



**América latina desde los años 1950 hasta la actualidad:
mutaciones, apogeo y nuevas dependencias**

Pierre Salama

En 1980, el ingreso *per capita* de China se elevó a 306,7 dólares, medido en paridad de poder adquisitivo (PPA) y el del Brasil a 4809,6 dólares PPA. En 2015, se acercó mucho al del Brasil, 14.107 y 15.614 dólares PPA respectivamente. Entre 1980 y 2015, el PIB *per capita* se multiplicó por 46 en China y sólo por 3,25 en Brasil, el país más poderoso de América latina según el FMI. En comparación con la mayoría de los países asiáticos, América latina se marginaliza.

Después de haber experimentado un fuerte auge de su industria, la mayor parte de los grandes países latinoamericanos sufrió una desindustrialización acompañada por un retorno a una especialización internacional en materias primas. La inserción en la división internacional del trabajo desde hace unos quince de años se hace a partir de una reprimarización de sus economías (salvo México y América central). Esta favorece una desindustrialización precoz, un letargo del crecimiento (salvo en los países andinos) y cuando no las materias primas, las transferencias de ingresos de los migrantes en Estados Unidos son el origen de una apreciación de la moneda en el largo plazo (México y América central), a su vez causa de su marginalización relativa. En otras palabras, mientras el recorrido de muchas economías asiáticas es siempre hacia una mayor densidad industrial por habitante (valor agregado de la industria expresado en dólares *per capita*), más industria en el PIB (excepto India) y un fuerte crecimiento, los países latinoamericanos permanecen confinados en una situación en la que la densidad industrial aumenta poco y el peso de la industria en el PIB disminuye. ¿Giro extraño de la historia hecha de éxitos y fracasos, regresión que explica la crisis que estos países atraviesan hoy?

¿Cómo se llegó hasta aquí? Parafraseando a Stefan Zweig sobre el Brasil ¿por qué estos países del futuro se quedaron en países del futuro? Para comprenderlo, es útil el análisis aun sucinto de los itinerarios económicos, en la medida en que permite comprender la relativa marginalización de estos países en la escena internacional. Los itinerarios económicos de los diferentes países distan de haber sido lineales y regulares.

En los países principales, aquellos cuyo peso económico actual es más importante, es posible recortar los últimos ochenta años en varios períodos distintos. El primer período, el de los años 1935-1955, se caracteriza por un



verdadero despegue industrial en algunos países (Argentina, Brasil, México, y un poco más tarde Colombia). El segundo es el de la crisis hiperinflacionaria de los años 1980, salvo en México y Colombia. El tercero se caracteriza por una recuperación económica y el fin de las hiperinflaciones en los años 1990. El cuarto es el de una reactivación más fuerte del crecimiento, de un retorno hacia una especialización internacional centrada sobre las materias primas (excepto en México y en América central) y de una reducción sensible de la pobreza en los años 2000. El quinto es finalmente el de una crisis abierta o bien el de una fuerte desaceleración del crecimiento.

1. Los cuarenta años gloriosos, de 1935 a los años 1970

No todos los países latinoamericanos pasaron por un proceso de industrialización en los años 1930. Fue un proceso original y exigió que se cumplieran ciertas condiciones. Su dinamismo no se explica únicamente por el auge de la demanda local, debido a la imposibilidad de seguir importando en el mismo nivel que antes por la escasez de divisas, sino también por la capacidad para producir para el mercado interno y por la demanda recientemente creada gracias a la inversión, la urbanización y la monetarización.

1.1. La crisis mundial, una oportunidad

La guerra de 1914-1918, y sobre todo la crisis de los años 1930, se traducen en una ruptura de largo plazo de los vínculos económicos e inclusive políticos, con las economías avanzadas llamadas "centrales". En las economías de la "periferia", esta ruptura se expresa en una baja importante del poder adquisitivo de sus exportaciones debido a la caída de las cotizaciones de los productos de exportación y la necesidad, a falta de financiamiento internacional, de reducir sus importaciones. Esta situación incita a los pequeños empresarios a producir bienes que remplazan importaciones cada vez más difíciles de conseguir. La pequeña industria existente sirve entonces de trampolín a un modo de industrialización orientado a la satisfacción de un mercado interno, con dos condiciones sin embargo: la primera es que el gobierno intervenga para ayudar a los sectores agrícolas en problemas subvencionando, inclusive comprando en parte su producción destinada a la exportación; la segunda es que el Estado empiece a definir normas y convenciones sobre el funcionamiento de los mercados. Si estas condiciones no se cumplen, como sucedió en muchos países, este tipo de industrialización por sustitución de importaciones no puede desarrollarse.

En una primera fase, la demanda de bienes no puede satisfacerse en su



totalidad mediante importaciones; las empresas locales podrían hacerlo si existiera un mínimo de tejido industrial surgido de la economía de exportación, como las pequeñas empresas de reparación. La sustitución de importaciones debuta por la producción más fácil, la de bienes que requieren mucha mano de obra no calificada y poco capital, como por ejemplo los bienes de consumo no durables y los bienes de equipo ligeros (Tavares M., 1964). Es una *respuesta "no pensada"* a la crisis externa, según la Comisión económica para América latina y el Caribe (CEPAL).

