

EL CONSENSO DE WASHINGTON

Pascual Amézquita Zárate*
pascual.amezquita@usa.edu.co

* Ph. D. en Economía. Docente – investigador en la Escuela Internacional de Administración y Marketing EIAM, de la Universidad Sergio Arboleda. Agradezco a Daniel González C., estudiante de Finanzas y Comercio Exterior de la EIAM por su ayuda en la consecución de datos.

©Documentos de Trabajo
PRIME Business School
Grupos de Investigación:
Competitividad y Mercados
Gestión Financiera, Empresarial y Pyme

Universidad Sergio Arboleda
Rector
Dr. Rodrigo Noguera Calderón
Vicerrector Académico
Dr. Germán Quintero Andrade
**Decano Escuela Internacional
de Administración y Marketing**
Dr. Alvaro Cala Hederich
Decano Ejecutivo
Dr. Ignacio Gaitán Villegas
Director de Investigación
Dr. Luis Ignacio Aguilar Zambrano
Jefe de publicaciones EIAM
Andrés Grisales Medina

Edición: abril de 2014.
Queda prohibida toda reproducción
por cualquier medio sin previa
autorización del editor.
Edición realizada por el Fondo de
Publicaciones.
Universidad Sergio Arboleda
Calle 74 No. 14-14
Teléfono: (571) 3257500 Ext. 2131
www.usergioarboleda.edu.co Bogotá D.C.
Director Editorial
Jaime Arturo Barahona Caicedo
jaime.barahona@usa.edu.co
Diseño de carátula y diagramación
PRIME Business School
Impresión
Digiprint
Bogotá, D.C.

CONTENIDO

La Década Perdida.....	5
Los antecedentes al modelo ISI	6
<i>El papel de la industria</i>	7
<i>Las realidades de la nueva etapa económica</i>	9
Los elementos del modelo ISI	11
Los detonantes de la moratoria de México 1982	12
Los efectos de la crisis	13
Nuevo escenario internacional: el fin de la Guerra Fría	13
Referencias	15

Anexo

Tabla 1	
Tasas de crecimiento del PIB, 1960-1999.....	17
Tabla 2	
Desempeño Global Latinoamericano (en porcentajes)	17
Tabla 3	
Productividad laboral en la industria manufacturera (Tasas anuales medias de crecimiento)	18
Tabla 4	
América Latina: evolución de la productividad laboral 1950-1990	18
Tabla 5	
Indicadores de la deuda externa latinoamericana 1960-1982	19
Referencias	19

El Consenso de Washington ni fue consenso¹, ni fue en Washington. No obstante, los gobiernos de la última década del siglo pasado de muchos países del mundo, en particular casi todos los de América Latina, acogieron las políticas así conocidas, como respuesta a un entramado económico y político que se fue construyendo desde el final de la II Guerra Mundial y que alcanzó su punto álgido durante la década de 1980, la llamada Década Perdida. Cuando el *Institute for International Economics* hizo su reunión de noviembre de 1989 en Florida (EE.UU.) “con el fin de examinar el grado en que las viejas ideas de la economía del desarrollo habían regido la política económica de América Latina desde la década de 1950” (Williamson, 2004) el ambiente tenía un clima ambiguo, “un humor cambiante” dice el mismo Williamson. De un lado, como lo ponen de presente las ponencias que se discutieron en el evento (Williamson, 1990) que terminó conociéndose como Consenso de Washington, había una especie de depresión psicológica entre los economistas pues el panorama amenazaba con mayores huracanes de los ya vividos en esa década tormentosa que se estaba terminando. De otro lado, había la posibilidad de que ahora se cambiara el rumbo.

En la cabeza de muchos de los asistentes al foro de Florida rondaban dos grandes preguntas. ¿Qué se había hecho mal para llegar a la situación que ahora se estaba analizando? Y la segunda, corolario de la primera, ¿cómo corregir el rumbo? ¿Borrón y cuenta nueva? En el grupo, unas cien personas², había diletantes, académicos, hombres de gobierno tanto de naciones como de entidades multilaterales y un significativo abanico de pretendientes al gobierno, pues en 1990 en varios países habría relevo de presidente de la república.

