

DOCUMENTO DE DISCUSIÓN

DD/07/02

América Latina y la Globalización Económica: Una Visión de Largo Plazo

Carlos Parodi



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

DOCUMENTO DE DISCUSIÓN

DD/07/02

© 2007 Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

DD/07/02

Documento de Discusión

América Latina y la Globalización Económica: Una Visión de Largo Plazo *

Elaborado por Carlos Parodi Trece

Enero 2007

Resumen

Existe cierto consenso respecto de la existencia de dos olas globalizadoras: la primera de ellas ocurrida entre 1870 y 1914 y la segunda luego de la segunda guerra mundial, más pronunciada a partir de la década de los setenta, con el quiebre del sistema de Bretton Woods. En simultáneo se discute los efectos de la globalización económica sobre América Latina, pero la mayoría de estudios hace referencia a la segunda ola, con énfasis en lo ocurrido a partir de 1990. El presente documento de trabajo tiene como objetivo explorar la globalización de la región durante la primera ola globalizadora; más aún, se busca analizar la forma como América Latina llegó al inicio de la misma. Se concluye que el atraso relativo de la región ocurrió en algún punto del siglo XVIII.

Key words: Globalización, América Latina.

E-mail de los autores: Parodi_CAJ@up.edu.pe

* Las opiniones expresadas en los Documentos de Discusión son de exclusiva responsabilidad de los autores y no expresan necesariamente aquellas del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Los Documentos de Discusión difunden los resultados preliminares de las investigaciones de los autores con el propósito de recoger comentarios y generar debate en la comunidad académica.



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

Introducción

América Latina es una región diversa, pero que comparte un pasado común, pues se trata de veinte países que fueron conquistados por otros cuya lengua materna es el latín, es decir, España, Francia y Portugal. En otras palabras, tienen en común la ubicación geográfica (hemisferio occidental) y una experiencia colonial que configuró un patrón de desarrollo, que ya existía cuando se independizaron en la primera parte del siglo XIX. A inicios del siglo XXI, es claro que falta mucho para que la región muestre los niveles de vida de las economías avanzadas. Los niveles de pobreza y de desigualdad son inaceptables, más aún si se toma en cuenta que hacia el año 1500 los niveles de ingreso por habitante eran similares a aquellos de las principales potencias de hoy, como Estados Unidos y los países de Europa Occidental. Algo ocurrió a lo largo de la historia para que la divergencia sea cada vez mayor.

En paralelo, la globalización, entendida como un proceso histórico y multidimensional ha influido sobre la región de distintos modos y por diferentes canales. Dado ello, el objetivo de la investigación es comparar la forma como enfrentó América Latina a la globalización económica, tanto a fines del siglo XIX como a fines del siglo XX, que a juzgar por una gran mayoría de autores constituyen las dos olas globalizadoras. Desde luego que la falta de información estadística para el siglo XIX obliga a tomar los resultados con cautela, aunque varios historiadores económicos, entre ellos Maddison, Prados de la Escosura y Williamson, han estimado datos para la región desde el siglo XVI.

Con la precaución que suponen los estimados históricos, parece ser que la diferencia, medida por los niveles de ingreso por habitante, entre América Latina y el resto de regiones del mundo se originó en el siglo XVIII y se acentuó entre 1820 y 1870. Si esto es así, entonces cuando ocurre la primera ola globalizadora (1870-1914), la región ya estaba rezagada y fue en esas condiciones que afrontó la globalización en el período mencionado. Una situación similar ocurrió durante la segunda ola globalizadora (período comprendido, aproximadamente desde 1980 en adelante).

Lo anterior sugiere que para comprender la forma como la región se insertó en la economía global, sea necesario remontarse en el tiempo hasta fines del siglo XV, es decir, con el descubrimiento de América y la posterior etapa colonial. Solo comprendiendo ello, es posible, no solo comparar las dos olas

globalizadoras, sino sugerir rumbos de acción. De ahí que el análisis no sea solo cuantitativo, sino también cualitativo.

Como consecuencia, el primer paso consiste en asumir un concepto de globalización, así como explicar las olas globalizadoras, desde una perspectiva más general; ciertamente cualquier división es arbitraria, pues los países de la región se han integrado al mundo global de manera paulatina, pero con ciertas tendencias claras. El segundo paso implica analizar lo ocurrido con la región durante el siglo XIX. Durante ese siglo se desarrollaron por lo menos dos hechos remarcables: en primer lugar, la gran mayoría de países de América Latina lograban su independencia de los países europeos; en segundo lugar, la revolución industrial cobraba auge en Europa Occidental, en particular en Gran Bretaña, cuna de la misma, que permitió que este, sea la potencia económica del siglo XIX. El tercer paso, para el cual existe mayor información cuantitativa, consiste en analizar la evolución regional desde 1980 en adelante; sin embargo, sin tomar en cuenta lo ocurrido en el pasado, los estudios pueden estar sesgados en una dirección o en otra. Por eso es que con una visión de “muy largo plazo” se procede al análisis de lo ocurrido en el siglo XIX.

