

---

# La economía latinoamericana en perspectiva

*Este artículo ha sido elaborado por Luis Molina, Paula Sánchez y Joaquín Zamorano, del Servicio de Estudios.*

## 1. INTRODUCCIÓN

La reciente crisis cambiaria de Brasil ha despertado interrogantes sobre la situación económica de buena parte de las economías latinoamericanas, así como sobre la capacidad de sus estrategias de política económica para garantizar un desarrollo sostenido en un contexto de globalización de la actividad financiera.

Desde esta perspectiva, resulta relevante, como primer paso, analizar los condicionantes de los programas de política económica que se han venido adoptando en los últimos años, y sus efectos sobre la situación económica de estos países.

Como es conocido, desde finales de los ochenta la mayoría de los países de América Latina ha adoptado planes de estabilización y reformas estructurales, con la finalidad básica de solventar los problemas que arrastraban desde la década anterior, cuyas principales manifestaciones eran: un crecimiento económico *per cápita* negativo, unas tasas de inflación altas y crecientes, una ineficiencia económica generalizada y la necesidad de dedicar una parte importante de sus recursos a satisfacer el servicio de la deuda externa. Las medidas introducidas han supuesto la reducción de muchos de estos problemas, hasta el punto de que la zona ha presentado, en los últimos años, una mejora evidente que le ha permitido reintegrarse en la comunidad financiera internacional y ser la segunda zona mundial receptora de capitales.

Los esfuerzos llevados a cabo en cuanto a la liberalización exterior y reformas estructurales han dado lugar a una estructura productiva mucho más flexible y basada en mecanismos de mercado que la existente con anterioridad, que se edificaba sobre estrategias de desarrollo a través de sustitución de importaciones, regulaciones sobre precios y cantidades, y con el sector público como actor económico principal. Sin embargo, este saneamiento económico no ha venido acompañado por unos ritmos de crecimiento tan fuertes como podría haberse esperado ni, en cualquier caso, suficientes para corregir significativamente los niveles de desempleo y pobreza existentes.

Así, las tasas de crecimiento medio del PIB y del PIB *per cápita*, entre 1990 y 1996, fueron del 3,3 % y del 1,5 %, respectivamente. Si bien estas tasas son superiores a las registradas en la década anterior, también son sustancialmente

## Indicadores macroeconómicos básicos de América Latina

	Crecimiento del PIB (%)			Crecimiento del PIB <i>per cápita</i> (%)			Variación del IPC (%)			Balanza comercial (miles de millones de dólares)			Deuda externa (% PIB)			Formación de capital (% PIB)		
	1970-1980	1980-1990	1990-1996	1970-1980	1980-1990	1990-1996	1970-1980	1980-1990	1990-1996	1970-1980 (a)	1980-1990 (a)	1990-1996 (a)	1982 (b)	1990 (b)	1996 (b)	1970-1980	1980-1990	1990-1996
Argentina	2,5	-1,1	5,8	0,9	-2,5	4,6	130,0	724,6	316,2	3,9	31,1	0,7	62,4	35,7	45,3	22,9	19,4	16,9
Brasil	9,4	1,4	2,9	6,8	-0,6	1,3	33,3	565,8	1.053,1	-30,1	79,0	32,2	39,1	26,7	26,9	25,7	21,4	20,8
Chile	2,6	2,8	7,0	1,0	1,1	5,3	161,9	21,8	13,6	-2,9	1,7	-3,3	88,8	57,9	49,5	15,4	19,1	24,9
Colombia	5,5	3,7	4,1	3,2	1,7	2,4	20,0	24,0	24,1	-0,4	-5,7	-9,1	33,2	35,4	38,7	18,8	19,7	19,6
Méjico	6,7	1,6	1,6	3,7	-0,7	-0,5	15,7	65,2	21,4	-24,3	41,8	-81,8	50,1	42,3	58,8	23,2	22,5	22,2
Venezuela	3,6	1,1	2,5	0,1	-1,4	0,4	8,0	24,6	51,9	22,0	55,2	42,4	55,0	55,8	69,6	31,8	19,9	17,1
<b>América Latina</b>	<b>6,0</b>	<b>1,0</b>	<b>3,3</b>	<b>3,5</b>	<b>-1,1</b>	<b>1,5</b>	<b>32,1</b>	<b>128,3</b>	<b>196,7</b>	<b>-71,7</b>	<b>116,2</b>	<b>-156,4</b>	<b>49,0</b>	<b>38,8</b>	<b>42,4</b>	<b>23,7</b>	<b>21,1</b>	<b>20,6</b>

Fuentes: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina (CEPAL) y Fondo Monetario Internacional.

(a) Saldos acumulados en el período.

(b) Total desembolsado en la fecha indicada.

Para el período 1997-1998, las tasas de crecimiento del PIB fueron, respectivamente, del 7,4% y 5,2% (Argentina), 3,7% y 0,2% (Brasil), 7,1% y 4,5% (Chile), 3,1% y 0,2% (Colombia), 7% y 4,8% (Méjico), y 5,1% y -0,2% (Venezuela).

Para el período 1997-1998, las tasas de inflación medias fueron, respectivamente, del 0,5% y 0,9% (Argentina), 6,1% y 3,2% (Brasil), 6,2% y 5,1% (Chile), 18,5% y 19% (Colombia), 20,6% y 15,9% (Méjico), y 50% y 36,5% (Venezuela).

Para el período 1997-1998, los saldos de balanza comercial fueron, en miles de millones de dólares, de -4 y -5,6 (Argentina), -8,4 y -6,4 (Brasil), -1,3 y -2,5 (Chile), -2,7 (Colombia, 1997), 0,6 y -7,7 (Méjico), y 10,7 (Venezuela, 1997).

inferiores a las tasas medias de 1970-1980, que se situaron en el 6 % y 3,5 %, respectivamente (véase cuadro 1).

