

# 7

## El crecimiento económico en América Latina (1900-2015)

Juan Manuel Matés Barco

### 7.1. INTRODUCCIÓN

Resulta complejo analizar en su conjunto la economía de una región tan amplia como América Latina y en un período de tiempo tan extenso. La diversidad nacional, geografía, política, social e incluso económica dificulta en demasía establecer unos parámetros más o menos similares para tan vasto continente. Sin embargo, en este capítulo se van a mostrar las cuestiones más señeras de la economía latinoamericana. La división cronológica se ha establecido siguiendo el tradicional modelo europeo, marcado especialmente por las dos guerras mundiales, las crisis económicas de 1929 y 1973 y los procesos de expansión económica de finales del siglo XX. Obviamente el término América Latina o Latinoamericana se utiliza en un sentido amplio, aunque en ocasiones es preciso descender a la realidad nacional de cada país para interpretar algunos de estos parámetros económicos.

### 7.2. AMÉRICA LATINA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL (1900-1929)

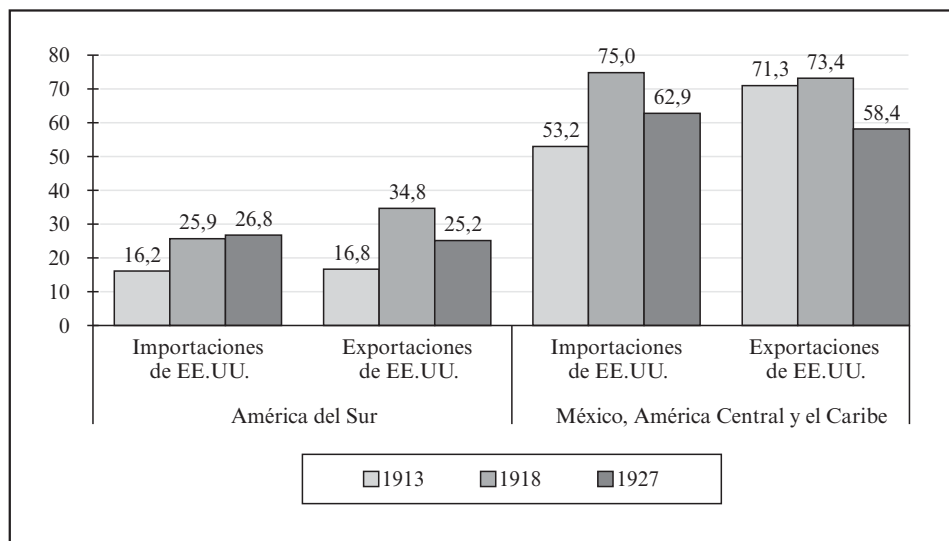
Esta etapa contempla el derrumbe definitivo del crecimiento económico impulsado por las exportaciones que habían comenzado en 1870. Asimismo el período divisa la sustitución de la hegemonía británica por la estadounidense. Estados Unidos se vio abocado a erigirse en el principal inversor y socio comercial de América Latina. Con todo, las generalizaciones son peligrosas y difíciles de aceptar en años tan convulsos. Las tasas del cambio son diferentes en los distintos países, pues mientras que para algunos la «edad de oro» continuó hasta 1929, en otros los cambios se produjeron antes de 1914; y existe un tercer grupo que los comenzaron a experimentar después de la Primera Guerra Mundial.

En este epígrafe se analizan, en primer lugar, las principales características de la variable economía entre 1914 y 1929. A continuación se estudian las repercusiones de estos cambios en los países latinoamericanos. Por último, se pretende evaluar el alcance de las transformaciones y la importancia en el largo período. La «Gran Guerra» (1914-1918) y sus secuelas impulsaron fuerzas internas favorables a las reformas; y durante la década de 1920 se experimentó una metamorfosis importante que condicionó la respuesta que América Latina dio a la depresión económica mundial.

### 7.2.1. Cambios en la economía mundial

El estallido de la Primera Guerra Mundial fue causa importante del derrumbe de la clásica economía capitalista de corte colonialista, basada en el papel de Gran Bretaña y en el funcionamiento del patrón oro. Es difícil conocer las causas que explican la eficiencia del sistema. Entre ellas se han destacado la flexibilidad de los salarios y precios, que permitía la deflación y el ajuste, la prevención de disparidades en la competitividad o la eficacia de los mecanismos de los tipos de interés. Parece claro que antes de 1914 se aprecian movimientos favorables al cambio y que amenazaban la armonía y los equilibrios del capital.

En primer lugar cabe destacar el desplazamiento que se estaba produciendo en las estructuras del comercio y las inversiones. El papel principal de Gran Bretaña en el comercio de manufacturas significaba que su participación se reducía en la medida en que otros países crecían y se desarrollaban económicamente, y al mismo ritmo que descendía en que descendía su nivel de competitividad en determinadas líneas de manufacturas. La industria inglesa comenzaba a decaer y a perder terreno, aunque su creciente papel como moneda clave y la correspondiente exigencia de cambio en libras esterlinas en el extranjero provocaron un alargamiento de la etapa de preponderancia británica. A pesar del predominio de Gran Bretaña, el papel de Estados Unidos en el comercio y las inversiones aumentaba rápidamente desde comienzos del siglo xx. En esos años, las exportaciones norteamericanas superaban a las británicas en México, Colombia, Ecuador, Venezuela, Perú, América Central y el Caribe hispánico (gráfico 7.1). Las inversiones estadounidenses se decantaban por las minas y los ferrocarriles mexicanos, los nitratos chilenos, los plátanos colombianos, el azúcar cubano y el cobre peruano. Su posición geográfica significaba una ventaja comparativa respecto a países tan lejanos como Australia, cuando los medios de transporte marítimo no eran abundantes. A finales de 1919 la balanza comercial de Estados Unidos ascendía a 3.300 millones de dólares, y las inversiones privadas en el extranjero aumentaron de 3.500 millones en 1915 a 6.400 millones de dólares en 1919. El conflicto bélico europeo generaba unas oportunidades de exportar que Estados Unidos no desaprovechó. Un ejemplo fue la numerosa implantación de sucursales bancarias a lo largo de esos años. A su vez, la guerra también estimuló el incremento de la capacidad productiva de



**Gráfico 7.1.** Comercio de los Estados Unidos con América Latina (1913-1927) (como porcentaje de comercio latinoamericano total). [FUENTE: R. Thorp (2002): «América Latina y la economía internacional desde la Primera Guerra Mundial hasta la depresión mundial». En T. Halperín Donighi et al., *Historia económica de América Latina. Desde la independencia a nuestros días*, p. 103. Barcelona: Crítica.]

muchas manufacturas básicas. El azúcar fue un relevante ejemplo, pero también ocurrió con otros productos alimenticios y materias primas.

En segundo lugar, se estaban produciendo cambios que provocaban una oferta creciente de productos básicos y aumentaban la inestabilidad del mercado. Estas tendencias se generaban tanto desde la perspectiva de la oferta como desde la de la demanda. Desde el punto de vista de la oferta, el cambio y la modernización técnicos derivaban en una mayor productividad y un incremento de la rigidez a corto plazo al hacerse la producción más intensiva en capital. Desde la perspectiva de la demanda, el crecimiento demográfico en los países desarrollados estaba disminuyendo y el alza de la renta llevaba a un crecimiento proporcionalmente más lento de alimentos.

Por otro lado, la guerra cortó los vínculos comerciales e inversores con Alemania y se creó un vacío que Estados Unidos estuvo presto a ocupar. A corto plazo se suspendió todo el sistema bancario y crediticio, así como la organización de los mercados monetarios. Esta situación generó una crisis aguda de liquidez y pánico financiero en América Latina hacia 1914. En los años siguientes, como consecuencia de la guerra, Europa Occidental contempló el nacimiento de los nacionalismos, una mayor regulación en su economía y un creciente impulso de los movimientos obreros.

Las posguerra trajo consigo la vuelta a los viejos modelos económicos, especialmente al patrón oro y a las paridades del tipo de cambio de antes de la contienda. Estados Unidos defendió abandonar el control de los precios, así como eliminar toda injerencia en el comercio y en los tipos de cambio. La mala gestión del auge y del desarrollo de una economía de tipo especulativo propició un retroceso económico entre 1919 y 1922. Las consecuencias fueron muy negativas puesto que Estados Unidos reforzó su política proteccionista y derivó su estrategia de exportación de capitales hacia los usos improductivos o hacia la oferta de productos agrícolas. Con la ayuda de los créditos estadounidenses, la producción de manufacturas continuó aumentando. Las demandas de carne, combustibles y minerales fueron importantes. El algodón y el café sostuvieron el nivel por el férreo intervencionismo practicado en Brasil.

En 1928 las tensiones se apreciaban en los diferentes mercados de productos básicos, sobre todo en el del trigo. La depresión mundial fue resultado de profundos desequilibrios en el sistema internacional. En octubre de 1929, tras el hundimiento de Wall Street, los precios de los productos básicos cayeron y descendieron más rápidamente que el nivel de costes medios y, por tanto, las relaciones de intercambio se volvieron en contra de los productores básicos. El resultado supuso la paralización del comercio y la inversión mundiales. Aunque con intermitencia y de forma muy leve, Europa manifestó algunos atisbos de recuperación, pero Estados Unidos alargó durante toda la década de 1930 su restablecimiento. Las consecuencias para América Latina fueron muy graves. La depresión mundial obligó a realizar cambios en las políticas económicas que se habían demorado por los problemas internos existentes en la década de 1920.

### **7.2.2. Las consecuencias económicas de la paz en América Latina**

Los países de América Latina eran productores y exportadores de artículos básicos. Ante la crisis europea —posbélica y financiera—, se vieron afectados por el cambio en la estructura del comercio y de la inversión a nivel mundial. A su vez, padecieron el debilitamiento y el comportamiento irregular de los mercados de productos básicos entre 1918 y 1929. El cambio más significativo en el período de entreguerras se produjo en las inversiones: las británicas apenas subieron, mientras que las estadounidenses aumentaron de manera vertiginosa, superando en muchos casos el 30%. La inversión directa fue el menor de los dos componentes. Los minerales, el petróleo y las empresas de servicios públicos atrajeron las mayores cantidades, aunque la industria también ocupó un papel relevante. En la década de 1920, Estados Unidos realizó en Chile inversiones extraordinarias. México también atrajo dinero extranjero, puesto que los primeros gobiernos tras la revolución mantuvieron una política de respeto a las propiedades norteamerica-

nas. La potencial amenaza que proyectaba la Constitución mexicana de 1917 no se aplicó en demasía durante todos estos años.