Capítulo I

La Globalización Económica en la Historia: Aspectos Conceptuales

1. Globalización, Globalización Económica y Olas Globalizadoras

La “globalización” es un concepto complejo de definir; pareciera que cada persona tiene una idea diferente de lo que significa. Desde nuestro punto de vista, “globalizar” implica llevar a escala planetaria, mundial o global, alguna idea, estilo de comportamiento, patrón cultural, estrategia de desarrollo, etc. De ahí que el sustantivo globalización pueda entenderse como sinónimo de mundialización o planetarización. Como consecuencia, la globalización sugiere la integración, en diferentes categorías, de un país con el exterior, siempre y cuando el país en cuestión lo acepte. Esto es crucial, pues la mayor integración supone una influencia cada vez mayor de procesos globales en esencia, sobre los niveles nacionales, pues el país comienza a ser parte de un sistema cada vez más amplio; estos procesos pueden ser políticos, sociales, económicos, ambientales, culturales, etc. Por ejemplo, supongamos que un grupo de personas busca promover la idea de luchar en contra de la deforestación de los bosques. Para que la idea se “globalice”, deben cumplirse al menos dos condiciones; primero, que el grupo tenga los medios para hacer conocer su idea al resto, no solo de grupos, sino de países; segundo, que los países (y los grupos dentro de los mismos) acepten la idea. De lo contrario la idea original no se habría “globalizado”.

Desde esta perspectiva, la globalización es un fenómeno multidisciplinario, capaz de ser aplicado a cualquier categoría que implique la expansión de la misma a todo el planeta. De manera simultánea, es un proceso, en el sentido que no ocurre de la noche a la mañana, sino que contiene un elemento de gradualidad, pues por momentos se acelera y en otros se desacelera. Dicho de otro modo, la globalización es lo que ocurre cuando el movimiento de personas, bienes o ideas, etc. entre países y regiones se torna más pronunciado; por esta razón contiene un componente histórico. Retomando el ejemplo anterior; puede que existan momentos en los cuales la idea de luchar contra la deforestación de los bosques adquiera, por alguna razón, mayor aceptación y por ende se acelera, mientras que en otros se desacelera o inclusive se deja de lado.

No obstante, la acepción más común del término “globalización” hace referencia a un proceso de mayor integración económica mundial, en especial de los flujos financieros y comerciales. En términos más amplios alude a la integración de las economías nacionales en la economía internacional, a través del comercio, la inversión extranjera directa, los flujos de capitales, trabajadores y tecnología. Esta acepción se denomina “globalización económica”. Debe notarse que aún dentro de la misma, existen varias dimensiones, como la globalización de los flujos de capitales, la comercial, etc. A lo largo de la historia, algunas de ellas han avanzado más rápido que otras.

Dicho de otro modo, si tomamos como punto de partida una unidad económica cualquiera (por ejemplo, una familia), es a través del intercambio de bienes y servicios que la misma establece relaciones económicas con otras convirtiéndose así es una parte de una comunidad económica local, regional o nacional. En la medida que el intercambio excede los límites territoriales de un país, se convierte en parte de un sistema regional, continental o mundial, es decir, global. Ahora bien, el intercambio de bienes y servicios no es el único vínculo económico entre los países, sino que también se conectan a través de la migración de personas y los flujos de capital. Por lo tanto, las tres dimensiones de la globalización económica son el comercio de bienes y servicios, los flujos de capitales (inversiones, préstamos, etc.) y los movimientos de personas. Sin embargo, ello no significa que exista una sola forma ni un único ritmo al cual una sociedad se “globaliza”; es posible que alguna dimensión avance (sea por una decisión del país o por un impedimento de los demás) más lentamente que otra. En otras palabras, un tema es “lo que se globaliza” y otro “cómo se globaliza”.

En cualquier caso, lo que no debe perderse de vista, es que la globalización económica no es un fin en sí mismo, sino un medio que busca un objetivo mayor, que podría definirse como un mayor nivel de vida de los habitantes de un país; es decir, un país se integra con la economía mundial, pues a través de la misma, espera una mejoría en el bienestar de sus habitantes.