LA DÉCADA PERDIDA

Difícilmente podría imaginarse un argumento más significativo a favor del Consenso. La década de 1980 había sido poco menos que catastrófica para América Latina

¹ El diccionario de la RAE, define consenso: “Acuerdo producido por consentimiento entre todos los miembros de un grupo o entre varios grupos”.

² La lista completa de asistentes, al igual que las ponencias, se puede consultar en Williamson, 1990.

comparada con las tasas alcanzadas antes en cuanto a crecimiento del PIB y en cuanto a reducción de la pobreza. Para toda América Latina, el crecimiento per cápita anual fue de 2,9% entre 1950 y 1980, y en los ochenta cayó a terreno negativo, al -0,1% (Kuczynski y Williamson, 2003). En los cuadros anexos pueden consultarse los datos más relevantes.

La causa de esa desaceleración parecía originarse en las políticas de ajuste impuestas a la región por el FMI para enfrentar la moratoria de deuda iniciada por México en 1982 y el subsiguiente efecto dominó en el vecindario, incluido, cómo no, Estados Unidos, cuyo sistema financieros amenazó ruina. El Plan Baker y el Plan Brady diseñados bajo el gobierno de Bush, en el año 1989 para enfrentar la moratoria de los latinoamericanos, habían logrado reanudar los pagos externos y, con ello, estabilizar tanto la banca estadounidense como los fiscos latinoamericanos. Pero el costo implícito en el plan de choque, adoptado para dejar excedentes fiscales en las tesorerías de los países, había arrojado los magros resultados que eran de esperar en el crecimiento.

LOS ANTECEDENTES AL MODELO ISI

Al lado de los problemas fiscales, en la Década Perdida se observó otro problema, la crisis industrial. Había dos alternativas para explicarla. De un lado, echarle la culpa al modelo de industrialización y de desarrollo en marcha y, del otro, entender la caída industrial como un efecto de la Década Perdida. En el primer caso, había que replantear todo el modelo. En el segundo, deberían hacerse ajustes y esperar a que la tempestad pasara.

Al modelo industrial y de desarrollo se le conoce como Industrialización por Sustitución de Importaciones, ISI³. Un primer atisbo de ese modelo se encuentra en las políticas de la década de 1930 (Bulmer-Thomas, 2003), de las cuales puede

³ José Antonio Ocampo ha venido popularizando un nombre más comprensivo y descriptivo de la política ISI: Industrialización Dirigida por el Estado, en particular en Bértola & Ocampo, 2014.

decirse que su adopción fue poco meditada, y más bien el resultado de unas apremiantes condiciones internacionales derivadas de la Crisis de 1929.

Los desarrollos teóricos y más estructurados del modelo ocurrirían durante la década de 1950 como consecuencia de una serie de fenómenos que Raúl Prebisch y un amplio número de investigadores sintetizarían en libros y documentos que se convirtieron en la columna vertebral del pensamiento económico de la CEPAL⁴. Entre otros, se destacan la teoría de la caída en los términos de intercambio, el papel de la industria, la experiencia histórica del modelo agroexportador, en especial las conclusiones que extrajo Prebisch de su época como funcionario público en Argentina en los años siguientes a la Crisis de 1929 y las realidades de la nueva etapa económica de la posguerra.

Conviene una mirada, así sea breve y sintética, sobre algunos de estos puntos.

El papel de la industria

El modelo tenía como planteamiento esencial crear industria. De manera resumida pueden destacarse los siguientes autores, con sus correspondientes puntos de vista, con el fin de mostrar la importancia que tiene el desarrollo industrial en el conjunto del desarrollo.

Rostow (1990) quien, en sus estudios sobre las etapas de crecimiento económico, le concede un papel fundamental en el tránsito de una a la otra al grado de incorporación de los avances tecnológicos, lo cual se logra, en lo fundamental, a través de la industria.

Solow (1956) destaca el papel de la tecnología en el desenvolvimiento de las naciones, al igual que el de la educación, pero es obvio que la condición para que ello opere es que haya un creciente sector industrial que sea capaz de absorber tales tecnologías y, en general, los nuevos conocimientos.