Esta industrialización se expresa en un fuerte proceso de *monetarización*: los campesinos migran hacia las ciudades y ofrecen su fuerza de trabajo no calificada a una industria productora de bienes de consumo y de producción simples a cambio de un ingreso monetario, mientras que en el campo sobrevivían sobre todo gracias al autocosumo. *El mercado interno monetarizado está en proceso de formación con el desplazamiento de la frontera interna entre el mundo de lo no mercantil y el mundo de lo mercantil.*

Progresivamente, la estructura de las importaciones cambia. Compuestas cada vez más por bienes de equipamiento y productor intermediarios necesarios para la producción de bienes de consumo, las importaciones ya no bastan para asegurar la continuación de la producción de bienes de consumo, creciente debido a la ampliación del mercado interno monetarizado. El modelo de sustitución de importaciones cambia, la producción involucra cada vez más bienes llamados pesados, de mayor intensidad de capital y que emplean menos mano de obra por unidad producida (Díaz Alejandro C., 1970, Salama P. 1967, 1971 et 1976). Sin embargo, deben satisfacerse dos condiciones para que pueda darse este paso de una sustitución de bienes ligeros a bienes pesados.

La primera tiene que ver con la dimensión del mercado; solo los países grandes pueden seguir este camino, ya que a los pequeños se los impide la imposibilidad de cumplir las economías de escala propias de la industria pesada. La segunda corresponde al Estado tomando a su cargo las inversiones muy dificultadas por la debilidad de los mercados de capitales domésticos. Si las condiciones políticas lo permiten, el Estado reemplaza la ausencia de empresarios y financiamiento, sobre todo en los sectores energéticos y los de productos intermedios.

1.2. Los límites y el retorno de las restricciones

La industrialización por sustitución de importaciones encuentra límites desde fines de los años sesenta. Los obstáculos, tanto externos (restricciones producidas por una capacidad de importación limitada) como internos (el reparto



de los ingresos vinculado con la distribución de la riqueza y el proceso de industrialización), tienden a volverse infranqueables.

La restricción externa, ayer fuente de dinamismo (“el crecimiento impulsado por el mercado interno”) se transforma poco a poco en su contrario: las demandas derivadas de la importación de bienes intermedios y de equipamiento para producir bienes de esta naturaleza superan las posibilidades ofrecidas por la capacidad de importación. El ahorro no puede transformarse íntegramente en inversión (Exempt Property Unit Trust) se convierte entonces íntegramente en inversión. La única manera de superar la restricción externa es el endeudamiento. El recurso al ahorro externo se vuelve entonces necesario para invertir, en el mejor de los casos (Brasil), para consumir (México), para consumir y alimentar las fugas de capitales en el peor de los casos (Argentina, Venezuela) (Díaz Alejandro, 1985).

La restricción interna es más difícil de superar. A fines de los años 1960, la restricción tecnológica se vuelve más fuerte. La capacidad de producción óptima aumenta en muchas ramas, entre ellas las más dinámicas (bienes de consumo durables, bienes intermedios y bienes de equipamiento) debido a la evolución de las técnicas en los países desarrollados. El proteccionismo ciertamente amplía el abanico restringido de las técnicas elegibles, pero no abre cualquier posibilidad. Llega un momento en que la demanda del 30%-40% de la población –la más acomodada- ya no alcanza frente a la restricción de dimensión óptima de la oferta de bienes durables y de sus *inputs* (bienes intermedios y de equipamiento). Este divorcio entre la evolución de la dimensión óptima de la oferta de ciertos bienes y la demanda está en el origen del alza de capacidades de producción ociosas y de una baja de rentabilidad del capital en los sectores dinámicos. Se dibuja entonces una tendencia al estancamiento, teorizada por Celso Furtado (1966).

Para superarla existen dos posibilidades: o aumentar el mercado interno mediante reformas que apuntan a disminuir las desigualdades de ingresos, o bien aumentarlas, lo que han hecho las dictaduras en la mayoría de los países en los años 1960 y 1970. En algunos países (Brasil), la dictadura fue colbertista y el crecimiento vigoroso; en otros (Argentina...) no lo fue y el débil crecimiento se expresó en una acumulación de retrasos respecto de los países avanzados y los dragones asiáticos. En Chile, la dictadura trató de volver a un modelo exportador destruyendo parte de su tejido industrial orientado hacia el mercado interno.

Para comprender el “milagro” económico brasileño, hay que considerar las particularidades de la distribución del ingreso. La curva de la demanda está “acodada” según la expresión de Paul Sweezy (1939), debido a la importancia de las desigualdades de ingreso. En esa época y debido a su bajo nivel de ingresos,



los obreros no podían adquirir bienes durables como los automóviles. Así, su salario correspondía casi exclusivamente a un costo y la reducción de sus ingresos no podía alterar su demanda de estos bienes durables ya que era casi nula. La caída de los salarios reales, del orden de la mitad en Brasil gracias a la inflación no recuperada, posibilitada por la dictadura y la represión sindical (1964-1979, año de la "abertura" democrática) sólo podía mejorar la rentabilidad de este sector y reactivar las inversiones de las empresas nacionales y transnacionales ya existentes, especialmente en el sector automotriz. La inversión en las ramas de alta intensidad de capital, posibilitada por la mejora de su rentabilidad, modifica la composición de la mano de obra utilizada, favoreciendo los empleos de técnicos e ingenieros por sobre los de obreros no calificados. Sus salarios constituyen un costo para las empresas, es cierto, pero teniendo en cuenta el nivel de sus ingresos, también una demanda que se dirige a ellas. Se implementa así un círculo virtuoso.