La expansión de las inversiones directas estaba muy relacionada con las afluencias indirectas. La presencia de los bancos se hizo cada vez más efectiva, hasta el punto de que en 1926 ya se habían establecido 61 sucursales de bancos estadounidenses en América Latina. Las empresas constructoras norteamericanas mantenían vínculos muy estrechos con la banca, como fue el caso de la U.S. Foundation Company en Perú. Esta tendencia permitió una notable expansión de la financiación exterior de los gobiernos latinoamericanos. Era la época de las grandes compañías que buscaban mercados de forma agresiva y vertiginosa. En 1929, por ejemplo, se hallaban 29 representantes de bancos norteamericanos en Colombia con el objetivo de negociar empréstitos no sólo para el gobierno de la nación sino también para las autoridades locales y regionales. La rivalidad entre los bancos era absoluta, y los sobornos a los políticos estaban a la orden del día. Una pequeña muestra es el caso del yerno del presidente de Cuba, al que se le concedió un cargo importante muy bien remunerado en la sucursal de un banco estadounidense. Situación similar se produjo con el hijo del presidente peruano Augusto Leguía (1919-1930), que amasó una inmensa fortuna con las retribuciones que recibía de los bancos. En 1927 el banco de inversión neoyorquino Seligmans pagó a Juan Leguía 520.000 dólares en concepto de comisiones por la ayuda que les había prestado para lograr dos importantes contratos dentro del país. Eran formas que tenían los bancos de defender sus intereses y eliminar competidores.

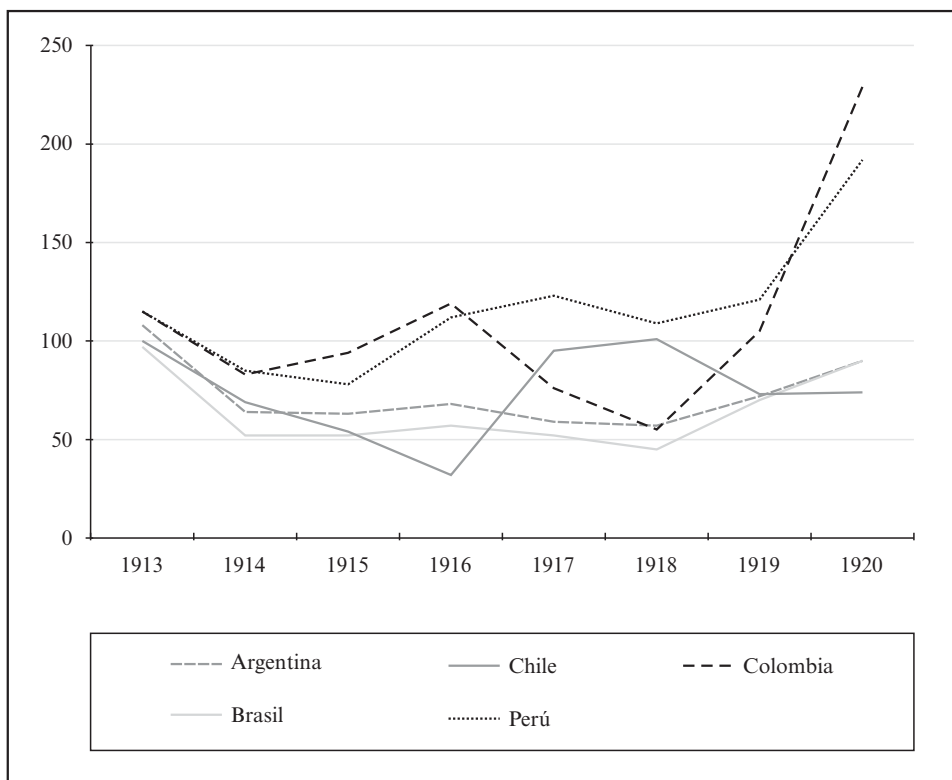
Con el aumento de las inversiones se incrementó el comercio de Estados Unidos con América Latina. El avance norteamericano durante la guerra se fortaleció en la década de 1920 y consolidó su ventaja competitiva por la difusión de nuevos productos, especialmente los automóviles. Esto produjo cambios en las relaciones y generó un importante desequilibrio en los acuerdos con los países del Cono Sur. Mientras que Perú y Ecuador mantenían estrechas conexiones con Estados Unidos, otros países como Argentina y Brasil tenían escasas relaciones comerciales y una reducida inversión de capital norteamericano antes de la guerra de 1914. En los años veinte, países como Argentina y Uruguay continuaban muy vinculados a Gran Bretaña, tanto por su nivel de inversión como por sus relaciones comerciales. La carne de buey refrigerada era un componente muy importante de la exportación de estos dos países a las islas Británicas y, por tanto, tenían dificultades para encaminar su política comercial hacia el «amigo americano». A pesar de sus deseos, Argentina tuvo muchos problemas para la adquisición de maquinaria moderna, agrícola y de otros tipos, fabricada en Estados Unidos.

La creciente inestabilidad de los mercados de productos básicos tuvo unas consecuencias muy desfavorables para los países de América Latina. Los precios respondían a fuertes desequilibrios internos y externos, que afectaban a su estabilidad en las exportaciones. Algunos países como Argentina, Chile y Cuba padecieron serios trastornos económicos que desembocaron en una profunda depresión. En Cuba, por ejemplo, la locura del azúcar y la «danza de los millones» provocaron un

## Cambio y crecimiento económico

gran número de quiebras en empresas, la absorción de otras por parte de los bancos y la adquisición de muchas plantaciones de caña de azúcar por compañías extranjeras.

Pocos países latinoamericanos alcanzaron en las exportaciones tasas de crecimiento satisfactorias en esta época (gráfico 7.2). Este saldo positivo se debía a la producción del petróleo y a las explotaciones mineras. Varios son los factores que pusieron fin a la edad de oro de las exportaciones. En primer lugar se debió al debilitamiento de la demanda, que, en algunos casos, llegó al derrumbe total. En segundo se dio una creciente limitación de los recursos. Es preciso recordar que desde 1840 la notable extensión se originó por la gran incorporación de tierra y trabajo, en un proceso que no exigió un gran incremento de la productividad. Por último, el tercer factor fue el desplazamiento de las exportaciones hacia productos de compañías extranjeras y que por tanto aportaban a la economía del país una proporción relativamente pequeña de su valor.



**Gráfico 7.2.** Índices de importaciones de Gran Bretaña y Estados Unidos (1913-1920) (1912 = 100). [FUENTE: R. Thorp (2002): «América Latina y la economía internacional desde la Primera Guerra Mundial hasta la depresión mundial». En T. Halperín Donighi et al., *Historia económica de América Latina. Desde la independencia a nuestros días*, pp. 99-121. Barcelona: Crítica.]

## *El crecimiento económico en América Latina (1900-2015)*

Chile es un caso paradigmático del hundimiento de las exportaciones, con el declive de los nitratos a partir de la Primera Guerra Mundial. Por el contrario, el mercado del café continuó creciendo, aunque más lentamente. El mercado de la carne se resintió por la paralización de la economía británica. Para Argentina suponía el 15% de sus exportaciones totales; y para Uruguay, el 33%. Los dos países tenían «cerradas sus fronteras» y comenzaron a notar esas limitaciones a lo largo de la década. En América Central la competencia en las explotaciones agrícolas comenzaba a provocar un incremento de las importaciones de alimentos, en buena medida originado porque el capital extranjero comenzaba a controlar el nivel de producción. En Costa Rica, por ejemplo, la United Fruit Company dominaba unas 274.000 hectáreas, pero sólo explotaba unas 20.000, como forma de controlar el mercado.

A pesar de la convulsión del decenio revolucionario, entre 1913 y 1928 destaca México por su nivel de crecimiento. La producción de petróleo, minerales y henequén fue en aumento durante toda la Primera Guerra Mundial y resultó el mayor incremento del poder adquisitivo real de las exportaciones de un país en 1918. En Venezuela el petróleo fue la principal causa de las exportaciones en el decenio de 1920. Casos similares fueron los de Colombia y Perú. El petróleo colombiano era muy importante para Estados Unidos y fue una de las razones principales de la resolución del problema de la compensación por la pérdida del Canal de Panamá. Como se aprecia, el petróleo y los minerales fueron los productos de mayor nivel exportador, pero asimismo este valor se contrarrestaba por su naturaleza intensiva en capital en el proceso de producción y por su dependencia de las compañías extranjeras. En Perú, por citar un caso, el peso de este factor redujo la tasa de crecimiento del valor retenido a casi cero durante la década de 1920, a pesar de los saldos aparentemente positivos de las exportaciones en su valor en dólares. Por el contrario, entre 1913 y 1928 tuvo mayor trascendencia para el crecimiento el 46% de expansión del poder adquisitivo real de las exportaciones argentinas, que eran de productos básicos y contaban con un elevado rendimiento.

La deficiente distribución de los recursos fue uno de los problemas que señalaron el final de la edad de oro del crecimiento exportador. Pero las masivas entradas de capital, especialmente empréstitos, y el comportamiento de los precios, dificultaron la percepción de estas dificultades. Esta afluencia de caudales mitigaba la restricción de recursos, aunque su llegada estaba asociada al despilfarro, el consumo de lujo o los sobornos. En Colombia la expansión del cultivo de café trajo consigo la inversión en infraestructuras, y gracias al capital extranjero se pudo mejorar el sistema de transportes y la construcción de varias instalaciones portuarias. Éstas facilitaron el acceso al océano Pacífico y permitieron desarrollar una región poco explotada hasta entonces. En otros muchos casos, las inversiones se usaron de manera muy deficiente y tuvieron poco efecto en la expansión de la oferta. Ejemplo clásico es la carretera nacional de Cuba. Se amplió extremadamente su longitud, lo que generó enormes beneficios para los implicados, se apro-

vechó para construir «parques ornamentales» y embellecer algunas zonas de la isla. Al cabo de unos años, la carretera estaba todavía sin terminar y el coste de las obras realizadas alcanzaba los 100 millones de dólares en obligaciones. Los casos en otros países son inagotables. Sin embargo, estos préstamos sostenían la demanda a corto plazo, estimulaban el auge de la construcción e impedían que se percibiese la restricción de inversión extranjera que estaba a punto de producirse. A fin de cuentas, proporcionaron oportunidades de invertir —o especular, según se mire— a quienes carecían de capacidad de financiación para promover la exportación y que seguramente en otras circunstancias habrían buscado en el proteccionismo la posibilidad de hacer negocios.