⁴ Prebisch iniciaría su aporte a la CEPAL con *El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (1949), y en *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, (1950).

Otro importante teórico del desarrollo y del papel de la industria en el mismo fue Albert Hirschman (*The Strategy of Economic Development*, 1958). El eje de su política económica es la creación de los eslabonamientos o encadenamientos.

La industria es la profundización del capitalismo, que consiste en llevar a todos los rincones del país su forma de producir, la forma de emplear la fuerza de trabajo (es decir, a través de relaciones salariales), y de hacer circular el capital y la tierra. Es el papel del mercado interno.

Acertada o no, la inferencia sobre el papel imprescindible de la industria en el desarrollo general o, si se quiere, en el camino para alcanzar un mayor y más amplio bienestar, lo cierto es que en buena parte del mundo esa hipótesis se ha mantenido como central en las teorías del desarrollo.

En conferencia de 1967, *Strategic factors in economic development* (Roll, 1999:576; Thirlwall, 2003) Kaldor plantea tres leyes en relación con la industria: la primera, correlaciona positivamente el crecimiento industrial con el del PIB, es decir, el PIB crecerá en la medida en que lo haga la industria, pero no solamente como una simple adición estática, sino por los efectos que trae el crecimiento industrial en el resto de los sectores. La segunda ley correlaciona el crecimiento de la productividad industrial con el del producto manufacturero en el sentido de que la productividad de la industria jalona la del resto de las actividades manufactureras. La tercera ley correlaciona positivamente el crecimiento de la productividad total de la economía con la del sector industrial.

Una de las conclusiones sobre las leyes de Kaldor tiene que ver con la dinámica que generan las exportaciones, directamente sobre el sector que produce los bienes e, indirectamente, a manera de externalidades, sobre el resto de la economía.

Thirlwall llama la atención sobre el hecho de que el desarrollo se encuentra estadísticamente asociado con la industrialización (2003:45) y plantea que “los países que crecen en forma rápida tienden a ser aquellos en que la participación de la industria en el PIB aumenta más rápidamente: los llamados países de reciente industrialización” (Ibíd.: 73).

Desde otro ángulo, los estudios de Prebish, Singer y Lewis sobre el problema de la caída en los términos de intercambio (Amézquita, 2012) apuntaban a mostrar que la posibilidad de acumular capital a través de las exportaciones de productos primarios eran muy limitadas, si es que tales exportaciones no se convertían en una trampa de pobreza. Debido a esa conjunción de hechos y de teorías se tomó la decisión, a partir de los años 1950, de fortalecer el sector industrial en estos países. Sobre los resultados del proceso de industrialización: Martínez y Reyes (2012) afirman:

En los [años] cincuenta la exportación de manufacturas había estado creciendo a una tasa anual de 3.8 por ciento, entre 1960 y 1973 creció a 11.3 por ciento y, entre 1977 y 1990 la tasa creció a 15 por ciento; esto es, la exportación de manufacturas de América Latina en 1990 fue 25 veces más grande que a inicios de los años cincuenta y la exportación de bienes semifabricados cinco y media veces mayor. En consecuencia, la participación de las manufacturas y semifabricados en las exportaciones totales de América Latina se elevó del 9 por ciento en 1952-1955 al 12 por ciento en 1960, al 15 por ciento en 1970, a un tercio en 1980 y a casi el 40 por ciento en 1990.

Las realidades de la nueva etapa económica

Al cabo de la II Guerra Mundial se estableció una nueva arquitectura económica (conferencia de Bretton Woods) y política (Carta de San Francisco) para el planeta, de acuerdo con la ideología dominante en el grupo de los países vencedores, encabezados por Estados Unidos.

En cuanto al comercio, nunca fue posible crear en aquellos años una organización mundial que lo regulara, no obstante que desde las reuniones de Bretton Woods de 1944 empezó a discutirse su creación, pero se impuso la negativa de un sector estadounidense en las discusiones en el Congreso del país (Baldwin, 2009).