El nuevo régimen de crecimiento que se implementa, llamado de la "tercera demanda" (Salama, 1974) o "excluyente" porque se basa sobre una desigualdad acentuada de los ingresos en detrimento de los obreros, se centra del lado de la oferta sobre el *boom* de los bienes durables –calificados como bienes de lujo por los economistas (Tavares, 1986; Salama y Mathias, 1983) retomando el modelo de Kalecki- y del lado de la demanda sobre el *boom* de las clases medias. Este modelo será particularmente dinámico en el Brasil, un poco menos en México y en la Argentina. El fuerte crecimiento está acompañado por crecientes desigualdades pero también, como en China desde 1979, con una fuerte caída de la pobreza.

2. Los años 1980 o la "década perdida"

La década de los años 1980 –calificada por la CEPAL de "década perdida"– es la de la deuda pública externa y su reembolso, de la crisis y la hiperinflación de larga duración, del aumento de las desigualdades y la pobreza.

2.1. Una crisis que dura ...

En un contexto internacional de economías "sobre líquido", y baja de las tasas de interés internacionales, la deuda de los países latinoamericanos despegó. Es posible distinguir dos grandes causas de formación de deuda pública externa antes de 1982. La primera involucra el endeudamiento generado por la capacidad de importaciones vuelta insuficiente debido a las salidas de capitales, generalmente legales (México, Argentina, Venezuela, etc.). La segunda



corresponde al recurso al endeudamiento para financiar inversiones (Brasil). La deuda externa es en este caso la consecuencia de una insuficiencia de ahorro interno de los hogares más acomodados. El ahorro externo movilizado, fuente para el endeudamiento, permite que se desarrollen las inversiones en el sector productivo y en las infraestructuras, pero a la inversa de lo que sucedió en Corea del Sur en la misma época, a menudo no se invirtió en sectores exportadores generadores de las divisas necesarias para reembolsarlo.

En 1982, a raíz del alza de las tasas de la reserva federal de Estados Unidos y del encarecimiento del servicio de deuda resultante, México ya no pudo pagar el servicio de su deuda externa. La desconfianza de los bancos internacionales se extiende al conjunto de los países latinoamericanos, en adelante obligados a pagar el servicio de sus deudas a partir de sus propios recursos, es decir por medio de los excedentes de sus balanzas comerciales y presupuestarias en un momento en que el precio de muchas materias primas baja y las tasas de interés internacionales aumentan. Las muy fuertes devaluaciones de las monedas, las políticas de austeridad aplicadas provocan efectos recesivos, aceleran el alza de precios, aumentan la pobreza. América latina tuvo una tasa de crecimiento del PIB promedio *per capita* negativa entre 1981 y 1989: todos los grandes países tuvieron o bien una tasa nula (Brasil) o bien negativa; la Argentina fue la más afectada. El nivel de PIB de América latina de 1980 se alcanzó nuevamente 14 años más tarde y el aumento de la tasa de pobreza en la década de los años 1980 fue tal que sólo 25 años después recuperó su nivel de 1980. (El original dice eso Le niveau du PIB de 1980 de l'Amérique latine a été de nouveau atteint 14 ans plus tard et l'augmentation du taux de pauvreté dans la décennie des années 1980 a été telle que ce n'est que 25 ans après qu'il a retrouvé son niveau de 1980.)

Cuadro 1. Tasa anual promedio de crecimiento del PIB y del producto industrial, 1965-1980 y 1980-1988 en %

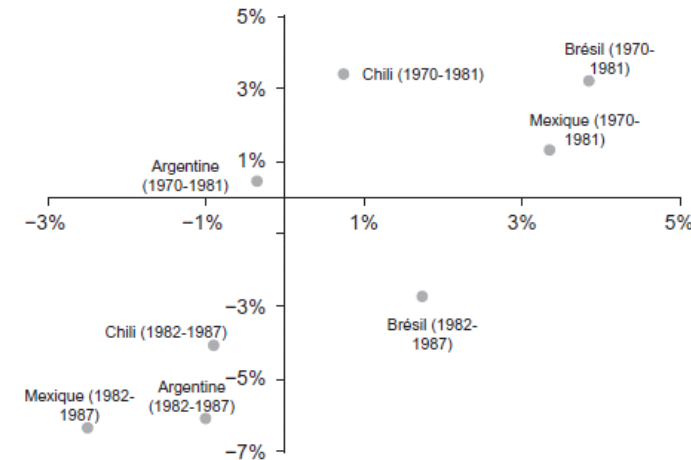
	PIB		Producto industrial	
	1965-1980	1980-1988	1965-1980	1980-1988
América latina	6	1.5	6	1.1
Argentina	3.5	-0.2	3.3	-0.8
Brasil	8.8	2.9	10.1	2.6
Chile	1.9	1.9	0.8	2.2
Colombia	5.8	3.4	5.7	5.1
México	6.5	0.5	7.6	-0.1

Fuente : Banco Mundial, *Rapport sur le développement dans le monde*, 1990, p.202-203



En los años ochenta el servicio de la deuda externa representó entre 2 y 7% del PIB según los años y los países.

Gráfico 1. Transferencias netas de recursos en porcentaje del PIB y tasa de crecimiento promedio del PIB por habitante



Source : El trimestre económico (1989), p. 217.

Fuente: El trimestre Económico, 1989, p.217

Se trata de una deducción muy importante aunque insuficiente para detener la dinámica de aceleración descontrolada de la deuda; de ahí las negociaciones renovadas incesantemente y con condiciones cada vez más duras. El servicio de la deuda conlleva un aumento de los gastos públicos –el gobierno debe comprar las divisas necesarias para garantizarlo- y como la recaudación pública declina con la crisis (y la hiperinflación, ver más arriba), emite títulos públicos y aumenta de esa manera su deuda interna. Como el contexto macroeconómico de los años ochenta es poco favorable y la credibilidad de los gobiernos es escasa, estos títulos están indexados por inflación o cotización del dólar, lo que amplifica aún más la deuda interna pública y su servicio. Desde fines de los años noventa el servicio de la deuda externa baja en porcentaje del PIB, pero el de la deuda interna pública cobra una amplitud considerable.