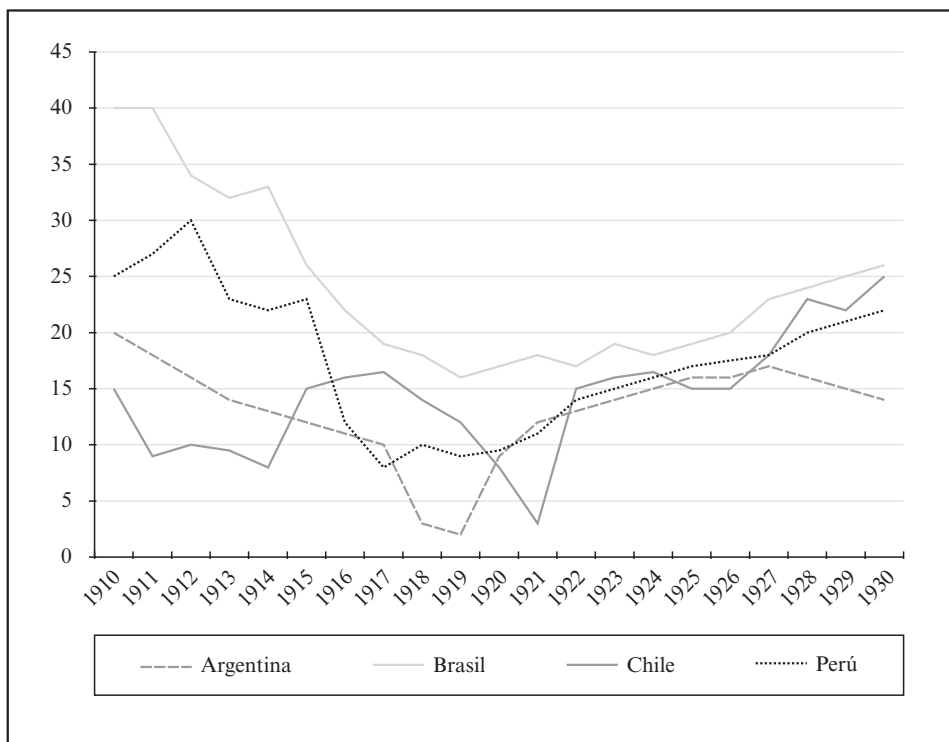
El segundo factor que ocultó la realidad fue el comportamiento internacional de los precios. A largo plazo se aprecia un debilitamiento de los mercados y la aparición de una tendencia desfavorable en los precios. Sin embargo, la inestabilidad existente desfiguró la visión. Durante la Primera Guerra Mundial los precios se dispararon y hubo una acumulación de grandes excedentes de exportación. Tras la guerra se produjo el auge especulativo de 1920 y 1921. Las oscilaciones fueron continuas a lo largo del decenio. Esta situación impidió la adopción de medidas innovadoras con el fin de impulsar la exportación de productos tradicionales. Cuando se adoptaban, tenían muy poco alcance. Brasil aprobó normas de carácter intervencionista para mantener los precios, pero las tierras de cultivo no dejaron de crecer. Colombia triplicó sus plantaciones en esta época. Era lógico que la crisis en los mercados de café se produjese tarde o temprano.

Las deficientes políticas económicas adoptadas por los respectivos gobiernos fueron otra de las causas que debilitaron el nivel de exportaciones en América Latina. Fueron frecuentes las presiones sobre las compañías extranjeras y se adoptaron medidas excesivamente intervencionistas en temas de precios y control de exportaciones (gráfico 7.3). Asimismo se impulsó la creación de empresas públicas para contrarrestar el dominio de las sociedades foráneas. En Uruguay, para controlar las exportaciones de carne, el Estado erigió en 1928 el Frigorífico Nacional; en Argentina se constituyó una entidad similar, pero ni una ni otra logaron resultados muy satisfactorios.

Estas respuestas a la entrada de capital extranjero eran consecuencia de la época, puesto que la Primera Guerra Mundial estimuló las ansias nacionalistas y acrecentó el papel del Estado. El conflicto bélico generó desconfianza y mucha prevención hacia el capital extranjero, puesto que su excesiva dependencia podía ser imprudente para la propia seguridad de la nación. La «militarización» de la política condujo a muchos países a buscar el control nacional de sectores estratégicos. Al mismo tiempo, los ingresos públicos aumentaban con las exportaciones y proporcionaban cierto nivel de independencia de los intereses extranjeros.

A pesar de lo expuesto, los gobiernos se debatían entre el dilema del rechazo nacionalista o la aceptación de los capitales extranjeros, pues también observaban los excelentes beneficios que generaban para el país. En líneas generales, los mandatarios latinoamericanos apostaron por recibir y fomentar la entrada de inverso-

### El crecimiento económico en América Latina (1900-2015)



**Gráfico 7.3.** Aranceles en América Latina (1910-1930) (porcentaje del valor de importación). [FUENTE: R. Thorp (2002): «América Latina y la economía internacional desde la Primera Guerra Mundial hasta la depresión mundial». En T. Halperín Donighi et al., *Historia económica de América Latina. Desde la independencia a nuestros días*, pp. 99-121. Barcelona: Crítica.]

res foráneos, especialmente de Estados Unidos. Por tanto, no es de extrañar el cúmulo de medidas adoptadas por los gobiernos para abrir la puerta a estos capitales, especialmente abundantes en el campo de las finanzas. En muchas ocasiones se solicitó su ayuda para obtener colaboración en las reformas de las instituciones monetarias. La creación de muchos bancos centrales tuvo como modelo la Reserva Federal de Estados Unidos. En el ámbito internacional predominaba la necesidad de volver al patrón oro. En América Latina también existía esa creencia, por lo que muchas reformas financieras y monetarias se auspiciaron al amparo de ese principio. En muchos países se volvió a la paridad y se pidió la revalorización del tipo de cambio. En Perú, en 1922, se vendieron gran parte de las reservas con la intención de que el tipo de cambio volviese a la paridad, y uno de los objetivos de los grandes empréstitos que se pidieron hacia esos años fue lograr su estabilización.

En esta línea de actuación se produjo la adopción generalizada del patrón oro. A comienzos de 1926 ya se había adoptado en doce repúblicas americanas, aun-

que no funcionó bien por la tosquedad del mecanismo, que no asumía algunas características de los mercados financieros existentes en los países desarrollados. Entre otras cosas, no se tuvo en cuenta que el principal deudor del sistema bancario podía ser el gobierno, incapaz de reducir gastos, ni que la volatilidad del capital privado podía perjudicar igualmente su funcionamiento.

Estas reformas estuvieron acompañadas de técnicas de control, hasta el punto de que en América Central y el Caribe existía «de hecho» una «ocupación» estadounidense en cuestiones monetarias. En América del Sur las normas de control financiero fueron menos directas, pero también existió gran dependencia de Estados Unidos. En un excelente trabajo sobre la economía de América Latina, Rosemary Thorp señala varios casos de este tipo. En 1922, para conseguir un préstamo de 33 millones de dólares, el gobierno boliviano tuvo que comprometer toda la recaudación de sus aduanas y otra serie de impuestos. Asimismo, aceptó el control de una comisión fiscal permanente de tres miembros, nombrados por bancos extranjeros, para gestionar sus asuntos fiscales durante los 25 años que duraba la concesión del crédito. En Perú, funcionarios estadounidenses administraban las aduanas y dirigían el Banco Central. Estos ejemplos se repiten en todas las repúblicas latinoamericanas, especialmente en las más pequeñas. En definitiva, la presencia estadounidense se estaba mostrando más incómoda que la inglesa e intervenía con mayor dosis de control. A pesar de algunas leves resistencias, los gobiernos nacionales, regionales o locales estaban en manos de los bancos estadounidenses y poco podían hacer frente a su fuerza y poderío.

### **7.2.3. Los avances de la industria**

La consecuencia del estallido de la Primera Guerra Mundial fue una aguda crisis financiera en América Latina. Los bancos y las entidades crediticias británicas comenzaron a reclamar préstamos, por lo que provocaron un pánico generalizado y una notable falta de liquidez. Sin embargo, se produjo un doble proceso de efectos encontrados. Por un lado, las exportaciones comenzaron a crecer y las balanzas comerciales alcanzaban cierto superávit. Los precios de las importaciones subieron con la inflación internacional y los precios nacionales siguieron la misma tendencia. Es decir, demanda en expansión en una coyuntura favorable. Sin embargo, por otro lado, las fuentes de donde procedían los bienes de capital europeos estaban cegadas. O, dicho de otro modo, la oferta de inversión estaba cerrada. A pesar de todo —sin olvidar las controversias existentes entre diversos autores—, se perciben señales que permiten certificar estímulos positivos en el crecimiento industrial de América Latina.

Algunos economistas han señalado que la guerra estimuló a los pequeños talleres de reparaciones a ampliar sus actividades y proporcionar cierta base que permitiera asentar el sector de bienes de capital. Los datos parecen confirmar un aumento del índice de producción industrial en Brasil (9% anual), Chile y Uru-

guay. Otros países —Colombia y Perú— tenían vínculos con Estados Unidos y Japón, por lo que la sustitución de importaciones no tuvo tanta relevancia. México, aunque la revolución no tuvo excesivos efectos negativos sobre la economía, recuperó en 1920 el nivel de producción manufacturera que tenía en 1910. Argentina es un caso sorprendente por su extensión geográfica, escasez de vínculos con Estados Unidos y su primigenia base industrial. En 1918 la producción solo fue un 9% superior a la de 1914 y se explica por dos cuestiones: el elevado cúmulo de existencias que había al comenzar la guerra y la débil demanda interna. Las economías de América Central, al ser más pequeñas, no encontraron grandes oportunidades con la guerra y sus respectivos gobiernos no se plantearon otra opción que esperar el fin del conflicto para retornar al viejo modelo de exportación de productos agrícolas.

En la década de 1920 se aprecian diferentes variables para explicar el crecimiento industrial. En primer lugar cabe considerar la demanda exterior. Es evidente que no existió una política industrial coherente. El proteccionismo experimentó un débil crecimiento en esta época, aunque se aprecian desigualdades entre unos países y otros. Uruguay adoptó las cotas más elevadas en sus aranceles en las dos etapas de gobierno del presidente José Batlle y Ordóñez (1903-1907 y 1911-1915); pero otros, como Brasil y Argentina, no incrementaron sus tasas aduaneras. Los incrementos de las tasas eran resultado de negociaciones individuales y fragmentarias. A su vez, escaseaban muchos elementos básicos de un proceso de industrialización: financiación, cualificación de la mano de obra, tecnología, etc. Se ha señalado el escaso deseo de «innovar y perfeccionar» en la tecnología industrial y la aceptación sin más de las «máquinas extranjeras». Otro aspecto que denota la falta de impulso industrial es la escasa exportación de capital local.

Aunque se aprecia un moderado crecimiento, estos datos muestran la disminución de la tasa de crecimiento industrial en Brasil y Chile durante la década de 1920 respecto a etapas anteriores. El sector textil brasileño padeció a causa de las tendencias de los precios relativos, mientras que otros sectores contaban con índices más positivos y señalan un significativo crecimiento de la industria en general. En Chile, la tasa de crecimiento de la industria en términos reales fue del 1,9% anual entre 1918 y 1929, frente al 9% registrado entre 1913 y 1918. Perú es uno de los países que experimentó escaso crecimiento industrial. Varios factores incidieron en esa tendencia: estancamiento de las exportaciones, bajada de precios en las manufacturas y disminución de la renta. Argentina fue quizá la única excepción por dos motivos. En primer lugar por el considerable valor que tenían sus exportaciones y porque la industria había estado muy contenida durante la guerra. El esfuerzo por adaptarse a los nuevos tiempos provocó un incremento de la industria que alcanzó el 8% anual entre 1917 y 1929. Situación muy similar se produjo en Colombia, lo que también muestra el atraso de su industria en los decenios anteriores.