Por otra parte, las dificultades que determinadas economías latinoamericanas han presentado en los últimos meses han puesto a prueba el grado de solidez de los resultados alcanzados. Aun teniendo en cuenta la intensidad de los efectos contagio provenientes de las crisis del sudeste asiático y de Rusia, se puede considerar que, mientras la zona no logre pautas de crecimiento más equilibradas y sostenibles, su vulnerabilidad a perturbaciones externas negativas seguirá siendo elevada, como consecuencia de la incapacidad de la región para hacer frente de forma estable a sus compromisos exteriores y a sus exigencias internas. Como muestra de ello, en el cuadro 1 se puede observar cómo las tasas de crecimiento del PIB se han reducido a lo largo de 1998, a la vez que, en términos generales, se ha asistido a un deterioro de la balanza comercial.

Este trabajo pretende analizar y situar en perspectiva la actual situación de las economías latinoamericanas. Está estructurado en cinco epígrafes, incluida esta introducción. El epígrafe 2 presenta las características más importantes de la estrategia de desarrollo económico anterior, así como su crisis. El epígrafe 3 muestra los factores que han configurado la actual estructura productiva, que no son otros que los planes de estabilización, la integración regional y las reformas estructurales en sectores y mercados básicos. El epígrafe 4 muestra los retos

a los que se enfrentan estas economías en la actualidad. Por último, el epígrafe 5 recoge el resumen y las conclusiones.

## 2. LA SITUACIÓN DE PARTIDA

### 2.1. La estrategia de desarrollo entre 1970 y 1987

Hasta 1987, las políticas económicas desarrolladas en esta área tuvieron un sesgo eminentemente proteccionista, donde el Estado desempeñaba un papel muy activo en la economía. Por una parte, de la observación de que la relación real de intercambio había evolucionado durante muchos años en contra de los países latinoamericanos (exportadores, básicamente, de materias primas), se derivaron una actitud contraria al libre comercio y el impulso a unas políticas de industrialización dirigidas a abastecer los mercados internos (sustitución de importaciones). En la práctica totalidad de los países del área se impusieron límites cuantitativos y barreras arancelarias, que oscilaban entre el 200 % de Colombia y el 20 % de Chile. Los impuestos sobre el comercio exterior como proporción de los ingresos fiscales del gobierno se situaban, en media, en torno al 30 %.

Por otra parte, el recelo contra la asignación de recursos por el mercado, ante la existencia de numerosas imperfecciones que impedían su buen funcionamiento, llevó, en la mayoría de los países de la zona, a que el Estado se erigiera en el actor principal de estas economías,

tanto por su aportación al PIB como por su papel en el arbitrio y determinación de los precios y salarios, en la regulación de los niveles de los tipos de interés y en el acceso al crédito subvencionado y a los *inputs* importados. En este período, la causa fundamental de los déficit públicos se encontraba, en la mayoría de los países, en el sector público financiero (déficit cuasi-fiscales). La existencia de regímenes cambiarios múltiples y su utilización para favorecer las importaciones de algunos productos —bienes de equipo, fundamentalmente— implicaban que, en muchas ocasiones, el banco central debía comprar moneda extranjera a precios elevados, para venderla al sector privado importador a precios más reducidos. El coste de las subvenciones crediticias que recibían determinados sectores productivos constituía otra fuente de los déficit cuasi-fiscales. Por el contrario, la inversión pública tenía un peso reducido, situándose entre el 3,8 % del PIB en Argentina y el 12 % del PIB en Venezuela; los gastos totales se situaban entre un 21,1 % del PIB en Colombia y un 34 % en Chile.

Esta estrategia se financió mediante el recurso al endeudamiento externo. Con el paso del tiempo, la acumulación de deuda exterior prácticamente imposibilitó la atención de su servicio. No obstante, permitió generar un crecimiento económico sustancial, superior, en gran parte del período, a la media mundial y a la de los países desarrollados, si bien no sirvió para crear unas bases sólidas y duraderas capaces de mantenerlo en el tiempo.

## 2.2. La crisis del modelo

Este modelo de crecimiento, basado en la industrialización por sustitución de importaciones, creó un problema de vulnerabilidad, a largo plazo, de difícil solución, derivado, básicamente, del sesgo contra el sector exportador que incorporaba. Así, los sistemas de tipo de cambio múltiples permitían ofrecer tipos de cambio comparativamente más apreciados en beneficio de los importadores de bienes de capital, a costa de los exportadores y de las importaciones de bienes de consumo. De este modo, se fue desarrollando una estructura productiva que incorporaba un exceso de maquinaria importada. Las elevadas tarifas arancelarias generalizadas en toda el área perjudicaron, asimismo, a las industrias exportadoras, al reducir su mercado potencial. Además, desde comienzos de los ochenta el cambio en la estructura de la demanda mundial de productos básicos supuso la caída del precio internacional de las materias primas, disminuyendo de forma importante los ingresos que estas economías obtenían por esta vía.

Por otra parte, el establecimiento de controles sobre los precios, y la reversión de los términos de intercambio entre el sector agrícola y el industrial, en contra del primero, tuvo fuertes efectos sobre los movimientos migratorios a las ciudades y la distribución de la renta, y, consecuentemente, sobre la capacidad de las economías para absorber la producción que se estaba generando. El modelo de industrialización habría llegado a un callejón sin salida antes de 1982, si no hubiera sido, precisamente, por el fuerte flujo de capitales que atrajo la zona después de la primera crisis del petróleo. La abundancia de financiación exterior permitió a los respectivos gobiernos prolongar en el tiempo estas estrategias de desarrollo.

El estallido de la crisis de la deuda, en agosto de 1982, puso de relieve todas las deficiencias del modelo de industrialización seguido. La reacción inicial ante la crisis consistió en intensificar y ampliar los controles directos, y llevar a cabo devaluaciones del tipo de cambio. La necesidad de generar un superávit comercial como paso previo a la transferencia de recursos a los países acreedores se satisfizo mediante una importante contracción de la actividad y las importaciones. Con todo ello, entre 1980 y 1989, período conocido como «la década perdida», la tasa media de crecimiento de la zona latinoamericana descendió al 2,2 %.

