla inglesa, los afro constituyen, por lo general, la mayoría de la población. En Belice, República Dominicana, Guyana, San Vicente y Granadinas, Trinidad y Tobago, otros grupos étnicos son también importantes.
- En estos países, como los afro son mayoritarios, no experimentan la exclusión propia de las sociedades latinoamericanas, lo que se traduce en igualdad en el acceso a la educación.
- Las estimaciones de la pobreza para los años noventa, enseñan desigualdades étnicas en Guyana y República Dominicana.

## **Superación de las desigualdades**

“Formular políticas gubernamentales en el ámbito de la educación, salud, empleo y propiedad de la tierra que hagan efectivo su acceso a los derechos económicos, sociales y culturales. Para orientar estas políticas, un importante punto de partida es el mejoramiento de los instrumentos de recolección de datos –censos y encuestas de hogares- a través de la inclusión de una serie de preguntas estandarizadas sobre etnia”.<sup>89</sup>

---

<sup>89</sup> Ob.Cit., P. 53.



#### IV. Posibilidades de alcanzar la primera meta del Milenio en América Latina

##### A) Tasas de crecimiento económico requeridas

“De acuerdo con simulaciones efectuadas sobre la base de las encuestas de hogares más recientes de los países de la región, el producto por habitante de América Latina debiera crecer un 2.9% anual durante los próximos 11 años para cumplir con la meta de reducir la pobreza extrema a la mitad, bajo el supuesto de que la distribución del ingreso se mantenga inalterada en todo el periodo. Dicha tasa equivale a un crecimiento del producto total del 4.3% anual (véase el gráfico II.9).<sup>90</sup>

**El ritmo de crecimiento difiere entre países en función de los niveles de pobreza extrema:**

Países	Niveles de pobreza	Debiera crecer el PIB per cápita / año, durante 11 años
Chile, Costa Rica, Uruguay	Bajo	0.4%
Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, México, Panamá, Perú y Venezuela	Mediano	3.1%
Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay <sup>91</sup>	Superiores al 30%	4.4%

Otra forma de evaluación: la viabilidad de alcanzar la primera meta del Milenio:

1) “Estimar el número de años requerido por los distintos países, suponiendo un ritmo de crecimiento acorde con la evidencia histórica (1991-2004).<sup>92</sup> En este

---

<sup>90</sup> Ob.Cit., P. 53-54.

<sup>91</sup> Diferencias internas marcadas.

<sup>92</sup> Ob.Cit., P. 55.

caso, además de Chile que ya cumplió la meta, solamente Brasil, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá y Uruguay alcanzarían la meta en 2015 o antes.

2) Si los países crecen al 1% por encima de su rendimiento promedio del período 1991-2004:

- La mitad de los países de AL (70% de la población total), podrían reducir sus niveles de pobreza extrema a la mitad dentro del tiempo previsto.
- Guatemala y Perú cumplirían la meta.<sup>93</sup>

En las condiciones actuales, para muchos países la meta no parece alcanzable en el plazo previsto: Las tasas de crecimiento requeridas por Bolivia, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Paraguay y Venezuela superan el promedio histórico. En el caso de Argentina, sus niveles de indigencia son coyunturales.

Así, para cumplir, se debe:

- Mejorar la distribución interna del ingreso
- Recurrir a la asistencia para el desarrollo en el plano externo

Evaluación de las posibilidades coincide con las apreciaciones de los países en sus informes: Los países en cumplimiento probable sólo son aquellos que alcanzarán la meta con una tasa de crecimiento igual a la histórica +1%.

**Comparación entre proyecciones CEPAL e informes de los países:**

Brasil, Chile, Costa Rica, Guatemala, México, Panamá, Uruguay	“cumplimiento probable” (según CEPAL e informes nacionales)
Bolivia, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú	“cumplimiento poco probable” (según CEPAL e informes nacionales)
Colombia, Venezuela,	Los informes nacionales no mencionan las posibilidades de cumplimiento

<sup>93</sup> Véase el gráfico II.10.

Ecuador, Perú	Baja probabilidad (según los informes nacionales) / “cumplimiento probable” (según CEPAL)
Argentina, El Salvador	“Poco probable” (según CEPAL) / “probable” (según informes nacionales)

### **B) Efecto de la distribución del ingreso sobre la reducción de la pobreza**

“Para evaluar el efecto que tiene una reducción de la concentración de los ingresos es conveniente valerse de un indicador sintético que resuma en una sola cifra la situación, como el coeficiente de Gini. El cambio simulado en la distribución del ingreso de los hogares está representado por el porcentaje de variación de dicho coeficiente, cuyo promedio simple para los países de América Latina se encuentra en torno al valor 0.54”.<sup>94</sup>

Según CEPAL, “con una mayor distribución del ingreso puede potenciarse el efecto de la expansión económica en la reducción de la pobreza. Se estima que la tasa de crecimiento regional proyectada para alcanzar la meta de pobreza extrema podría reducirse aproximadamente 0.2 puntos porcentuales por cada punto porcentual de reducción en el coeficiente de Gini. De esta manera, con una reducción del 5% de dicho indicador, que se traduce en aumentos de la participación en los ingresos del primer quintil de hogares en trono a 0.35 puntos porcentuales, el producto regional por habitante debería crecer un 2.1% anual, en lugar del 2.9% mencionado. Desde otra perspectiva, tal mejora distributiva, junto con una tasa de crecimiento igual al promedio histórico, permitiría a los países reducir sus niveles de indigencia a la mitad entre 2 y 6 años antes de lo que lo lograrían en caso de mantener su distribución constante. De esta forma, al menos un país más (Brasil) alcanzaría la meta a tiempo”.<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup> Ob.Cit., P. 56.

<sup>95</sup> Ob.Cit., P. 56.

### **C) Alternativas de políticas públicas para la reducción de la pobreza**

Las alternativas de políticas públicas se elaboran construyendo estrategias para:

- Eliminar los vacíos estructurales vinculados con la producción y reproducción de las situaciones de pobreza.
- Abordar las carencias más inmediatas de la población menos favorecida en materias tales como la nutrición, la educación, el empleo, los ingresos, la salud y la vivienda, entre otras.

Condiciones necesarias para reducir la pobreza:

- Crecimiento económico, traduciéndose en más y mejores empleos para los pobres (dinamizar las economías regionales, sector agropecuario).
- Participación activa de los gobiernos: medidas universales y específicamente orientadas para corregir las desigualdades sociales, garantizar los derechos básicos, “articulando el desarrollo económico, social y ambiental en un marco de equidad e inclusión”. 1) Para eliminar los factores estructurales que intervienen en la reproducción de la pobreza: poner en marcha políticas públicas que amplíen el acceso de los pobres a los activos productivos como al capital (especialmente la tierra), la educación general, la capacitación para el trabajo y la tecnología, la protección social (crédito de bajo costo<sup>96</sup>); 2) Los gobiernos deben destinar recursos para expandir y mejorar la infraestructura social (centros educativos y de atención a la salud, viviendas, etc).
- El Estado fiscalmente sólido es una de las vertientes necesarias para recuperar la liquidez del erario. La tributación progresiva, que consiste en que pague más el que más tiene, ayudaría a redistribuir los frutos del crecimiento económico. Cabe señalar que el federalismo es un elemento que acompaña una vieja reivindicación local de equidad presupuestal.
- La economía necesita recuperar las tasas de crecimiento por arriba del 5%, apoyándose en proyectos sustentables de pequeñas, medianas y micro empresas, en donde las facilidades del crédito bancario a corto plazo

---

<sup>96</sup> Véase nota 44 p. 58, sobre crédito a bajo costo. Ob.Cit.

juegue un papel relevante.<sup>97</sup> Hay que tener en cuenta que entre el 40 y 60% de la PEA en América Latina, se encuentra ocupada en estas pequeñas, medianas y microempresas, y gran parte de estas actividades pueden ser consideradas como sector informal.

- Aparte de recuperar los equilibrios macroeconómicos, como baja tasa de interés, control de la inflación y reducción de los déficit públicos, especialmente recuperar el superávit en balanza de pagos y la estabilidad del tipo de cambio, se deben generar mejores empleos, con mayores remuneraciones y prestaciones, y estabilidad laboral fundamentalmente. También se deben incorporar nuevos criterios, como son los que se derivan de la preocupación ambiental.
- La necesidad de una política industrial que no sea el resultado azaroso del cambio estructural o la integración al mercado mundial, una “estrategia nacional de inversiones” (dice Cordera, 2005, p. 60), en donde se haga énfasis en el desarrollo regional y en la resignificación del potencial de la pequeña, mediana, y microempresa, desvinculada en su mayoría de las corrientes dinámicas de la exportación y la empresa transnacional.
- La educación, así como la erradicación de la mortalidad infantil, la desnutrición y el analfabetismo, son tareas indispensables para superar los problemas de la pobreza. La formación profesional y la capacitación continua no pueden verse por separado del gran problema de la educación y el estado en coordinación con la comunidad empresarial deben plantearse seriamente su financiamiento como una inversión a largo plazo.
- El gasto social, que ha venido aumentando en los últimos años, dice Clarisa Hardy, pasó de 360 a 450 dólares, al final de la década de los noventa, en tanto que en los países de menor gasto social se duplicó de 58 dólares en 1990 a 113 dólares, *per cápita* en 1999.

---

<sup>97</sup> “El banquero atípico” Muhammad Yunus y el Banco Grameen fundado por él, recibieron el Premio Nobel de la Paz en el año 2006, precisamente por el cambio en su concepción de los beneficiarios de los créditos bancarios. En el inicio Grameen, otorgó microcréditos, de veinticinco dólares, a mujeres, con la condición de asociarse a otras cuatro para establecer una responsabilidad colectiva. Lo único que los prestatarios necesitaron para obtener un microcrédito, fue su nombre, la fecha del préstamo y la cantidad. Yunus considera que el éxito del programa crediticio se debe a que 95% de las personas que recibieron el crédito lo pagaron y esto permitió abrir nuevas formas de financiamiento.

Los países con mayor gasto social, como Brasil, Chile, Uruguay y Costa Rica, tuvieron un gasto social por persona de 1055 dólares en 1999, contra 796 en 1980. En México, Colombia y Venezuela, pasó en promedio, de 251 dólares en 1990 a 365 dólares en 1999 (Cordera, 2005, p. 66).

Hay que reiterar que, no obstante el incremento en el gasto social, todavía falta mucho por hacer y aunque estemos conscientes de que por sí sólo, el incremento de esta partida estatal no superará la pobreza extrema, ha sido un elemento importante en la defensa del nivel de vida mínimo de los sectores sociales más pobres, en tanto que explica un alto porcentaje de su ingreso total. (Cordera, 2005, p.66).

- Finalmente, habría que reiterar la necesidad de una reforma política que incluya la voz de los más pobres que, por lo general, son los sectores que menos participan y reclaman en la distribución de las partidas del gasto social.

## **V. Conclusiones.**

La sola definición de la pobreza nos condujo a la necesidad de aproximarnos, no sólo a la caracterización de quienes tienen necesidad, estrechez, carencia de lo necesario para el sustento de la vida, sino que también pudimos diferenciar a un grado superlativo de la pobreza como es la indigencia, es decir, aquellas personas que no alcanzan un nivel adecuado de nutrición mínima, lo que altera su desenvolvimiento físico y mental. Además, los llamados también actualmente “pobres extremos”, están imposibilitados de entrar en el mercado de trabajo y menos podrían participar en actividades intelectuales como la educación.

La definición de la pobreza es una forma clara de romper el mito de un supuesto mercado de trabajo para los latinoamericanos. La agudización de este fenómeno en los últimos veinticinco años, no es otra cosa que el claro resultado de las asimetrías que ha generado la política económica de la globalización para América Latina. La transformación productiva, la robotización, o su alternativa práctica, la descentralización de la producción a

países con costos más bajos de la mano de obra; la importancia decreciente de la producción de bienes a favor de los servicios; y el impulso creciente de la pequeña y micro empresa, son algunos de los aspectos que explican esta pérdida de fuerza de la clase obrera. Es decir, la pérdida de los empleos estables, con seguridad médica, fondos de pensiones y otros beneficios de los que la “informalidad” actual no puede participar y estos costos difícilmente se pueden cubrir con ingresos magros y circunstanciales que otorga el trabajo eventual de los servicios o el mismo comercio. No todo el año se vende lo mismo, ni se tiene fijo un ingreso sobre la venta de mercancías que varían durante el año. La consecuencia de la competencia es la misma que en toda la economía: la profunda desigualdad, pocos son los informales ricos y sus negocios van desde las mercancías legales hasta lo que implica una verdadera delincuencia o economía subterránea. Muchos son los pobres que dependen de las mercancías que coyotes, monopolistas, acaparadores, contrabandistas, falsificadores o narcotraficantes les dan para vender y, por supuesto, por mínimos ingresos. Estas redes funcionan y se toleran públicamente, por lo que significa en número de votos para los partidos políticos. Todas las calles, terminales de transporte público, puentes o lugares de confluencia peatonal, tienen precio y están protegidos por estos líderes políticos que, de acuerdo con las autoridades, permiten la proliferación del ambulante o informalidad en las calles.

También cabe señalar que la agudización de la pobreza tiene que ver con el bajo crecimiento económico, el estancamiento y el deterioro de la distribución del ingreso. Entre 1998 y 2002 las tasas de crecimiento del producto per cápita fueron negativas o cercanas a cero, con una excepción del año 2000.

Las instituciones internacionales como la CEPAL y el Banco Mundial, analizando la década de los noventa y los primeros años del presente siglo, están de acuerdo en que el progreso del combate a la pobreza en América Latina ha sido muy inferior a lo esperado (56%), pues en los 14 años que transcurren de 1990-2004, la CEPAL reconoce un progreso en la materia de sólo un 34% y el Banco Mundial sólo un 32 %. Se han logrado avances más

importantes a los esperados en Brasil, Chile, México, Panamá y Uruguay. Avances inferiores en Nicaragua y francos retrocesos en Argentina y en Venezuela en la última década del siglo pasado. En el periodo 1990-2002, tanto la CEPAL como el Banco Mundial reconocen avances superiores a los esperados en Guatemala y una reducción de la indigencia en Costa Rica y Honduras.

La desigualdad aumenta, no obstante el incremento del gasto público destinado a los sectores sociales más rezagados. La desigualdad tiene su origen en la mala distribución de los ingresos y la alta concentración de la propiedad de los activos. La alta concentración del ingreso genera desigualdad en la educación, el patrimonio y el acceso al empleo.

La ausencia de un verdadero mercado de trabajo (en donde se anulen las contrataciones que reiteran el nepotismo, los recomendados, el amiguismo o el compadrazgo, que son practicas muy comunes en América Latina para encontrar un empleo), impide un aprovechamiento y ubicación racional de los recursos humanos, profundiza las desigualdades, genera ineficiencia y baja productividad en todos los niveles de las empresas y de la gestión pública.

En 9 de 14 países latinoamericanos, residir en áreas rurales incrementa al menos 15% la probabilidad de que un hogar sea clasificado pobre extremo. La pobreza extrema se agudiza con la crisis, está ligada al ciclo del capital y en particular a la fase depresiva. Por ejemplo, tuvo mayor incidencia la pobreza extrema en México durante la crisis llamada tequila, de mediados de los noventa, como también se experimentaron aumentos en estos rezagos durante la recesión estadounidense en los primeros años del presente siglo.