Ahora bien, la globalización económica así entendida no es un fenómeno nuevo, a pesar que el sustantivo mismo sí lo sea. Por ejemplo, el FMI (2000) sostiene que la globalización económica no encierra ningún misterio, pues “se refiere a la prolongación más allá de las fronteras nacionales de las mismas fuerzas del mercado que durante siglos han operado en todos los niveles de la

actividad económica humana: en los mercados rurales, las industrias urbanas o los centros financieros”.¹

La historia de la humanidad puede dividirse en diversos períodos, usando como criterio el hecho que la globalización se haya acentuado más que en otros. Sin embargo, no existe un consenso universal con respecto a la mencionada división, por lo que en cualquier caso existirá algún elemento de arbitrariedad.

Una de las visiones más aceptadas es aquella que sostiene que a lo largo de los últimos dos siglos se han dado dos olas globalizadoras (Baldwin y Martín 1999, Sachs 2000, entre otros): la primera de ellas entre 1870 y 1914 y la segunda a partir de 1950 hasta la actualidad. Desde 1945, el orden económico mundial se organizó en torno del sistema de Bretton Woods, que colapsó en 1971. De ahí que sea posible subdividir la segunda ola globalizadora en dos subperíodos: antes de 1971 y después del mencionado año. El Banco Mundial (2001) hace referencia a tres olas globalizadoras: 1870-1914, 1950-1980 y desde 1980 hasta la actualidad, mientras que la CEPAL (2002) alude a una división similar, aunque con otros criterios: 1870-1914, 1945-1973 y 1973 hasta la actualidad. El punto de quiebre fue producido por el colapso del esquema diseñado en Bretton Woods.

Bajo cualquier división, el proceso histórico de mayor integración de las economías se vio interrumpido entre 1914 y 1945, período en el cual ocurrieron las dos guerras mundiales y la gran depresión mundial de 1929, que revirtieron el proceso que se había venido dando hasta 1914. Fue un período de relativo aislamiento, superado a partir de 1945 en torno de los acuerdos de Bretton Woods. Como consecuencia, y con una perspectiva histórica, la globalización económica ha tenido forma de “U”. Ciertamente en ambos períodos algunas dimensiones de la globalización económica fueron más pronunciadas que otras. Por ejemplo, la “globalización del trabajo”, es decir, la mayor o menor movilidad entre los diferentes países de los trabajadores fue más pronunciada a fines del siglo XIX en comparación con lo ocurrido a fines del siglo XX e inicios del siglo XXI.

Lo interesante de esta división de “olas globalizadoras”, que a riesgo de caer en una simplificación, se vincula con lo ocurrido a fines del siglo XIX y a

¹ Fondo Monetario Internacional (2000), *La Globalización: ¿amenaza u oportunidad?*, Estudios Temáticos N° 00/01, Washington. Disponible en internet: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/es/041200s.htm>.

fines del siglo XX, es que en ambas predominó una estrategia liberal en lo económico; en el primer caso, se denominó “liberalismo clásico”, mientras que en el segundo, “neoliberalismo”.

La primera ola globalizadora (1870-1914) definió a una economía mundial caracterizada por la libre movilidad de capitales, bienes y trabajo, debido en gran medida a los efectos de la Revolución Industrial y al reemplazo de los principios mercantilistas por los del libre mercado. La primera impulsó una reducción en los costos de transporte, debida al progreso tecnológico (manifestada en una serie de inventos, como el telégrafo y la refrigeración) y a los avances en los medios de comunicación, como los ferrocarriles (entre las décadas de 1820 y 1850) y la navegación a vapor (entre las décadas de 1840 y 1870), que marcaron la pauta de una revolución en el transporte. El segundo estuvo relacionado con la adopción del patrón oro y la consecuente estabilidad, que a su vez originó un desarrollo acelerado de las finanzas y de los flujos comerciales, en un contexto intelectual donde predominaba el liberalismo económico. No obstante, algunos estudios sostienen que el auge comercial estuvo basado en la mencionada declinación de los costos de transporte, más que en la adopción del libre comercio (CEPAL 2002).

Inglaterra, cuna de la revolución industrial, facilitó que Londres se convirtiera en el centro de la economía mundial. La transformación de la economía británica significó, entre otros aspectos, que la participación del total de los trabajadores en el sector industrial aumentara de 19% en 1700 a 49% en 1870, año en que dos tercios de la población vivía en zonas urbanas (Baldwin y Martín 1999). De esta manera, Gran Bretaña se convirtió en exportadora de bienes industriales e importadora de alimentos.