2.2. Una hiperinflación duradera

La mayoría de los países latinoamericanos atravesaron en los años 1980, e inclusive hasta comienzos de los noventa, fuertes alzas de precios (México), hiperinflaciones de duración media (Perú, Bolivia) de carácter explosivo, o hiperinflaciones de muy larga duración (Argentina, Brasil). De 1980 a 1989, el alza



acumulada de los precios de consumo fue del orden de 15086 % en México, 8186708 % en Perú, 30494113 % en el Brasil, 335636960 % en la Argentina. Esto revela cuán considerable fue, y cómo fragmentó las sociedades latinoamericanas acentuando la pobreza y aumentando fuertemente las desigualdades. En Brasil, por ejemplo, el coeficiente de Gini pasó de 0,572 en 1981 a 0,599 en 1985 y redescendió ligeramente luego, según los datos del Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Es interesante establecer un paralelismo entre el alza acumulada de los precios y la variación acumulada del PIB. Los países que sufrieron su crisis más profunda durante esta década son más o menos los que tuvieron en general la suba de precios más importante, como puede verse en el **cuadro 2**, con la excepción de México, caracterizado por una inflación muy alta (no una hiperinflación) y una caída importante del PIB en el período.

Cuadro 2. Variaciones acumuladas del PIB (1981-1990) y de los precios (1980-1989), en porcentaje

	Variación acumulada del PIB	Suba acumulada de los precios
Argentina	-20.2	<u>335636960</u>
Brasil	-5.2	<u>30494113</u>
Bolivia	-21.2	<u>12633568</u>
Perú	-28.9	<u>8186708</u>
México	-6.4	15086
Colombia	17.9	724
Chile	12.2	600

Fuente: para el PIB, Cepal, 1993, Balance preliminar de la economía de America Latina y el Caribe y para los precios de consumo, FMI, estadísticas financieras internacionales.

¿Cómo se puede explicar la hiperinflación duradera que caracteriza a muchos de los países latinoamericanos en los años 1980? La recaudación fiscal baja en términos reales por la aceleración de la suba de precios porque están indexados según la suba de precios pasada (efecto Olivera-Tanzi) y debido a la depresión económica. El gasto público también baja por la aplicación de las políticas de ajuste estructural desde comienzos de los años 1980, con la excepción sin embargo del vinculado con el servicio de la deuda, que aumenta fuertemente.



En resumen, el déficit presupuestario combatido se acentúa. La economía entra entonces en un círculo vicioso: la disminución del gasto lleva a una depresión económica, y por lo tanto a capacidad productiva ociosa, volviendo más pesados los costos de producción unitarios. Este encarecimiento alimenta la suba de precios y transforma un alza de precios ya importante en los años 1970 en una inflación más elevada (México), inclusive en una hiperinflación (Argentina, Brasil...) que reduce el poder adquisitivo de los asalariados y también el de los cuentapropistas.

Los conflictos distributivos alimentan entonces la hiperinflación dándole un carácter inercial, y cuando se acentúan, la hiperinflación pasa de un palier a otro. Cuando el proceso inflacionista se desarrolla, las expectativas de aceleración de la inflación tienden a volverse cada vez más autocumplidoras. Los comportamientos de los agentes económicos –fuga hacia bienes reales o dólar, política de retenciones de los productores- acentúan entonces la pérdida de credibilidad de las políticas económicas, que a su vez aumenta el despegue de las expectativas inflacionistas.

Los precios relativos tienden a volverse incoherentes y el mercado ya no envía señales legibles a los consumidores y productores. Los precios corren unos respecto de otros a ritmos diferentes según se trate de sectores administrados (por el Estado), sectores expuestos o no a la competencia extranjera, bienes de primera necesidad, productos financieros. La alteración de la estructura de precios relativos resultante, mientras alimenta la aceleración de los precios, vuelve menos favorable la acumulación del capital.

Es lo que explica que la moneda nacional pierda rápidamente dos de sus funciones, la de reserva de valor y la de unidad de cuenta. Los precios se expresan entonces, en general, en dólares –según la tasa de cambio paralela- para volver más legibles los mercados. Cuando la suba de los precios se vuelve incontrolable, la moneda pierde otra de sus funciones, la de medio de circulación, por lo menos para la compra de bienes durables efectuada directamente en dólares.

Debido al control de cambios, la desconfianza respecto de la moneda local se expresa en la brecha entre la cotización del dólar oficial y la cotización paralela. La diferencia entre estas dos tasas, una que manifiesta la voluntad gubernamental, la otra la incredulidad respecto de su política, alimenta las expectativas. Cuando la tasa de cambio paralela aumenta los precios la siguen, pero expresados en dólares permanecen relativamente estables. Por eso se asiste a una dolarización *de facto*. El retorno a una estabilidad relativa de los precios en moneda nacional depende de la credibilidad de la tasa de cambio para los agentes, y esta credibilidad depende a su vez de las medidas tomadas por los gobiernos. En general pasa por la



liberalización de los mercados, pero los caminos para alcanzarla son diversos.