La pobreza, según los indicadores oficiales, afecta con mayor gravedad a las mujeres, los cálculos del año 2002, señalan una mayor presencia de las mujeres en los hogares pobres, fenómeno que se intensifica en la población femenina en edad activa, de 20 a 59 años de edad. Lo mismo podemos decir de la infancia: la población indigente de América Latina para el mismo año 2002 era de 41 millones de niños que van de 0 a 12 años de edad y de 15 millones, los de 13 a 19 años de edad, lo que significa que prácticamente la



mitad de los indigentes son infantes. Sin embargo, la mayor incidencia de infancia indigente se concentra en los países de la región más pobres: más de 45% en Bolivia, Honduras y Nicaragua y menos del 12% en Chile; Costa Rica y Uruguay (áreas urbanas) menos del 12%.

También el envejecimiento implica pobreza en América Latina; en 11 de los 15 países observados (áreas urbanas), la incidencia de la pobreza entre adultos mayores es menor que en la población de 15-59 años (salvo en República Dominicana, en donde son más pobres los ancianos). En Costa Rica, El Salvador y Honduras los niveles son similares al promedio nacional. Más de la mitad de los adultos mayores latinoamericanos (mayores de 65 años) no disponen del seguro social lo que implica la necesidad de trabajar y la mayoría lo hace en el sector informal.

Otro sector gravemente afectado por la pobreza extrema son los indígenas y los afroamericanos, los primeros alcanzan una población entre 35 y 55 millones y los segundos son más del triple de los indígenas, entre 120 y 150 millones. Las etnias representan más del 25% de la población de Bolivia, Ecuador, Guatemala y Perú y la población afrodescendiente alcanza el mismo porcentaje en Brasil, Nicaragua, Colombia y Panamá. Los dos grupos de población presentan los peores indicadores socioeconómicos y tienen escaso reconocimiento cultural y acceso a instancias decisorias. Por lo general el hacinamiento, la promiscuidad y la alta tasa de natalidades en las familias de estos grupos étnicos y afro, es más alta que en el resto de la población.

Para terminar, podemos asegurar que las actuales políticas económicas del neoliberalismo no sólo no solucionan el problema de la pobreza, sino que la están agudizando, al grado de que los que ya eran pobres, ahora son pobres extremos e indigentes, y las llamadas “clases medias”, ahora son “clases bajas”, ambulantes o informales. Esto significa que los primeros sobreviven con uno o dos dólares diarios y difícilmente satisfacen necesidades alimenticias y los segundos gastan casi un 70% de sus ingresos, sólo en consumo de alimentos.

Reflexionar sobre el combate a la pobreza significa, en primer lugar, recuperar la senda del crecimiento económico por arriba del 5%, lo que permitiría ofrecer mejores empleos para los pobres, impulsar las economías regionales, en particular el sector agropecuario. Comprometer e institucionalizar la participación de los gobiernos con políticas sociales que permitan corregir las desigualdades sociales, garantizar los derechos básicos (hábitat, educación, salud, empleo y seguridad), articulando el desarrollo económico, social y ambiental en un marco de equidad e inclusión.

## CONCLUSIONES GENERALES

El abandono de la industrialización dirigida por el Estado y su remplazo por el mercado como ente regulador de la economía latinoamericana, sólo condujo en los años ochenta a una década perdida y recuperaciones muy frágiles en la última década del siglo pasado y el primer lustro del siglo XXI.

Los déficit que se habían acumulado en la balanza de pagos y en el sector público, producto de una industrialización sobre-protegida, se financiaron con créditos externos baratos, como consecuencia de una hipertrofia de capitales a nivel mundial que, en busca de acreedores, ofrecía tasas de interés negativas.

Los tipos de cambio fijos, impuestos por los organismos financieros internacionales, las políticas económicas pos-keynesianas de financiar el gasto público con inflación, como única alternativa de disminuir el desempleo, condujeron a la necesidad de recurrir al crédito externo para recuperar el crecimiento y detener las inflaciones galopantes.

La segunda ISI, la de posguerra, que sólo alcanzaron seis países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay), ya había sido abandonada en los ochenta o, por lo menos, modificada en muchos países latinoamericanos. Se habían aplicado devaluaciones recurrentes, aperturas a la importación de manufacturas o disminución sensible de sus aranceles y controles a la oferta monetaria más estrictos, buscando que se evitara el incremento desorbitado de los precios internos.

En cuanto a los países centroamericanos y antillanos, así como cinco suramericanos (Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela), aún mostraban los rasgos clásicos de las economías cuyo desarrollo estaba guiado por las exportaciones; la producción, el ingreso, el empleo y el ingreso público estaban muy relacionados con los rezagos clásicos de las economías, cuyo desarrollo dependía del movimiento de los pocos productos primarios de exportación. En estas naciones, el sector industrial era particularmente débil. La infraestructura social siguió concentrándose básicamente en las necesidades del sector exportador y el abasto de energía era inadecuado para lograr una expansión importante de las actividades secundarias. Aunque la aceleración del ritmo de crecimiento demográfico, aunada a una migración rural-urbana, había

convertido en excedente la anterior escasez de mano de obra, seguía escaseando el tipo de fuerza de trabajo calificado necesario para las manufacturas modernas.

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 la otra, la decadencia, por lo general, con una insuficiente absorción de fuerza de trabajo y una estructura de mercados escasamente competitivos que mantenía una distribución del ingreso desigual en extremo. La tasa de empleo crecía en los últimos años de los sesenta, menos que el incremento demográfico, debido, no sólo al incremento de la natalidad y la disminución de la mortalidad o el aumento de la esperanza de vida en América Latina, sino básicamente al uso de tecnologías modernas y densas en capital, pero poco generadoras de empleo en casi todas las ramas industriales. 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.

Ahora sabemos que el financiamiento externo, por sí sólo, no fue el causante de la década perdida; también fueron responsables la fuga de capitales de la región y las hiperinflaciones, que ayudaron a una prolongada crisis en la década de los ochenta. Las políticas de ajustes ortodoxos impuestas por el FMI y el Banco Mundial, condujeron a una redefinición de la inserción de América Latina en el mercado mundial y las estrategias de políticas económicas nacionalistas pasaron a segundo plano, dando lugar a una pérdida secular de la soberanía económica latinoamericana, crecimientos magros para ser puntuales con los pagos de los intereses externos, disminución de la inversión doméstica que impactó directamente en el incremento del desempleo, la aparición de la economía informal y el aumento de la emigración a los países desarrollados. Los ajustes ortodoxos implicaron la destrucción de la economía mixta o las empresas paraestatales y la mayor entrada de la Inversión Extranjera Directa (IED), en la última década del siglo, para hacerse cargo de los activos estatales y marginar a los Estados locales del manejo de las políticas fiscales y monetarias, como única fuente de financiamiento del gasto público. Con la apertura del mercado de capitales y los onerosos intereses de

las deudas externas, América Latina se convirtió, en la década de los ochenta, en exportadora de recursos financieros.

En la década de los noventa, se incubaba una crisis que tiene justamente que ver con la presencia cada vez mayor de capitales especulativos de corto plazo, la mayor IED en la región y los préstamos de la banca privada internacional, como elementos centrales del financiamiento de la inversión doméstica, gasto público y la generación de empleos.

La crisis de los noventa y las recesiones actuales, tienen que ver con una fase de transición del capitalismo mundial, donde la acumulación de capital, que es el proceso central de dicho modo de producción, avanza de manera global y tortuosa. Por una parte, una acumulación cada vez más interdependiente, mundialmente hablando, pero inestable y lenta. Por otra parte, con un proceso financiero cada vez más abultado y altamente especulativo y en consecuencia riesgoso.

El dilema financiero para los países latinoamericanos en los noventa, consistió en reducir las necesidades de financiamiento externo, porque la amplitud de la brecha entre necesidades y capacidades suscitó movimientos especulativos y aumentos de las tasas de interés domésticas, devaluaciones y disminución del crecimiento.

Entre las crisis más significativas de los noventa esta la mexicana de 1994-1995, para la cual tuvo que hacer Estados Unidos el papel de banca de última instancia, para solventar la grave devaluación del peso mexicano y la insolvencia de pagos externos de la economía azteca. Después tuvimos la crisis brasileña, conocida como el efecto zamba que, por su devaluación e hiperinflación, provocó graves desequilibrios en la economía regional de América del Sur. Tal vez, la más grave fue la crisis argentina, uno de los "mejores alumnos" de las nuevas tendencias neoliberales; sin embargo, a finales de los noventa (y más precisamente el año 2001), entró en una imposibilidad de pagos a sus ahorradores, por la insolvencia financiera del país frente a las instituciones financieras internacionales. La crisis, que no sólo fue económica por la contracción de la inversión, el cierre de fábricas y el aumento del desempleo, impactó en una verdadera crisis política provocando la caída de dos presidentes en menos de cuatro años.

El análisis econométrico, desarrollado en dos modelos en esta tesis, nos permite concluir que el mayor grado de dependencia del sector externo, genera grandes inestabilidades e incertidumbres internas en América Latina. Los déficits recurrentes en la balanza de pagos conducen a inevitables espirales de endeudamiento externo. La IED llegó cuando se tenía que vender, lo que permitió bajar el déficit público. Vendidos los activos estatales, los flujos de IED se redujeron y los que llegaron en el segundo lustro de los noventa, fueron más fusiones y adquisiciones, que nuevas inversiones.

Los modelos nos permitieron medir el peso de la inserción latinoamericana en el actual proceso de globalización. Es decir, el grado de dependencia del PIB del sector externo, o la misma capacidad de compra de nuestras exportaciones, para financiar el consumo y la inversión local.

Dada la gran importancia del sector externo en la actual globalización, también concluimos que los procesos de integración, como el TLCAN y la fracasada ALCA, no favorecen más que a las maquiladoras y transnacionales de Estados Unidos. Ese es el papel de la OMC y la OMS, porque en realidad lo que aparece como "libre mercado" es sólo un reparto del mismo entre oligopolios transnacionales con controles unilaterales a las mercancías de los países en desarrollo, imposiciones en el consumo de semillas genéticamente modificadas y restricciones fitosanitarias a las exportaciones agropecuarias de los países en desarrollo. Además, los subsidios que Estados Unidos mantiene a su agricultura, coloca en una gran desventaja a los productos del campo latinoamericanos.

En la misma dirección, el Plan Puebla Panamá (y después de la última cumbre de Campeche, en abril del 2007, también Colombia), no es otra cosa que la tarea de México, en su claro reconocimiento del atraso, marginalidad y alta emigración de la población de sus nueve estados del sureste. También, la necesidad de colocarse en el papel del gendarme migratorio de los centroamericanos y suramericanos que emigran a Estados Unidos. El PPP ya está modernizando las vías de comunicación, puertos, aeropuertos y aduanas. Lo mismo la IED, que está interesada en el desarrollo turístico de la región. Significa, fundamentalmente, altas ganancias para las cadenas hoteleras y poca generación de empleos para los habitantes de la zona. De la misma manera, las transnacionales farmacéuticas y alimentarias ya están catalogando

y explorando la biodiversidad y los recursos hídricos de la zona. Más poliductos y ductos, mayores desarrollos hoteleros y turísticos, implican mayor concentración del ingreso, pocos empleos y despojo de tierras y culturas a los nativos. Ninguna de estas integraciones tiene en cuenta los derechos humanos, las cuestiones básicas del cuidado del medio ambiente, los acuerdos migratorios, la economía de género y el respeto a la autonomía sindical y organización laboral. En cambio, las integraciones con procedencia en el mismo sur, como la ALBA y el MERCOSUR, plantean cuestiones de distribución del ingreso, la erradicación de la pobreza extrema y la elaboración de políticas económicas conjuntas, que permitan equilibrar no sólo las grandes diferencias entre los países socios, sino que también sirvan como una verdadera plataforma para la construcción de un gran bloque del sur que les dé mejores términos de negociación con el norte.

La propuesta de una gran compañía petrolera entre los países miembros, avanza; lo mismo que la integración monetaria y cultural con la construcción del Banco del Sur y la cadena televisiva Telesur.

La ALBA no sólo está integrada por Venezuela, Cuba, Bolivia y Ecuador; en los primeros meses del 2007 se unieron Nicaragua y Haití. Además, la ALBA, tiene fuertes nexos con el MERCOSUR, al ser aceptada Venezuela a principios del 2006.

En pocas palabras, podemos concluir este aspecto de las integraciones reiterando que, en primer lugar, hay que vincularse con el sur; puesto que nos permitiría no sólo compartir el mercado, las finanzas y la movilidad de población, sino también la homogeneidad de muchas políticas económicas, como tasas de interés, tipos de cambio (tal vez hasta una moneda única), control de la inflación y gastos públicos en seguridad, educación y salud. Estas cuestiones básicas proyectarán a los latinoamericanos en un bloque más fuerte que permita negociar en mejores condiciones con los demás bloques del mundo. En cuanto a la IED, podemos concluir que ha contribuido al aumento de las exportaciones de manufacturas, gracias a las estrategias de búsqueda de eficiencia de las empresas transnacionales y las maquiladoras, especialmente en México y la Cuenca del Caribe. Sin embargo, no ha contribuido a mejorar de manera significativa el empleo, sino que al contrario, ha contribuido a su precarización. Además, buena parte de las materias primas e insumos

utilizados por la IED son importados, lo que imposibilita la formación de cadenas productivas locales. La búsqueda de recursos naturales ha contribuido a aumentar las exportaciones de productos básicos, lo que ha permitido alguna mejora de la competitividad de América del Sur en ese sector. Sin embargo, la actividad extractiva presenta un limitado escalamiento industrial y tecnológico. Esta situación indica que la región tiene una tarea pendiente: mejorar la calidad de la IED y los efectos de la presencia de las empresas transnacionales.

Cabe destacar la creciente internacionalización de empresas originarias de la región, que dio origen a corporaciones “translatinas”, algunas de las cuales se han expandido fuera de América Latina y el Caribe. Dado que la inversión nacional es la responsable de la mayor parte de la formación bruta de capital fijo, la IED debe entenderse como un complemento de esta.

La tendencia concurre a desregular el sector externo, firmar tratados de libre comercio con el mayor número de países y precarizar las condiciones laborales que hagan más atractivas las utilidades de las IED. Sin embargo, nos podemos dar cuenta de que las últimas IED no han sido más que fusiones y adquisiciones de empresas ya existentes, especialmente de la rama de servicios (telecomunicaciones, ventas minoristas, bancos) e hidrocarburos, principalmente.

Los movimientos cíclicos nacionales e internacionales provocan la contracción de la IED, pero están protegidas por las demandas y reclamos que efectúan contra los países receptores, frente al Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) organismo dependiente del Banco Mundial o la Comisión de la Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional (CNUDMI), La Cámara de Comercio Internacional y la Cámara de Comercio de Estocolmo, entre otras entidades. Estos organismos aplican sanciones a los países que llevan a cabo devaluaciones o conversión de tarifas a monedas nacionales, afectando sus utilidades, especialmente en la rama de servicios. Se trata de sanciones que incrementan los costos financieros para los países receptores de IED y, en el mediano plazo, limitan la acción de las políticas nacionales.

La IED y las translatinas, se han convertido en el eje de la acumulación de capital en la región; transnacionales y maquilas forman el grueso de la inversión y las exportaciones latinoamericanas. Las translatinas le disputan a la



IED europea las inversiones en telecomunicaciones y en los hidrocarburos se han presentado grandes asociaciones con los Estados locales y la IED, lo que significa el control estratégico de los precios y la distribución de energéticos e hidrocarburos, para el financiamiento del desarrollo y la liquidez en algunos países de la región.