Sin embargo, la manifestación más grave de la estrategia de desarrollo seguida fue la inflación creciente y generalizada en toda la zona. Las elevadas tasas de inflación condicionaban el funcionamiento del sistema productivo, hasta el punto de que protegerse de la variación de los precios constituía el principal objetivo de los agentes. La aparición de prácticas de indicación completas, acompañadas de una política monetaria acomodaticia, alimentaba la espiral inflacionista. La elevada inflación mermaba la capacidad de crecimiento económico de estos países, al aumentar la incertidumbre acerca de los precios relativos y reducir la eficiencia, propiciando que los recursos se dirigieran lejos de los usos productivos y más hacia actividades de mayor componente especulativo.

## 3. LAS REFORMAS DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

A mediados de los años ochenta se fue formando un consenso acerca de la necesidad de alcanzar un entorno macroeconómico estable que permitiera acceder de nuevo a los mercados internacionales de capital y lograr mayores ritmos de crecimiento. Por tanto, esta vez era más importante sentar unas bases sólidas para el crecimiento, que el crecimiento en sí mismo.

La estabilidad y la mayor eficiencia se conseguirían a través de programas de estabilización monetaria, así como de reformas estructurales tendientes a reducir el tamaño del sector público y a potenciar la apertura al exterior. Estos esfuerzos se vieron apoyados, además, por un clima exterior más favorable, tras la aplicación del Plan Brady.

### 3.1. Los planes de estabilización

Uno de los puntos claves de la nueva estrategia fue, como se ha señalado, la necesidad de llevar a cabo una estabilización monetaria que eliminara la inflación crónica. Basados, en su mayoría, en un anclaje nominal de la economía al tipo de cambio frente al dólar, los planes contemplaban, además, la reducción del gasto público y del servicio de la deuda, y la introducción de mecanismos e instrumentos que hicieran eficaces las políticas de demanda agregada. Por último, las autoridades de la zona emprendieron procesos de liberalización exterior que acompañaron a la estabilización monetaria.

Desde el punto de vista de la creación de nuevas bases productivas, la consecución de la estabilidad monetaria implicaba, en primer lugar, eliminar el derroche de recursos que los agentes debían dedicar a la tarea de protegerse frente a la variación de los precios. Además, estos recuperan la capacidad de transmitir señales a las empresas sobre la evolución de sus respectivos mercados. Todo ello, junto con la reducción de las subvenciones y créditos dirigidos, los tipos de cambio múltiples y demás mecanismos de protección, conduciría a una renovación del tejido empresarial de la zona, que, por un lado, se vería sometido a la competencia exterior y, por otro, sería capaz de acceder a nuevas fuentes de financiación y nuevos mercados, tanto en el interior como en el exterior. Por último, la reducción de los gastos de subvención a las empresas y del coste de la deuda permitiría al Estado destinar más recursos a áreas prioritarias para la consecución de una mayor productividad, como serían la educación, la sanidad y las infraestructuras.

Especial consideración merece, por el papel preponderante que se le otorgó, el anclaje nominal al tipo de cambio. Su utilización debía favorecer la estabilidad de precios y fortalecer la credibilidad de las autoridades monetarias. Además, la fijación del tipo de cambio permitiría reducir la volatilidad del tipo de cambio real (véase gráfico 1), reduciendo la incertidumbre sobre los rendimientos futuros de las inversiones en sectores expuestos a la competencia exterior.

Como puede observarse en el cuadro 2, todos los países analizados mantienen tipos de cambio fijos o semifijos. Las únicas excepciones a esta tendencia general serían Méjico, que mantuvo un sistema de flotación dirigida hasta diciembre de 1994, y libre desde entonces, y Chile, cuyo objetivo de política de estabilización es, desde hace tiempo, el tipo de interés real, lo cual le ha permitido utilizar con mayor libertad la política de tipo de cambio, adaptándola a las circunstancias macroeconómicas de cada momento. Desde el 15 de enero de 1999, Brasil mantiene su moneda en flotación. Por último, cabría destacar la coordinación espontánea de las políticas económicas que parece haber surgido en los acuerdos de integración de la zona.

### 3.2. La integración regional

El planteamiento respecto a los procesos de integración regional registró también un vuelco en los noventa. Así, frente a los anteriores proyectos, entre países con mercados internos reducidos, bajo poder de compra, estructuras productivas y comerciales similares, y elevados aranceles frente a terceros, los procesos de creación de áreas económicas se enmarcaron dentro de una liberalización multilateral del intercambio con el exterior y una mayor aceptación de los acuerdos internacionales sobre comercio de bienes y servicios.

En efecto, el objetivo pasó a ser una integración en la economía mundial mediante la creación de áreas naturales (vecindad geográfica) entre países con mercados internos amplios, con el establecimiento de barreras comerciales comunes y más reducidas frente a terceros países. Los efectos esperados de estos acuerdos se referían al aprovechamiento de las economías de escala, tanto por los agentes nacionales como por la nueva inversión exterior directa, a la posibilidad de impulsar el comercio intraindustrial, que permitiría una difusión más eficaz de la tecnología, y, a nivel más agregado, al aumento del poder negociador de la zona en los foros multilaterales. Todo ello daría lugar, junto a los posibles cambios en la estructura de consumo, a nuevos patrones de inversión y producción.