3. Los años 1990 o el retorno a una baja inflación y una recuperación económica débil

3.1. El fin de las hiperinflaciones

La credibilidad se obtuvo a cambio de una liberalización del conjunto de los mercados. En la Argentina fue un "*big bang*" en 1991. En otros países como Brasil, la liberalización, aunque rápida, fue gradual a partir de 1994. En la Argentina, la moneda nacional se vuelve libremente convertible con el dólar, tanto para las operaciones externas como internas, y su paridad se fija (*currency board* o caja de emisión implementada en el marco del Plan de convertibilidad de 1991). La dolarización de la economía ya no es resultado de los agentes protegiéndose de la inflación sino del Estado. De pasiva pasa a ser activa. La emisión de crédito está ligada a las entradas de dólares, de tal manera que cuando estas disminuyen, inclusive se vuelven negativas, el crédito baja, volviendo difícil el crecimiento continuo.

Ya sea brutal (Argentina) o gradual (Brasil), la liberalización de los mercados está precedida por muy fuertes devaluaciones, que tienen un doble objetivo: 1/ hacer corresponder el cambio oficial con el cambio paralelo, alineando el primero sobre el segundo con la idea de que la liberalización de los movimientos de capitales, es decir la seguridad de poder repatriar los capitales invertidos, y el atractivo de las muy altas tasas de interés inciten a los especuladores a conservar sus capitales en títulos lucrativos; 2/ proteger a la industria nacional, profundamente debilitada por los años de crisis e hiperinflación.

Para reactivar el crecimiento, romper la inflación, disminuir la pobreza garantizando al mismo tiempo el servicio de las deudas, los países acreedores "proponen" nuevas políticas, denominadas del consenso de Washington (ver recuadro) a los países endeudados a partir de fines de los años ochenta. Estas políticas se aplican en un contexto de economías debilitadas por la fuerte crisis de los años 1980 y la suba de precios. En algunos puntos estas políticas tuvieron éxito: disminución rápida de la inflación, recuperación del crecimiento y disminución inmediata pero no duradera de la pobreza. Pero en otros puntos fracasaron. El retorno del crecimiento se caracteriza por una volatilidad muy elevada (Argentina) o importante (México, Brasil, etc.). Las desigualdades de ingresos disminuyen ligeramente en una primera fase debido al fin de las hiperinflaciones, y luego crecen nuevamente. La precariedad y los empleos informales aumentan.



3.2. El retorno del crecimiento y el papel clave de la tasa de interés

En los años noventa América latina recupera el crecimiento, pero a saltos, en promedio bajo a lo largo de la década, entre 2 y 3% en promedio. Es particularmente volátil en la Argentina, con fases de fuerte crecimiento después de crisis profundas. Es más volátil en América latina que en Asia.

Cuadro 3. Tasa de crecimiento anual del PIB per cápita de América latina y Ide as economías emergentes latinoamericanas, 1991-2002

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
AL	2	1.2	1.8	3.5	-0.6	2	3.5	0.6	-1.2	2.5	-1	-1.9
Argentina	9.1	8.2	4.5	4.4	-4.1	4.1	6.6	2.5	-4.6	-2	-5.6	-12.1
Brasil	-0.6	-1.8	3	4.7	2.7	1.1	1.7	-1.2	-0.3	2.6	0.2	0.2
México	2.3	1.8	-0.1	2.6	-7.8	3.7	5.1	3.4	2.1	5.2	-1.9	-0.3

Fuente: Cepal: *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2001, 2002, 2003*, dólares a precio constante de 1995, * previsión

Las necesidades de financiamiento debido al servicio de la deuda externa y al déficit de la balanza comercial sólo pueden cubrirse con entradas de capitales, gracias a tasas de interés elevadas susceptibles de atraerlos. *La tasa de interés se vuelve la variable de cierre de la balanza de pagos.* Si los capitales extranjeros tardan en venir o si amenazan con irse en masa, las tasas de interés se elevan, a veces desmesuradamente, para atraer capitales del extranjero y frenar su partida. Para recuperar la confianza de los mercados internacionales, se toman entonces políticas de recorte del gasto público. El producto bruto interno baja, generalmente de manera absoluta, debido a los efectos multiplicadores de la baja del gasto público, lo que lleva a una devaluación o una depreciación. La situación tiende a mejorar al cabo de un tiempo, los capitales vuelven del extranjero, el saldo de la balanza comercial se beneficia con la devaluación, la moneda nacional tiende a reevaluarse, los déficits de la balanza comercial se acentúan nuevamente, y los temores de los inversores extranjeros y los especuladores nacionales reaparecen. El movimiento *pendular* de las economías tiende a perpetuarse. El perfil de crecimiento es de tipo *stop and go*. Los años 1990 siguen el ritmo de este tipo de oscilaciones marcadas por crisis (México y el efecto tequila en 1994-1995, Brasil en 1998 después de la crisis asiática, y sobre todo la Argentina a fines de los años 1990 en la estela de Brasil y hasta el estallido del plan de convertibilidad en 2001-2002).



Cuadro 4. Cantidad de años con tasa de crecimiento negativa del PIB en América latina y en Asia (1960-2002)

	1981 – 2002	1960 – 2002	Porcentaje de años de recesión entre 1960 y 2002
Argentina	11	17	42%
Brasil	9	12	29%
Chile	3	9	22%
México	8	8	20%
Corea	1	3	7%
Tailandia	2	2	5%

Fuente : Solimano A. y Soto R. (2005)

4. En los años 2000 el crecimiento más elevado se acompaña con nuevas vulnerabilidades externas

A partir de 2003 y hasta 2012, aparece un nuevo período en América latina. El crecimiento es más elevado que en la década anterior, los “fundamentales” (saldos de la balanza comercial y del presupuesto, reservas internacionales, desempleo, empleos formales, inflación) generalmente mejoran, las políticas sociales son más o menos importantes según los países, la pobreza retrocede y las desigualdades de ingresos parecen disminuir. Gracias a una tasa de crecimiento más elevada que en los países desarrollados, el ingreso per capita de la mayoría de los países latinoamericanos se acerca al de Estados Unidos, pero a un ritmo relativamente lento si se lo compara con el de los países asiáticos.