El contraste de la IED y la alta concentración del ingreso en América Latina expresado en las actuales translatinas, es la pobreza y en particular la pobreza extrema. Son las asimetrías más claras, producto del actual modelo neoliberal. La profunda inequidad es el resultado más lacerante de la aplicación, durante más de un cuarto de siglo, de políticas privatizadoras y aperturistas a las fuerzas de un mercado de oligopolios transnacionales. Se levantaron las barreras nacionales al movimiento de capitales y mercancías, pero no a la libre movilidad de la fuerza de trabajo, que no obstante las grandes limitaciones a la emigración, se ha convertido en una de las principales tablas de salvación de la pobreza en toda América Latina.

La acumulación de capital, que no sólo es la reinversión del excedente, en el marco de la globalización, ha convertido a la región en su verdadero “ejército industrial de reserva”. La mayoría de los países Latinoamericanos tiene un alto porcentaje de su población que emigra para engrosar el trabajo barato que requieren los países desarrollados y justamente sus remesas son las que están garantizando el consumo y la reproducción de ese “ejército industrial de reserva”.

Si durante el proceso de la ISI hablamos de “pleno empleo” y su significado para la región era de uno o dos dígitos de desempleo, si el paradigma marxista calificó a los desempleados como el ejército industrial de reserva, ahora hablamos de pobreza e indigencia. Pobres extremos que sobreviven en condiciones infrahumanas, con una esperanza de vida hasta ocho veces menor que los promedios nacionales. Indigentes que llenan las calles de las ciudades latinoamericanas, pidiendo limosna o vendiendo cualquier cosa que les provea, por lo menos, un alimento al día. Indigencia e informalidad, son sinónimos de sobrevivencia y delincuencia. 96 millones de indigentes latinoamericanos, reconocidos por el PNUD y más de 220 millones de pobres, en toda la región, casi la mitad de la población total de América Latina.

La gravedad de la indigencia es que son personas que no alcanzan un nivel adecuado de nutrición mínima, lo que altera el desenvolvimiento físico y mental. Además, están imposibilitados de entrar en el mercado de trabajo y por supuesto, no podrán participar de actividades intelectuales como la educación. Por lo general, quien nace en la indigencia, muere en la misma condición social.

La informalidad, el principal disfraz del empleo, niega la existencia de un mercado de trabajo en América Latina. Los informales no son empleos estables, pues no gozan de los beneficios sociales mínimos como seguridad médica, fondos de pensiones o créditos para la vivienda. La consecuencia del mercado y la competencia es la misma que en toda la economía: la profunda desigualdad; pocos son los informales ricos y sus actividades van desde las mercancías legales hasta lo que implica una verdadera delincuencia o economía subterránea. Cabe señalar que de la población económicamente activa (PEA) en toda América Latina, un 40 a 60% es informal.

Los movimientos cíclicos, la crisis y el bajo crecimiento, aumentan dramáticamente el desempleo, la pobreza y la indigencia. Entre 1998 y 2002 las tasas de crecimiento del producto per cápita fueron negativas o cercanas a cero. También la desigualdad se incrementó, a pesar de las políticas del gasto público destinado a los sectores sociales más rezagados, los coeficientes de Gini están por arriba de 0.5 y, para países como México y Brasil, alcanzan 0.6 y 0.7 respectivamente, es decir las peores distribuciones del ingreso a nivel mundial.

La pobreza afecta con mayor gravedad a las mujeres, los niños y los ancianos. La participación de las mujeres pobres aumentó del 36% en 1994 al 43% en 2002, igualmente las tasas de desempleo son mayores en las mujeres y los salarios son significativamente inferiores al de los hombres. En cuanto a la infancia indigente, para el año 2002 alcanzó los 55 millones y 41 millones representa la indigencia de personas mayor a 20 años, teniendo un peso importante la pobreza extrema de los adultos mayores.

Finalmente, se puede asegurar, con las mismas estadísticas que entre la pobreza y la indigencia se encuentran principalmente los indígenas y los afrodescendientes. Los dos grupos de población presentan los peores indicadores socioeconómicos. Por lo general, el hacinamiento, la promiscuidad,

la desnutrición, las altas tasas de natalidad y mortalidad infantil, en las familias de estos grupos, es más mayor que el resto de la población.

En conclusión, no se podrán generar los empleos necesarios si no se crece por arriba del 5%, ni tampoco se pueden resarcir las grandes diferencias si no se integran las economías regionales y, en particular, el sector agropecuario, con los núcleos industriales urbanos y los mercados internacionales. El Estado tiene una gran responsabilidad en garantizar derechos básicos como hábitat, educación, salud, empleo y seguridad, para encauzar el desarrollo económico, social y ambiental, en un marco de sustentabilidad y equidad.

## BIBLIOGRAFÍA

Agosin, Manuel R. (1996), *Inversión Extranjera Directa en América Latina: su contribución al desarrollo*. Ed. F.C.E. Chile.

Alkire Sabina (2002), *Valuing Freedoms. Sen's Capability Approach and Poverty Reduction*, Oxford University Press, p.163

Álvarez Alejandro, Barreda Andrés, Bartra Armando (2001), *Economía Política del Plan Puebla Panamá*, México, Itaca.

Álvarez Béjar, Alejandro y Gabriel Mendoza Pichardo (coords.), (2007), *Integración Económica*, México, ITACA, FE-UNAM.

Álvarez, Elena y Jorge Máttar (2004), coords, *Políticas sociales y reformas estructurales: Cuba a principios del siglo XXI* (LC/L, 2091; LC/MEX/G7) México, D.F. Sede subregional de la CEPAL en México, abril.

Arancibia Córdoba Juan (2001), “La globalización, su impacto sobre los trabajadores (as) y la respuesta sindical” en Estay R Jaime, Alicia Girón y otros (2001), *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, I.I.E, UNAM.

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

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

Balze de la Felipe comp. (2000), *El futuro del Mercosur, entre la retórica y el realismo*. Argentina, ABA.

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

Barlow Maude (2002), “Área de Libre Comercio de las Américas y la Amenaza para los Programas Sociales, la Sostenibilidad del Medio Ambiente y la Justicia Social en las Américas”, en Varios Autores, *El ALCA: “El Mercado Libre” más Grande del Mundo*, Bogotá, FICA, p. 70.

Bakewell, P. *A History of Latin American*, (1997), Oxford. U.K., Blackwell publisher,

Bello, Walden (2003), “La Versión Original del ALCA se Desmorona”, *La Jornada*, 26/11/03.

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

Bitar Sergio (1987), “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.

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

Brazdresch y Levy Santiago “El populismo y la política económica de México, 1970-1982” en Dornbusch Rudiger y Edwards Sebastián (1992).

Brazdresch P, Carlos, Mignolo Walter, Ruíz Contardo Eduardo, Sosa Elízaga Raquel y otros (2004), comp. *América Latina, Sociología y política. Los desafíos del pensamiento crítico. El debate latinoamericano*; Vol I, Argentina. Siglo XXI.

Boltvinik Julio y Enrique Hernández Laos (2001), *Pobreza y Distribución del ingreso en México*, México, Siglo XXI, p.21.

Bolvinik Julio(2003), “Conceptos y métodos para el estudio de la pobreza” *Comercio Exterior*, mayo 2003, vol. 53. Núm 5, México, p. 404.

Bruno M., Di Tella G., Dornbusch R. y Fischer S. (1988), *Inflación y Estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México*, México, Fondo de Cultura Económica.

Bulmer-Thomas Victor (1994), *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge Latin America Studies.

Bulmer-Thomas Victor (1998), *La Historia Económica de América Latina*, México, F.C.E.

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” *Investigación Económica* #157. México. 1981.

Caputo, Orlando y Radrián Juan (2000), “Acumulación, Inversión y Tasa de ganancia en los Principales Países Capitalistas Desarrollados” Ponencia Presentada en el Seminario: El Pensamiento Económico Crítico, ante los cambios del sistema mundial, IIEc, UNAM, REDEM, UBP, Julio 2000

Cardero García María Elena y Rock de Sacristán Catarina (1995), “América Latina en el nuevo entorno internacional” en revista *Comercio Exterior*, Vol. 45, #8. México, Agosto de 1995.

Carmona, Fernando (1993), *Una alternativa al Neoliberalismo*, México, Nuestro Tiempo.

Cardoso Eliana and Ann Helwege (1992). *Latin America's Economy. Diversity, Trends and Conflicts*. London, England. Cambridge, Massachusetts, The MIT Press. Existe versión en español, *La economía latinoamericana, diversidad, tendencias y conflictos*. (1993). México, F.C.E.

Cardoso Victor (2005), "Surgen empresas "translatinas"; entre las primeras, 25 son de origen mexicano" *La Jornada*, 16-03-05.

Cardenas Enrique, Ocampo José Antonio y Thorp Rosemary (2003) *Industrialización y Estado en América Latina. La leyenda negra de la posguerra*, México, F.C.E., lecturas # 94.

CEPAL (1990), *Transformación productiva con equidad, la tarea prioritaria del desarrollo de América latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL

CEPAL (1998b), *Panorama social de América Latina, 1997 (LC/G, 1982-P/E)*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL.

CEPAL (2000b), *Panorama social de América Latina 1999-2000 (LC/G,2068.P)* Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL.

CEPAL (2001), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas/CEPAL.

CEPAL (2002b), *Panorama social de América Latina, 2001-2002 (LC/G. 2183.P)* Santiago de Chile, noviembre, Naciones Unidas/CEPAL.

CEPAL (2003), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2002 (LC/G. 2198P)*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

CEPAL (2003b), *Las personas mayores en América Latina y el Caribe, diagnóstico sobre la situación y las políticas; síntesis (LC/L. 1973)*, Santiago de Chile, noviembre.

CEPAL (2003), *Panorama social de América Latina, 2002-2003 (LC/G.2209.P)*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL.

CEPAL (2004), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas/CEPAL

CEPAL (2004b), *Proyecciones de América Latina y el Caribe, 2004, serie Estudios estadísticos y prospectivos, N. 27 (LC/L.2144.P)* Santiago de Chile, Naciones Unidas.

CEPAL (2004c), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003 (LC/G 2226.P)*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

Cordera Campos Rolando (2002), “La globalización y la política social: notas sobre la experiencia latinoamericana” *Economía Informa* # 303. FE. UNAM. Enero 2002.

Cordera Campos Rolando Cabrera Adame Carlos J. coord. (2005), *Superación de la pobreza y universalización de la política*, México, Facultad de Economía-UNAM.

Cohen Peral A. (1993.), “Equality of What? On Welfare, Goods and Capabilities” en Amartya Sen y Martha Nussbaum, *The Quality of life*, Clarendon Press, Oxford.

Colmenares Páramo, David (1980), “20 hitos de la crisis financiera internacional” en revista *Económica de América Latina*, CIDE #4. México.

Correa Eugenia (1992), *Los mercados financieros y la crisis en América Latina*. México. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Correa Eugenia (1995), “La política monetaria estadounidense y los mercados emergentes de América Latina” en *Comercio Exterior*, diciembre de 1995.

Correa Jorge y Struzenegger Federico, comp. (2000), *Coordinación de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR*, Argentina, F.C.E.

Christopher Colclough y James Manor, comp. (1994), *¿Estados o mercados?*, México, F.C.E.

Crow, John A. (1992), *The epic of Latin American*. University of California Press.

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

De la Balze Felipe, comp. (2000) *El futuro del MERCOSUR. Entre la retórica y el realismo*. ABA. Asociación de Bancos de la Argentina.

Di Masi Jorge Rafael (2002), “La contribución del Mercosur a un proyecto de integración regional en América Latina”, en Villafañe López Víctor (2002) *Del TLC al MERCOSUR Integración y diversidades en América Latina*, México, Siglo XXI.

Dieterlen Paulette (2006), *La pobreza: un estudio filosófico*, México, UNAM-F.C.E.

Dornbusch Rudiger y Sebastián Edwards, comp. (1992), *Macroeconomía del populismo en la América Latina*, (México), FCE, Lecturas del Trimestre # 75.

Dos Santos, Theotonio. “Neoliberalismo: doctrina y política” En revista *Comercio Exterior* junio de 1999.

Drake Paul W. “Comentarios al artículo de Robert R. Kaufman y Barbara Stallings. El populismo en perspectiva.” En Dornbusch Rudiger y Sebastián Edwards, comp. (1992),

Duque, Marta Alicia (2002), “Voracidad y Hegemonía: Retos Hacia la Autonomía y la Reciprocidad”, Bogotá, mimeo, octubre de 2002, p. 39.

Eatwell John y Lance Taylor (2000), *Global Finance at Risk: The Case for international Regulation*, Nueva York, The New Press, p.5.

Esser Klaus (1987), “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.

Estay Reyno Jaime (1996), *Pasado y presente de la deuda externa de América Latina*. México, Instituto de Investigaciones Económicas y B. Universidad Autónoma de Puebla.

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

Estay Reyno Jaime (1999), Alicia Girón y Osvaldo Martínez (eds.), *La globalización de la economía mundial*, México, UNAM/CIEM/BUAP/IE.

Estay Reyno Jaime (2001), “El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la integración latinoamericana y los retos para una inserción internacional alternativa” *Aportes* Año VI, Núm 17 Puebla, Pue.2001

Fasio Hugo (2003), *¿Quiénes gobiernan América Latina?*, Stgo. de Chile, LOM Ediciones, UAHC, p.91.

Fazio Carlos (2001), “México: El Plan Puebla Panamá y el intervencionismo de EEUU”, periódico *La Jornada* 24-03-04 de 2001.

Fajnzylber Fernando.

- (1989), “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.
- (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen, p.55.

Fajnzylber Fernando (1994), “la CEPAL y el neoliberalismo” Entrevista a Fernando Fajnzylber. En revista de la CEPAL # 52, 1994.

Felix David (1990), “Desenlaces alternativos de la crisis deudora latinoamericana: lecciones del pasado” en revista *Investigación Económica* #192. México. Abril-junio de 1990.

Ferrer Aldo (1995), “MERCOSUR: trayectoria, situación actual y perspectivas” *Comercio Exterior*, noviembre de 1995.



Ferrer Aldo (1997), *MERCOSUR: entre el Consenso de Washington y la integración sostenible. Hechos y ficciones de la globalización*, Buenos Aires, FCE.

Fernández-Vega Carlos (2005), “Obtienen las transnacionales de AL más que el PIB de algunos países”, *La Jornada*, 12-03-05

Ffrench-Davis Ricardo (2005), *Reformas para América Latina. Después del fundamentalismo neoliberal*. Ed: CEPAL, Siglo XXI editores. Argentina,.

Fontanals Jorge (1982), “El papel de la internacionalización Financiera en la crisis de América Latina”, *Comercio Exterior* 1982, V, 32. N 7.

Foxley Alejandro (1988), *Experimentos neoliberales en América Latina*, México, F.C.E.

Friedman Milton y Anna Schwartz (1963), *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton, Princeton University Press.

Friedman Milton (1968), “The Role of Monetary Policy”, *American Economic Review*, vol. LVIII núm. 1.

Fuji Gambero Gerardo (1997), “Entre veinte años no es nada y esperando a Godot” en revista *Economía Informa* # 262. México. Noviembre de 1977.

Galbraith John Kenneth (1994), *Un viaje por la economía de nuestro tiempo*. México, Planeta Mexicana..

Galbraith John Kenneth (1998) *Create Unequal: The Crisis in American Pay*, New York, The Free Press.

Gasca Zamora José, (2002), PPP: ¿Una oportunidad de desarrollo para las regiones marginadas? Dossier., II.Ec.