La segunda ola globalizadora, ocurrida en la segunda parte del siglo XX, tuvo sus orígenes en la victoria de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, hecho que facilitó la conformación de un nuevo orden económico y político. Este nuevo sistema fue construido a partir del desmantelamiento de los imperios europeos y la adhesión al libre comercio, alrededor de las nuevas instituciones que aparecieron a partir de la conferencia de Bretton Woods, de 1944. En ella se estableció, en primer lugar un sistema de tipos de cambio fijos, mediante el cual todos los países fijarían su tipo de cambio con respecto al dólar y solo el dólar quedaría fijado con respecto al oro. Las naciones solo podían alterar su tipo de cambio fijado, ante la presencia de un “desequilibrio fundamental en la balanza de pagos” y previa aprobación por parte del FMI. En segundo lugar, se sentaron las bases para un orden comercial multilateral,

para lo cual, en 1948 se creó el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que en 1995 fue reemplazado por la Organización Mundial del Comercio (OMC). El objetivo del GATT, como foro de negociación, fue reducir los aranceles y las medidas proteccionistas, es decir, avanzar hacia el libre comercio. En tercer lugar, aparecieron el Fondo Monetario Internacional, con el objetivo de asegurar un sistema normal de pagos bajo un esquema de tipos de cambio fijos y proveer financiamiento a países con dificultades en la balanza de pagos, y el Banco Mundial, cuya finalidad era facilitar el financiamiento de largo plazo para la reconstrucción económica y el desarrollo.

A pesar de ello, el avance hacia el libre mercado fue gradual. Hacia 1971 colapsa el sistema de Bretton Woods. En términos prácticos ello implicó que los países abandonaran los tipos de cambio fijos y cada uno de ellos optara por algún régimen cambiario, de manera independiente unos de otros. En paralelo, los dos choques petroleros (1973 y 1979) y los aumentos en las tasas de interés internacionales de inicios de la década de 1980, precipitaron la denominada “crisis de la deuda” y como consecuencia de ella, la “década perdida” para América Latina. Así, a partir de la década de los ochenta los países de América Latina, unos más temprano que otros, alteraron drásticamente su estrategia de desarrollo para adherirse a una basada en el libre mercado como asignador de recursos.² En otras palabras, es posible hablar de un “capitalismo regulado” hasta 1971 y de uno más liberal (conocido como neoliberalismo) a partir de la década de los ochenta. Esta última fase, que podría denominarse la tercera ola globalizadora, está asociada a una generalización del libre comercio, la expansión de las empresas multinacionales, la explosión de los flujos privados de capitales y el aumento de las restricciones a la libre movilidad de mano de obra.

¿Cuál ola globalizadora fue más pronunciada? Depende de la dimensión a la cual se haga referencia. Aunque no resulta simple brindar una respuesta concluyente, es claro que en cuanto al libre flujo de trabajadores entre países, este fue más libre en la primera ola globalizadora, comparada con la segunda. Las migraciones fueron más importantes que el comercio y los movimientos de capitales (Lindert y Williamson 2001).

² Conviene precisar que globalización no es sinónimo de liberalismo económico. Un país puede integrarse al mundo de manera gradual y manteniéndose parcialmente cerrado en algunas dimensiones de la globalización económica. Los países de Asia Oriental se integraron al mundo, es decir, se orientaron hacia fuera, pero adhiriéndose de manera gradual al libre mercado.

En el cuadro I.1 se presentan algunas características de la primera y segunda olas globalizadoras.

Cuadro I.1
Dos Olas Globalizadoras: Siglo XIX frente al Siglo XX

Fines del Siglo XIX	Fines del Siglo XX
Liberalismo Clásico	Neoliberalismo
Revolución Industrial	Revolución Digital
Capitalismo	Capitalismo
Gran Bretaña	Estados Unidos
Colonialismo	Globalización
Socialismo Científico	Movimientos Antiglobalización
Ausencia de Organismos Multilaterales	Presencia de Organismos Multilaterales
Patrón oro	Distintos Arreglos Cambiarios
Libre Migración	Migración Restringida

Fuente: Parodi Trece Carlos (2005), *Globalización: ¿de qué y para qué?. Lecciones de la Historia*, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima, p.85.

La división de la segunda ola globalizadora amerita una explicación, que se verá más adelante. Lo cierto es que luego de la reversión de las tendencias integradoras existentes hasta 1914, las mismas cobraron un nuevo impulso al finalizar la segunda guerra mundial.

2. Las Olas Globalizadoras: el cómo y el por qué

Existe cierto grado de consenso en que a lo largo de los dos últimos siglos se han dado dos olas globalizadoras: la primera de ellas, entre 1870 y 1914 y la segunda a partir de 1950 hasta la actualidad.³ En ambos períodos predominó una estrategia liberal en lo económico; en el primer caso se denominó liberalismo clásico, mientras que en el segundo, neoliberalismo.⁴ Entre 1914 y 1945, las dos guerras mundiales y la gran depresión mundial de 1929,

³ Ciertamente la división es arbitraria. Desde 1945 el orden económico mundial se organizó en torno del sistema de Bretton Woods, que colapsó en 1971. De ahí que en la segunda ola globalizadora, podría hacerse una subdivisión: antes de 1971 y después del mencionado año.