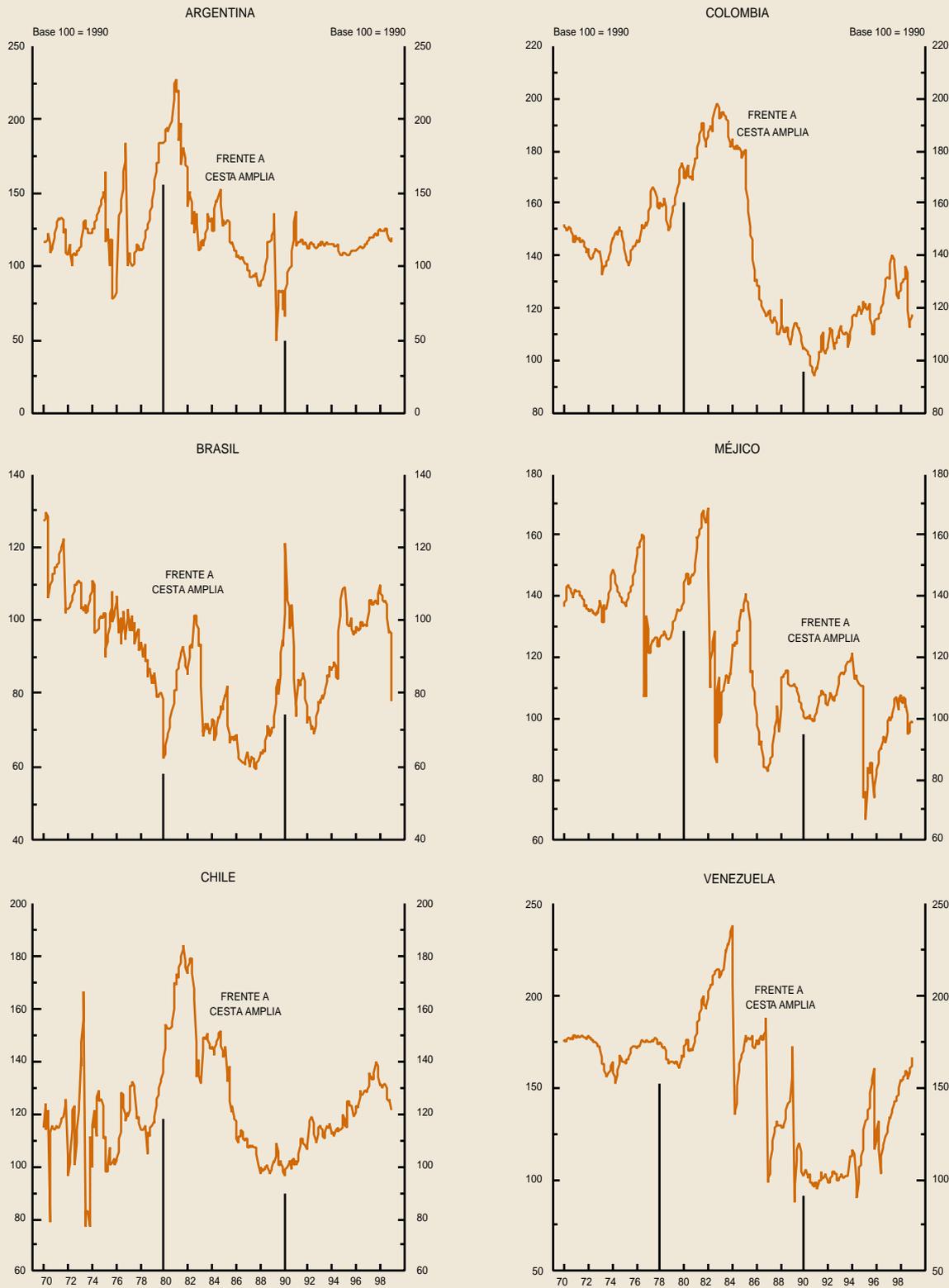
Bajo estos nuevos planteamientos nacieron, sucesivamente, el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) en 1991 (1), la Comunidad Andina en 1992 (2) y el Tratado de Libre Co-

(1) Formado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Desde 1995 se aplica un arancel común para el 85 % de los productos.

(2) Desde 1992 Venezuela, Colombia y Ecuador aplican el arancel común, al cual se adherirán en el futuro Perú y Bolivia.

GRÁFICO 1

**Evolución de los tipos de cambio reales en las principales economías de Latinoamérica (a)**



Fuentes: JP Morgan y elaboración propia.

(a) Un aumento indica una pérdida de competitividad. El último dato corresponde a enero de 1999.

## Cuadro resumen: políticas de tipo de cambio en Latinoamérica

	Política de tipo de cambio actual	Inicio de la política actual
Peso Chile (Ch)	<i>Crawling peg</i>	Mayo de 1995
Peso Argentina (Ar)	<i>Currency board</i>	Marzo de 1991
Real Brasil (Br)	Flotación	15 de enero de 1999
Peso Colombia (Co)	<i>Crawling band</i>	Enero de 1994
Bolívar Venezuela (V)	<i>Crawling band</i>	Julio de 1996
Nuevo peso Méjico (M)	Flotación	Diciembre de 1994

Ch: *Crawling peg* frente a cesta (80 % dólar, 15 % marco alemán, 5% yen). Amplitud de las bandas del 7 %, que se fue incrementando diariamente hasta alcanzar el 10 % el 31 de diciembre de 1998.

Ar: *Currency board* frente al dólar, con paridad 1:1.

Br: Desde marzo de 1995 hasta el 14 de enero de 1999: *Crawling peg* con bandas ajustables. Se inducía una depreciación semanal frente al dólar, moviendo una banda oficiosa, más estrecha que la oficial anual. Última banda amplia: 1,20 a 1,32 reales por dólar.

Co: Depreciación anual del 13%, amplitud de las bandas del 15%.

V: Depreciación anual del 16,5 %, amplitud de las bandas del 15 %.