González Molina Rodolfo Iván (1988), “El problema de la periodización en la historia económica de América Latina” En revista *Investigación Económica* 184, abril-junio de 1988.

González Molina Rodolfo Iván (2000), “América Latina: balance económico de dos décadas” en revista *Economía Informa* # 292, FE-UNAM, México, noviembre 2000.

González Tiburcio, E. y Ávila Martínez, A. (2005), “La Pobreza en México y en el Mundo: Una perspectiva global”, en Cordera R. y Cabrera Adame, J., *Superación de la Pobreza y universalización de la política social*, F.E-UNAM. p. 87.

Gordon Robert (1972), “Wage- Prive Contrls and the Shifting Phillips Curve”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2.

Guillén Romo Arturo (2000), “Efectos de la crisis asiática en América Latina”, *Comercio Exterior*, Vol. 50, núm. 7. Julio de 2000. México.

Guillén Romo Arturo (2001), “De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina” en revista *Comercio Exterior*, Vol 51, Núm.5, mayo de 2001.

Guillén Romo Héctor (2005), *México ante la mundialización neoliberal*, México, Era.

Guillén Romo Héctor (2007), “De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina”, *Comercio Exterior*, Vol. 57, Núm. 4, abril de 2007.

Guzmán, José Miguel (2002), “*Envejecimiento y desarrollo en América Latina y el Caribe*” serie *Población y desarrollo* N. 28 (LC/L.1737.P/E), abril, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL.

Haggard, Stephan and Robert R. Kaufman (1995), *The political Economy of Democratic transitions*, New Jersey, Princeton, Princeton University Press.

Heilbroner Robert y Milberg William (1998), *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*. Barcelona, España. Paidós, p.77.

Henwo Doug (1999), “*Borrowing Booming, and Consuming: The U.S. Economy in 1999*”, *Monthly Review*, vol.51, julio-agosto de 1999.

Hernández Laos Enrique (2006), "Bienestar, pobreza y vulnerabilidad en México: nuevas estimaciones”, *ECONOMÍA UNAM*, N. 9, septiembre-diciembre, 2006. p.16.

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

Kindleberger Ch.(1985), *La Crisis económica 1929-1939*. Barcelona, España. Critica Grijalbo.

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

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

Krugman, Paul (1996), *Pop Internationalism*; The MIT Press; Massachusetts,

Lal Deepak (1983), *The poverty of “development economics”*. London England. London Economics Subject.

Larraín Christian y Rivas Gonzalo (1991), “Problemas y opciones del desarrollo Latinoamericano: Análisis crítico y criterios para una propuesta alternativa” *Investigación Económica* #195, México. UNAM.

Leijonhufvud Axel (1983), “GAT Would Keynes Have Thought of Rational Expectations?”, *UCLA working paper*, Series A, 177, julio de 1983, p. 5.

Levy Santiago, Georgina Kessel y Enrique Dávila (2002), “El sur también existe, un ensayo sobre el desarrollo regional de México” *Economía Mexicana*, nueva época, vol XI, n. 2, México. CIDE.

Lichtensztein, Samuel (2001), “Pensamiento económico que influyó en el desarrollo en la segunda mitad del siglo veinte” en revista *Comercio Exterior*, Vol.51, núm. 2 febrero de 2001. México.

Longo, Miguel (2002), “En Lugar del ALCA, ¿Porqué no un ALPA?”, en Varios Autores, *El ALCA: El Mercado Libre más Grande del Mundo*, Bogotá, Colombia, FICA.

López Villafañe, Víctor, Di Masi Jorge Rafael (2002), *Del TLC al MERCOSUR. Integración y diversidades en América Latina*. Ed. Siglo XXI, México,

Lucas Robert (1976), “Econometric Policy Evaluation: A Critique”, en Karl Brunner y Allan Meltzer; (1976), *The Phillips Curve and Labor Markets*, Amsterdam, North-Holland.

Lustig, Nora (1995), *El desafío de la Austeridad*. Editorial F.C.E. Lecturas del trimestre # 86. México.

M.Bruno, G. Di Tella, R.Dornbusch y S. Fischer (1988) *Inflación y estabilización: la experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México*, México, F.C.E., El Trimestre Económico, serie lecturas; 62.

Mac Ewan, Arthur (1992), *Deuda y desorden inestabilidad económica internacional y ocaso del imperio estadounidense*. México, Siglo XXI.

Maddison Angus (1996), *Problemas del crecimiento económico de las naciones*. Análisis estadístico del desempeño económico de México y América Latina, México, Ariel Economía.

Maddison Angus (1988), *Dos crisis, América y Asia 1929-1938*, México, F.C.E.

Manichea José Luis (2004<sup>a</sup>), “*Institucionalización de la política social para la reducción de la pobreza*”(en línea) México, D.F., 28 de Septiembre. [http://www.eclac.cl/noticias/discursos/6/20346/Conferencia-JLM-MÉXICO\\_28\\_sept.pdf](http://www.eclac.cl/noticias/discursos/6/20346/Conferencia-JLM-MÉXICO_28_sept.pdf).

Mejía, Mario (2002), *Soberanía y Seguridad Alimentaria por la Vía Campesina*, INDEPAZ, Bogotá, Colombia, septiembre de 2002.

Montes Fernández Pedro (1996), *El Desorden Neoliberal*. Madrid, España. Trotta.

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

Morales Roberto (2001), “Se extienden los supermercados globales en AL”, *El Economista*, 26/02/2001

Nicoletti René (1999), *Identidad y futuro del MERCOSUR*. Por una integración fundada en valores, Argentina, Lugar Editorial.

Nadal Alejandro (2007), “Banco Mundial: la redención de Paul Wolfowitz”, en periódico *La Jornada*, 18-04-07.

“Objetivos de desarrollo del milenio: una mirada desde América Latina y el Caribe” Naciones Unidas, (2005).

Ocampo José Antonio, CEPAL “Estudio Económico de América y el Caribe” 1999-2000. Publicación de Naciones Unidas. ISBN 92-1-321627-0

Ocampo José Antonio (2004), *Reconstruir el futuro. Globalización, desarrollo y democracia en América Latina*, CEPAL, Grupo editorial Norma, Colombia, P 33

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

Orozco, Manuel (2004) “Remesas a América Latina y el Caribe: temas y perspectivas en materia de desarrollo”, Organización de Estados Americanos (OEA).

Phelps Edmund S. (1967), “Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Employment over Time”, *Economica*, núm. 3, 1967.

Phillips A.W. (1958), “The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957”, *Economica*, núm. 22.

Pinto Aníbal.

- (1990), “Notas sobre la industrialización y progreso técnico en la perspectiva Prebisch-CEPAL” en *Pensamiento Iberoamericano* #16. México.
- (1991), *América Latina: Una visión estructuralista*. México. FE-UNAM, p 484.

Pipitone, Ugo (1991), *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*. Ed. F.C.E. y CIDE, México.

Pipitone, Ugo (1996), “Crecimiento y distribución del ingreso en América Latina: un modelo irresoluto” en revista *Comercio Exterior*, julio de 1996.

Pipitone, Ugo (2001), "Siete condiciones para salir del subdesarrollo", *Este País*, México, Junio, 2001.

Puyana Jaime (1997), "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.

Puyana Jaime (2000), "Globalización, Neoliberalismo y la crisis Asiática: la necesidad de un nuevo orden financiero internacional", en *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el sudeste Asiático*. México, UNAM-ENEP Acatlan-DGPA, Pág. 155.

Puyana Jaime (2002), "Movilidad Internacional de capital, regímenes cambiarios, y política económica: hacia un nuevo orden financiero internacional o hacia una crisis global", en *Globalización financiera e integración monetaria –una perspectiva desde los países en desarrollo*, México, UNAM-DGPA-ENEP Acatlan-Porrúa.

Puyana Jaime (+) y Rodolfo Iván González M. (2004), "Limites y Costos del ALCA", *Economía Informa*, n.325, abril 2004 FE-UNAM.

Raimon, Marcelo (2003), "Tregua Convenenciera", *Proceso*, n. 1412, 23 de noviembre de 2003, p. 44.

Romero Sotelo María Eugenia (1997), *La industria mexicana y su historia. Siglos XVIII, XIX y XX*. México. FE-UNAM/DGPA.

Ros Jaime (1993), comp. *La Edad de Plomo Del Desarrollo Latinoamericano* Editorial FCE, Lecturas del Trimestre # 77, México.

Salama, Pierre y otros (1986), *El Estado subdesarrollado, de las metrópolis al tercer mundo*, México, ERA.

Salama, Pierre (1991), *La dolarización, ensayo sobre la moneda, la industrialización y el endeudamiento de los países subdesarrollados*. México, Siglo XXI.

Salama, Pierre (1992), *La economía gangrenada. Ensayo sobre la hiperinflación*. México, Siglo XXI.

Salama, Pierre (1995), "Algunas lecciones de la historia reciente de América Latina" *Comercio Exterior*, Junio de 1995.

Salama, Pierre (1996), "Financiarización excluyente en las economías latinoamericanas" *Comercio Exterior*, julio de 1996.

Salama, Pierre (1999), *Riqueza y pobreza en América Latina. La fragilidad de las nuevas políticas económicas*. México, F.C.E.

Salama, Pierre (2005), “*América Latina, Deudas y Dependencia Financiera del Estado*” Traducción del francés al español inédita, de próxima aparición en la revista de la FE-UNAM

Samuelson Paul y Robert Solow (1960), “*Analytical Aspects of Anti-inflation Policy*”, en *American Economic Review*, 50 núm. 2 , mayo 1960 , pp.177-194

Sanchez , Ortiz y Moussa (1999), “Panorama minero de América Latina a fines de los años noventa”, serie *Recursos naturales e infraestructura*, N. 1 (LC/L1253.P), Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas.

Sen Amartya, *Equality of What?* (1980), en S. Mc Murrin (ed), *Tanner Lectures on Human Values*, Cambridge University Press.

Shaikh, Anwar (1999), “*Explaining inflation and unemployment: An alternate to neoliberal economic theory*”. Publicación disponible en español en el sitio web <http://homepage.newschool.ed>, p.29.

Singer Peter (1994), *Practical Ethics*, 2da. Ed, Cambridge University Press, Cambridge.

Sweezy, Paul M. y Magdoff Harry (1992), “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.

Stephany Griffith-Jones (1988), *Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina*; México, FCE, Lecturas del Trimestre # 61.

Stallings Barbara y Peres Wilson, (2000), Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe, Santiago, F.C.E./CEPAL, p.60.

Stiglitz, J.E. (2004), *Los Felices Noventa*. Ed. Taurus.

Tavers da Conceicao, Maria (1977), *De la sustitución de importaciones al capital financiero*, México, F.C.E., p 48.

Teitel Simon (1995), “¿Qué estrategia de desarrollo debe adoptar América Latina?” *Comercio Exterior*. México. Septiembre de 1995.

Thorp Rosemary (1998), *Progreso, Pobreza y exclusión- Una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Editorial. Banco Interamericano de Desarrollo Unión Europea.

Tobin James (1972), “Inflation and Unemployment”, *American Economic Review*, 62 núm. 1-2, marzo, 1972.

Townsend., P. (1979), *Poverty in the United Kingdom. A Survey of Household Resources and Standar of Living*, Reino Unido, Penguin Books, Harmonsworth.

UNCTAD (2004a), (Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) *World Investment Report 2004 the shift towards services* (UNCTAD/Wir/2004), Nueva York, Naciones Unidas.

Urquidí Víctor L (2005), *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*. México, CM, F.C.E.

Valenzuela Feijoó José Carlos (1990), *¿Qué es un patrón de acumulación?* México. FE-UNAM.

Valenzuela Feijoó J.C.(1991), “Sobre el pensamiento de Aníbal Pinto: los aspectos más genéricos”, *Investigación Económica* # 198, octubre-diciembre de 1991.

Van Der Wee H. (1986), *Prosperidad y crisis 1945-1960*. Barcelona, España. Crítica Grijalbo.

Vélez Félix (1994), “Introducción” en F. Vélez comp. *La pobreza en México. Causas políticas para combatirla*, México, ITAM/F.C.E.

Vidal Gregorio (2006), coord. *ALCA: procesos de integración y regionalización en América*. México, Miguel Angel Porrúa, UAM. Conocer, INTAM.

Villafuerte Solís Daniel (2001), “La frontera sur de México: Cambios y expectativas en el contexto de la globalización”, presentada en el Congreso ALAS, Antigua, Guatemala, 2001

Villarespe Reyes Verónica (2002), *Pobreza. Teoría e historia*, México, Casa Juan Pablos, II Eco. UNAM.

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

Vuskovic Bravo Pedro (1996), *Pobreza y desigualdad en América Latina*. México, UNAM.

Williams Bernad (1987), “The Syandar of living: Interests and Capabilities” en Amartya Sen et al., *The Standard of living. The Tanner Lectures 1985*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge, University Press,

Yetes Michael D. (2005), “Una Imagen Estadística de la Clase Obrera en los Estados Unidos” en *Monthly Review*, Abril del 2005.

## **APÉNDICE ESTADÍSTICO**



**Exportaciones en América Latina y el Caribe 1980-2000**

En millones de dólares de 1995

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Haití</b>
1980	10784.93	863.27	19966.17	5824.91	1484.81	6691.84	2227.35232	1721.18029	2628.39296	268.997024
1981	11346.16	874.44	24223.01	5135.57	1649.91	6092.91	2332.60032	1385.2128	2249.73619	204.798624
1982	11793.95	759.69	21996.65	5052.85	1559.87	6380.24	2216.86374	1171.7783	2059.60077	251.285488
1983	12098.54	774.16	25149.22	5004.60	1539.41	6425.99	2271.04282	1414.2601	1835.55558	227.47224
1984	11785.00	727.20	30670.64	5521.60	1712.97	6856.82	2555.68282	1340.51942	1776.21389	241.456304
1985	13618.04	590.91	32825.77	6314.34	1644.58	7334.38	2861.73389	1271.07341	1832.72973	238.36984
1986	12219.43	703.97	29352.63	7624.08	1704.24	8074.82	3106.37235	1105.96762	1576.38989	236.945312
1987	11793.95	711.75	34998.69	8147.98	2061.26	8619.12	2606.02829	1240.83226	1671.25581	235.758208
1988	14001.72	759.50	39576.15	8237.59	2210.48	9615.09	3416.76365	1127.1383	1765.31443	240.2692
1989	15042.09	946.41	41588.81	8933.83	2562.60	11164.15	3359.25709	974.007808	1999.85536	244.542768
1990	17751.42	1051.16	39541.87	10505.52	2784.28	12126.18	3700.60774	1206.61709	2269.11334	308.646208
1991	17108.08	1127.83	42142.73	11760.11	3018.49	13633.93	4088.61517	1200.7008	2062.83021	534.195328
1992	16931.92	1140.38	46517.75	12414.99	3531.27	15532.66	4480.45619	1278.86093	2256.59904	181.388992
1993	17732.02	1200.87	51257.97	13655.49	3814.78	16081.62	4669.39648	1664.17293	2407.12141	188.986448
1994	20411.37	1382.16	55191.10	13193.94	3961.26	17951.53	5073.60666	1804.66867	2488.03558	159.071504
1995	25016.70	1508.19	54395.17	13663.75	4399.95	19923.26	5325.98477	2055.66861	2800.544	240.031776
1996	26956.81	1569.55	57718.51	14975.89	4671.13	22271.21	5518.46963	2233.89005	3043.80365	328.826912
1997	30187.45	1536.43	58769.49	15447.84	5074.68	24369.68	5755.36794	2688.41651	3270.25203	347.820512
1998	33166.96	1650.18	58894.33	16718.32	6429.39	25819.08	5573.08262	3156.11187	3302.9504	423.794976
1999	32711.85	1431.38	65961.65	17510.88	7805.79	27590.77	5550.2249	3366.73075	3483.80134	446.349888
2000	33366.40	1518.98	73217.43	18443.85	7764.00	29647.07	5539.51898	3899.48851	3652.13798	455.371872