⁴ El neoliberalismo adquirió notoriedad a partir de 1980; no obstante, las ideas se gestaron en la década de 1960.

revirtieron la integración que se había venido dando hasta 1914. Fue un período de relativo aislamiento, que fue superado desde 1945 en torno de los acuerdos de Bretton Woods. De ahí que la globalización económica, desde una perspectiva histórica haya tenido forma de U, más pronunciada en el caso de la integración financiera.

En el período comprendido entre 1870 y 1914, conocido como la primera fase de la globalización (Cepal 2002, Banco Mundial 2001, entre otros), la economía mundial atravesó por un período de libre movilidad de capitales, bienes y trabajo,⁵ debido a los efectos de la revolución industrial en el siglo XIX⁶ y el reemplazo de los principios mercantilistas por los de libre mercado.⁷ El primero de ellos impulsó una reducción en los costos de transporte debido a los inventos (1730-1840s), como el telégrafo y la refrigeración, así como a los avances en los medios de comunicación, como los ferrocarriles (1820-1850s) y la navegación a vapor (1840-1870s); estos dos últimos constituyeron una revolución en el transporte.⁸ El segundo de ellos estuvo vinculado con la adopción del patrón oro y la consecuente estabilidad, que a su vez originó un desarrollo acelerado de las finanzas y de los flujos comerciales, en un contexto intelectual donde predominaba el liberalismo económico.⁹ Londres se convirtió en el centro financiero mundial. La transformación de la economía británica significó, entre otros aspectos, que la participación del total de los trabajadores en el sector industrial aumentara de 19% en 1700 a 49% en 1870, año en el cual, dos tercios de la población vivía en zonas urbanas. (Baldwin y Martín 1999). Como consecuencia, Gran Bretaña se convirtió en exportadora de bienes industriales e importadora de alimentos.

⁵ En este período, la integración incluyó además al trabajo, es decir, los trabajadores migraban libremente de un lugar a otro, aspecto que no se verifica, al menos en la misma magnitud, a inicios del siglo XXI. La afirmación es “general”, pues a fines del siglo XIX, a excepción de Reino Unido y Países Bajos, no es cierto que los países hayan mantenido bajos aranceles.

⁶ La revolución industrial, iniciada en Gran Bretaña, fue un proceso que comenzó en la década de 1720 y duraría hasta el siglo XIX. Alude a un conjunto de cambios tecnológicos, organizacionales, sociales e institucionales, que transformaron la economía británica.

⁷ La división por etapas o períodos de la globalización alude a la mayor o menor integración de la economía mundial. En el siglo XIX, las ideas de Adam Smith y David Ricardo, pensadores clásicos, tuvieron gran influencia, pues ambos demostraron los beneficios del libre comercio entre las naciones, en especial el segundo de los nombrados, a partir de la teoría de las ventajas comparativas.

⁸ A fines de 1830 un viaje marítimo de Liverpool a Nueva York tomaba 48 días, mientras que 10 años después solo 14.

⁹ El patrón oro casi se “globalizó” a partir de 1870. De acuerdo con Sachs y Warner (1995), en 1908, el 89% de la población mundial vivía en naciones con monedas convertibles, dentro del patrón oro o plata.

Gran Bretaña adoptó el patrón oro en 1821; luego la seguirían Austria (1852), Canadá (1853), Portugal (1854), Alemania (1872), Suecia (1873), Dinamarca (1873), Noruega (1873), Holanda (1875), Finlandia (1877), Bélgica (1878), Francia (1878), Suiza (1878), Estados Unidos (1879), Italia (1884), Japón (1897), Rusia (1897), etc. De este modo, se configuró un sistema monetario global, en torno del patrón oro.¹⁰

2.1 La Globalización Comercial

¿Cómo se llegó a esta primera ola globalizadora en el plano comercial? Entre 1600 y 1800, los dos siglos previos al auge del liberalismo económico, la mayoría de Estados de Europa Occidental se adhirieron al mercantilismo, escuela de pensamiento que sostenía que la riqueza de un país se medía por la cantidad de metales preciosos que mantenía; entonces, para lograr un estado rico y poderoso, la clave estaba en lograr una balanza comercial positiva (exportaciones mayores que las importaciones).¹¹ El mecanismo para lograrlo eran los altos aranceles, así como la búsqueda de los monopolios comerciales. Así no solo se acumulaban más metales preciosos, sino también se podía buscar la autosuficiencia. Por eso había que fomentar la agricultura, con el objetivo de minimizar la importación de alimentos. Era necesario fortalecer el poder marítimo (así no se dependía de embarcaciones de otros estados) y las colonias debían convertirse en mercados cautivos a las cuales se les exportaba manufacturas y de ellas se importaba materias primas. En síntesis, si la riqueza se consideraba equivalente a los metales preciosos, los gobiernos debían jugar un rol activo y proteccionista en la economía. El mercantilismo, en el ámbito ideológico, se derrumba con la aparición de la fisiocracia en Francia y el liberalismo económico en Inglaterra, en torno de Adam Smith y otros grandes pensadores. Mientras que para los mercantilistas, las ganancias comerciales de uno eran una pérdida para el otro (en términos modernos, un juego de suma cero), los liberales demostraron que el comercio podía beneficiar a ambas partes en simultáneo.