M: Intervenciones ocasionales, junto a opciones de venta de dólares para prevenir posibles apreciaciones excesivas.

mercio de América del Norte (NAFTA) en 1994 (3). En los tres casos se ha observado una reducción de las barreras aplicadas al comercio multilateral, y un fortísimo incremento del comercio intrarregional. Así, en 1997 MERCOSUR suponía un 30 % del comercio exterior de Argentina, y un 17 % en Brasil. Méjico realizaba, en dicho año, un 82 % de sus intercambios comerciales con Estados Unidos y Canadá. Por último, en la Comunidad Andina el comercio intrarregional abarcaba un 10,6 % en Venezuela y un 15 % en Colombia. Chile, país que ha firmado varios acuerdos de asociación con las nuevas entidades regionales, sin integrarse en ninguna, presenta la estructura comercial más diversificada geográficamente de la región (19,6 % con Estados Unidos, 24,6 % con Asia y 24,5 % con América Latina en 1997).

Respecto a posibles cambios en los patrones de producción, se ha venido observando una mayor concentración del comercio, en general, en rúbricas con mayor valor añadido y mayores posibilidades de comercio intraindustrial que las dominantes anteriormente (tecnología media y bienes intermedios). Tan solo en Venezuela y Colombia estas partidas, aun habiendo aumentado más que el resto, siguen siendo marginales (dominan el petróleo y el petróleo y el café, respectivamente). En Chile, las exportaciones se concentran en productos para los que goza de clara ventaja comparativa (cobre). Asimismo, se habría dado un incremento del grado de integración de las respectivas industrias, estimado por el coeficiente de correlación

de la producción industrial, que alcanza el 60 % entre Brasil y Argentina, el 76 % entre Argentina y Méjico, y el 58 % entre Venezuela y Méjico (en este caso, a causa, posiblemente, del petróleo). De nuevo, Chile presenta correlaciones poco significativas.

### 3.3. Las reformas estructurales

Las reformas estructurales constituyen el tercer canal por el cual se ha ido desarrollando la nueva estructura productiva. Si bien con características, intensidad y duración diferentes según los países, en términos generales se puede decir que las reformas estructurales han sido especialmente intensas en materia de política comercial y financiera; han avanzado en materia tributaria, aunque la efectividad de los impuestos es todavía deficiente, y han sido aún muy limitadas en lo que se refiere al mercado de trabajo.

Los progresos liberalizadores en el área comercial se pueden observar en la reducción de los aranceles medios, desde niveles en torno al 41,6 %, antes de las reformas, hasta el 13,7 % en 1995, y de los aranceles máximos, del 83,7 % al 41 %. Por otra parte, las restricciones de tipo no arancelario, que afectaban al 37,6 % de las importaciones, han pasado a afectar a apenas el 6,3 %. Relacionado también con la liberalización comercial, hay que señalar la liberalización cambiaria; si bien a mediados de los ochenta los sistemas de tipos de cambio múltiples constituían una política habitual en la mayoría de los países del área, hoy en día son casos excepcionales. En 1995, el diferencial medio entre el tipo de cambio de mercado y el oficial se había reducido hasta el 2 %, desde el 72 % registrado

(3) 1994 es el año de adhesión de Méjico al acuerdo de libre comercio firmado previamente por Estados Unidos y Canadá.

en 1989. Además, tras las liberalizaciones cambiarias se desmantelaron las restricciones a las salidas de capital, y los requerimientos de repatriación de los ingresos de exportación y las ocasionales limitaciones a las importaciones, que se habían establecido hacia mediados de los ochenta.

Las reformas financieras, que constituyen un logro notable, se han orientado a reducir o eliminar los programas de crédito dirigido, a liberalizar los tipos de interés de crédito y de préstamo, a reducir los coeficientes de caja y a establecer sistemas modernos de regulación bancaria y del mercado de capitales. Por otra parte, desde finales de los ochenta se ha producido un fuerte avance en el proceso de privatizaciones, si bien de forma muy desigual entre los distintos países. Méjico y Argentina son los dos países que han obtenido mayores ingresos por esta vía. Uno de los efectos más favorables de las privatizaciones ha sido el aumento de la inversión extranjera, dirigida tanto a las empresas privatizadas como a otras complementarias.

Las reformas tributarias han sido sustanciales y han estado orientadas a la búsqueda de la neutralidad, la simplificación legal y administrativa, y al aumento de la recaudación. Como muestra de estos avances, se puede señalar que los ingresos por impuestos sobre el comercio exterior han pasado de suponer un 29,9 % del total, en 1980, a un 16,6 % en la actualidad, que se ha introducido el IVA en muchos países del área, aunque todavía reporta poca recaudación, por limitaciones de distinta índole (de base, dificultades administrativas y de control, etc.), y que las tasas marginales más elevadas que se aplicaban a las ganancias de las personas físicas, y sobre todo de las empresas, han sido reducidas.

Por último, en materia laboral los progresos han sido, como se ha señalado, más limitados. Desde mediados de los ochenta han sido muy pocos los países que han llevado a cabo reformas laborales de importancia (Argentina, Colombia, Guatemala, Panamá y Perú), y estas se han centrado en moderar los costes de despido y facilitar la contratación temporal. En relación con los costes de despido, en general, son, después de un año de trabajo, superiores a un mes de salario, y después de diez años de trabajo, superiores a seis meses de salario. Además, en la mayoría de estos países son muy elevados los costes extrasalariales que originan las contribuciones a distintos programas de protección social (salud, desempleo, etc.); en Argentina, Brasil y Colombia el coste de estas contribuciones superan el 30 % del coste salarial directo.

Ligado a la situación del mercado laboral, hay que hacer una referencia a los niveles educativos de su fuerza de trabajo, por cuanto constituyen uno de los elementos determinantes de la productividad. En este sentido, cabe señalar que, a lo largo de los noventa, la tasa promedio de aumento del nivel de escolaridad ha sido del 0,9 % anual, lo que se ha traducido en que la fuerza de trabajo de Latinoamérica tenga, en la actualidad (4,9 años, en media, ponderado por la población), dos años menos de educación de lo que correspondería a los patrones mundiales, dados los niveles de desarrollo de la región.