En ausencia de un acuerdo para crear la organización mundial del comercio, se dio paso al establecimiento de un sistema de negociaciones que se conocería como GATT. Pero en éste también había líos para los latinoamericanos:

Por lo tanto, la Administración Truman fue capaz de desviar los esfuerzos para prevenir las negociaciones de liberalización del comercio en Ginebra mediante la emisión de una Orden Ejecutiva en 1947 que impuso la inserción de una cláusula de escape en todos los acuerdos comerciales que permiten a Estados Unidos modificar las concesiones comerciales que causaron o amenazaron causar un perjuicio grave a los productores nacionales (Baldwin, 2009).

Finalmente, se llegó a los acuerdos básicos para poner en marcha GATT, pero poco a poco las puertas se fueron cerrando para los latinos:

En 1955 los Estados Unidos obtuvieron una exención del GATT para productos agrícolas que retirarse de manera total todo el comercio de estos bienes de la disciplinas del GATT. El Artículo XI: 2 de los documentos originales autorizaba a los países para introducir restricciones a la importación de productos agrícolas y pesqueros necesarios para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto restringir la producción o comercialización de un producto nacional similar. La exención de 1955 permite a los EE.UU. aplicar restricciones a la importación, sin tener en cuenta si se han adoptado medidas para restringir la producción o la comercialización de dichos productos. Otros países siguieron a EE.UU. en la utilización de esta exención (Baldwin, 2009).

¿Qué opción le quedaba a América Latina si se tiene en cuenta ya no solo la mala experiencia del período agroexportador de cien años, 1830-1930, sino el hecho concreto de que ahora para los años 1950 cinco productos básicos representaban el 50% de sus exportaciones y diez el 70%, además sus precios no serían materia a discutir y menos a regular en GATT?

Pero había otro problema en el contexto. La inversión extranjera venía aún de capa caída, sin poderse recuperar del todo de la traumática experiencia de 1929 y los años de guerra:



pesar de que los trabajos de historia económica de la posguerra de América Latina en el marco del “desarrollo hacia adentro”, es importante

recordar que el aislamiento económico de la posguerra era la norma, en el centro y en la periferia (Taylor, 2003).

Fue por eso que, de forma decidida y clara, al menos 6 de las economías latinoamericanas, de hecho las más importantes (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Uruguay), adoptaron un nuevo modelo: el ISI (Bulmer-Thomas, 2003).

LOS ELEMENTOS DEL MODELO ISI

El marco teórico del modelo ISI preveía una serie de políticas que a la luz de los acontecimientos que se estaban evaluando en 1989 no se habían cumplido, pues en el foro comentado se vio que apenas era una mera discusión académica determinar si esas políticas bien hechas hubieran cambiado el rumbo. Ahora el punto a destacar era que no se habían obtenido los resultados esperados y que era mejor, sencillamente, cambiar el rumbo.

Una lista incompleta de esas políticas planteadas por Prebisch y demás teóricos de la CEPAL y ejecutadas con poco acierto (Amézquita, 2012) incluye:

Un desarrollo equilibrado de la agricultura y la industria.

Mejoramiento de las condiciones de los trabajadores para atender a sus necesidades básicas y para ampliar la demanda.

Manejo inteligente de la inversión extranjera.

Control a los productores en los mercados protegidos para evitar posición dominante.

Obviamente, creación o consolidación de un sector industrial, empezando por el llamado liviano, luego el intermedio y, por último, el pesado o de bienes de capital.

Quizá comparando lo que hizo Corea del Sur, también inserta en el modelo ISI, se pueda ver más nítidamente lo que no se hizo bien. Para un paralelo de las características del modelo ISI en el sudeste asiático y América Latina (cfr. Green, 1997, pág. 227 y s.s.).

Pero aun así hubo resultados evidentes. Ante todo, hubo industria, particularmente en Brasil y México (Green, 1997, págs. 6-7).

LOS DETONANTES DE LA MORATORIA DE MÉXICO 1982

¿Qué relación hubo entre el modelo ISI, la moratoria de 1982 y la Década Perdida? De la respuesta a la forma como se unieron esos eslabones debería depender lo que se concluyera en Florida.