¹⁰ Fuera de los países mencionados, destacan Argentina (1863), Uruguay (1863), Colombia (1871), Egipto (1885), Chile (1887), India (1899), Ecuador (1900), Filipinas (1903), México (1905) y Brasil (1906). Las excepciones eran, entre otros países, China, Perú, España y Venezuela.

¹¹ Como no es posible que al mismo tiempo, todos los estados exporten más de lo que importen, los conflictos y guerras fueron frecuentes.

Es por esta razón, que los antecedentes vinculados con la integración comercial del siglo XIX pueden encontrarse en tres hechos, que reflejaban la doctrina mercantilista. En primer lugar, en 1815 Gran Bretaña implementó la ley de granos (corn laws), que impuso aranceles proteccionistas a las importaciones de granos (trigo, maíz, etc.); el objetivo era conservar los precios altos y prevenir una caída de los mismos como consecuencia del final de las guerras napoleónicas (1805-1815). Fueron aranceles diseñados para proteger a los agricultores británicos así como a los propietarios de tierras, en contra de la competencia de granos importados más baratos. En simultáneo, en torno de Richard Cobden y John Bright, se conformó la denominada “Manchester Anti-Corn Law League”, cuyo objetivo era derogar la mencionada ley, desarrollando una cerrada defensa del libre comercio. Finalmente la ley fue abolida en 1846, lo que para muchos historiadores significó el paso principal de Inglaterra hacia el libre comercio.¹²

En segundo lugar, en 1849 se abolieron las Actas de Navegación, que eran un conjunto de medidas que aseguraban el monopolio británico en el traslado de bienes desde y hacia sus colonias. Las actas tuvieron un largo período de duración; por ejemplo, la primera de ellas, que fue implementada en 1661, enumeraba una serie de productos que las colonias podían exportar solo a Gran Bretaña. En 1663 se estableció que todos los bienes exportados a las colonias debían salir de puertos ingleses; en realidad eran manifestaciones del sistema colonial.

En tercer lugar, hacia 1860 se firmó un tratado de libre comercio entre Gran Bretaña y Francia, conocido como Cobden-Chevalier. A partir del mismo, se firmaron otros acuerdos similares, incluyéndose la cláusula de la nación más favorecida. Bajo este principio, las preferencias comerciales que le otorgaba un estado a su principal socio comercial se aplicaba por igual a los demás países con los cuales comerciaba, de manera de no discriminar entre estados. En términos más simples, si un país negociaba con otro una reducción en los aranceles, entonces, la medida se hacía extensiva a todos los demás con los cuales comerciaba. La influencia intelectual a favor del libre comercio, unida a la cláusula de la nación más favorecida, generó una reducción de los aranceles entre 1860 y 1879. Las naciones de Europa Occidental aumentaron el comercio internacional, de 5% del PBI a mediados del siglo XIX a 10% en 1880. (Krugman 1995).

¹² El político británico Benjamín Disraelí acuñó la expresión “Escuela de Manchester”, para referirse al movimiento gestado en Manchester a favor del libre comercio.

En resumen, la derogación de la ley de granos (1846), la abolición de las actas de navegación (1849) y el tratado anglo-francés (1869) fueron parte del tránsito del mercantilismo al liberalismo económico. A partir de ellos nació la era del libre comercio, que se expandió desde Gran Bretaña al resto de Europa Occidental, al menos hasta 1879, cuando surgió una ola proteccionista. ¿Qué ocurrió para que se produzca la reversión del libre comercio?. Durante la década de los 1880s la invasión de granos, relativamente baratos, provenientes de Rusia y del Nuevo Mundo hacia Europa Occidental disminuyó el soporte de los sectores agrícolas a favor del libre comercio.¹³ Así, aparece la protección vía aranceles altos hacia los productos agrícolas, tendencia que se expandiría a la industria en torno del argumento de la “industria naciente”.¹⁴

Durante este período no existían organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco de Pagos Internacionales (BIS), etc. que se encargaran de organizar el orden económico internacional.¹⁵ La migración internacional era casi ilimitada, pues ni siquiera existían pasaportes.