### 3.4. Resultados de las reformas

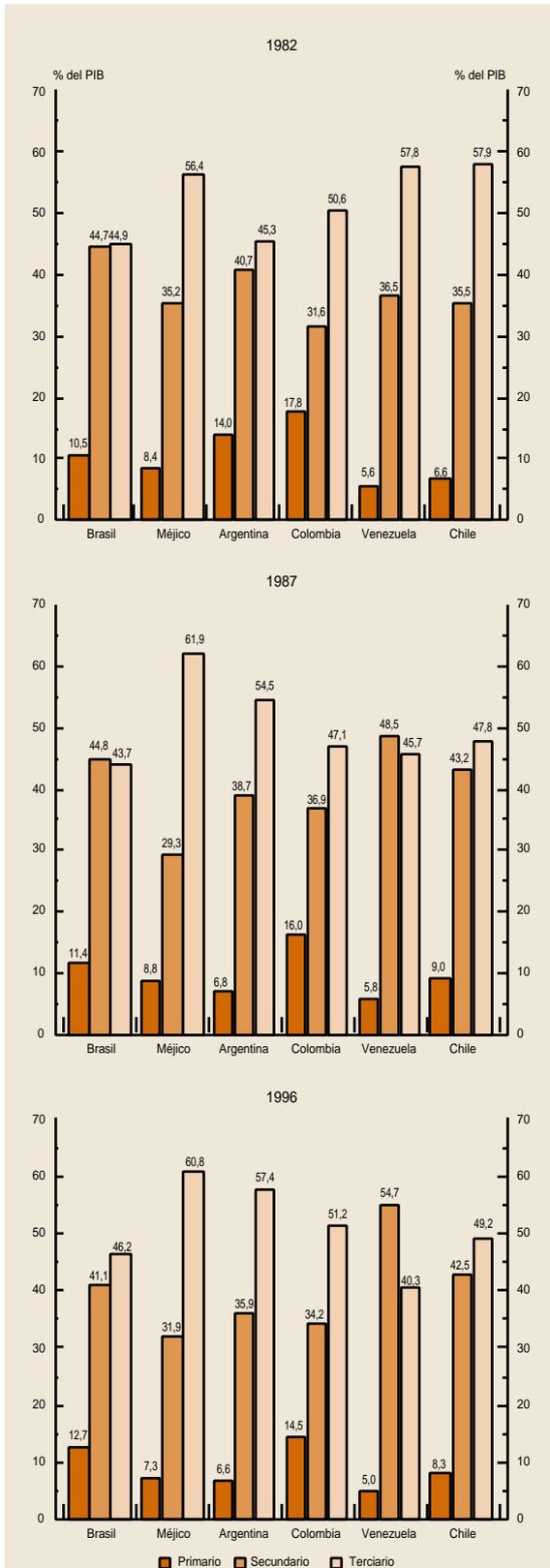
Durante los años transcurridos de la década de los noventa, la recuperación económica de los países de América Latina ha constituido uno de los rasgos más relevantes del panorama económico mundial. Así, el PIB del área creció, entre 1990 y 1997, a una tasa media del 3,4 %, frente al 2,1 % registrado en las economías industrializadas, alcanzando un máximo del 5,1 % en 1997 (2,9 % en los países industrializados). En 1997 mostraron especial dinamismo las economías de Argentina (8,6 %), Chile (7,1 %), Méjico (7 %) y Perú (7,2 %). Brasil, país que genera en torno al 40 % del producto de la zona, registró una tasa de crecimiento cercana al 3 %. Además, este mayor crecimiento se ha visto acompañado por un desplazamiento de la composición sectorial del PIB hacia el sector terciario (véase gráfico 2), con porcentajes que van desde el 40,3 % de Venezuela hasta el 60,8 % de Méjico.

Por otro lado, la disciplina generada por los programas de estabilización y la introducción de una mayor competencia a nivel interno y externo favorecieron la consecución, en la segunda mitad de los noventa, de tasas de inflación muy reducidas para los estándares históricos de la zona. Así, frente a un incremento medio de los precios del 117 % entre 1980 y 1989, en 1996 y 1997 dicho aumento fue del 21 % y 14 %, respectivamente. En 1997 los mejores resultados en el control de la inflación los mostraron Argentina (0,8 %), Chile (6,1 %) y Brasil (7,9 %).

Por el lado del sector exterior, la cuota de la zona en las exportaciones mundiales es aún reducida, al igual que el peso de las exportaciones en el PIB, aunque en este caso se observan incrementos recientes en todos los países. Además, las economías presentan unos niveles de ahorro medios cercanos al 20 % del PIB (salvo Chile), mientras que la inversión, por término medio, es ligeramente superior. Por su

GRÁFICO 2

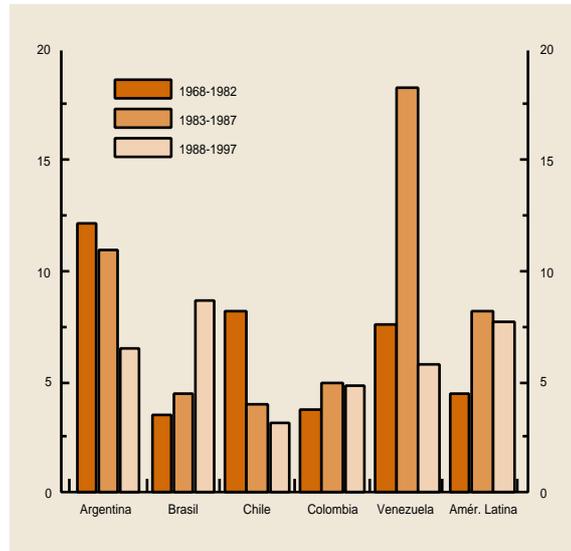
Composición sectorial de la producción



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

GRÁFICO 3

Evolución de la *ratio* capital producto en las principales economías de Latinoamérica (a)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI.

(a) Cociente entre la inversión como porcentaje del PIB y la tasa de crecimiento media del producto.