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

**Exportaciones en América Latina y el Caribe 1980-2000**

En millones de dólares de 1995

<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Latinoamérica</b>
<b>1980</b>	1493.77293	22446.4814	513.099424	586.19546	4558.57306	1448.783872	1657.23315	12433.54829	105205.3258
<b>1981</b>	1536.42368	24998.3631	589.423424	601.24717	4597.35552	1637.640832	1759.55354	11731.90349	109993.9922
<b>1982</b>	1379.70662	30636.3331	541.985664	657.45805	5086.41024	1145.439488	1574.45376	10648.48282	111698.4197
<b>1983</b>	1389.62534	34995.2901	580.34112	799.23386	4537.12486	1203.535872	1817.63622	10318.29811	119389.143
<b>1984</b>	1383.67411	37007.4337	459.542336	695.6567	4856.42138	2363.381504	1787.90515	11958.90688	130809.045
<b>1985</b>	1487.82157	35357.0693	405.75104	697.86048	5096.77414	2382.173952	1896.01843	11463.6288	136612.3315
<b>1986</b>	1514.6025	36945.1418	334.222784	938.80595	4610.54054	2135.548416	2113.93958	12877.23622	136845.9182
<b>1987</b>	1551.30202	40451.4529	326.871424	982.88141	4257.24109	2465.897216	1934.94733	12701.82298	145796.5466
<b>1988</b>	1537.41568	42782.507	323.379008	1358.8959	3827.5305	3253.84064	2072.42893	13207.42093	158370.9061
<b>1989</b>	1615.77421	45204.6807	424.13968	1467.4904	4545.38291	3456.670208	2227.94266	13970.97267	168632.5494
<b>1990</b>	1623.70931	47602.8682	506.043328	1755.5158	4678.12762	3290.107648	2533.20166	15962.40589	179703.9555
<b>1991</b>	1590.97728	50016.4567	429.128832	1885.193	4948.29158	2769.57184	2602.14426	16643.41402	187409.3179
<b>1992</b>	1717.93805	52509.4461	515.930016	1807.9654	5164.42266	2778.202624	2839.46931	16302.90944	198026.3793
<b>1993</b>	1699.09222	56758.4973	538.676544	2523.8822	5325.00634	3296.754688	3084.41856	18263.38611	213897.1177
<b>1994</b>	1527.49683	66860.6054	549.825792	2687.0272	6357.68883	3591.355136	3551.52512	19738.90253	236412.5512
<b>1995</b>	1734.8	87048.3968	584.953536	3139.9974	6710.16397	3694.071552	3485.56774	20977.9241	267313.5616
<b>1996</b>	1874.65523	102918.119	680.623232	2775.7583	7305.53446	3928.198656	3843.95571	22621.21472	295847.8541
<b>1997</b>	1899.45229	113946.771	832.6704	2611.989	8262.47014	4355.106304	4344.50432	24757.61869	319765.5122
<b>1998</b>	1904.41165	127729.172	834.106048	2423.9265	8723.01158	4545.183232	4359.0272	25790.17114	342919.7414
<b>1999</b>	1724.88115	143591.195	854.154304	1769.6273	9389.58438	4732.820992	4038.07565	23010.31834	366565.2613
<b>2000</b>	1976.29235	166511.722	952.532416	1209.8697	10134.4287	5144.859136	4197.82528	24352.83149	403895.6483

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Importaciones en América Latina y el Caribe 1980-2000</b>										
En millones de dólares de 1995										
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Haití</b>
1980	15943.15	1000.60	33512.64	6422.53	2196.96	7685.69	4653.75	1525.52	2757.67	369.17
1981	14629.60	1082.82	29371.44	6740.16	1618.32	8892.94	4222.83	1332.31	2644.54	364.12
1982	8400.32	809.88	27600.06	7273.78	1325.18	5448.37	4512.86	1037.69	2089.50	332.31
1983	7818.71	703.33	22788.60	6613.11	1534.68	4721.80	3404.31	1179.55	1674.48	333.94
1984	8186.59	693.23	22118.33	6352.65	1698.28	5343.27	3322.30	1193.29	1793.86	331.06
1985	7119.22	765.01	22118.33	5933.37	1800.22	4791.58	3565.46	1183.18	1562.60	400.44
1986	8391.25	1149.71	28461.82	6174.78	2116.73	5170.32	3557.82	1145.15	1335.08	363.12
1987	9355.00	1156.59	27623.96	6505.11	2488.90	6132.51	4103.95	1147.51	1973.87	377.47
1988	8493.58	1236.45	27312.79	6930.74	2466.31	6917.08	3692.09	1144.20	2048.25	357.62
1989	7090.73	1240.62	29754.43	6733.81	2913.91	8648.95	3881.87	1212.93	2168.26	383.93
1990	6956.01	1367.49	32749.62	7261.08	3194.00	9151.38	3737.83	1715.85	2252.64	518.84
1991	12524.69	1539.65	36047.62	7508.83	3086.16	9787.60	4334.69	1811.87	2307.95	714.52
1992	20751.40	1692.44	31681.22	10615.28	3809.15	11922.10	4378.80	2122.24	3156.44	311.21
1993	23839.55	1680.11	42314.48	15318.98	4368.62	13612.82	4411.91	2574.23	3296.05	499.23
1994	28874.14	1669.28	48824.91	18079.64	4595.35	14990.30	4675.65	2961.55	3459.57	447.32
1995	25984.90	1818.18	66815.14	19392.40	4729.17	18735.03	5136.00	3587.19	3722.18	797.04
1996	30505.38	1962.54	70729.42	19836.62	4857.40	20951.94	4832.33	3370.15	3466.79	821.44
1997	38621.34	2228.25	80570.85	21065.18	5572.73	23650.27	5258.45	3680.60	4133.38	854.45
1998	41759.02	2657.76	87725.83	20431.52	6950.59	24930.45	5550.21	4256.36	5093.44	973.10
1999	36872.98	2209.58	74742.42	15869.10	7079.27	21374.81	3387.29	4369.46	5167.19	1033.38
2000	36695.74	2238.75	85056.86	16784.82	6724.16	23543.67	4019.09	5016.72	5302.20	1060.17

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Importaciones en América Latina y el Caribe 1980-2000</b>									
En millones de dólares de 1995									
<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Latinoamérica</b>
1980	1620.08	46228.40	1218.78	1293.62	5442.00	1920.09	2187.42	12541.27	158299.18
1981	1436.32	54419.75	1165.14	1281.23	6461.22	1939.44	1967.77	13988.33	162929.39
1982	1097.60	33820.50	849.07	1069.56	6543.56	1675.73	1537.62	16313.98	131201.01
1983	1123.42	22390.88	991.73	663.33	4908.88	1338.35	1529.13	7700.47	100275.19
1984	1302.22	26379.46	976.60	967.46	4294.75	1146.65	2751.87	11886.64	109349.47
1985	1307.19	29277.14	982.26	830.82	3943.77	1134.59	3139.50	11455.96	112379.42
1986	1380.69	27056.75	841.34	1132.74	4779.79	1467.68	2933.75	11387.06	120295.35
1987	1411.48	28449.12	870.78	1302.43	5466.70	1699.62	3609.96	12369.00	126374.67
1988	1516.77	38894.01	1039.29	1457.43	4734.44	1692.50	4113.75	15228.68	138953.65
1989	1535.65	45882.24	801.38	1253.40	3893.49	1776.22	4598.80	10146.71	144216.20
1990	1496.91	54941.32	764.91	2085.30	4580.79	1764.54	4249.60	9474.86	160639.04
1991	1581.34	63280.11	916.00	2387.81	5369.58	2083.53	3478.12	14160.61	183954.54
1992	1699.54	75693.32	955.21	2485.02	5843.82	2606.99	4014.52	17881.64	213648.59
1993	1819.73	77100.87	855.33	3271.36	6065.74	3056.05	4114.86	16710.20	237157.73
1994	1839.60	93486.95	974.11	4144.83	7681.44	3614.42	4207.32	13626.57	270201.59
1995	1913.10	79425.26	1100.31	4617.89	9760.76	3504.66	4092.63	16883.16	285234.66
1996	1959.79	97601.10	1198.90	4336.29	9773.79	3901.77	4551.98	14987.16	313920.00
1997	1931.97	119801.30	1436.21	4162.92	10963.01	4418.57	5017.61	20065.34	369446.85
1998	2045.21	139639.95	1621.67	3871.29	11217.26	4755.64	5871.75	21951.52	407956.98
1999	2181.29	158906.84	2199.45	2822.30	9515.68	4480.35	5928.91	18749.71	393419.29
2000	2355.23	192869.07	2011.94	2490.99	9855.32	4441.92	6790.28	22402.01	447402.25

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Saldo de la Balanza Comercial 1980-2000</b>										
<b>Millones de Dólares de 1995</b>										
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Haití</b>
1980	-516	-14	-1355	-60	-71	-99	-74	-243	20	-13
1981	-328	-21	-515	-160	3	-280	-33	-189	5	-39
1982	339	-5	-560	-222	23	93	-39	-230	13	-3
1983	428	7	236	-161	0	170	-33	-113	23	16
1984	360	3	855	-83	1	151	-39	-77	15	-2
1985	650	-17	1071	38	-16	254	-76	-70	9	27
1986	383	-45	89	145	-41	290	-80	-45	-4	24
1987	244	-44	737	164	-43	249	-114	-150	9	-30
1988	551	-48	1226	131	-26	270	-86	-28	-2	-28
1989	795	-29	1183	220	-35	252	-114	-52	-24	-17
1990	1080	-32	679	324	-41	297	-96	-4	-51	2
1991	458	-41	610	425	-7	385	-71	-25	-61	-25
1992	-382	-55	1484	180	-28	361	-124	10	-84	-90
1993	-611	-48	894	-166	-55	247	-82	26	-91	-89
1994	-846	-29	637	-489	-63	296	-62	40	-116	-97
1995	-97	-31	-1242	-573	-33	119	-40	19	-153	-92
1996	-355	-39	-1301	-486	-19	132	-62	69	-114	-42
1997	-843	-69	-2180	-562	-50	72	-66	50	-99	-86
1998	-859	-101	-2883	-371	-52	89	-133	2	-110	-179
1999	-416	-78	-878	164	73	622	-120	216	-100	-168
2000	-333	-72	-1184	166	104	610	-165	152	-112	-165

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Saldo de la Balanza Comercial 1980-2000</b>									
<b>Millones de Dólares de 1995</b>									
<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>República Dominicana</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Total</b>
1980	-10	-13	-2378	-71	-71	-88	-26	-11	-5309
1981	-16	10	-2942	-58	-68	-186	-18	-226	-5294
1982	-8	28	-318	-31	-41	-146	-10	-567	-1950
1983	-11	27	1260	-41	14	-37	48	262	1911
1984	-9	8	1063	-52	-27	56	64	7	2146
1985	-16	18	608	-58	-13	115	76	1	2423
1986	-13	13	989	-51	-19	-17	65	149	1655
1987	-14	14	1200	-54	-32	-121	24	33	1942
1988	-12	2	389	-72	-10	-91	38	-202	1942
1989	-14	8	-68	-38	21	65	45	382	2442
1990	-21	13	-734	-26	-33	10	77	649	1906
1991	-18	1	-1326	-49	-50	-42	52	248	345
1992	-13	2	-2318	-44	-68	-68	23	-158	-1562
1993	-31	-12	-2034	-32	-75	-74	3	155	-2326
1994	-29	-31	-2663	-42	-146	-132	-6	611	-3379
1995	-56	-18	762	-52	-148	-305	-2	409	-1792
1996	-49	-9	532	-52	-156	-247	-6	763	-1807
1997	-51	-3	-585	-60	-155	-270	-7	469	-4968
1998	-55	-14	-1191	-79	-145	-249	-40	384	-6504
1999	-59	-46	-1532	-135	-105	-13	-44	426	-2685
2000	-60	-38	-2636	-106	-128	28	-24	195	-4351

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Producto Interno Bruto en América Latina y el Caribe 1980-2000</b>										
Millones de Dólares de 1995										
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Haití</b>
1980	218717	5419	517566	53130	7074	29707	12313	7319	10896	3247
1981	206273	5428	494827	54333	6914	31114	12799	6554	10966	3158
1982	196048	5187	497698	54848	6411	27902	12951	6140	10579	3050
1983	203645	4973	480728	55717	6594	26846	12585	6235	10307	3073
1984	208149	4987	506058	57587	7123	28986	13114	6318	10358	3082
1985	192357	4904	546269	59365	7175	31050	13684	6357	10295	3088
1986	207507	4778	589906	62831	7572	32788	14108	6369	10310	3085
1987	213545	4895	611141	66206	7932	34950	13264	6529	10675	3062
1988	208085	5038	610513	68894	8205	37505	14659	6652	11091	3085
1989	192487	5229	630535	71248	8670	41466	14696	6716	11528	3118
1990	187869	5471	603422	74108	8978	42999	15142	7040	11885	3115
1991	211671	5759	611266	75886	9181	46426	15901	7292	12320	3247
1992	236947	5854	608210	78837	10022	52126	16468	7842	12916	2819
1993	250943	6104	638012	83083	10765	55768	16803	8420	13424	2750
1994	265588	6389	675655	87931	11274	58951	17529	8929	13965	2522
1995	258032	6688	704168	92506	11716	65216	17939	9501	14656	2634
1996	272293	6979	722899	94407	11820	69951	18295	9663	15090	2705
1997	294378	7325	746537	97646	12479	75229	18913	10073	15748	2743
1998	305712	7709	748180	98191	13532	78181	18991	10425	16535	2828
1999	295311	7742	754090	94212	14664	77287	17610	10783	17171	2890
2000	293770	7926	788024	96864	14908	81445	18021	10995	17742	2923

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

**Producto Interno Bruto en América Latina y el Caribe 1980-2000**  
**Millones de Dólares de 1995**

<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Total</b>
1980	2618	221771	1961	5849	44505	7559	15166	60231	865388
1981	2685	241226	2066	6348	47700	7866	15403	60012	832367
1982	2648	239712	2049	6112	47414	7988	13900	58770	820814
1983	2624	229653	2143	5928	41819	8355	12472	56557	810702
1984	2738	237943	2110	6110	43994	8378	12329	57363	845763
1985	2852	244114	2024	6353	45226	8462	12510	57486	874544
1986	2873	234950	2003	6353	49748	8767	13612	61242	939252
1987	3046	239310	1989	6628	53728	9646	14700	63413	972199
1988	3187	242291	1741	7049	49054	9854	14918	67115	973726
1989	3324	252463	1712	7458	43315	10328	15082	61351	985692
1990	3328	265259	1710	7689	41086	9726	15127	65325	960029
1991	3436	276459	1707	7879	41977	9818	15663	71690	998951
1992	3629	286490	1714	8020	41797	10608	16905	76033	1032041
1993	3855	292078	1707	8353	43788	10928	17354	76224	1086071
1994	3805	304975	1764	8611	49402	11387	18618	74435	1148734
1995	3960	286167	1840	9016	53643	11939	18348	77389	1183055
1996	4104	300914	1928	9131	54981	12805	19372	77236	1224102
1997	4311	321292	2026	9367	58690	13857	20349	82156	1281072
1998	4438	337454	2109	9327	58377	14872	21273	82296	1300282
1999	4354	350124	2264	9373	58931	16021	20667	77288	1291761
2000	4563	374141	2361	9344	60774	17264	20405	79772	1332618