La ausencia de coherencia en la política industrial también concuerda con la etapa de desarrollo que experimentaron algunas economías más avanzadas. En cualquier caso resulta sorprendente que en América Latina, dominada por las

élites dedicadas al comercio y a la exportación, se produjese un grado tan elevado de proteccionismo. Es evidente que las empresas exportadoras preferían los aranceles que gravaban las importaciones antes que padecer los impuestos que cargaban las exportaciones. En Brasil y Chile se siguieron estas directrices. Esta mezcla de intereses fomentó cierto proteccionismo y al mismo tiempo impidió que apareciera una «conciencia industrial».

En resumen, el modelo de las exportaciones típico de la «edad de oro» comenzó a debilitarse en el período de entre guerras (1918-1939). Las causas fueron diversas. En primer lugar, la economía internacional estaba sufriendo serios avatares que repercutían negativamente en América Latina. En segundo, porque estaban surgiendo en el propio modelo económico latinoamericano una serie de debilidades y tensiones. La restricción de recursos y los problemas de distribución tuvieron un efecto muy negativo. En Argentina el mercado del trigo decayó a partir de 1928 y la balanza de pagos resultó muy dañada cuando en el mismo año se produjo una importante salida de capital ante el auge de Estados Unidos. En Colombia, Perú y Chile se produjo una situación similar. A partir de 1926, la recesión se dejó notar de manera notable en América Central, México y Colombia. Por otra parte, la Primera Guerra Mundial aceleró la decadencia de Gran Bretaña y Alemania como socios comerciales o inversionistas. Estados Unidos ocupó ese vacío. A pesar de todo, América Latina se recuperó con notable rapidez tras la crisis de 1929. El crecimiento industrial fue sorprendente y vertiginoso.

### **7.3. LA ETAPA DEL CRECIMIENTO (1929-1939)**

La historiografía tradicional ha señalado 1929 como el punto de inflexión de la economía de América Latina. Ese año supone el paso de un crecimiento económico asentado en la exportación a un desarrollo hacia adentro basado en la industrialización de sustitución de importaciones (ISI). La economía estructuralista ha considerado este cambio desde una perspectiva positiva, mientras que la economía más tradicional la ha considerado una década perdida. En cualquier caso, la transformación es evidente. Esta década contempla la aparición de novedosas fuerzas económicas, sociales y políticas que provocaron variaciones significativas en la economía de América Latina. Aunque el crecimiento basado en la exportación se complicó bastante en esos años, se mantuvo la tendencia productora de materias primas y el comercio exterior continuó desempeñando un papel importante. El rechazo total a ese modelo exportador se produjo a partir de 1940, aunque continuó perviviendo en algunos pequeños países.

#### **7.3.1. Las repercusiones de la depresión de 1929**

El comienzo de la depresión de 1929 se vincula con la quiebra de la Bolsa de Nueva York en octubre de ese año, pero algunos indicios llegaron con anteriori-

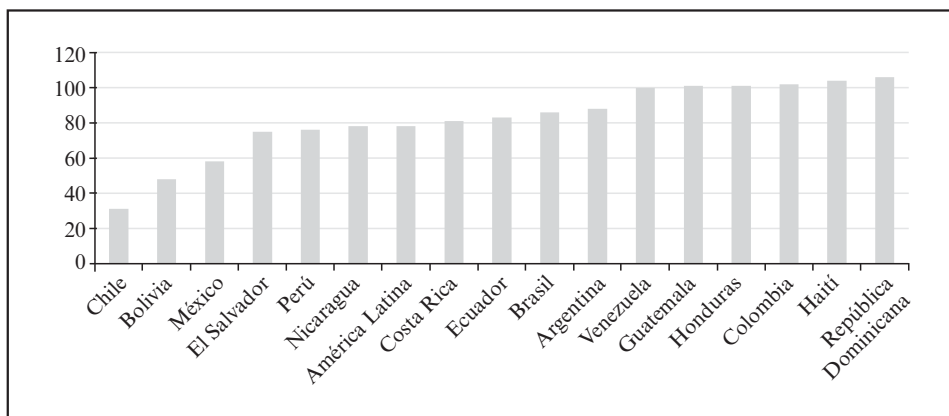
dad a América Latina. Una de esas señales fue la subida de los precios a pesar de la baja demanda existente. Por ejemplo, el precio del trigo argentino alcanzó su cota máxima en mayo de 1927; el azúcar cubano, en marzo de 1928; y el café brasileño, en marzo de 1929. El auge de los mercados de valores provocó un exceso de demanda de crédito y una subida de los tipos de interés a nivel mundial. Esto generó una elevación en el coste del mantenimiento de las existencias y redujo la demanda de bienes primarios exportados por América Latina. A su vez, se produjo una fuga de capitales que buscaban tipos de interés más elevados fuera de la región y que coincidió con la disminución de los inversores extranjeros, que también buscaban tasas de rendimiento más atractivas en Nueva York, Londres o París.

La bancarrota de la Bolsa neoyorquina suscitó una cadena de contratiempos en los principales mercados abastecidos por América Latina. En primer lugar, se apreció un descenso de la demanda de los consumidores por la caída del valor de los activos financieros. El segundo quebranto vino marcado por la restricción del crédito ante el impago de las deudas atrasadas y la consiguiente contracción monetaria. Por último, los importadores no reponían las existencias de materias primas por el descenso de la demanda y la restricción del crédito.

Los precios de las materias primas de exportación cayeron por encima del 50%. Situación similar se produjo con las importaciones, aunque el nivel de los precios no disminuyó tan rápidamente. El descenso del volumen de exportación y de los precios de los productos exportados trajo consigo una situación bastante calamitosa para las economías latinoamericanas (gráfico 7.4). A pesar de todo, hubo algunas excepciones, como Venezuela, que estuvo protegida por el petróleo, y Honduras, que resistió por las compañías bananeras que eligieron este país para establecer sus plantaciones de bajo coste. En otros países las consecuencias de la depresión fueron muy duras, por los efectos que tuvo sobre los productores mineros en México, las industrias de alimentos en Argentina y los productos tropicales en la zona central.

La deuda externa, pública y privada, se mantuvo con un tipo de interés nominal y su pago generó serios problemas para muchos gobiernos. Este escenario se complicaba por el fuerte descenso de los ingresos procedentes de la exportación, que influyeron en la drástica restricción de las importaciones. Los ingresos fiscales que se obtenían por el cobro de los aranceles de entrada disminuyeron de forma cuantiosa y generaron cierto colapso. Los datos de Brasil son significativos, puesto que en 1928 recaudaba el 42,3% del total del ingreso fiscal de los impuestos a las importaciones. Dos años después, la recaudación de impuestos a la importación había descendido en un tercio, y el ingreso fiscal, a un cuarto. Situación similar padeció Chile, por su gran dependencia de los impuestos a la exportación.

El pago de la deuda afectó también a la balanza de pagos. El gasto público se vio muy afectado, hasta el punto de que los funcionarios hondureños llegaron a cobrar sus salarios en sellos de correo. La mayor parte de las repúblicas latinoamericanas experimentaron cambios de gobierno durante los años de la depresión



**Gráfico 7.4.** América Latina: volumen de exportación en 1932 (1928 = 100). [FUENTE: elaboración propia con datos de V. Bulmer-Thomas (2002): «Las economías latinoamericanas, 1929-1939». En T. Halperín Donghi et al., *Historia Económica de América Latina. Desde la independencia a nuestros días*, p. 253. Barcelona: Crítica.]

y, en buena medida, se vieron favorecidos los partidos o líderes políticos que habían estado fuera del poder durante la crisis de Wall Street. Con todo, hubo excepciones como la de Venezuela, donde el gobierno autocrático de Juan Vicente Gómez permaneció en el poder hasta 1935, o la de México —agotado por la guerra civil y el torbellino revolucionario—, que se abandonó en manos del Partido Nacionalista Revolucionario. Ante la falta de crédito, los gobiernos no podían resistir e incluso Argentina, con cierta solvencia en los mercados internacionales, fue incapaz de conseguir nuevos préstamos. El impacto de la depresión, aunque fue muy desigual, afectó especialmente a Chile y Cuba. En la república chilena, entre 1929 y 1932 el descenso del PIB fue del 35,7%, mientras en Cuba la renta nacional per cápita descendió en una tercera parte en esos mismos años.

Algunos pocos países resistieron los embates de la crisis y mitigaron sus efectos. Venezuela se benefició de la producción de petróleo con los costes unitarios más bajos en todo el continente americano. Perú, con exportaciones dominadas por compañías extranjeras, logró paliar levemente los duros ajustes. Y la República Dominicana, dependiente de la exportación azucarera, se aprovechó de no haber firmado los restrictivos convenios azucareros posteriores a 1929.

### 7.3.2. Políticas de estabilización para frenar la crisis

Los gobiernos tuvieron que tomar medidas para estabilizar la situación económica y afrontar el impacto de la depresión. En primer lugar, hubo que resistir el descenso de los flujos de capital y la disminución de los ingresos de la exporta-

ción; y, en segundo, hubo que soportar la contracción de los ingresos fiscales, que trajo consigo un importante déficit presupuestario que no se pudo financiar con recursos del exterior.

La adopción del patrón oro se estimó que ajustaría automáticamente el desequilibrio externo; sin embargo, las exportaciones cayeron de forma tan brutal, que después de 1929 no se pudo restablecer. En Argentina, en 1929 el valor de sus exportaciones ascendía a 1.537 millones de dólares, y el de sus importaciones, a 1.388 millones. En 1932 el importe de las exportaciones cayó hasta los 561 millones y se vio obligada a recortar un 70% las compras en el exterior para mantener los pagos de la deuda.

Las reservas de oro y divisas descendieron especialmente en los países que intentaron mantener las reglas del patrón oro. En Colombia llegaron a descender un 65%, y en otros países se optó por abandonarlo —fue el caso de Argentina en 1929— o por limitar su salida mediante restricciones bancarias. La mayoría de los países crearon un sistema de cuotas para la importación. La devaluación de la moneda se practicó en contadas ocasiones, puesto que pocos gobiernos calcularon la gravedad y duración de la crisis. En 1931 la suspensión británica del patrón oro y la depreciación de la libra esterlina supusieron que las monedas de algunos países latinoamericanos, asociadas a la libra esterlina —Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay—, sufrieran un tremendo derrumbe respecto al dólar norteamericano. Sin embargo, en 1933, tras la suspensión del patrón oro en Estados Unidos, se produjo el efecto contrario, con una abrupta revalorización de las monedas latinoamericanas. En cualquier caso, obligó a los respectivos gobiernos a buscar soluciones para el sistema monetario y los tipos de cambio. En general, casi todas intentaron vincular sus monedas a la libra esterlina o al dólar norteamericano. Otra de las fórmulas para buscar el equilibrio externo fue el control de cambios y un sistema de racionamiento de las importaciones mediante la elevación de los aranceles.

El equilibrio externo se restauró a finales de 1932 en buena parte de las repúblicas latinoamericanas, aunque a un nivel más bajo de exportaciones e importaciones. En ese año el excedente de la balanza comercial de América Latina ascendió a 609 millones de dólares, cantidad algo superior a la de 1929, que alcanzó los 570 millones de dólares norteamericanos. Es significativa esta pequeña subida puesto que las exportaciones nominales habían caído de 4.683 millones a 1.663 millones de dólares. Poco a poco la balanza comercial fue mejorando en los respectivos países y el dólar circulaba libremente sin control de cambios.