Méjico se ha excluido del gráfico por el nivel de sus cifras: 3,6, 140,8 y 6,6, respectivamente.

parte, las reformas financieras han permitido que más de 150 empresas latinoamericanas hayan salido a los mercados de valores internacionales emitiendo acciones por un valor de más de 40.000 millones de dólares. Por último, la productividad de la nueva estructura puede estimarse mediante las *ratios* capital-producto (gráfico 3): entre 1988 y 1997, en todos los países de la zona, excepto en Brasil, dicha *ratio* ha descendido, lo cual podría significar que ha aumentado la capacidad de la inversión para generar renta y, por tanto, que estas economías tendrían mayores posibilidades de hacer frente a sus obligaciones crediticias, derivadas de la deuda exterior.

En definitiva, antes del surgimiento de la crisis del sudeste asiático las economías de Latinoamérica se encontraban en una situación relativamente favorable: crecimiento sostenido del producto *per cápita*, mejora de los indicadores sociales, tasas de inflación moderadas y asentamiento de bases productivas más flexibles y orientadas por el mercado. Además, estas economías habían incrementado su grado de apertura al exterior de modo considerable, particularmente en lo que se refiere a la atracción de inversión directa y al comercio regional. Una muestra de la solidez del proceso de crecimiento y de la confianza de que gozaba la región en los mercados financieros fue la superación de la crisis cambiaria que sufrió Méjico en diciembre de 1994. Los efectos de la misma se

dejaron sentir, especialmente, en Argentina, y debido, en buena medida, más a la restricción que supuso la defensa de su régimen cambiario ante fuertes salidas de capitales, que al deterioro de sus fundamentos económicos.

#### 4. RETOS ANTE EL FUTURO

Como se ha visto en el epígrafe anterior, a lo largo de los noventa el crecimiento económico se ha asentado sobre unas bases más sólidas, con unas tasas de inflación moderadas, y con unos mercados mucho más flexibles y abiertos al exterior. No obstante, la situación de estas economías entraña algunos riesgos. Desde el punto de vista interno, el fortalecimiento de la actual estructura productiva depende de la continuidad de las reformas y del seguimiento de las políticas necesarias para reducir la desigualdad de distribución de la renta, con el fin de profundizar el desarrollo de los respectivos mercados nacionales; en este sentido, destaca también la necesidad de mejorar el nivel educativo de la fuerza de trabajo.

Desde el punto de vista externo, los procesos de liberalización y apertura al exterior implican una mayor dependencia de la evolución de la economía mundial y, en particular, un mayor riesgo ante las turbulencias de los mercados internacionales. Los planes de estabilización basados en tipos de cambio fijos o semifijos pueden propiciar apreciaciones reales de las monedas; dichas apreciaciones, en momentos de turbulencias, son frecuentemente interpretadas por los mercados internacionales como señales de alarma que desencadenan procesos de retirada de las inversiones en la zona. Como indicador del grado de dependencia del exterior, cabe señalar que la región en su conjunto pasó de un déficit por cuenta corriente equivalente al 0,6 % de las exportaciones en 1990, hasta el 22 % en 1997. Otro indicador del grado de vulnerabilidad al exterior es la concentración de las exportaciones, tradicionalmente elevada en estos países. Así, la importancia del primer producto exportador varía, en la actualidad, desde un 6,1 % (piensos) en Brasil, 9,9 % (piensos) en Argentina, 11,2 % (petróleo) en Méjico, 22 % (petróleo) en Colombia, hasta un 41 % (cobre) en Chile y 82 % (petróleo) en Venezuela. Además, en todos ellos, salvo en Brasil, los diez primeros productos de exportación suponen más de la mitad del total.

A mediados de 1997, el estallido de la crisis del sudeste asiático afectó a las economías latinoamericanas por dos vías. Por un lado, porque supuso una caída de la demanda global de materias primas y de las exportaciones a dicha zona; por otro lado, porque desencadenó un in-

cremento generalizado de las primas de riesgo de los países en desarrollo, acompañado de una cierta contracción de los fondos disponibles en los mercados internacionales para estos países. Todo ello ha dado lugar a una elevación generalizada de los tipos de interés, con el consiguiente efecto negativo sobre la actividad, muy especialmente sobre el sector industrial, y sobre las finanzas públicas. El agravamiento que supuso la crisis rusa, en agosto de 1998, ha reforzado aún más estas tendencias, al incrementar la desconfianza de los inversores internacionales. Como resultado, los países latinoamericanos han sufrido, en mayor o menor medida, presiones depreciatorias sobre sus monedas, caídas muy significativas de sus mercados de valores, aumentos importantes de los tipos de interés y, en general, un empeoramiento significativo de las condiciones financieras.

Si a todo ello se añaden factores específicos de algunos de estos países, como la adversa climatología (Perú, Ecuador, América Central), la resolución pendiente de las crisis bancarias (Méjico) y los ajustes fiscales (Brasil), las perspectivas sobre la evolución económica de la región para 1999 apuntan a una continuidad del bajo ritmo de crecimiento. Por último, una eventual crisis cambiaría en la zona enturbiaría, aún más, las perspectivas de desarrollo de la región, ya que podría reavivar las viejas prácticas proteccionistas y alimentaría de nuevo las tensiones sociales. En este sentido, los problemas que ha registrado la economía brasileña, que ha abandonado recientemente el sistema de *crawling peg*, han supuesto un aumento de la incertidumbre respecto al futuro de la zona.

#### 5. CONCLUSIONES

Las economías latinoamericanas, tras el estallido de la crisis de la deuda en 1982, que supuso una práctica imposibilidad de acceso a fuentes de financiación externas, profundizaron su orientación hacia un elevado grado de proteccionismo comercial, una fuerte intervención del Estado y, en general, hacia una estructura productiva ineficiente que llevó a caídas en el ritmo de crecimiento del PIB y elevadas tasas de inflación. Como consecuencia de esto, desde finales de los ochenta estos países dieron un giro a sus políticas económicas, con el fin de lograr un entorno macroeconómico más estable. Para ello, se trató de liberalizar y flexibilizar la economía, a través de unos planes de estabilización, unos programas de integración regional y una serie de reformas estructurales.