Ahora bien, el hecho que el siglo XIX fuera testigo del avance de las ideas del libre comercio, no significa que no hubiera proteccionismo. De acuerdo con Gilpin (2001), el período clásico del libre comercio, duró de 1846 (la abolición de la ley de granos) a 1879, año en el cual la mayoría de naciones de Europa Occidental retornó al denominado proteccionismo moderno¹⁶, a excepción de Gran Bretaña y Holanda. De ahí que la Cepal (2002) sostenga que “... la idea de que el libre comercio fue el gran propulsor del crecimiento económico mundial entre mediados del siglo XIX y la primera guerra mundial es uno de los grandes mitos de la historia”.¹⁷ Lo que sí es cierto es que prácticamente no existían barreras no arancelarias. Bairoch (1993) sostiene

¹³ La expresión “Nuevo Mundo” no solo alude a América Latina, sino también a los Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

¹⁴ El razonamiento expuesto ha sido desarrollado por O'Rourke (1997); véase, O'Rourke Kevin (1997), “The European grain invasion, 1870-1913”, en *Journal of Economic History*, vol. 57, N° 4, pp. 775-801.

¹⁵ Una de las pocas instituciones internacionales aparecidas en este período, fue la Unión Postal Universal (1878). Además existían instituciones legales básicas, como códigos comerciales, basadas en modelos europeos.

¹⁶ El proteccionismo moderno, conocido en la actualidad simplemente como proteccionismo, se diseñó para promover el desarrollo y no para lograr un superávit en la balanza comercial, como sostenían los mercantilistas.

¹⁷ Cepal (2002), *Globalización y Desarrollo*, Santiago de Chile, p. 30.

que en la primera ola globalizadora, el crecimiento económico mundial fue el motor de la expansión del comercio internacional y no a la inversa.

Naturalmente cabe la pregunta siguiente: si el proteccionismo aumentó entre 1875 y 1913, ¿por qué aumentó el comercio internacional? En primer lugar, porque el resultado comercial, medido por ratio comercio /PBI o por los volúmenes comerciados, no depende solo de la política comercial. En segundo lugar, por la rápida declinación de los costos de transporte, que ha mostrado la misma tendencia hasta la actualidad¹⁸; en tercer lugar, el comercio mundial fue dominado por Europa (tanto entre países del mismo continente como entre naciones europeas y sus colonias), que explicó el 66.9% del mismo en 1870 y el 62% en 1913. En cuarto lugar, el 68% del comercio internacional en la década de 1890s era de productos primarios, básicamente entre Europa y sus colonias. (Bairoch y Kozul-Wright 1996). En otras palabras, si tomamos a Reino Unido como referente, la división internacional del trabajo llevó a que Europa exportara bienes industriales, mientras que otras regiones (entre las cuales estaba América Latina) exportaban materias primas. En otros países de Europa Occidental, predominaba el comercio entre ellos. Algunos datos son ilustrativos. Hacia 1913, Gran Bretaña exportaba el 37.9% del total exportado a otros países de Europa, mientras que las cifras para Francia, Alemania y Estados Unidos eran 68.2%, 53.4% y 74.5%, respectivamente. En quinto lugar, el crecimiento económico estaba impulsando el comercio internacional.

Lo cierto es que, como se ha visto, entre 1870 y 1939, los mercados de bienes comenzaron a tomar una dimensión global. La resultante fue una división internacional del trabajo, basada en la especialización. Ello originó que los patrones domésticos de producción se vieran crecientemente influenciados por la competencia global. Esta tendencia se interrumpió con la primera guerra mundial.

Así, en el período comprendido entre 1913 y 1950 se revirtió la tendencia integradora, debido a tres hechos: la primera guerra mundial (1914-1919), la Gran Depresión de 1929, que acentuó el nacionalismo, la autarquía y los conflictos internacionales y la segunda guerra mundial (1939-1945). La tasa de crecimiento anual de las exportaciones de los países de Organización para

¹⁸ De acuerdo con Held, McGrew, Goldblatt y Perraton (1999), los fletes marítimos por tonelada disminuyeron de US\$ 95 dólares en 1920 a US\$ 34 en 1950 y US\$ 29 en 1990. El costo de una llamada telefónica de tres minutos entre Nueva York y Londres se redujo de US\$ 244.65 dólares en 1930 a US\$ 31.58 en 1970 y a US\$ 3.32 en 1990.

la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹⁹ fue de 4.8% entre 1900 y 1913, para luego reducirse a 1.0% entre 1913 y 1950 y recuperarse a 8.6% entre 1950 y 1973. En el caso de América Latina las tasas de crecimiento de las exportaciones fueron 4.6%, 1.8% y 4.0%, respectivamente.²⁰

La primera guerra mundial desafió el sistema capitalista global, basado en el imperialismo europeo. Las potencias europeas se debilitaron, tanto en términos políticos como económicos. Con ello se inició un período de inestabilidad que contribuyó con la Gran Depresión de 1929, que significó el colapso de las economías capitalistas.