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL



<b>Servicio de la deuda 1908-2000</b>										
Millones de dólares de 1995										
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Haití</b>
1980	4182.30	365.50	14757.40	951.30	354.40	2705.60	1008.20	95.80	144.90	29.20
1981	5390.80	364.60	17874.10	1120.40	331.10	3636.40	1396.80	92.70	136.30	34.50
1982	4875.50	544.20	19214.90	1491.40	244.60	3676.10	2144.30	129.30	148.50	28.30
1983	6804.70	461.40	13303.90	1600.10	700.30	2631.30	794.80	202.00	189.00	25.40
1984	6281.30	536.50	13709.50	1623.40	424.70	2775.90	1119.80	237.20	273.40	33.90
1985	6208.80	365.50	11470.00	1971.70	526.60	2271.40	1098.00	258.90	334.70	47.30
1986	7323.30	250.80	11616.90	2251.70	500.00	2219.60	1152.30	286.10	383.10	49.70
1987	6244.20	223.20	11958.30	2814.50	334.30	2367.30	837.90	260.10	345.00	64.10
1988	5023.10	372.20	16845.80	3297.60	402.40	2147.40	1058.40	202.80	373.10	61.90
1989	4357.30	291.90	14127.90	3905.10	345.30	2667.80	1027.30	170.60	303.60	55.30
1990	6158.40	385.30	8172.50	3889.40	501.20	2771.50	1083.80	208.10	213.70	35.70
1991	5419.60	330.00	8341.20	3755.20	417.40	2699.60	1105.80	247.30	289.60	29.50
1992	4882.40	287.90	8646.70	4008.20	542.60	2693.40	981.00	233.60	537.40	8.10
1993	5860.30	334.00	10883.30	3706.70	552.00	2819.30	920.50	293.90	306.40	7.70
1994	5771.00	347.50	15939.80	5569.90	506.50	2833.20	999.80	339.30	306.90	3.90
1995	8889.40	372.00	21575.60	4344.80	649.90	4963.80	1415.50	284.00	349.90	96.50
1996	12963.30	412.90	25217.00	5400.80	588.10	5967.70	1321.30	316.00	354.50	29.20
1997	18224.50	475.00	41260.70	4518.70	566.50	3990.90	1891.20	279.20	362.80	37.10
1998	21486.20	443.20	48359.00	4552.80	540.80	3762.30	1762.20	446.50	399.50	41.40
1999	25681.20	444.20	68067.40	6620.20	548.90	4928.20	1701.20	341.40	415.70	50.00
2000	27345.10	661.60	62787.60	5170.60	649.90	6162.60	1276.10	373.70	438.00	41.70

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Servicio de la deuda 1908-2000</b>										
Millones de dólares de 1995										
<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Total</b>	<b>Latinoamérica &amp; Caribe</b>
1980	207.40	10962.40	114.70	133.10	2150.70	378.80	299.20	6036.70	44877.60	46286.90
1981	235.50	14340.40	223.40	136.00	2493.30	396.20	298.40	5698.00	54198.90	55664.80
1982	243.70	15684.30	201.40	141.40	2036.40	395.80	513.00	5940.30	57653.40	59487.80
1983	203.20	14825.40	107.10	101.20	1306.80	373.10	406.60	4654.50	48690.80	50490.80
1984	197.50	16959.70	85.70	136.20	1184.30	264.40	500.60	4746.20	51090.20	52879.30
1985	228.30	15292.60	63.90	157.60	1097.70	302.20	568.40	4303.50	46567.10	48444.90
1986	298.70	12943.50	39.60	223.10	718.50	374.20	508.80	5102.90	46242.80	48500.80
1987	341.50	12086.90	43.90	239.40	481.60	307.20	617.80	4872.00	44439.20	46798.70
1988	368.90	15473.20	20.40	317.40	348.00	339.70	729.40	5551.50	52933.20	54581.60
1989	142.30	15563.40	11.30	150.00	407.10	322.40	659.90	3830.90	48339.40	49866.40
1990	388.90	11312.90	15.80	325.10	475.90	232.10	986.80	4989.70	42146.80	45445.80
1991	307.20	13545.10	529.90	258.20	1152.20	264.20	805.80	3321.40	42819.20	45515.30
1992	376.80	20751.40	106.40	625.90	1004.10	345.80	524.10	3331.50	49887.30	52983.30
1993	373.90	24135.60	134.50	285.60	2758.30	323.90	586.50	3944.90	58227.30	60540.00
1994	472.80	21920.40	207.20	255.70	1142.50	503.90	535.70	3689.50	61345.50	64121.90
1995	607.10	26887.30	288.10	288.30	1240.40	409.00	862.40	5169.80	78693.80	80837.60
1996	615.80	41031.20	218.90	234.10	2931.90	448.10	664.90	4939.10	103654.80	106446.00
1997	555.40	43479.70	325.90	279.20	3659.80	460.80	743.60	8815.70	129926.70	133497.60
1998	553.40	27990.10	254.70	245.40	2406.00	374.70	1136.30	6018.50	120773.00	123926.70
1999	495.50	39760.00	186.40	230.20	4183.90	378.20	1064.90	5751.70	160849.20	163626.30
2000	578.10	58258.70	300.20	330.00	4305.30	520.80	1313.10	5846.10	176359.20	179221.81

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

**Servicio de la Deuda como proporción del PIB en América Latina y el Caribe 1980-2000**

Millones de Dólares de 1995

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>
1980	7201.0	629.3	25408.9	1637.9	610.2	4658.4	1735.9	164.9	249.5
1981	8489.3	574.2	28147.7	1764.4	521.4	5726.5	2199.7	146.0	214.6
1982	7230.2	807.0	28495.0	2211.7	362.7	5451.5	3179.9	191.7	220.2
1983	9706.5	658.2	18977.2	2282.4	998.9	3753.4	1133.7	288.1	269.6
1984	8638.7	737.8	18854.7	2232.7	584.1	3817.7	1540.1	326.2	376.0
1985	8273.9	487.1	15285.0	2627.5	701.8	3026.9	1463.2	345.0	446.0
1986	9546.6	326.9	15143.7	2935.3	651.8	2893.5	1502.1	373.0	499.4
1987	7899.4	282.4	15128.2	3560.6	422.9	2994.8	1060.0	329.0	436.5
1988	6144.3	455.3	20606.1	4033.7	492.2	2626.7	1294.7	248.1	456.4
1989	5133.5	343.9	16644.6	4600.7	406.8	3143.0	1210.3	201.0	357.7
1990	6982.7	436.9	9266.3	4410.0	568.3	3142.4	1228.9	236.0	242.3
1991	5929.0	361.0	9125.2	4108.1	456.6	2953.3	1209.7	270.5	316.8
1992	5213.9	307.4	9233.7	4280.3	579.4	2876.2	1047.6	249.5	573.9
1993	6112.0	348.3	11350.7	3865.9	575.7	2940.4	960.0	306.5	319.6
1994	5896.6	355.1	16286.7	5691.1	517.5	2894.9	1021.6	346.7	313.6
1995	8889.4	372.0	21575.6	4344.8	649.9	4963.8	1415.5	284.0	349.9
1996	12715.6	405.0	24735.2	5297.6	576.9	5853.7	1296.1	310.0	347.7
1997	17532.5	457.0	39694.0	4347.1	545.0	3839.4	1819.4	268.6	349.0
1998	20412.2	421.0	45941.8	4325.2	513.8	3574.2	1674.1	424.2	379.5
1999	24036.4	415.8	63707.9	6196.2	513.7	4612.6	1592.2	319.5	389.1
2000	25041.0	605.9	57497.1	4734.9	595.1	5643.3	1168.6	342.2	401.1

Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

**Servicio de la Deuda como proporción del PIB en América Latina y el Caribe 1980-2000**

Millones de Dólares de 1995

<b>Año</b>	<b>Haití</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>República Dominicana</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Total</b>
1980	50.3	357.1	18874.8	197.5	229.2	3703.0	652.2	515.2	10393.8	77269.1
1981	54.3	370.9	22583.0	351.8	214.2	3926.4	623.9	469.9	8973.1	85351.3
1982	42.0	361.4	23259.3	298.7	209.7	3019.9	587.0	760.8	8809.3	85498.0
1983	36.2	289.9	21147.6	152.8	144.4	1864.1	532.2	580.0	6639.4	69454.6
1984	46.6	271.6	23324.7	117.9	187.3	1628.8	363.6	688.5	6527.5	70264.4
1985	63.0	304.2	20379.0	85.2	210.0	1462.8	402.7	757.5	5734.9	62055.6
1986	64.8	389.4	16873.1	51.6	290.8	936.6	487.8	663.3	6652.1	60281.9
1987	81.1	432.0	15290.9	55.5	302.9	609.3	388.6	781.6	6163.5	56219.3
1988	75.7	451.2	18927.1	25.0	388.2	425.7	415.5	892.2	6790.7	64748.8
1989	65.2	167.6	18335.8	13.3	176.7	479.6	379.8	777.5	4513.3	56950.3
1990	40.5	441.0	12827.0	17.9	368.6	539.6	263.2	1118.9	5657.5	47787.8
1991	32.3	336.1	14818.1	579.7	282.5	1260.5	289.0	881.5	3633.6	46843.6
1992	8.6	402.4	22160.2	113.6	668.4	1072.3	369.3	559.7	3557.7	53274.0
1993	8.0	390.0	25172.1	140.3	297.9	2876.8	337.8	611.7	4114.3	60727.9
1994	4.0	483.1	22397.5	211.7	261.3	1167.4	514.9	547.4	3769.8	62680.6
1995	96.5	607.1	26887.3	288.1	288.3	1240.4	409.0	862.4	5169.8	78693.8
1996	28.6	604.0	40247.2	214.7	229.6	2875.9	439.5	652.2	4844.7	101674.3
1997	35.7	534.3	41828.8	313.5	268.6	3520.8	443.3	715.4	8481.0	124993.4
1998	39.3	525.7	26591.0	242.0	233.1	2285.7	356.0	1079.5	5717.7	114736.3
1999	46.8	463.8	37213.5	174.5	215.5	3915.9	354.0	996.7	5383.3	150547.3
2000	38.2	529.4	53349.8	274.9	302.2	3942.5	476.9	1202.5	5353.5	161499.2

Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Inversión (Formación Bruta de Capital) en América Latina y el Caribe 1960-2000</b>										
<b>Millones de Dólares de 1995</b>										
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Haití</b>
1980	53896	753	120833	10411	1334	5553	3942	834	1700	264
1981	45825	741	114227	11229	1100	6415	3413	783	1960	295
1982	36686	538	104983	11630	783	3133	3844	698	1585	248
1983	36833	472	80195	11668	760	2488	2643	643	1314	261
1984	35310	506	79656	11624	1030	3574	2605	657	1395	273
1985	30329	579	104888	10896	1073	4149	2812	612	1127	305
1986	33678	612	112631	11645	1093	4434	2897	740	1130	279
1987	38035	634	136313	11956	1250	5624	2806	707	1498	282
1988	36696	747	138700	13176	1237	6277	2702	840	1482	252
1989	28769	634	156110	12423	1465	7948	2780	1059	1488	271
1990	23921	746	121690	12063	1762	8375	2357	888	1468	239
1991	31084	965	120842	11257	1534	8432	3061	1041	1820	260
1992	41231	1016	115162	13399	1961	10269	3024	1334	2289	141
1993	46848	1015	133002	17716	2225	12437	2899	1468	2200	131
1994	53253	908	149628	22500	2259	12533	3090	1677	2234	122
1995	46285	1019	156949	23865	2137	16820	3352	1931	2207	229
1996	50397	1211	149439	20997	1915	17982	2964	1505	1877	226
1997	59298	1577	160506	20861	2391	19907	3470	1602	2224	222
1998	63179	2006	158614	19345	3000	20534	3806	1970	3088	239
1999	55110	1603	153834	11942	2654	15290	1792	1860	3013	148
2000	50391	1588	161545	13754	2407	17380	2653	1958	3040	145

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Inversión (Formación Bruta de Capital) en América Latina y el Caribe 1960-2000</b>									
<b>Millones de Dólares de 1995</b>									
<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Total</b>
1980	640	79703	439	1890	10027	1899	3218	16190	313527
1981	539	91519	671	2168	12444	1857	2932	16159	314277
1982	353	69066	553	1601	11328	1595	2398	17234	268255
1983	372	50053	601	1310	6960	1760	1523	8508	208364
1984	466	53087	606	1329	6463	1787	1267	11453	213089
1985	494	59182	603	1344	5595	1489	1133	11936	238544
1986	398	47676	595	1394	7773	1734	1322	12481	242513
1987	519	50398	586	1487	9853	2337	1573	14242	280101
1988	664	56306	414	1545	8875	2419	1617	16408	290356
1989	639	57193	352	1701	6490	2941	1582	7776	291621
1990	652	63799	303	1857	7039	2445	1446	7183	258233
1991	778	70143	350	2017	7361	2135	1917	12933	277932
1992	875	79483	346	1885	7454	2396	2192	17873	302332
1993	1131	78824	295	1928	8327	2900	2396	14523	330264
1994	1214	86962	385	2014	11077	2433	2702	10253	365243
1995	1250	56719	458	2157	13321	2325	2827	14018	347869
1996	1174	71277	489	2155	12675	2426	2799	12470	353976
1997	1247	88980	577	2111	14559	2743	3030	16709	402016
1998	1282	98332	654	2012	14271	3484	3398	16951	416164
1999	1342	102382	914	1934	12352	3882	3063	14390	387506
2000	1592	111348	815	1851	11897	4091	2675	15825	404954

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA EN AMÉRICA LATINA, 1980-2001 (Millones de dólares)										
Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haití
1980	942.0	43.0	1898	170.0	48.0	170.1	70.0	4.9	114.6	13.0
1981	2066.3	74.7	2311.3	362.0	225.2	63.7	60.0	-5.8	127.3	8.3
1982	2145.0	16.0	2533.0	384.0	330.0	24.6	40.0	-2.0	77.6	7.1
1983	1322.8	5.1	1086.2	131.5	512.1	52.6	50.0	28.2	122.3	8.3
1984	1027.0	6.1	1284.0	67.0	558.0	51.8	50.0	12.4	96.6	4.5
1985	412.0	9.1	1030.0	142.0	1015.0	51.7	62.0	12.4	203.5	4.9
1986	209.0	10.0	-273.0	313.0	672.0	54.9	70.0	21.0	85.3	4.8
1987	-115.0	36.4	659.0	923.0	341.0	75.8	75.0	18.3	134.2	4.7
1988	491.0	-12.0	2618.0	1011.0	159.0	115.4	80.0	17.0	109.1	10.1
1989	3646.0	-25.4	323.0	1582.0	726.0	82.0	80.0	12.9	51.4	9.4
1990	797.0	26.1	.....	1015.0	479.0	132.3	82.0	1.7	31.0	8.2
1991	4747.0	50.0	.....	653.0	502.0	124.4	85.0	25.3	165.6	13.6
1992	3218	91.0	1924	538	679	222	178	15	94	-2
1993	2059	125.0	801	600	719	243	469	16	143	-2.0
1994	2480	147	2035	1672	1297	292	531	...	65	-3
1995	3756	391.0	3475	2204	712	331	470.0	38	75	7
1996	4937	472	11666	3445	2795	421	491.0	.....	77	4.0
1997	4924	728	18608.0	3353	4894.0	400	695	....	85	4.0
1998	4175	955	29192	1842.0	2432	604	831	873	673	11
1999	22633	983	26888	4366	1353	614	636.0	162	155	30
2000	10553	691	30497	-1103	2051	404	708	178	245.0	13
2001*	3500	728	19011	940	1815	447.00	1369	196	440.00	10

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico para las Economías de América Latina y El Caribe, 1992

CEPAL, Balance preliminar para las Economías de América latina y El Caribe, 2001.