Varias razones explican el relativo ascenso de la oferta monetaria nominal, entre las que cabe destacar el papel de los bancos. El declive del crédito privado interno no fue especialmente drástico debido a la estrecha vinculación entre el sector exportador y el sistema bancario. El número de bancos era muy reducido, y existió un interés grande en evitar su quiebra. Muchas veces los exportadores y banqueros eran los mismos individuos, y esto permitía gran flexibilidad en la reprogramación de la deuda. A su vez, los bancos extranjeros —con dificultades por

el control de cambios— contaron con recursos adicionales para sostenerse a sí mismos durante los años de la depresión.

La política monetaria durante la depresión fue bastante laxa en muchos países. Los esfuerzos por subir los impuestos, incluidos los aranceles, resultaron insuficientes. Las políticas para reducir el déficit presupuestario —debido a la agitada situación social— se inclinaron sobre todo hacia el pago del servicio de la deuda y dejaron de lado los recortes en salarios, especialmente en el sector público. El retraso en el pago de la deuda no era nada nuevo en la historia económica de América Latina, pero todos los países hicieron esfuerzos para cumplir con él y salvaguardar su acceso a los mercados de capital internacional. En la mayoría de los países el incumplimiento con la deuda alivió la presión sobre el déficit y liberó divisas que pudieron utilizarse para otros fines. El descenso de pagos del servicio de la deuda redujo la presión fiscal y evitó recortes del gasto. El déficit presupuestario se mantuvo como algo normal y el equilibrio interno continuó siendo un deseo a largo plazo. La tensión entre el equilibrio externo e interno generó gran inestabilidad económica y financiera en algunos países, pero también facilitó la recuperación económica a un ritmo más rápido.

La inversión pública tomó gran impulso gracias a los programas de construcción de carreteras en casi todos los países. El crecimiento de la red viaria fue muy notable y contribuyó indirectamente al desarrollo de la agricultura y las manufacturas. La inversión privada también contempló un ligero ascenso. El crecimiento en el consumo privado permitió el avance industrial en los años treinta. La recuperación de la demanda interna vino propiciada por la puesta en marcha de políticas monetarias y fiscales flexibles, así como por la recuperación del sector exportador.

### **7.3.3. El contexto internacional y el sector exportador**

El principal cambio en el sistema mundial de comercio fue el incremento del proteccionismo. Destacó el arancel Smoot-Hawley (1930), que elevó las tasas para los exportadores al mercado estadounidense. Poco después, Estados Unidos estableció otro arancel específico para las importaciones de cobre, que afectó sobremanera a Chile. Por su parte, Gran Bretaña, con la Conferencia de Ottawa (1932), instauró un sistema de preferencia comercial entre los países que habían formado parte del antiguo Imperio Británico e impuso aranceles muy discriminatorios para América Latina. Alemania, con el ascenso de Hitler al poder, también impuso sus condiciones e implantó el aski-mark, una moneda inconvertible con la que se pagaba a los exportadores latinoamericanos y que sólo podían utilizar para comprar artículos importados de ese país. Por último, algunos alimentos estuvieron sometidos a un convenio internacional que dispuso cuotas para los principales exportadores. Cuba con el azúcar y Bolivia con el estaño padecieron estas regulaciones especiales que dificultaron su comercio.

A pesar del proteccionismo, el comercio mundial no cesó de crecer desde 1932. Durante dos años los países más industrializados alcanzaron un elevado nivel de importaciones. En Estados Unidos las importaciones se recuperaron en un 137% entre 1932 y 1937, gracias a las medidas del secretario de Estado —Cordell Hull—, que intentó frenar los efectos del arancel Smoot-Hawley. Con este fin, firmó convenios bilaterales de comercio para reducir los aranceles de forma recíproca. Esta tendencia permitió que las exportaciones de los países de América Latina estuvieran en niveles de gran estabilidad. Los grandes beneficiados —Colombia, Nicaragua, México, Bolivia, Chile y República Dominicana— fueron los exportadores de oro y plata debido a las subidas de precios en la década de 1930.

Hubo algunas excepciones, como Honduras, Cuba y Argentina. Entre 1932 y 1952 las exportaciones argentinas contemplaron un descenso constante en volumen. Esta trayectoria se explica por la gran dependencia respecto al mercado británico, que se vio acuciada por el tratado Roca-Runciman de 1933 que agudizó aún más esta tendencia. Asimismo, se vieron muy afectadas por las alteraciones del tipo de cambio real, que tendía a apreciarse en la década de 1930. Las exportaciones cubanas de tabaco también experimentaron cierto retroceso con las medidas proteccionistas adoptadas por el mercado estadounidense.

Con la nueva recesión experimentada en 1938 se frenaron las importaciones norteamericanas y el comercio en general. Pero, en conjunto, la evolución de las exportaciones para América Latina tuvo unos resultados aceptables: 19,6% de crecimiento entre 1932 y 1939. Excluyendo a México y Argentina, los grandes exportadores, el volumen ascendió un 53%, con una tasa anual del 6,3%.

#### **7.3.4. La recuperación de la economía no exportadora**

La recuperación del sector exportador, tanto en volumen como en valor monetario, contribuyó al crecimiento de las economías latinoamericanas en la década de 1930. Este renacimiento provocó una expansión de la demanda interna que permitió al sector no exportador aumentar su presencia en los respectivos países. La agricultura y el sector manufacturero fueron los grandes beneficiados de esta orientación, pero también salieron favorecidos sectores como la construcción y el transporte. Argentina contempló una importante recuperación del PIB, a pesar de no contar con un crecimiento de las exportaciones. En buena medida se debía a que contaba con una estructura industrial más amplia que el resto de países y las manufacturas suponían una importante aportación a su economía.

La industrialización de estos años supuso un cambio significativo en la composición de la producción industrial en los distintos países (cuadro 7.1). Los alimentos elaborados y los textiles eran las ramas más importantes de las manufacturas, pero varios sectores nuevos adquirieron protagonismo. Entre estos últimos cabe destacar los bienes de consumo duradero, productos químicos y farmacéuticos, metales y papel. El mercado de los productos industriales también se diver-

## Cambio y crecimiento económico

sificó y el consumo familiar se amplió a los suministros básicos para otras industrias. A pesar de todo, hacia 1939 la participación de la industria en el PIB era todavía modesta. En Argentina la aportación industrial superaba el 20%, pero incluso la agricultura continuaba siendo más importante. En Colombia suponía menos del 10% del PIB. Brasil y México habían experimentado un avance significativo en su proceso industrializador, pero el producto neto de las manufacturas per cápita en ambos países estaba muy por debajo de los niveles de otros países como Uruguay, Chile o Argentina.

CUADRO 7.1

*Indicadores del sector industrial en América Latina (1932-1939)*

	(1)	(2)	(3)	(4)
Argentina	7,3	22,7	122,0	12,7
Brasil	7,6	14,5	24,0	20,2
Chile	7,7	18,0	79,0	25,1
Colombia	11,8	9,1	17,0	32,1
México	11,9	16,0	39,0	20,1
Perú	6,4	10,0	29,0	s.d.
Uruguay	5,3	15,9	84,0	7,0

(1) Tasa anual de crecimiento de la producción manufacturera neta, 1932-1939.

(2) Índice (%) de la producción manufacturera neta respecto al PIB en 1939 (precios de 1970).

(3) Producción manufacturera neta per cápita (en dólares de 1970 traducidos al cambio oficial), 1939.

(4) Número de trabajadores por establecimiento, 1939.

FUENTE: V. Bulmer-Thomas (2002): «Las economías latinoamericanas, 1929-1939». En T. Halperín Donghi et al., *Historia Económica de América Latina. Desde la independencia a nuestros días*, p. 277. Barcelona, Crítica.

Por otra parte, el proteccionismo que preservaba el mercado interno no facilitó superar las abundantes ineficiencias que tenía la industria para que pudiera competir en el exterior. En los albores de la Segunda Guerra Mundial todavía tenía una escala pequeña, con un número reducido de trabajadores por establecimiento. La productividad de la fuerza de trabajo era también bastante baja, muy por debajo de la existente en Estados Unidos, y la mayor parte estaba empleada en la producción de alimentos y textiles. Este bajo rendimiento se debía a la escasez de electricidad, la falta de trabajo cualificado, el acceso restringido al crédito y la utilización de una maquinaria muy anticuada. Diversos gobiernos promovieron la creación de organismos estatales para la promoción de la industria, pero su aparición fue muy tardía. En Chile surgió la Corporación de Fomento de la Pro-

ducción (CORFO), e instituciones similares nacieron en Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, México, Perú y Venezuela. La intervención estatal fue más bien directa, y se produjeron casos como la nacionalización de la industria del petróleo en México (1938), que puso las refinerías bajo dominio público, o la adquisición por parte del Estado de las cementeras y las procesadoras de carne en Uruguay. A pesar de estas acciones, la industria estuvo de forma mayoritaria en manos privadas, especialmente de los emigrantes españoles, italianos o alemanes. En Argentina, Brasil y México se instalaron filiales de grandes multinacionales extranjeras, pero su aportación a la producción total fue más bien pequeña.

La agricultura se vio favorecida por el cambio en los precios de los productos, tanto nacionales como extranjeros. El modelo basado en la exportación condujo a la especialización, hasta el extremo de que era necesaria la importación de alimentos y materias primas para satisfacer la demanda interna. El cambio de tendencia en los precios alentó la producción agrícola para el consumo propio. Esta nueva disposición fue muy efectiva en la zona del Caribe. Estas pequeñas repúblicas no contaban con una industria básica, y gracias al desarrollo agrícola pudieron compensar ese desfase. Esta corriente se extendió a América del Sur.

Los bienes y servicios no comercializados en el mercado internacional apreciaron una mejora correspondiente al crecimiento experimentado por la economía. El proceso de urbanización multiplicó la demanda de energía (electricidad, petróleo, refinerías) y provocó un poderoso estímulo en los servicios públicos, la construcción y los transportes. En 1930 el auge ferroviario se había detenido y la red viaria estaba muy atrasada. A partir de ese año, diversos Estados comenzaron a financiar la construcción de carreteras, que contó con fuerza de trabajo nacional y materias primas locales. En Argentina la expansión fue muy notable.

El sistema de transporte aéreo contempló un significativo avance, aunque su capacidad fue muy limitada en toda la década. Tuvo especial desarrollo en países cuyas condiciones orográficas dificultaban la extensión del ferrocarril o de las carreteras. Honduras fue un caso típico de este proceso. El presidente Carias concedió el monopolio a un empresario neozelandés para la gestión de los Transportes Aéreos Centroamericanos (TACA) y facilitó la conexión de la capital con las provincias orientales que se encontraban muy aisladas.