¿Cuándo y para qué se incurrió en un endeudamiento que, a la postre, terminó siendo impagable? El primer punto a resaltar es que hasta bien entrada la década de los 70 la deuda era relativamente baja, pero al final de la misma década da un salto desmesurado. El endeudamiento de los tres mayores acreedores (Argentina, Brasil y México) se duplicó entre 1979 y 1981 (Taylor, 2003). Chevalier (1999) anota que el crecimiento fue del 30% anual en el cambio de década del 70 al 80.

Es decir, puede plantearse a manera de hipótesis que el gran endeudamiento no estuvo ligado al modelo ISI y en cambio sí a una gran apertura económica a los capitales extranjeros promediando la década de 1970 ((Taylor, 2003). Fue la primera entrada de las teorías de la Escuela de Chicago en América Latina. Sus resultados, sobre todo en los cuatro países del Cono Sur (Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay) y aún en Brasil, fueron similares, en particular en relación con el auge del endeudamiento y la inflación.

A este salto súbito del endeudamiento se sumó la caída del precio de los productos básicos con su obvio efecto en el ingreso por exportaciones. Uno de los más afectados fue México, país que, gracias al alza de precios de 1973, triplicó sus ventas externas, pasando a significar del 13.8% al 47.3% de las exportaciones entre 1976-82. Cuando el precio cayó en 1981-82, México suspendió las exportaciones para inducir, sin lograrlo, un alza de precios (Chevalier, 1990:220)

No menos significativos fueron los efectos de la fuga de capitales (Green, 1997:14) y el alza de las tasas de interés en EE.UU. al 10% por cuenta de la política de la FED en 1979.

Como consecuencia de esta dinámica, primero México en agosto de 1982 y en los meses siguientes un total de 17 gobiernos latinoamericanos firmaron acuerdos con el FMI durante 1982 y 1983, entidad que suministró liquidez para reanudar los pagos, con la significativa excepción de Colombia, Paraguay, Venezuela y Nicaragua (Green, 1997).

LOS EFECTOS DE LA CRISIS

Para reanudar los pagos de acuerdo con lo pactado con el FMI, los países emprendieron duras políticas de ajuste fiscal, es decir, de recorte en el gasto público y de incremento de impuestos. El efecto recesivo de esta política no pudo ser otro. Martínez y Reyes (2012) ofrecen estas cifras:

Los países que registraron estancamiento en el producto interno bruto per cápita entre 1981 y 1989 fueron (las cifras están expresadas en porcentajes): Bolivia (-26.6), México (-9.2), Jamaica (-5.8), Uruguay (-7.2), Guatemala (-18.2), Brasil (-0.4), República Dominicana (-2.0), Honduras (-12.0), Venezuela (-24.9), El Salvador (-17.4) y Ecuador (-1.1). No obstante, hubo países que sí registraron un crecimiento positivo, éstos fueron Chile (9.6), Costa Rica (6.1), Colombia (13.9), Barbados (8.1).

Pero más allá de las cifras, debe subrayarse el significado social de esa caída, pues una generación de latinoamericanos no tuvo forma de satisfacer adecuadamente sus necesidades básicas de alimentación, salud, vivienda, educación, esparcimiento, por carecer, en primer lugar, de trabajo y no encontrar apoyo en el Estado.

NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL: EL FIN DE LA GUERRA FRÍA

Este hecho ya era notorio para el momento de la reunión. Williamson anota que para la fecha de la reunión era “cuando las personas estaban buscando una nueva ideología y la ideología de los vencedores [de la Guerra Fría] parecía bastante atractiva” (Williamson 2004).

Es bajo este panorama que Williamson convocó la conferencia y, como él mismo cuenta:



Se necesitaba un documento de respaldo que pudiera explicar la esencia de los cambios políticos en que estábamos interesados en el Instituto. El documento se titula “What Washington Means by Policy Reform” y fue enviado a la diez autores que se habían comprometido a escribir estudios de países para la conferencia para asegurarse de que abordaran un conjunto común de problemas en sus trabajos” (Williamson 2004).