Gracias en gran parte al alza de los precios de las materias primas, la restricción externa se atenúa fuertemente y aparecen nuevos ingresos fiscales, vinculados con estas exportaciones. El conjunto de estas oportunidades permitió financiar políticas sociales relativamente generosas en muchos países sin pasar por reformas fiscales sin embargo necesarias, evitando así los conflictos que habrían provocado. Salvo en algunos países, los gastos sociales aumentaron fuertemente, aunque todavía muy por debajo de las necesidades de las poblaciones de ingresos modestos. Sin embargo, la calidad no siempre acompañó, sobre todo en lo concerniente a la educación primaria y secundaria, (incluida en los gastos sociales en América latina). La calidad insuficiente de la enseñanza constituye un obstáculo para un crecimiento sostenido y duradero basado sobre el auge de sectores que necesitan una mano de obra verdaderamente calificada y en cantidad suficiente. Sucede lo mismo con el esfuerzo en infraestructura (transporte, energía), “el hijo



pobre” de las políticas económicas públicas de los años 1980 a 2000. Un dato elocuente: el esfuerzo en infraestructura gira en torno del 2% del PIB, mientras que en China se sitúa en más del 12 por ciento.

Los importantes aumentos de salario en la mayoría de los países de América del Sur, contrariamente a lo que se observa en México y en América central, mucho más allá del crecimiento de la productividad del trabajo, el aumento del crédito, la disminución de la pobreza, el incremento de las clases medias, alimentan una demanda final en fuerte crecimiento que encuentra satisfacción principalmente en el aumento de las importaciones más que en la oferta local de bienes manufacturados.

Más crédito al consumo y menos desigualdades *dinamizan el mercado interior* en el mismo momento en que el alza de los precios de las materias primas para la mayoría de los países, el aumento de las transferencias de los migrantes (América central, México), y la entrada masiva de inversiones extranjeras *alivian la restricción externa* y permiten un aumento de las reservas internacionales.

Cuadro 5. Tasa de crecimiento del PIB en América latina y en varios países latinoamericanos, 2004-2016

	América latina	Brasil	Argentina **	Argentina ***,	Chile	Colombia	México	Perú
2004	6	5.7	8.9		6.8	5.3	4	5
2005	4.7	3.2	9.2		6.2	4.7	3.2	6.8
2006	5.7	4	8.5		5.7	6.7	5.1	7.8
2007	5.8	6	8		5.2	6.9	3.2	8.9
2008	4.3	5	3.1	4.1	3.3	3.6	1.2	10.1
2009	-1.3	-0.1	0.1	-6	-1.1	5.8	-6.2	1.1
2010	6.1	7.5	9.1	10.4	7.5	4	5.1	8.4
2011	4.9	3.9	8.4	6.1	4.8	6.6	4	6.5
2012	3.1	1.9	0.8	-1.1	5.5	4	4	6
2013	2.9	3	2.9	2.3	4.3	4.9	1.4	5.6
2014	1.4	0.1	0.5	-2.6	1.9	4.6	2.1	2.4
2015	-0.4	-3.8	1.6	2.4	2.1	3	2.5	2.8
2016*	-0.4	-3.5	-1.5	-2.8	2.4	2.6	2.3	2.3

Fuente: FMI, * : previsión, ** para la Argentina, los datos probablemente estén sobrevaluados desde 2008 debido a la subapreciación oficial de la tasa de inflación. Probablemente son inferiores en dos puntos a los datos oficiales desde 2008, *** nuevos cálculos del Indec , base 2004, para 2008, datos del segundo trimestre

La Argentina recupera un fuerte crecimiento. Colombia, Perú, Chile y el Brasil mejoran su desempeño económico. No es el caso de México. En lugar de



converger, México diverge en el largo plazo -más exactamente entre 1940 y 1982 la brecha entre las tasas estadounidense y mexicana se reduce pero aumenta después, ver Romero Tellaeche, 2014- y sólo por un abuso de lenguaje se lo considera país emergente. Con esta importante excepción, el aumento de las tasas de crecimiento promedio expresa un ligero proceso de convergencia, menos vigoroso que el que se desarrolla en los países asiáticos en la misma fecha.

5. Una crisis profunda en la Argentina, en el Brasil, en Venezuela y una fuerte desaceleración en los países andinos y en México a partir de 2014

Como se puede ver en el cuadro 6, los años 2015 y 2016 no fueron favorables para los países latinoamericanos: algunos atraviesan una profunda crisis, otros una fuerte desaceleración, con la excepción de Bolivia, sin embargo.

Cuadro 6. Crecimiento del PIB 2010, 2015, 2016 en %

	2010	2015	2016*
Argentina	10.4	-1.8	2.5
Brasil	7.5	-3.8	-3.4
Venezuela	-1.5	-7.1	-8
México	5.2	2.5	2.1
Perú	8.3	2.8	3.9
Colombia	4	3.1	2.3
Bolivia	4.1	4.5	4.5

Fuente: Cepal : Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2015 y Actualización de proyecciones de crecimiento de América Latina y el Caribe, octubre 2016.