El sistema financiero en América Latina no padeció alteraciones sustanciales y contempló la creación de nuevos bancos centrales, la expansión de las compañías de seguros y el crecimiento de la banca secundaria. Es sorprendente su estabilidad, que es debida a la estrecha relación entre los bancos y el sector exportador. Cabe recordar que a partir de 1929 los bancos padecieron una grave situación por el hundimiento del valor de los ingresos de la exportación y muchas empresas exportadoras no pudieron hacer frente a sus deudas. A su vez, varios gobiernos declararon una moratoria en las ejecuciones de las hipotecas. A pesar de las dificultades, se habían realizado unas reformas financieras que permitieron un sistema financiero más sólido y con unas reglas definidas. Por otra parte, la supervivencia del sistema bancario se vio favorecida por el control de cambios. La

estrecha relación de los bancos con instituciones financieras extranjeras había provocado una gran dependencia respecto a los fondos extranjeros. La existencia del control de cambios permitió el rescate de un conjunto de bancos de la obligación de hacer pagos a los acreedores externos y evitó su quiebra. En cualquier caso, la razón de más peso para explicar la salud del sistema financiero fue al papel que desempeñó en la financiación del déficit presupuestario en la década de 1930. Los bancos promovieron la emisión de bonos locales por los gobiernos, lo que les permitió un flujo constante de pagos de intereses y una fuente de ingresos.

La recuperación de América Latina en los años treinta fue relativamente rápida. En 1932 Colombia ya había recuperado su nivel del PIB al de 1928. Brasil lo consiguió en 1933, México en 1934, y Argentina, El Salvador y Guatemala en 1935. Cuba y Chile no lo alcanzaron hasta 1937 por la gravedad de la crisis que sufrieron. Honduras, por las sucesivas crisis de la exportación de la banana, no recuperó la economía hasta 1945.

Las políticas económicas desarrolladas en esos años, por los respectivos gobiernos tuvieron cierto grado de acierto. La incompetencia de gran parte de los dirigentes se compensó de varias formas. En primer lugar, con la aparición de un grupo notable de funcionarios y economistas bien preparados, que se encargaron de la política fiscal y monetaria y fueron capaces de tomar decisiones en un contexto relativamente apolítico. Y, en segundo, por la relativa incidencia de la inflación, que no supuso un problema grave durante esos años.

## **7.4. EL CAMBIO DE TENDENCIA (1940-1949)**

En este epígrafe se analiza la economía de América Latina durante la Segunda Guerra Mundial y los años sucesivos. La tesis central intenta relacionar las economías latinoamericanas en el ámbito internacional. Asimismo se pretende explicar el proceso de industrialización de sustitución de importaciones (ISI) que se llevó a cabo en la región, caracterizado por la fuerte discriminación de las exportaciones y la necesidad de incrementar las divisas. La relativa coherencia de los años treinta dejó paso a una política económica repleta de contradicciones y errores en los cincuenta. Por este motivo, en primer lugar se analiza el impacto de la Segunda Guerra Mundial en las economías latinoamericanas y, en segundo, su evolución en los años siguientes.

### **7.4.1. Retroceso y estancamiento durante la Segunda Guerra Mundial (1940-1945)**

El comienzo de la guerra en 1939 trajo consigo serios problemas para las repúblicas latinoamericanas, tanto desde el orden político como desde el económico. Las fuentes de suministro, los mercados de exportación, los servicios de trans-

porte y recursos financieros experimentaron importantes retrocesos. Desde junio de 1940, América Latina perdió el mercado europeo, especialmente el alemán, que en conjunto suponía el 30% de las exportaciones y era uno de los proveedores principales de las importaciones latinoamericanas. Las exportaciones a Gran Bretaña continuaron durante la guerra, pero se centraron en productos esenciales, como el azúcar y el petróleo, y en otros como los alimentos y las materias primas. El tabaco disminuyó de forma ostensible y el cobre chileno fue sustituido por minerales de las antiguas colonias. El valor de sus importaciones creció en esos años, pero exigió que el pago fuese a cuenta de la adquisición de mercancías británicas, como medio de preservar las reservas de oro y divisas.

Las exportaciones británicas a América Latina decayeron por la guerra, que elevó los precios y los aranceles de los productos. La acumulación de excedentes de exportación comenzó a ser un problema serio para América Latina. Los precios de los productos descendieron de forma rápida, tanto de los alimentos —trigo, maíz, aceite de linaza, café, cacao, azúcar y bananas— como de las materias primas y manufacturas: pieles, madera, algodón, nitratos y metales. Los países más afectados fueron los que estaban más vinculados con Europa que con Estados Unidos. En Brasil, por ejemplo, la caída de las exportaciones de café tuvo como contrapeso las compras de carne que hizo Gran Bretaña, pero con el avance de la guerra perdió buena parte de sus antiguos mercados. Argentina disminuyó un 40% de sus exportaciones; y en Chile se acumularon excedentes de productos agrícolas, lana, maderas y nitratos. Perú, otro dramático caso, sólo había vendido un tercio de la cosecha de algodón en junio de 1940.

Algunos países de la zona —Argentina, Uruguay, México, Chile, Perú, Brasil— establecieron acuerdos con Japón para la venta de petróleo, minerales y algodón. Tras el ataque japonés de Pearl Harbor (1941), se suspendieron las relaciones comerciales. Estados Unidos promovió acciones dirigidas a incentivar el desarrollo en América Latina. A través de organismos internacionales estimuló el incremento de las importaciones no competitivas, el comercio interamericano y el desarrollo de la industria latinoamericana. A través del Banco de Exportación e Importación se inyectaron remesas de capital y se controlaron las fuentes de materias primas de la región. Las compras de productos agrícolas se estimularon para evitar su adquisición por Alemania, y para salvaguardar la estabilidad económica de la zona. Entre 1938 y 1940 las exportaciones de Estados Unidos a América Latina habían crecido un 45%, mientras que las importaciones lo hicieron en un 37%. Otra tendencia importante fue el crecimiento del comercio entre los propios países latinoamericanos.

Estados Unidos comprendió que era preciso —no sólo por motivos económicos, sino también políticos y militares— sostener las economías latinoamericanas. Con tal fin adoptó medidas para solucionar los problemas que generaban los excedentes de exportación y los precios decrecientes. A pesar del incremento que experimentaron las compras de Estados Unidos, la balanza comercial era muy negativa para América Latina a finales de 1940. Los respectivos gobiernos lati-

noamericanos fueron tomando partido en el conflicto bélico. De la indecisión pasaron a romper relaciones con las potencias del Eje y a colaborar intensamente con Estados Unidos, especialmente a partir de 1942. Este cambio de actitud fue muy beneficioso puesto que generó la compra de materiales estratégicos de México, Brasil, Chile, Perú, Argentina y el estaño boliviano. El Banco de Exportación e Importación —instrumento que utilizó Estados Unidos para controlar las materias primas de América Latina— concedió créditos para la construcción de carreteras —la autopista panamericana—, la adquisición de equipos de transporte y maquinaria y proyectos de desarrollo. Estas acciones permitieron que Brasil impulsara las ventas de acero y maquinaria, así como la contraprestación norteamericana en materiales que requería la industria brasileña. La misión Coke a Brasil (1942) fue una muestra de las abundantes delegaciones de cooperación técnica y comercial estadounidenses en América Latina. En Perú, estas ayudas y las exportaciones permitieron organizar la Corporación Peruana del Santa (hierro y acero). En otros países también se firmaron acuerdos de colaboración y la inversión, pública y privada, proveniente del Norte comenzó a fluir, especialmente en los transportes y las comunicaciones. Si en 1924 las inversiones en estos sectores representaban el 15% de la inversión directa extranjera, en 1943 suponían el 31% del total.

Para el proceso de transición económica en América Latina, la Segunda Guerra Mundial tuvo efectos negativos para el modelo basado en la exportación. Por un lado, mostraba de forma nítida su debilidad para las importaciones y los transportes, y, por otro, cómo los conflictos políticos de carácter mundial afectaban y generaban una gran inestabilidad en los mercados de productos primarios. Este impacto no provocó una mayor dosis de autonomía, sino más bien una dependencia creciente de Estados Unidos, que pretendía defender el abastecimiento de suministros y asegurar los recursos básicos para su economía: estaño, petróleo y metales.

Otra de las consecuencias principales de la guerra fue el paulatino control de los gobiernos nacionales por parte de Estados Unidos. Los intereses de las grandes compañías comenzaron a estar ligados a los respectivos gobiernos y presionaban al Departamento de Estado para que influyera en la política de la región. Pero el efecto más tangible e inmediato de la guerra fue el crecimiento de las exportaciones, por la gran demanda de productos primarios que provocó el conflicto. La mayor parte de los países experimentaron un crecimiento de la exportación en precios constantes superior al 4%. Sin embargo, los beneficios obtenidos por cada país fueron muy variables. En el caso de los minerales las ganancias eran escasas por el rígido control de precios y los pagos atrasados. Por tanto, Chile, Bolivia y Perú —los grandes exportadores de minerales— no obtuvieron grandes rendimientos. A pesar de todo, la acumulación de reservas de divisas fue importante. La industria padecía las limitadas importaciones de artículos y se veía abocada a promover proyectos de sustitución, que también sufrían la escasez de bienes de capital. En general, hubo una continuación del crecimiento industrial

experimentado en la década de 1930, pero con una tendencia hacia los bienes de capital y los insumos básicos. El hierro y el acero se erigieron en productos importantes que impulsaron la industrialización, pero también se experimentó un notable crecimiento en la industria textil. Las crecientes divisas permitieron el pago de la deuda externa y, hacia 1943, varios países como México y Brasil la habían eliminado.

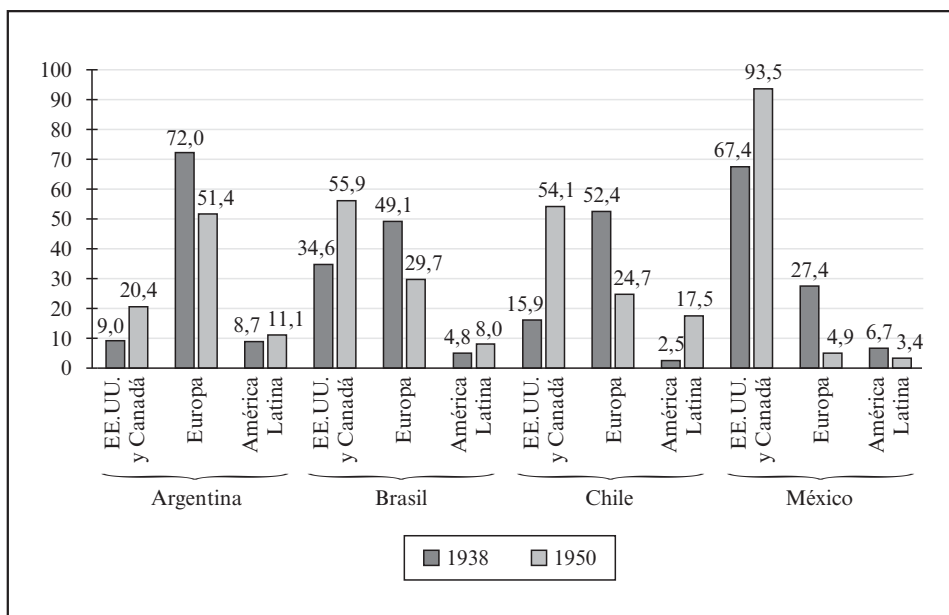
#### **7.4.2. Dependencia exterior y nacionalismo económico**

Los años que siguieron al conflicto bélico mostraron que el sistema internacional se había resquebrajado completamente. Estados Unidos se había convertido en el escenario principal de la economía mundial. Durante la guerra había incrementado el 50% su potencial productivo y en 1945 generaba más de la mitad del total mundial de las manufacturas. Su capacidad de transporte era casi la mitad de la mundial y suministraba un tercio de todas las exportaciones. La política estadounidense para reconstruir la economía internacional se centró en el dismantelamiento del proteccionismo implantado durante la década de 1930 y en el control de la inflación. En 1944 se celebró en Breton Woods (New Hampshire, Estados Unidos) la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, con la intención de establecer normas para los acuerdos comerciales entre los países más industrializados. Con este fin se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Asimismo, para aliviar las dificultades que atravesaba la economía europea se proyectó el Plan Marshall (1947). Sin embargo, América Latina no tuvo ningún programa de ayuda concreta por parte de Estados Unidos.