Una síntesis de todos los concomitantes del Consenso de Washington puede leerse en este párrafo:

Hacia finales de la década de 1980, era claro que la gran mayoría de los países de América Latina había fracasado en su modelo de desarrollo. El crecimiento basado en la sustitución de importaciones, impulsado desde la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), y la hostilidad hacia el capital extranjero originada en la teoría de la dependencia, manifestaron toda su inoperancia cuando ocurrió la crisis de la deuda externa. El escenario era evidentemente caótico y su relación con la deficiente gestión de los Estados saltaba a los ojos: altos déficit públicos, mercados financieros reprimidos, mercados cambiarios artificialmente controlados, mercados de bienes cerrados a la competencia mundial, restricciones a la inversión extranjera, empresas estatales ineficientes, rígidas relaciones laborales y derechos de propiedad mal definidos. La relación entre este modelo de gestión económica y la recesión generalizada, la alta inflación y los problemas de la balanza de pagos, no eran ya motivo de debate. Era evidente para toda mente sensata (Kuczynski y Williamson 2003).

Ahora, en noviembre de 1989 convenía analizar el grado de cumplimiento de las políticas constitutivas del modelo ISI para saber a ciencia cierta si era posible enderezarlo o, como era la voz predominante, si lo mejor era volver a una economía abierta.



Lo que se quería era identificar aquellas políticas que las principales instituciones de Washington, tales como el Tesoro de los Estados Unidos, el

Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, consideraban claves para la restauración del crecimiento en América Latina” (Kuczynski y Williamson, 2003).

De otra parte, había otro reto para los historiadores: América Latina había tenido una economía muy abierta al comercio mundial entre 1830 y 1930 aproximadamente (Bulmer Thomas, 2003) que no había cumplido con las expectativas de desarrollo, razón por la cual se fue adoptando paulatinamente un modelo de desarrollo hacia adentro. Si en aquellos cien años no había funcionado, ¿qué garantizaría que ahora a finales del siglo XX si fuera a funcionar?

REFERENCIAS

Amézquita, P. (2012). *Aspectos económicos del gobierno de Carlos Lleras Restrepo, 1966-1970*. Bogotá: Editorial Universidad Sergio Arboleda.

Baldwin, R. (2009). *U.S. Trade Policy Since 1934: An Uneven Path Toward Greater Trade Liberalization*, NBER Working Paper No. 15397.

Bértola, L. & Ocampo, J. A. (2014). *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México: FCE.

Bulmer-Thomas, V. (2003). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: FCE.

Chevalier, F. (1999). *América Latina: De la Independencia a nuestros días*. México: FCE.

Green, D. (1997). *La revolución silenciosa*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Kuczynski, P. P. y Williamson, J. (Ed) (2003), *Después del Consenso de Washington. Relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Martínez Rangel, R. y Soto Reyes, E. (2012), El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. En *Política y Cultura*, primavera 2012, núm. 37, pp. 35-64.

Naim, M. *Fads and Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion?* (Editor Foreign Policy Magazine), October 26, 1999, Working Draft of a Paper Prepared for the IMF Conference on Second Generation Reforms, Washington, D.C.

Roll, E. (1999). *Historia de las doctrinas económicas*. 3ª reimpresión. Bogotá: FCE.

Rostow, W. (1990). *The Stages of Economic Growth – A Non Communist Manifesto*. 3rd ed. USA: Cambridge University.

Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), Feb.: 65-94.

Taylor, A. M. (2003). *Foreign Capital in Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, NBER Working Paper No. 9580.

Thirlwall, A., (2003). *La naturaleza del crecimiento económico*. México: FCE.

Williamson, J.(2004). *A Short History of the Washington Consensus*, Institute for International Economics, Paper commissioned by Fundación CIDOB for a conference From the Washington Consensus towards a new Global Governance, Barcelona.

Williamson, J. (ed) (1990). *Latin American Adjustment. How much has happened?* Washington: Institute for International Economics.