La apreciación de las monedas nacionales, ya sea el producto del boom de las materias primas, de la entrada de los capitales y/o de las remesas, provocó una desindustrialización a lo largo de los años 2000. La reprimarización observada en varios países, con excepción de México, tiene un efecto colateral importante sobre la recaudación pública: la dependencia más o menos importante de la venta de materias primas. Esta nueva dependencia genera un efecto cremallera, que afecta el gasto público cuyo aumento fue financiado por el alza de la recaudación fiscal ligada a las materias primas. La reducción del valor de las exportaciones puede obligar a una baja del gasto público difícil de implementar; aumentarlo siempre es más fácil que reucirlo debido a los efectos recesivos y los problemas sociales y políticos que puede provocar.

A partir de 2012 aparecen las dificultades. El milagro económico se vuelve espejismo. La convergencia con las economías avanzadas cesa. Con la



desaceleración de China y la reversión brutal del precio de las materias primas, aparecen nuevas vulnerabilidades y se expresan en el retorno rápido de la restricción externa. La caída del precio de las materias primas precipita una crisis latente, a su vez ligada a la baja de la rentabilidad en la industria de transformación provocada por la apreciación de las monedas a partir de los años 1990, y el alza de los salarios más rápida que la de la productividad del trabajo en los años 2003-2012.

La *manera* de insertarse en la división internacional del trabajo está en el origen de nuevas vulnerabilidades. Es sufrida, pasiva. Los intercambios con China renuevan la inserción en posición “dependiente” de América latina en la mundialización. Las oportunidades como el alza del precio las materias primas y el alivio de la restricción externa que conlleva, así como las facilidades en términos de recaudación fiscal correspondientes, no se utilizaron para remodelar el aparato industrial y los servicios hacia actividades más sofisticadas, con mayor valor agregado y preparar así el futuro. Es entonces en la reprimarización de las economías y la destrucción parcial del tejido industrial en muchos países, inclusive México para las actividades destinadas al mercado interno (con la excepción sin embargo del sector automotriz), donde es posible encontrar el origen del agotamiento de estas economías y luego de sus crisis cuando llega la caída de los precios de las materias primas.

Las principales economías latinoamericanas sufren nuevas vulnerabilidades: financiarización, sensibilidad exacerbada a los movimientos de capitales, tejido industrial deteriorado, reprimarización, dependencia respecto de las *remesas* (transferencias de ingresos de los trabajadores en el extranjero, esencialmente en México y en América latina). Son cada vez más dependientes de la entrada de capitales para “cerrar” el balance de las cuentas corrientes. El conjunto de estas “bonanzas” en los niveles comercial (materias primas) y financiero (inversiones en carteras) generan muy a menudo comportamientos rentistas responsables hoy de la incapacidad de estos países para superar las dificultades vinculadas con la reversión del precio de las materias primas.

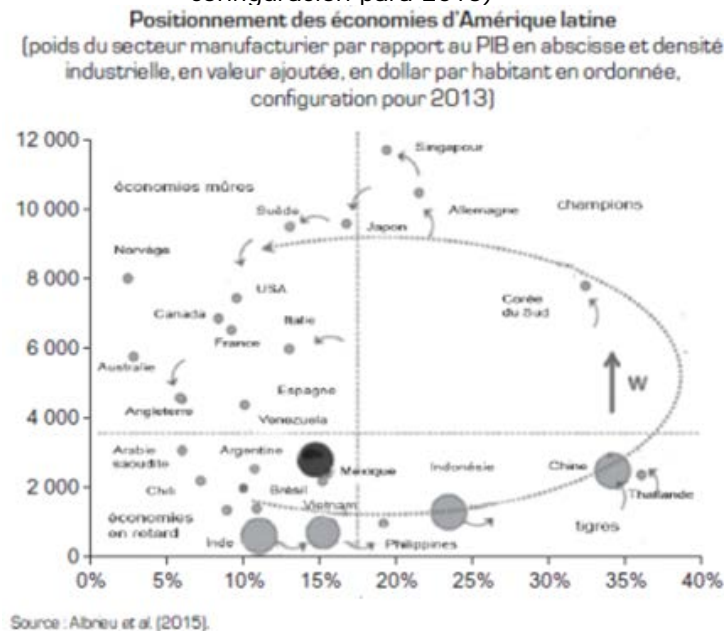
Conclusión

No hay necesidad de referirse a las etapas de desarrollo teorizadas en su momento por Rostow para reconocer que hay itinerarios portadores de futuro y otros que lo son menos o en absoluto. Es posible agrupar las economías en cuatro categorías: economías atrasadas (emergentes o no), tigres, campeones y finalmente economías maduras a partir de un gráfico en cuatro cuadrantes, en el



que el eje de ordenadas mide la densidad industrial en valor agregado en dólares por habitante y las abscisas el peso del sector manufacturero en relación con el PIB; el cruce de ordenadas y abscisas se sitúa en 3000 dólares y 18 por ciento. Las principales economías emergentes latinoamericanas se sitúan en el primer cuadrante en 2013, cerca del segundo. Su densidad industrial no es muy importante y el peso de su manufactura en el PIB también es débil. No es el caso de los tigres, situados en el segundo cuadrante, cuya densidad es todavía relativamente baja aunque el peso de su manufactura es más importante, ni de los dragones en el tercer cuadrante. La etapa final, cuarto cuadrante, se caracteriza por una tendencia a un estancamiento secular y una cierta desindustrialización. Concierno sobre todo a las economías avanzadas.