Las multinacionales estadounidenses contaron con el visto bueno del gobierno para realizar inversiones en el extranjero. El crecimiento económico se percibía como el mejor antídoto contra las veleidades del fascismo o del comunismo. Para arraigar la democracia a lo largo y ancho del mundo era preciso promover niveles de desarrollo que frenaran los gobiernos autoritarios. Aunque la inversión en América Latina creció después de la guerra, las compañías del Norte eran todavía muy reacias a la inversión en el Sur. El saldo de capital que fluía a América Latina entre 1946 y 1950 era positivo, pero el signo se tornaba si se excluía el petróleo venezolano y el azúcar cubano. La guerra de Corea impulsó la inversión norteamericana con la intención de ejercer un mayor control sobre los minerales estratégicos: el hierro en Brasil y Venezuela, el cobre en México y Perú y la bauxita en el Caribe.

América Latina no era una región de interés político y económico para Estados Unidos, puesto que no se consideraba zona de influencia comunista. Por ese motivo, las ayudas recibidas fueron muy pequeñas. Es evidente el cambio que experimentaron las relaciones comerciales en esos años. Entre 1938 y 1950 las exportaciones a Europa descendieron un 20%, mientras que la venta de productos a Estados Unidos creció ostensiblemente. El comercio intrarregional se retrajo

después de la guerra y resulta clara la marginalidad que tiene en algunos países (gráfico 7.5). Estados Unidos auspició la reducción de aranceles y la entrada de capitales en los países latinoamericanos. Sin embargo, hubo propensión hacia la aceptación del proteccionismo y la proliferación de controles. Esta tendencia condujo a un incremento del clientelismo en las relaciones empresariales con el Estado. Esta práctica se extendió en casi todos los países que estaban llevando a cabo un proceso industrializador, y los vínculos se debieron sobre todo a la iniciativa empresarial, aunque contaran con la anuencia de los respectivos gobiernos. En definitiva, los empresarios ejercían su influencia en el gobierno más de lo que éste intervenía en las empresas. Era visible que la red de conexiones entre juntas directivas, instituciones políticas y contactos informales era la forma de aumentar las ganancias, y que maniobrar a nivel político generaba más beneficios que emplear una buena gestión de las variables técnicas.



**Gráfico 7.5.** Mercado de exportación de América Latina (1938-1950) (porcentajes). [FUENTE: Thorp, R. (2002): «Las economías latinoamericanas, 1939-1950». En T. Halperín Donighi et al., *Historia económica de América Latina. Desde la independencia a nuestros días*, p. 299. Barcelona: Crítica.]

La legislación favorable a la inversión de capital extranjero provocó algunos conflictos con los empresarios de los respectivos países. Finalmente el proceso se consolidó mediante una triple alianza entre el Estado, las multinacionales y los empresarios locales. Las políticas económicas tendieron a reducir los controles

directos de las inversiones foráneas y a disminuir el nivel de sobrevaloración del tipo de cambio. Estas cuestiones afectaban a la política nacional, hasta el punto de que en Argentina, en 1955, la cuestión del capital extranjero aceleró la caída de Perón. Sin embargo, una política menos intervencionista y más favorable a las inversiones exteriores no apareció hasta que Frondizi accedió al poder en 1958. En México la legislación fue muy restrictiva con respecto a esta cuestión y se postuló que las industrias estratégicas debían ser mexicanas y que los inversores extranjeros no podían poseer más del 49% de la propiedad en industrias no estratégicas. Con el paso del tiempo estas leyes se suavizaron. En Chile, con un nivel importante de industrialización, el capital extranjero dominaba las minas de cobre. Dada su preponderancia en las exportaciones, los empresarios chilenos buscaron oportunidades de negocio en otras ramas industriales. En Colombia la producción y comercialización del café quedaron en manos locales y no aprobó ninguna ley que permitiera fácilmente la entrada de capital extranjero.

En resumen, la Segunda Guerra Mundial tuvo efectos positivos y negativos para la economía de América Latina. Entre los primeros cabe destacar el incremento de los ingresos debidos a la exportación, aunque el efecto expansivo de las reservas acumuladas generó un tipo de cambio sobrevaluado y una importante inflación interna. Asimismo, contempló una creciente influencia de Estados Unidos en la región que, a su vez, estimuló el papel del Estado y su proyección en el desarrollo de las industrias básicas. Por último, aumentó la presencia de las empresas privadas en las actividades industriales, gracias al establecimiento de redes de clientelismo político. En cuanto a efectos negativos, sobresalieron los tipos de cambio sobrevaluados y las presiones inflacionistas aceleradas. El miedo a la inflación —y a las consecuencias inflacionarias de la devaluación— condujo en un primer momento al gasto de divisas en importaciones, y más adelante a la implantación de normas para restringirlas. Las políticas económicas promovieron una legislación que favoreciera la entrada de capital extranjero y un mercado interno con altos niveles de protección. De esta forma se abandonaron la eficiencia y la exportación de manufacturas, al mismo tiempo que se primó la ganancia a corto plazo. Al final del período, en algunos países se aprecia un leve cambio de tendencia con la disminución de los controles comerciales, la reducción de normas anti-exportadoras y la condescendencia para la entrada del capital privado extranjero. En las décadas siguientes se comprobó el fracaso del modelo económico.

## **7.5. CRECIMIENTO DE LA DEUDA Y QUIEBRA SOCIAL (1950-1990)**

Tras la Segunda Guerra Mundial, los esfuerzos para promover el desarrollo de la región se orientaron hacia la transformación de la estructura de la producción y a reducir la dependencia externa. La industrialización por sustitución de importaciones (ISI) provocó algunos resultados positivos. La economía de la zona

se expandió con rapidez. Entre 1950 y 1981 el PIB creció a una tasa anual del 5,3% y los ingresos per cápita aumentaron a un ritmo del 2,6% anual. Estos datos no pueden ocultar las enormes desigualdades en la distribución de la renta que existieron en toda América Latina. Por otra parte, surgieron nuevas formas de dependencia respecto de la economía internacional. La ISI y la diversificación de los patrones de consumo durante las décadas de 1950 y 1960 promovieron la adquisición de tecnologías procedentes del exterior, cada vez más complejas, intensivas en capital y dependientes de insumos importados.

En la década de 1960 se aprecia una llegada importante de inversión extranjera directa (IED), que se concentró en la producción de sustitutos de las importaciones de bienes manufacturados, que se vieron beneficiados por un elevado proteccionismo. Estas industrias, con alto contenido importado y elevadas tasas de beneficio, no aportaban suficientes divisas y generaban valores negativos.

El incremento del comercio internacional en la década de 1960 promovió la diversificación de las exportaciones de América Latina. Los países con mayor desarrollo industrial lograron un nivel importante en la exportación de manufacturas, como fue el caso de México, Brasil y Argentina, que suponían más de la tercera parte de sus ventas al exterior. La década de 1970 se caracterizó por el fácil acceso al capital externo, que permitió afrontar con mayor respaldo la crisis del petróleo de 1973 y 1979 (cuadro 7.2). Los préstamos aliviaron la restricción de divisas y relacionaron más directamente las economías latinoamericanas con los mercados financieros internacionales, especialmente con las políticas monetarias y fiscales de las economías de mercado desarrolladas. El gran problema fue la deuda acumulada entre 1973 y 1982 y las necesidades provocadas para su devolución y el pago de intereses. América Latina estuvo más desamparada ante la disponibilidad de nuevos préstamos y los cambios de los tipos de interés. La consiguiente escasez de divisas desembocó en la crisis generalizada que sufrieron todos los países en la década de 1980. La tasa anual de crecimiento descendió a una cuarta parte del período anterior y la renta per cápita contempló una bajada anual del 0,8%. Los niveles de pobreza se extendieron de forma generalizada. El estancamiento de esos años ocultó el desarrollo económico experimentado por los países latinoamericanos desde 1950. En esta etapa, caracterizada por la industrialización por sustitución de importaciones, el PIB se multiplicó por cinco y permitió un avance económico y social muy revelador.

La puesta en práctica de la ISI fue coherente, en buena medida por las condiciones que prevalecieron en los mercados internacionales, tanto de bienes como financieros. Asimismo, tenía concomitancias con las demandas políticas de los nuevos grupos económicos que surgían en la sociedad latinoamericana. Por otra parte concordaba con las teorías de pensamiento económico existentes en aquellos años. Sin embargo, las formas de aplicación de la ISI fueron muy deficientes. En primer lugar, por la ausencia de continuidad en el diseño de las políticas económicas, y en segundo, por la existencia de un modelo de proteccionismo muy arbitrario que descuidaba la actividad exportadora. La excesiva protección, unida

*El crecimiento económico en América Latina (1900-2015)*

CUADRO 7.2

*América Latina: formación bruta de capital fijo (1950-1990)  
(como porcentaje del PIB)*

	1950-1959	1960-1972	1973-1981	1982-1990
Argentina	15,1	19,0	20,8	12,2
Brasil	21,9	19,6	23,6	17,2
Chile	20,6	18,5	14,6	15,7
México	16,7	18,8	22,7	17,8
América Latina	18,4	17,9	22,2	16,7

FUENTE: R. French-Davis, Ó. Muñoz y J. G. Palma (2002): «Las economías latinoamericanas, 1950-1990». En T. Halperín Donghi et al., *Historia Económica de América Latina. Desde la independencia a nuestros días*, p. 350. Barcelona: Crítica.

a la sobrevaluación recurrente del tipo de cambio, hizo desfallecer las exportaciones primarias no tradicionales y las manufacturadas. A pesar de todo, la estrategia del ISI fue un elemento positivo que contribuyó el crecimiento del PIB y al desarrollo económico general entre 1950 y 1980. En esos años el crecimiento alcanzó el 5,5% anual, mientras que en la década siguiente se quedó en un ínfimo 1,2%, y entre 1990 y 1996 subió al 3,1%.