ANEXO

TABLA 1
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB, 1960-1999

	1950-59	1960-69	1970-79	1980-89
Corea del Sur	4,33	7,69	8,82	7,86
Europa Occidental	4,70	5,09	3,38	2,29
Australia y Nueva Zelanda	3,53	4,41	3,22	2,74
Estados Unidos y Canadá	3,62	4,46	3,09	2,96
Europa Oriental	4,65	4,82	3,34	1,46
América Latina	4,86	5,13	5,63	1,84
México	6,31	6,65	6,44	2,23
Asia	5,97	5,62	5,61	5,45
África	4,21	4,66	4,08	2,60
Total Mundial	4,60	4,96	4,05	3,23

FUENTE: LEÓN (2006)

TABLA 2
DESEMPEÑO GLOBAL LATINOAMERICANO
(EN PORCENTAJES)

	1945-1980	1980-1990
Tasa anual de inflación	20	400
Tasa de crecimiento de las exportaciones	2.1	4.4
Tasa de crecimiento de las importaciones	5.9	-0.8
Tasa de crecimiento del PBN	5.6	1.2
Tasa de crecimiento del producto por capita	3.1	-1.8
Porcentaje de hogares 'pobres'	35	41

FUENTE: CEPAL, 2000.

TABLA 3
PRODUCTIVIDAD LABORAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(TASAS ANUALES MEDIAS DE CRECIMIENTO)

	1970-1990
Argentina	2,6
Bolivia	-0,5
Brasil	1,4
Chile	1,6
Colombia	1,8
Costa Rica	-2,9
Ecuador	0,1
El Salvador	1,8
Honduras	-0,4
México	1,9
Panamá	-1,0
Perú	-2,4
Uruguay	-1,8
USA	-0,3

FUENTE: WELLER, 1998

TABLA 4
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN
DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL 1950-1990

Relación del producto por persona económicamente activa o por ocupado (sector agropecuario =100)						
	1950	1960	1970	1980	1985	1990
Total	272.8	275.6	294.7	292.8	254.3	212.2
Sector secundario	422.5	423.6	433.7	402.0	370.9	284.6
Sector terciario	554.3	481.0	432.8	377.7	315.3	248.9
Crecimiento anual de la relación producto por persona económicamente activa o por ocupado, según sector (% p.a.)						
	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1985	1985-1990	1980-1990
Total	3.10	3.37	2.08	-2.13	-1.22	-1.67
Sector Agropecuario	3.00	2.68	2.15	0.67	2.43	1.54
Sector secundario	3.03	2.92	1.38	-0.94	-2.86	-1.90
Sector terciario	1.55	1.60	0.77	-2.90	-2.30	-2.60

FUENTE: CEPAL, 2001

TABLA 5
INDICADORES DE LA DEUDA EXTERNA LATINOAMERICANA 1960-1982

Año	A	B	C	D
1960	7.2 ^a	16.4	17.7 ^a	3.6 ^a
1970	20.8 ^a	19.5	17.6 ^a	5.6 ^a
1975	75.4	42.9	26.6	13.0
1979	184.2	56.0	43.4	19.2
1980	229.1	56.6	38.3	21.2
1981	279.7	57.6	43.8	26.4
1982	314.4	57.6	59.0	34.3

CLAVE:

A. Total de la deuda externa pública, privada y a corto plazo: las cifras se muestran en miles de millones de dólares.

B. Participación de la banca en la deuda externa pública (porcentaje).

C. Razón de pagos servicio (intereses y amortización)-exportación (porcentaje).

D. Razón de pago interese-exportaciones (porcentaje).

^a Sólo deuda pública externa.

REFERENCIAS

Bulmer-Thomas, V. (2003). La historia económica de América Latina desde la Independencia. México: Fondo de Cultura Económica.

CEPAL. (2001). Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional (Series desarrollo productivo, 103). Recuperado de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/7594/LCL1578-P.pdf>

LEÓN, J. L. (2006) Corea del Sur: las transiciones múltiples de una economía posdesarrollista, El Colegio de México, A.C. Centro de Estudios de Asia y África, CEAA, disponible en www.ceaa.colmex.mx/estudioscoreanos/images/leon.pdf

Weller, J. (1998). Los mercados laborales en América Latina: Su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes (Serie Reformas económicas, 11). Recuperado de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/4274/lcl1160e.pdf>