Gráfico 2. Posicionamiento de las economías de América latina (peso del sector manufacturero en relación con el PIB en el eje de las abscisas y densidad industrial en valor agregado en dólares por habitante en el eje de las ordenadas, configuración para 2013)



Las economías latinoamericanas de 1935 a 1980 se desplazaron de izquierda a derecha y de abajo hacia arriba en el primer cuadrante. No pudieron pasar al segundo cuadrante como lo hicieron en su momento Corea del Sur o Taiwán. Por el contrario, con la reprimarización, se desplazaron de derecha a izquierda dentro del primer cuadrante. La incapacidad para elevar duraderamente el peso relativo de la industria y el retorno a la antigua especialización internacional



explican probablemente su marginalización en la escena internacional.

Bibliografía

Arnaud, P. (1981), *Estado y capitalismo en América Latina, casos de México y Argentina*, Siglo XXI

Banco Mundial (1993), *Latin America and the Caribbean, a decade after the debt crisis*.

Bresser Pereira, L.C. (2009), *Mondialisation et compétition, pourquoi certains pays émergents réussissent et d'autres non*, La découverte

Bresser Pereira, L.C.; Oreiro, J.L. y Marconi, N. (2015), *Developmental Macroeconomics, New developmentism as a growth strategy*, Routledge

Borgeaud-Garcianda, N.; Lautier, B.; Penafiel, R. y Tizziani, A (ed) (2009), *Penser la politique en Amérique latine, la création des espaces et des formes du politique*, Karthala.

Bruno, M.; Di Tella; Dornbush, R. y Fisher, S. (1998), *Inflación y estabilización*, Fondo de Cultura Económica

Cartier-Bresson, J. y Kopp, P. (1982), *L'analyse sectionnelle approche du système productif en Amérique latine*. Thèse conjointe, université de Picardie.

Castillo, M. y Martins Neto, A. (2016) "Premature desindustrialization in Latin America", *Cepel, série production development*, n°205, 1-23.

De Oliveira, F. [1972] (2003), *Crítica da razão dualista (1972, revista Cebrap) suivie de o ornitorinco (2003)*, Boitempo

Díaz-Alejandro, C. (1970), "Stages in the industrialization of Argentina", *in Essays on the economic history of the republic of Argentina*, Yale University press, pp. 208-276

Díaz-Alejandro C. (1985), "Good-bye financial repression, hello financial crash" *Journal of Development Economics*, vol. 19, issue 1-2, pp. 1-24

Di Tella, G. y Zilberman, M. (1967), *Las etapas del desarrollo económico argentino*, EUDEBA

Di Tella, Glaeser y Llach (2012), *Exceptional Argentina*, Rafael Di Tella y Ed Glaeser

Fausto, B. y Devoto, F.J. (2004), *Brasil e Argentina, um ensaio de história comparada (1850-2002)*, editora 34

Ferrer, A. (1962), *La economía argentina, las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, Fondo de Cultura Económica

Fondo Monetario Internacional, *World economic Outlook*, databases, www.imf.org

Furtado, C. (1966), *Développement et sous-développement*, Presses Universitaires de France

Furtado, C. (2009), *Formação econômica do Brasil*, Companhia das letras

Pena, M. (1975), *Historia del pueblo argentino*, Emece

Mathias, G. y Salama, P. (1983), *L'état Surdéveloppé, des métropoles au tiers monde*, La découverte- edición ERA, Mexico.



Matari, Pierre (2009), *Accumulation du capital, développement du capital financier et endettement extérieur en Amérique Latine: Théorie et histoire (1860-1930 et 1989-2002)*, thèse Université de Paris XIII.

Rodrik, D. (2016), "Premature Deindustrialization", *Journal of Economic Growth* Vol. 21, pp 1-33

Romero Tellaeche, J.A. (2014), *Los limites al crecimiento economico de Mexico*, El Colegio de Mexico, Universidad nacional autonoma de Mexico

Rapoport, M. (2000), *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Macchi.

Salama, P. (1966), *Le modèle de substitution des importation en Argentine*, Mémoire de DES, Faculté de droit et de sciences économiques, Paris

Salama, P. (1971), *Le procès de sous-développement*, edicione ERA, Mexico.

Salama, P. (1974), "Vers un nouveau modèle de développement?", *Critiques de l'économie politique*, n°16-17.

Salama, P. (1976), "Au-delà d'un faux débat. Quelques réflexions sur l'articulations des Etats/Nations en Amérique latine", *revue Tiers Monde*, n°68.

Salama, P. y Valier, J. (1990), *L'économie gangrenée, essai sur l'hyperinflation*, La Découverte

Salama, P. y Valier, J. (1994), *Pauvreté et inégalités dans le tiers monde*, la Découverte

Salama, P. (2012), *Les économies émergentes latino-américaines, entre cigales et fourmis*, Armand Colin.

Santiso, J. y Dayton-Johnson, J. (ed.) (2012), *The Oxford Handbook of Latin American Political Economy*.

Semo, E. (1973), *Historia del capitalismo en Mexico*, ERA

Schwarzer, J. (1987), *Promoción industrial en Argentina, características, evolución y resultado*, Buenos Aires: CISEA,

Schwarzer, J. (2000), *La industria que supimos conseguir, una historia politico social de la industria argentina*, Cooperativas.

Sweezy, P. (1939), "Demand Under Conditions of Oligopoly", *The Journal of Political Economy*, pp. 568-573

Tavares, M.C. (1964) "Auge y declinación del proceso de substitucion de importaciones en el Brasil" in *Boletín economico de america latina*, vol 9, n°1 (Cepal)

Tavares, M.C. (1986), *.Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas, Editora da Unicamp.