\* Datos Preliminares

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA EN AMÉRICA LATINA, 1980-2001**  
(Millones de dólares)

Año	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Republica Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
1980	5.7	2198.0	0.0	-932.0	31.7	27.0	92.7	282.7	1365.0	6544.4
1981	-3.9	3523.4	0.0	208.8	37.9	125.2	79.7	51.7	266.4	9582.2
1982	-13.6	2576.0	0.0	354.5	29.1	48.0	-1.4	-20.5	1835.0	10362.4
1983	21.1	-362.5	7.8	234.2	8.2	37.6	48.2	10.0	286.5	3610.2
1984	18.6	-366.0	1.8	68.7	5.2	-89.0	68.5	21.9	-3.0	2884.1
1985	28.7	-493.0	0.0	-124.2	0.7	1.0	36.2	88.6	57.0	2537.6
1986	29.0	707.0	0.0	4.2	0.6	22.0	50.0	118.9	-444.0	1654.7
1987	53.4	2849.0	0.0	-14.6	5.3	25.0	89.0	68.1	-16.0	5211.6
1988	-12.0	4270.0	0.0	207.7	8.4	26	106.1	81.9	21.0	9307.7
1989	57.1	3475.0	0.0	-24.0	12.8	59.0	110.0	49.9	-81.0	10146.1
1990	137.9	-2726	0.0	59.1	68.4	41	132.8	17.5	16629.0	16932.0
1991	44.8	-2175.0	0.0	-56.5	80.0	-7.0	145.0	104.9	2168.0	6670.1
1992	48.0	4393	42	145	118	150	180	0	473	12506
1993	52	4389	40.0	170	75	687	207	102	-514	10381
1994	42	10973	40	393	137	3108.0	414	155	136	23914
1995	69	9526	75	267	98	2048	97	157	686	23796
1996	90.0	9186.0	97	410	144	3242	421	137	1676	38035
1997	128.0	12830	173	1256	230	1702	700	113	5036	50823
1998	99	11311	184	1218.0	313	1860	1338	155	4168	62234
1999	237	11915.0	300	652	65	1969	953	229	2789	76929
2000	282	13162.0	265	603	119	556	889	280	4357	64750
2001*	186	24500.00	180	250	100	990.00	14963.22	248	2478.00	72351.22

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico para las Economías de América Latina y El Caribe, 1992, CEPAL, Balance preliminar para las Economías de América latina y El Caribe, 2001. \* Datos Preliminares



<b>Inversión Extranjera 2001-2005</b>								
<b>Millones en dólares</b>								
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>
<b>2001</b>	2,166	703	22,457	2,525	459	4,200	1,330	279
<b>2002</b>	2,149	674	16,590	2,115	658	2,550	1,275	470
<b>2003</b>	1,652	195	10,144	1,801	574	4,307	1,555	173
<b>2004</b>	4,274	63	18,166	3,130	617	7,173	1,160	466
<b>2005</b>	4,662	-280	15,193	3,921	609	7,209	1,530	477

<b>Inversión Extranjera 2001-2005</b>						
<b>Millones en dólares</b>						
<b>Año</b>	<b>México</b>	<b>Panamá</b>	<b>Perú</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Total</b>
<b>2001</b>	22,735	405	1,144	1,079	36,683	71,366
<b>2002</b>	17,299	99	2,156	917	782	50,199
<b>2003</b>	12,946	792	1,335	613	2,659	41,831
<b>2004</b>	18,244	1,012	1,816	758	1,518	61,514
<b>2005</b>	17,805	1,027	2,519	899	2,957	61,581

<b>DESEMPLEO URBANO</b>										
<b>(Tasas anuales medias)</b>										
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Chile</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Honduras</b>
1980	2.6	7.5	6.3	11.8	9.7	6.0	5.7	-	2.2	8.8
1981	4.7	9.7	7.9	9.0	8.3	9.1	6.0	-	2.7	9
1982	5.3	9.4	6.3	20.0	9.3	9.9	6.3	-	4.7	9.2
1983	4.7	8.5	6.7	19.0	11.7	8.5	6.7	-	9.9	9.5
1984	4.6	6.9	7.1	18.5	13.4	6.6	10.5	-	9.1	10.7
1985	6.1	5.8	5.3	17.0	14.1	6.7	10.4	-	12.0	11.7
1986	5.2	7.0	3.6	13.1	13.8	6.7	10.7	-	14.0	12.1
1987	5.9	5.7	3.7	11.9	11.8	5.9	7.2	-	11.4	11.4
1988	6.3	11.5	3.8	10.2	11.3	6.3	7.4	9.4	8.8	8.7
1989	7.6	10.2	3.4	7.2	10.0	3.7	7.9	8.4	6.1	7.9
1990	7.5	9.5	4.3	6.5	10.5	5.4	6.1	10.0	6.5	7.8
1991	6.5	7.3	4.8	7.3	10.2	6.0	8.5	7.5	6.4	7.4
1992	7.0	5.8	5.8	4.9	10.2	4.3	8.9	7.9	5.7	6
1993	9.6	5.4	5.4	4.1	8.6	4.0	8.9	8.1	5.5	7.1
1994	11.5	5.8	5.1	6.3	8.9	4.3	7.8	7.2	5.2	6.3
1995	18.6	3.6	4.7	5.6	8.6	5.7	8.4	7.5	4.3	4.5
1996	17.2	3.5	5.7	7.2	11.4	6.6	10.4	7.5	4.9	6.3
1997	14.9	4.4	5.7	6.1	12.4	5.9	9.3	7.5	5	5.8
1998	12.9	4.1	7.6	6.4	15.3	5.4	11.5	7.6	5.9	5.2

Fuente: De 1980 a 1995: CEPAL, "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe"; 1986, 1990 y 1995. 1996: CEPAL "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe", Naciones Unidas, 1996.

<b>DESEMPLEO URBANO</b>								
<b>(Tasas anuales medias)</b>								
<b>Año</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Panamá</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>total</b>
1980	4.50	18.30	9.90	3.90	10.90	7.40	6.60	7.63
1981	4.20	15.80	11.80	2.20	10.40	6.70	6.80	7.77
1982	4.20	14.00	10.30	5.60	10.60	11.90	7.80	9.05
1983	8.20	6.60	11.70	8.30	9.00	15.50	11.20	9.73
1984	6.50	5.70	12.40	7.30	8.90	14.00	14.30	9.78
1985	4.50	4.40	15.70	5.10	10.10	13.10	14.30	9.77
1986	4.60	4.30	12.70	6.10	5.40	10.70	12.10	8.88
1987	3.90	5.80	11.80	5.50	4.80	9.30	9.90	7.87
1988	3.50	6.00	16.30	4.70	7.10	9.10	7.90	8.14
1989	2.90	8.40	16.30	6.10	7.90	8.60	9.70	7.78
1990	2.70	11.10	16.80	6.60	8.30	9.30	11.00	8.23
1991	2.70	14.20	16.00	5.10	5.90	8.90	10.10	7.93
1992	2.80	17.80	14.70	5.30	9.60	9.00	8.10	7.87
1993	3.40	21.80	13.20	5.10	9.90	8.40	6.80	7.96
1994	3.70	20.70	13.70	4.40	8.80	9.10	8.70	8.09
1995	6.40	20.20	14.30	4.80	8.20	10.70	10.30	8.61
1996	5.70	16.10	16.40	8.20	8.70	12.60	11.90	9.43
1997	3.70	14.30	15.50	7.10	9.20	11.50	11.40	8.81
1998	3.20	13.20	15.20	6.60	8.40	10.10	11.30	8.82

Fuente: De 1980 a 1995: CEPAL, "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe"; 1986, 1990 y 1995.  
1996: CEPAL "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe", Naciones Unidas, 1996.

<b>VARIACIONES EN EL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR</b>										
<b>(Variaciones de diciembre a diciembre)</b>										
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Chile</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Haití</b>
1980	87.6	23.9	95.3	31.2	26.5	17.8	14.5	18.6	9.1	15.3
1981	131.2	25.2	91.2	9.5	27.5	65.1	17.9	11.6	8.7	16.4
1982	209.7	296.5	97.9	20.7	24.1	81.7	24.3	13.8	-2	4.9
1983	433.7	328.5	179.2	23.6	16.5	10.7	52.5	15.5	15.4	11.2
1984	688	2177.2	203.3	23	18.3	17.3	25.1	9.8	5.2	5.4
1985	385.4	8170.5	228	26.4	22.3	11.1	24.4	30.8	31.5	17.4
1986	81.9	66	58.4	17.4	21	15.4	27.3	30.3	25.7	-11.4
1987	174.8	10.7	394.6	21.4	24	16.4	32.5	19.6	9.3	-4.1
1988	387.7	21.5	993.3	12.7	28.2	25.3	85.7	18.2	12.3	8.6
1989	4923.3	16.6	1863.6	21.4	26.1	10	54.3	23.5	20.2	10.9
1990	1343.9	18	1584.6	27.3	32.4	27.3	49.5	19.3	59.6	26.1
1991	84	14.5	475.8	18.7	26.8	25.3	49	9.8	10.2	6.6
1992	17.6	10.5	1149.1	12.7	25.2	17	60.2	20	14.2	18
1993	7.4	9.3	2489.1	12.2	22.6	9	31	12.1	11.6	39.3
1994	3.9	8.5	929.3	8.9	22.6	19.9	25.4	8.9	11.6	52.1
1995	1.8	10.7	22	8.3	20	24.9	22.2	11.4	8.6	25
1996	0.4	9.7	10.6	6.6	21.9	14	26.2	7.2	10.4	16.1
1997	0.5	6.1	6.1	18.5	13.2	30.6	4.5	9.2	16.4	20.2
1998	-0.6	3.7	5.1	18.7	11.6	40.8	2.5	6.6	10.6	13.7

Fuente: De 1980 a 1995: CEPAL, "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe"; 1986, 1990 y 1995.  
1996: CEPAL, "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1996", Naciones Unidas, 1996.

VARIACIONES EN EL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (Variaciones de diciembre a diciembre)										
Año	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	República Dominicana	Uruguay	Venezuela	América Latina
1980	11.5	29.8	24.8	14.4	8.9	59.7	4.6	42.8	19.6	56.1
1981	9.2	28.7	23.2	4.8	15	72.7	7.3	29.4	11	57.6
1982	8.8	98.8	22.2	3.7	4.2	72.9	7.2	20.5	7.3	84.6
1983	7.2	80.8	35.5	2	14.1	125.1	7.7	51.5	7	130.5
1984	3.7	59.2	47.3	0.9	29.8	111.5	38.1	66.1	18.3	184.7
1985	4.2	63.7	334.3	0.4	23.1	158.3	28.4	83	5.7	274.1
1986	3.2	105.7	747.4	0.4	24.1	62.9	6.5	76.4	12.3	64.5
1987	2.9	159.2	1347.2	0.9	32	114.5	22.7	57.3	40.3	209.2
1988	6.6	51.7	33547.6	0.3	16.9	1722.6	55.8	69	35.5	776.8
1989	11.4	19.7	1689.1	-0.2	28.5	2775.3	34.6	89.2	81	1212.5
1990	36.4	29.9	13490.2	0.8	44.1	7649.6	79.9	129	36.5	1191.3
1991	21.4	18.9	775.4	1.1	11.8	139.2	7.9	81.3	31	199.7
1992	6.5	11.9	3.5	1.6	17.8	56.7	5.2	59	31.9	418.9
1993	13.1	8	19.5	0.9	20.4	39.5	2.8	52.9	45.9	887.6
1994	28.8	7.1	12.5	1.4	18.3	15.4	14.3	44.1	70.8	337.3
1995	28.6	48.5	10.8	0.8	10.4	10.4	12.1	36.8	52.9	25
1996	26	27.8	9.2	1	8.8	11.9	3.8	25.5	109.2	19.3
1997	9.7	9.2	1.2	7	8.5	8.3	-0.5	19.8	50.1	12.15909
1998	8.6	13	0.6	11.6	7.3	4.8	2.8	10.8	35.73	10.78773

Fuente: De 1980 a 1995: CEPAL, "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe"; 1986, 1990 y 1995.

1996: CEPAL, "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1996", Naciones Unidas, 1996

**Consumo total en América Latina 1980-2000**

**Millones de dólares de 1995**

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>
1980	NA	4,913.81	365,328.28	44,013.67	6,461.54	26,083.93	6,398.13	11,373.75	6,093.40	9,430.56
1981	NA	5,011.69	355,972.69	45,343.33	5,769.94	28,754.18	6,338.42	11,861.37	5,545.09	9,573.72
1982	NA	4,822.48	372,216.06	46,223.06	5,389.89	24,402.50	6,785.37	12,038.54	5,112.21	9,295.32
1983	NA	4,527.97	376,474.19	46,364.71	5,817.89	23,063.37	6,920.81	11,647.51	5,181.54	9,172.53
1984	NA	4,561.70	391,481.37	47,770.14	6,056.19	24,161.88	6,979.84	11,802.82	5,338.72	9,283.66
1985	NA	4,636.33	412,573.67	48,847.70	6,236.40	23,960.42	7,730.09	12,038.90	5,482.48	9,241.63
1986	NA	4,700.96	438,230.48	50,294.86	6,870.34	24,986.88	7,831.24	12,103.92	5,486.44	9,340.75
1987	NA	4,795.42	455,433.01	52,427.51	7,101.42	26,301.70	8,452.90	12,380.56	5,537.66	9,721.68
1988	NA	4,858.76	457,091.53	54,774.34	7,213.09	27,982.57	8,294.64	12,608.74	5,628.44	10,125.82
1989	NA	4,938.74	476,486.07	56,751.13	7,557.70	30,498.71	8,529.28	12,800.46	5,699.30	10,434.93
1990	NA	5,079.47	465,459.13	58,283.98	7,631.77	31,095.67	8,240.63	13,110.45	6,503.83	10,636.73
1991	NA	5,248.41	479,137.37	59,645.78	7,714.40	33,573.79	8,391.90	13,328.02	6,702.31	11,066.71
1992	NA	5,436.08	468,798.77	62,079.26	8,343.68	37,754.46	9,448.32	13,504.85	7,204.35	11,630.17
1993	210,107.87	5,610.45	498,518.15	67,130.59	9,102.87	40,378.59	8,845.96	13,760.38	7,754.82	12,159.39
1994	220,570.76	5,776.68	527,226.86	70,515.79	9,650.62	43,303.54	9,570.29	14,094.25	8,335.03	12,734.17
1995	212,715.01	5,978.28	559,638.45	74,588.19	9,908.20	47,207.32	10,013.01	14,397.70	9,101.30	13,371.30
1996	225,368.45	6,167.53	580,338.96	78,532.25	10,102.33	50,974.34	11,003.21	14,610.48	9,250.86	13,723.34
1997	243,241.12	6,483.09	602,679.67	82,710.28	10,613.10	55,118.49	11,776.17	14,898.31	9,445.81	14,300.98
1998	250,796.30	6,760.90	591,333.59	82,865.85	11,128.68	57,683.11	12,714.01	15,160.83	9,613.63	14,990.29
1999	244,250.33	7,005.51	601,812.76	80,867.82	11,362.57	56,298.60	13,335.30	13,557.50	9,982.63	15,580.77
2000	246,721.09	7,130.64	638,439.13	81,648.67	11,520.31	58,585.22	14,818.13	13,790.87	10,313.47	16,089.73