Los países latinoamericanos se mostraron titubeantes y tardaron en adaptar la ISI cuando se produjeron nuevas oportunidades en los mercados mundiales, que demandaban materias primas y manufacturas. En algunos países —Brasil, Chile y Colombia— se llevaron a cabo políticas que multiplicaron el papel de las exportaciones, especialmente de las manufacturas. Las repúblicas centroamericanas, recién incorporadas a la ISI, consiguieron un relativo éxito en el empleo de la integración económica como forma de ser más eficientes en la promoción industrial. Las políticas correctoras impulsaron un crecimiento anual de las exportaciones manufacturadas que logró una cuota del 15% de promedio entre 1965 y 1975, especialmente por la importancia que adquirió el propio mercado latinoamericano.

En la década de 1970 la ISI hizo hincapié en el fomento de las exportaciones. La crisis del petróleo y los crecientes préstamos bancarios a tipos de interés muy bajos facilitaron un endeudamiento masivo en el extranjero. A su vez, las apreciaciones cambiarias que se produjeron en los años finales desalentaron el impulso exportador, aunque las entradas de capital tuvieron una influencia muy grande en su desarrollo económico. Toda la zona experimentó impactos financieros positivos, pero las respuestas de las políticas nacionales fueron muy divergentes, sobre todo en el grado de apertura de las entradas de capital y la utilización que se dio a esos fondos. El balance neto fue un aumento del coeficiente de formación de

capital entre 1970 y 1990. Sin embargo, el descontrol de los tipos de cambio generó grandes desequilibrios en las economías nacionales.

La banca internacional concedió con gran generosidad préstamos con un interés muy bajo y estimuló la demanda agregada por encima de la producción interna. Las reformas fiscales se fueron postergando y no hubo el más mínimo control sobre el déficit, especialmente en Argentina, México y Venezuela. En Chile el sector privado se endeudó por encima de su capacidad de pago. Pocas naciones, entre las que destacó Colombia, llevaron a cabo políticas definidas para evitar los desequilibrios macroeconómicos. En la década de 1980 la región se vio obligada a ajustar la demanda a su capacidad de gasto. El ajuste macroeconómico se extendió por encima de los límites señalados por la capacidad productiva interna. La reducción de la demanda agregada fue tan brusca y masiva que buena parte de los recursos productivos quedaron desocupados, sin poder ser reabsorbidos en la producción de exportaciones. La inversión productiva se resintió por el ajuste macroeconómico y porque los respectivos países necesitaban transferir importantes cantidades de divisas hacia el extranjero. De este modo, una cantidad significativa del ahorro interno se desvió del financiamiento de la inversión nacional.

La intensidad de la crisis obligó a que los gobiernos tuvieran como principal objetivo los planes a corto plazo y que se vieran mediatizados por el peso de la deuda. Los agentes y mecanismos financieros impusieron su ritmo de actuación frente a la economía real. Algunos países llevaron a cabo reformas de carácter neoliberal y generaron un incremento en la actividad financiera, pero al mismo tiempo hicieron bajar la inversión real. A corto plazo permitieron un incremento del PIB, pero afectaron negativamente a la distribución de los ingresos. Los costes del ajuste se distribuyeron de manera desigual entre los distintos grupos sociales y provocaron un aumento de la pobreza.

En la década de 1990, después de una etapa de estancamiento, algunas economías latinoamericanas comenzaron su recuperación. La reanimación estuvo vinculada a la irrupción de recursos financieros que provenían del resto del mundo. Desde 1981, suponía la primera entrada neta positiva de capital. Las razones de este cambio de tendencia se debieron, en primer lugar, a un mejor acceso a la financiación privada externa y, en segundo, a un drástico descenso de los tipos reales de interés en el mercado estadounidense. Esta situación muestra que la economía de América Latina se veía muy afectada por los factores externos. Entre 1990 y 1994 se produjo un ciclo similar al de los años setenta, que concluyó con el «efecto tequila». Casi todos los países intensificaron el ritmo de la reforma estructural neoliberal, que vino acompañada por la amplia liberalización de los mercados y la privatización de las empresas públicas. Todo ello supuso la disminución de la presencia del Estado en la vida económica que, hasta los años setenta, tuvo una intervención muy activa en la asignación de recursos y en las actividades productivas directas. Pero en los noventa el Estado se centró en la política macroeconómica, la construcción de infraestructuras y los programas sociales. En

este proceso de reforma y ajuste, todavía se ha limitado más su papel, provocando problemas de difícil resolución. Por un lado, se ha cercenado su capacidad de intervenir; pero, por otro, es necesaria su actuación para aliviar la tremenda «quiebra social» que existe en la región. La transición de regímenes autoritarios y dictatoriales a gobiernos democráticos ha sido otra de las asignaturas pendientes de América Latina.

## 7.6. DESEQUILIBRIOS Y CRISIS ECONÓMICA (1991-2015)

En las últimas décadas la economía latinoamericana ha padecido los efectos de la crisis que afectan a nivel mundial. A precios de mercado (paridad de poder adquisitivo PPA) se ha convertido en la cuarta economía más grande y potente a nivel mundial. El proceso de transformación no ha experimentado grandes avances, y continúa siendo una economía basada en el sector primario y terciario. Los progresos recientes han acelerado el nivel de desarrollo en casi todos los países. El acceso al crédito es bastante menor que en otras regiones —sólo el 30%—, aunque mantiene un sistema financiero estable con bancos relativamente pequeños pero saneados.

Brasil es la economía más importante, con un PIB en 2011 de 2.293 billones de dólares. Es la sexta economía mundial y está incluida en el grupo de los países emergentes o más desarrollados recientemente (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). México es otra de las economías relevantes de América Latina, con un PIB en 2011 de 1.658 billones de dólares, y se ha situado como la decimoprimer economía a nivel mundial. Argentina, con un PIB en 2011 de 717 millones de dólares, es la tercera economía regional. A nivel mundial ocupa el puesto vigésimo primero y es miembro activo, junto a Brasil y México, del Grupo de los 20 (G-20), que reúne a los países industrializados y a los emergentes más importantes. Desde el siglo XIX es uno de los principales exportadores de alimentos del mundo y el mayor productor de software de la región. Los datos del Fondo Monetario Internacional colocan a Colombia como la cuarta economía de América Latina, con 460.000 millones de dólares en 2011. Desde 2002 ha experimentado una tasa de crecimiento del 5,5% anual, gracias sobre todo a las exportaciones de petróleo, y con unas reservas estimadas en más de 1.500 millones de barriles. La Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL) es una compañía pública, considerada la cuarta petrolera en la zona —detrás de PETROBRAS, PEMEX y PDVSA—, y una de las mejores del mundo. Panamá es otra de las economías que está creciendo a mayor velocidad con una tasa anual, en 2012, del 10,5%. Las estimaciones realizadas en 2011 del Fondo Monetario Internacional sobre el PIB per cápita en la región dieron una media superior a los 9.000 dólares. En los extremos se sitúan Argentina, el país con mayor PIB per cápita, con 17.376 dólares, y Haití, el más bajo, con 1.241 dólares. En cuanto al Índice de Desarrollo Humano (IDH) calculado en 2011, todos los países de la región se encuentran entre los puestos 44 (Chile) y 158 (Haití) de un total de 187 países.

La crisis económica de Estados Unidos y Europa ha afectado duramente a América Latina. Desde 2008 se ha experimentado una disminución del comercio mundial y una restricción notable de los flujos de capital. La economía sufrió una contracción del 1,9% en 2009, aunque nuevamente repuntó en 2010 con una tasa del 4,9%. Estos datos la convierten en una de las zonas con mayor crecimiento del mundo. Varios organismos multilaterales (Banco Mundial, Corporación Andina de Fomento, Banco Centroamericano de Integración Económica y el Banco de Desarrollo del Caribe, entre otros) han promovido la inversión en diversos países. Esto ha supuesto un desembarco de cerca de 90.000 millones de dólares entre 2009 y 2010 que han sido destinados a financiar infraestructuras, programas sociales y créditos comerciales, además de apuntalar la liquidez del sector bancario.

Desde 1960 se han constituido diversos organismos plurinacionales con el objetivo de encontrar puntos de acuerdo que permitan un mayor intercambio comercial, tanto entre los distintos países de América Latina como también con los vecinos del norte. Entre los primeros cabe citar la Comunidad Andina (CAN), constituida en 1969 y formada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, con varios países vecinos asociados; el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (1975) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que se fundó en 1980. El mayor acuerdo de la región, que ha dado lugar a un gran convenio comercial, ha sido MERCOSUR (1991). Este bloque predominante está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, con Chile, Colombia, Ecuador y Perú como miembros asociados. México y Bolivia se encuentran tramitando el proceso de adhesión. En 2011 se ha dado un paso más con la creación de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), con la intención de fomentar la integración económica a nivel continental a través de estos convenios.

México forma parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994) con Estados Unidos y Canadá. Por su parte, desde 2006, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y República Dominicana tienen vigente un tratado de libre comercio con Estados Unidos (DR-CAFTA) y otros tratados con Canadá y México a través de la Comunidad del Caribe (CARICOM, 1973). A su vez, Bolivia, Cuba, Nicaragua y Venezuela han constituido la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe, acuerdo que se firmó en La Habana en 2004.

En 2012, Chile, Colombia, México y Perú firmaron la Alianza del Pacífico, que conforma un área de integración profunda entre los países integrantes con el objetivo de conquistar el mercado asiático. México es el gran beneficiado de este acuerdo, puesto que ha logrado un superávit comercial con Chile, Colombia y Perú —en los tres primeros meses— por un monto de 1.592 millones de dólares. Las exportaciones aztecas a esos tres países sudamericanos sumaron de enero a marzo 2.296 millones de dólares, mientras que sus importaciones ascendieron a 704 millones. México no sólo obtuvo superávit con cada uno de ellos, sino que también sus exportaciones crecieron de forma espectacular en el primer trimestre,

### *El crecimiento económico en América Latina (1900-2015)*

con una tasa interanual de 35,4% a Perú, 22,6% a Colombia y 11,5% a Chile. Frente al proteccionismo que algunos países latinoamericanos están intentando reimplantar, la Alianza del Pacífico se presenta como una iniciativa que pretende la conformación de un área de integración profunda para la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre estos cuatro países, que ya tienen entre sí tratados de comercio bilaterales.

Fuera del ámbito continental, Argentina, Brasil y México son los únicos países de la región que forman parte del Grupo de los 20 (países industrializados y emergentes). Por su parte, Chile, México y Perú constituyen parte de la APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico). Finalmente, Chile y México son los únicos que forman parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), institución de cooperación internacional compuesta por 34 países y cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en París, donde se reúnen los representantes de los países miembros para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y contribuir a su desarrollo y al de los países no miembros. Conocida como «club de los países ricos», la OCDE agrupa a países que —con datos de 2007— proporcionan al mundo el 70% del mercado mundial y representan el 80% del PNB mundial.