Los planes de estabilización se basaron en un anclaje del tipo de cambio nominal frente al

**Características básicas de la estructura productiva de los principales países latinoamericanos  
(1975-1998)**

Aspectos	1975-1987	1988-1998
<b>COMERCIO EXTERIOR:</b>		
Grado de apertura	Escaso	Mayor
Impuestos a las importaciones	Sí (20 %)	Muy selectivos
Depósitos previos	Sí	Muy selectivos
Volumen impuestos comercio exterior	29,9 %	16,6 %
<b>REGÍMENES CAMBIARIOS:</b>		
Régimen	Múltiples. Abaratar <i>inputs</i> importados	Único. Fijo o semifijo
Evolución relación real intercambio	Alcista (pérdida competitividad)	Tendencia a la estabilidad
Diferencial mercado/tipo oficial	Sí (72 % en 1990)	No (2 % en 1996)
<b>MOVIMIENTOS DE CAPITALS:</b>		
Regulación entradas y salidas	Sí, generales	Selectivas
Acceso a mercados internacionales financiación	Sí (hasta 1992). Nulo (desde 1982-1990)	Sí
<b>MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN:</b>		
Objetivo final	Producción nacional para sustituir importaciones 41,6 % y 83,7 %	Sin definir. Determinado por el mercado 13,7 % y 41 %
Aranceles medios y máximos	Sí	Selectivas
Subvenciones públicas	Regulados, con cláusulas indicación convalidando inflación pasada	Fijado por el mercado. Base en expectativas de inflación
Formación de precios y salarios	Estado. Mercados de consumo limitados por desigual distribución renta	Mdos. internos y externos según precios relativos. Internos aún limitados por distribución renta
Cliente final		Mayor aportación de la industria y, sobre todo, servicios
Sectores	Agrícola e industrial. Escasa participación del sector servicios	Mayor por presencia de empresas internacionales
Gestión empresarial	Bajo nivel, escasa presencia de <i>marketing</i> y de políticas de diversificación	
Productividad	Media-baja	Tendencia al alza, aunque desigual por sectores
Derecho societario	Cerrado, favorecedor de grupos familiares	Más abierto a accionistas exteriores (entradas de capital exterior)
Financiación de esfuerzo productivo	Bancaria y exterior (1972-1982)	Bancaria, exterior y bursátil
<b>SISTEMA IMPOSITIVO:</b>		
Imposición indirecta	Sí, pero escasa	Superior, pero aún limitada
Tasas marginales sobre empresas	Elevadas	Reducidas
Imposición de renta	Escasa	Mayor. Reducción tasas marginales máximas
<b>SISTEMA FINANCIERO:</b>		
Programas de crédito dirigido	Sí	Eliminados o reducidos
Tipos de intereses regulados	Sí	No
Coefficiente de caja	Sí	Sí, sustancialmente menores
Mercados de capitales	Poco capitalizados. No utilizados para la financiación de las empresas	Más capitalizados y mayor acceso a los recursos financieros por las empresas
<b>LEGISLACIÓN LABORAL:</b>		
Costes de despido	Elevados	Elevados
Contratación temporal	Escasa	Escasa
Costes extrasalariales (Contribuciones a la Seguridad Social)	Elevados	Elevados
<b>INTEGRACIÓN REGIONAL:</b>		
Objetivo	Sustitución de importaciones regionales. Integración Sur-Sur	Integración con el mercado natural. Desarrollo de ventajas comparativas
Negociación arancelaria	Producto a producto. Muy selectiva	Multilateral y no discriminatoria
Aranceles frente a terceros	Elevados. No arancel común	Arancel común. Caída nivel de protección
Instituciones paralelas	Programas de desarrollo regional, con fuerte intervención del Estado	No (solo cláusulas salvaguarda)
Resultados	Estancamiento del comercio intrarregional y del comercio frente a terceros	Fuerte aumento de comercio intrarregional. Giro a exportaciones de mayor valor añadido

dólar, que fue exitoso por cuanto permitió reducir la inflación, a mediados de los noventa, hasta niveles desconocidos para la zona. Para que estos planes fueran efectivos, se llevaron a cabo una serie de reformas estructurales, necesarias para reducir los costes económicos del ajuste, que fueron especialmente intensos en cuanto a la liberalización comercial y financiera, en menor medida en el área tributaria, y escasos y desiguales en materia laboral (véase cuadro 3).

Como resultado de esta política, antes del surgimiento de la crisis del sudeste asiático a mediados de 1997, las economías de Latinoamérica se encontraban en una situación relativamente favorable: crecimiento sostenido del producto *per cápita*, mejora de los indicadores sociales y tasas de inflación moderadas. Además, estas economías habían incrementado su grado de apertura al exterior de modo considerable, particularmente en lo que se refiere a la atracción de inversión directa de los países desarrollados y a los flujos comerciales regionales, dando lugar a unas bases producti-

vas más flexibles, abiertas y guiadas por el mercado.

No obstante, del análisis de la estructura productiva actual se puede derivar que el potencial de crecimiento del área es mayor que el efectivamente registrado. Las limitaciones a dicho crecimiento parecen venir de varios frentes; por una parte, del endurecimiento de las condiciones monetarias y financieras efectivas en estos países, a raíz del estallido de las crisis asiática y rusa, que han incrementado los costes reales soportados por estos países. Por otra parte, del agotamiento del proceso de reformas estructurales, que debería reactivarse, especialmente en lo que se refiere a la mejora del sistema fiscal y educativo, con objeto de reducir las desigualdades entre la población y mejorar la productividad del trabajo. Del progreso en estos campos dependerá el que estas economías puedan reducir en el futuro su grado de vulnerabilidad ante las perturbaciones financieras internacionales.

23.2.1999.