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico para las Economías de América Latina y El Caribe, 1992, CEPAL, Balance preliminar para las Economías de América latina y El Caribe, 2001. \* Datos Preliminares

<b>Consumo total en América Latina 1980-2000</b>								
<b>Millones de dólares de 1995</b>								
<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>	<b>América Latina &amp; Caribe</b>
1980	2,111.18	172,683.72	2,214.07	4,700.39	35,220.14	11,890.69	46,442.15	945,424.33
1981	2,129.67	185,997.63	1,991.10	4,878.78	37,079.60	12,295.44	47,674.72	960,064.72
1982	2,151.23	182,397.05	1,845.48	4,892.55	37,538.94	11,236.36	47,515.89	970,407.08
1983	2,118.51	174,449.98	1,926.92	4,378.61	35,148.29	9,762.02	49,372.35	961,583.71
1984	2,262.27	180,905.30	1,962.30	5,022.71	36,778.22	9,563.81	47,934.81	994,870.23
1985	2,287.53	186,274.33	1,909.19	5,093.26	38,253.22	9,677.04	47,994.57	1,030,542.33
1986	2,434.88	182,477.23	1,843.20	5,118.02	41,915.41	10,827.25	49,516.62	1,068,255.20
1987	2,490.95	181,960.00	1,851.84	5,443.49	44,841.92	12,342.90	51,453.26	1,101,657.41
1988	2,574.14	185,127.44	1,975.71	5,560.95	40,809.70	12,256.85	54,308.51	1,111,894.62
1989	2,697.66	197,320.16	1,732.39	5,402.89	35,878.64	12,365.24	51,379.86	1,147,304.41
1990	2,648.46	209,202.45	1,605.83	6,093.47	33,806.10	12,028.91	52,853.62	1,153,610.81
1991	2,703.30	219,190.62	1,833.89	6,293.23	34,908.05	12,556.73	57,436.50	1,197,928.55
1992	2,803.89	228,649.83	1,797.00	6,746.93	34,927.92	14,103.31	61,707.96	1,217,412.76
1993	2,866.19	232,270.50	1,732.57	7,106.35	36,107.98	14,820.63	61,442.02	1,273,752.80
1994	2,857.34	242,402.40	1,807.65	8,073.68	39,600.10	16,046.14	58,636.00	1,336,185.49
1995	2,888.79	221,825.08	1,897.54	8,336.77	43,372.47	15,540.23	59,276.00	1,355,835.41
1996	3,045.67	225,864.51	1,942.65	8,523.38	44,765.27	16,754.78	56,490.54	1,405,024.57
1997	3,143.46	239,409.53	2,009.44	8,786.74	46,883.39	17,653.85	59,332.90	1,477,288.10
1998	3,317.11	251,424.33	2,186.45	8,725.28	46,687.94	18,785.57	59,349.39	1,493,815.49
1999	3,386.83	262,044.54	2,574.20	8,390.90	46,741.97	18,547.79	57,209.25	1,504,258.33
2000	3,314.19	284,892.74	2,513.55	8,689.48	48,637.94	18,383.75	59,910.29	1,579,424.35

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico para las Economías de América Latina y El Caribe, 1992, CEPAL, Balance preliminar para las Economías de América latina y El Caribe, 2001. \* Datos Preliminares

<b>Tasa de interés real de América Latina 1990-2004</b>									
<b>En porcentaje</b>									
<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Colombia</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Chile</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>
1990	..	21.9711418	..	15.1809978	11.805831	22.78652	29.8936634	15.6788816	-12.2852306
1991	..	19.9321728	..	16.5947323	-15.309783	6.06890917	40.7911186	12.0408907	0.83345157
1992	..	28.544775	..	12.3158808	6.62312794	10.9149132	53.8100739	11.6745062	9.76497078
1993	..	44.4076347	..	6.14335155	17.5346012	12.3877726	18.0793114	10.0437565	8.93326855
1994	7.01010704	44.1131516	..	-3.36555195	15.1256647	6.87281847	22.2160149	8.31276989	10.0347557
1995	14.2310352	35.530098	..	20.0810661	11.8685818	8.08276844	45.6742744	7.82630491	11.4942112
1996	10.5688	39.7798653	..	21.497797	9.04713726	15.3983107	50.2372932	11.064764	12.6874762
1997	9.75169849	41.9516029	64.6554337	14.8787479	6.59905386	0.38981512	33.911377	12.0804567	9.5884161
1998	12.5542822	30.2290421	77.6843033	23.9308147	9.27387905	17.8986855	55.2098618	10.6150074	6.44892263
1999	13.1174984	32.1815224	70.7444458	11.6725082	9.31616783	9.94954872	52.290184	15.0743446	13.7756023
2000	9.94508457	27.9484005	44.7331657	5.95132685	16.7439957	9.8347559	25.0737572	10.4770021	13.1531734
2001	29.1202946	17.8530998	46.699955	13.6206141	14.0288172	7.80159855	-8.01491261	..	10.5643873
2002	16.179739	16.9834652	47.8470306	9.31262302	15.8399096	3.44656825	2.91613364	..	8.24448872
2003	7.82893753	10.9049377	45.3070793	6.44033527	16.282959	0.61191452	3.75805473	..	8.80200481
2004	-2.20678258	5.51410198	43.1574593	7.48986959	10.6384859	-1.38297284	5.33185387	..	5.1887393

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL



**Tasa de interés real de América Latina 1990-2004**  
En porcentaje

<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Panamá</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>
1990	-3.42453647	..	-97.6163101	11.3506365	-3.87397432	-29.7302971	..	27.5439415	-4.38053656
1991	-3.30927467	..	-97.4497299	11.2443027	8.10523796	77.4426498	-14.5261211	21.2882366	12.9384632
1992	11.5604134	..	-3.51596498	5.27924681	11.5452766	61.8410187	18.5290775	31.9242764	10.201993
1993	7.42540741	7.52284718	-0.1366033	6.28199053	9.83119583	34.201828	23.79879	29.4508038	21.4635239
1994	-3.26785684	9.98275566	-33.3006554	6.2430315	11.940155	21.7253246	18.6264038	36.2166176	-5.05595636
1995	1.67472076	15.6353626	5.72982883	10.5789175	18.5501823	12.6229372	16.2053261	36.8711014	-7.91759586
1996	5.52854776	4.31606293	10.1351852	-3.54822731	19.3535271	14.0481539	17.4162922	47.0625114	-35.3144531
1997	8.00194645	3.78332686	10.2382965	8.87987709	24.0182152	20.8886967	11.8220205	40.1610641	-10.6451931
1998	17.0797901	9.50996304	6.66475773	9.72172451	16.0647068	23.1535091	19.820034	41.1834259	23.0987835
1999	16.665657	7.51733112	7.64244843	9.13212299	27.0074921	25.8901424	17.2836399	43.9885902	4.70164394
2000	15.5904703	4.30498695	8.82167721	11.8756094	13.3630857	23.4581661	17.8906136	40.4675522	-3.28588033
2001	14.5779715	6.53259182	10.5477724	9.84135532	26.0591793	18.7975349	14.1385012	41.0973549	13.3844223
2002	15.5550766	1.1608423	14.5733318	8.76837444	19.1004829	14.0371695	19.8032475	84.0478134	2.67219281
2003	12.2035456	-1.45705307	8.16905117	9.41131973	26.7480831	11.6180048	3.13016438	34.7762833	-7.17275381
2004	11.3058453	1.05539405	3.0138936	8.28196907	22.3234749	8.33720875	-12.2789898	15.1093111	-9.71105862

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

Rentabilidad de América Latina 1990-2004										
Millones de dólares corrientes										
Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haití
1990	6,254.00	267.40	12,765.00	2,652.00	363.00	2,221.50	1,235.00	161.15	216.60	25.10
1991	6,006.00	271.60	10,555.00	2,479.60	285.30	2,504.10	1,148.00	151.07	166.70	20.00
1992	4,826.00	215.40	9,115.00	2,470.60	315.40	2,438.40	979.00	128.93	210.10	12.90
1993	5,588.71	215.10	11,630.00	2,343.60	336.60	2,158.20	895.98	142.37	179.50	12.60
1994	7,157.84	201.20	11,293.00	2,160.70	283.00	3,055.70	999.26	130.14	193.60	11.20
1995	9,054.35	234.90	14,562.00	2,273.72	371.90	3,582.00	1,028.61	120.74	205.70	30.64
1996	9,942.89	236.80	17,527.00	2,778.35	326.73	3,359.33	1,120.77	134.44	270.10	9.93
1997	11,711.92	294.70	21,688.00	3,245.59	434.40	3,787.01	1,154.00	238.34	311.10	13.60
1998	13,538.18	289.30	24,531.00	2,646.03	651.21	3,084.85	1,289.93	274.36	275.10	11.05
1999	13,565.49	353.30	22,780.00	2,278.30	2,019.85	3,145.42	1,383.00	395.10	280.70	12.61
2000	14,967.92	365.00	21,506.56	3,337.07	1,495.20	4,453.22	1,475.92	394.40	424.00	9.19
2001	13,084.67	332.53	23,022.74	3,528.68	975.58	3,984.51	1,411.91	434.60	401.89	9.47
2002	10,505.63	307.92	21,485.80	3,559.45	835.23	3,960.40	1,335.48	482.50	479.47	13.67
2003	11,054.45	373.56	21,890.78	3,994.48	1,061.93	6,041.75	1,491.62	563.34	496.95	14.28
2004	12,378.83	474.37	23,719.06	4,846.83	1,004.27	9,610.26	1,511.85	603.50	492.15	NA

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

<b>Rentabilidad de América Latina 1990-2004</b>								
<b>Millones de dólares corrientes</b>								
<b>Año</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Panamá</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Republica Dominicana</b>	<b>Venezuela</b>
<b>1990</b>	257.50	11,589.00	228.80	1,394.50	114.60	1,928.00	335.00	3,432.00
<b>1991</b>	285.90	11,788.00	373.00	1,511.20	125.30	1,589.00	279.90	2,766.00
<b>1992</b>	343.40	11,998.00	502.30	1,539.90	185.70	1,613.00	376.10	3,353.00
<b>1993</b>	215.30	13,724.00	434.50	1,340.30	142.60	1,875.57	800.60	3,314.00
<b>1994</b>	238.10	15,605.47	478.90	1,425.20	134.10	2,281.64	783.30	3,530.00
<b>1995</b>	258.20	16,402.33	379.20	2,110.00	162.90	3,055.95	897.10	3,810.00
<b>1996</b>	292.00	17,507.10	334.80	1,671.30	171.20	2,508.16	855.10	3,304.00
<b>1997</b>	281.80	16,536.20	279.40	1,835.60	244.90	2,542.04	935.80	4,938.00
<b>1998</b>	263.60	17,733.00	211.20	2,196.60	260.30	1,989.90	1,058.30	5,013.00
<b>1999</b>	235.70	16,342.50	227.50	2,191.60	195.00	1,766.73	1,193.20	3,725.00
<b>2000</b>	251.65	19,626.60	232.50	2,135.50	238.11	2,146.35	1,341.00	4,437.00
<b>2001</b>	262.02	18,196.10	255.00	1,974.10	240.10	1,771.44	1,362.90	4,623.00
<b>2002</b>	251.14	15,264.50	209.60	1,225.50	152.90	1,827.28	1,452.20	4,230.00
<b>2003</b>	300.64	15,015.80	197.40	1,525.00	172.80	2,465.76	1,733.83	4,140.00
<b>2004</b>	327.94	14,861.70	201.60	1,828.40	217.20	3,752.71	1,648.10	5,449.00

Fuente: World Bank, World Development Indicators on CD-ROM 2002 e Informe de Estudios económicos de América y el Caribe 2003-2004. CEPAL

## ABREVIATURAS

AIM	Acuerdo Multilateral de Inversiones	BPTT BP	British Petroleum Trinidad and Tobago, British Petroleum
ALBA	Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe	CAD	Comité de Asistencia para el Desarrollo
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas	CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre las Antillas y Estados Unidos
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración	CAN	Comunidad Andina de Naciones
AOD	Asistencia Oficial para el Desarrollo	CARICOM	Comunidad del Caribe
APEC	Cooperación Económica del Asia Pacífico	CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
ALPA	Área Libre de Pobreza de las Américas	COPYRIGHT	Derechos de copia o marcas registradas
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático	CIEPAC	Centro de Investigaciones Económicas y Políticas de Acción Comunitaria
BCIE	Banco Interamericano de Integración Económica	COCOPA	Comisión de Concordia y Pacificación
BID	Banco Interamericano de Desarrollo	CORECO	Comisión para la Unidad y la Reconciliación Comunitaria
BM	Banco Mundial	CSM	Contratos de Servicios Múltiples

EDUPAZ	Educación para la Paz	ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
ENARSA	Energía Argentina S.A.	MCCA	Mercado Común Centroamericano
EU	Estados Unidos	OEA	Organización de Estados Americanos
FAO	Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación	OIT	Organización Internacional del Trabajo
FMI	Fondo Monetario Internacional	OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
GM	Genéticamente Modificados	OCT	Organización Científica del trabajo
MERCOSUR	Mercado Común del Sur	ODECA	Organización de Estados Centroamericanos
IED	Inversión Extranjera Directa	ODM	Objetivos del Milenio
ILPES	Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social	OGM	Organismos Genéticamente Modificados
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática	OLADE	Organización Latinoamericana de Energía
IVA	Impuesto al Valor Agregado		

OMC	Organización Mundial de Comercio	PMA	Programa Mundial de Alimentos
OMS	Organización Mundial de la Salud	PPP	Plan Puebla Panamá
ONG	Organizaciones No Gubernamentales	SGP	Sistema General de Preferencias
PEA	Población Económicamente Activa	SICA	Secretaría de Integración Centramericana
PEMEX	Petróleos Mexicanos	SSE	Sur-Sureste mexicano
PETROBRAS	Petróleos de Brasil	TBT	Barreras Técnicas Comerciales
PDVSA	Petróleos de Venezuela S.A.	TIC	Tecnologías de la información y las comunicaciones
PI	Pueblos Indios	TLC	Tratado de Libre Comercio
PICBA	Programa de Integración y Cooperación Argentina, Brasil	TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
PIB	Producto Interno Bruto	TPA	Acuerdo de Promoción Comercial
PNB	Producto Nacional Bruto	TRIPS	Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo	UE	Unión Europea
PNUMA	Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente		

UNESCO	Organización de Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura	WIDER	Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo
UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia	YPF	Yacimientos Petrolíferos Federales(Argentina)
UNIFEM	Fondo de Desarrollo las Naciones Unidas para la Mujer	YPFB	Yacimientos Petrolíferos Federales de Bolivia
UNFPA	Fondo de Población de las Naciones Unidas	ZIP	Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones
VIH/SIDA	Virus de inmunodeficiencia humana/Síndrome de inmunodeficiencia adquirida	ZPE	Zona Procesadora de Exportaciones
WRI	Instituto de los Recursos Mundiales		