La victoria de Estados Unidos en la segunda guerra mundial, facilitó la conformación de un nuevo orden político y económico. Este nuevo sistema fue construido a partir del desmantelamiento de los imperios europeos y la adhesión al libre comercio, alrededor de las nuevas instituciones que aparecieron a partir de la conferencia de Bretton Woods de 1944. En los acuerdos de Bretton Woods se estableció, en primer lugar, un sistema de tipos de cambio fijos, mediante el cual todos los países fijarían su tipo de cambio con respecto al dólar y sólo el dólar quedaría fijado con respecto al oro.²¹ Las naciones solo podían alterar su tipo de cambio fijado, ante la presencia de un “desequilibrio fundamental en la balanza de pagos” y previa aprobación por parte del FMI. En segundo lugar, se sentaron las bases para un orden comercial multilateral. Para evitar el proteccionismo de los 15 años previos, se creó el GATT (véase más adelante), como un foro multilateral, donde se negociarían las reducciones de aranceles.

En 1945 nace La Organización de las Naciones Unidas (ONU), que actualmente cuenta con 191 países miembros.²² La alianza entre Estados Unidos, Reino Unido y la Unión Soviética (creada en la segunda guerra mundial) se disolvió y el mundo ingresó a un período bipolar: por un lado, el

¹⁹ La OCDE surgió en 1961 y agrupa a un conjunto de países industrializados de Europa Occidental más Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Corea y México. En el año 2006 contaba con 30 miembros. .

²⁰ Maddison Agnus (1992), *La Economía Mundial en el Siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, Fondo de Cultura Económica, México, p.88. Las tasas de crecimiento de las exportaciones de la OCDE fueron obtenidas por Maddison a partir de 16 países (13 de Europa Occidental más Canadá, Estados Unidos y Japón). América Latina incluyó a Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú.

²¹ Si todas las naciones fijaban su tipo de cambio con respecto al dólar, entonces también quedaban fijados los tipos de cambio entre las diferentes monedas.

²² El precursor de la ONU fue la Sociedad de las Naciones, establecida en 1919 para promover la cooperación internacional y conseguir la paz y seguridad. Cesó su actividad al no haber conseguido evitar la segunda guerra mundial.

capitalismo y por otro, el socialismo. Esta división se acentuó con la revolución comunista de China en 1949, que llevó a Mao-Tse-Tung al poder. Entre ambos surgió el denominado Tercer Mundo, expresión referida a aquellos países que no se adherían a ninguno de los dos bloques mencionados, sino que buscaban una tercera vía hacia el desarrollo.²³ En la práctica, la expresión “Tercer Mundo”, estuvo asociada con los países pobres.

Como se ha mencionado, en Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos), se establecieron las bases para un orden comercial multilateral. Surgieron así las instituciones de Bretton Woods. Por un lado, apareció el Fondo Monetario Internacional (FMI en 1944)²⁴, cuyo objetivo era asegurar un sistema normal de pagos bajo un esquema de tipos de cambio fijos y proveer financiamiento a países con dificultades en la balanza de pagos. Por otro, el Banco Mundial (BM en 1944), para facilitar financiamiento de largo plazo para la reconstrucción económica y el desarrollo. A ambos le siguió en 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que en 1995 fue reemplazado por la Organización Mundial del Comercio (OMC). El objetivo del GATT fue reducir los aranceles y las medidas proteccionistas, es decir, avanzar hacia el libre comercio. El GATT era un foro de negociación para reducir aranceles así como otras trabas no arancelarias.²⁵ Hasta 1994 hubo ocho rondas de negociación; en la última de ellas, se acordó la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con sede en Ginebra. Al 11 de diciembre de 2006 tenía 149 países miembros.

De esta manera, el GATT y su sucesor, la OMC, tienen como objetivo la mayor integración comercial mundial, convirtiéndose así en uno de los ejes de la segunda ola globalizadora. Conformaron la base del régimen comercial de la postguerra, pues durante las rondas de negociación se produjeron reducciones en los aranceles y otras trabas no-arancelarias, es decir, de manera paulatina, se inició la liberalización del comercio mundial.

La OMC es la única organización internacional que se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre los países. Su principal función es

²³ Esta acepción de una tercera vía no debe confundirse con la idea de la Tercera Vía de Giddens (2000), que está relacionada con la renovación de la socialdemocracia.

²⁴ En la actualidad el FMI está compuesto por 184 países. El poder de votación dentro del mismo depende de la cuota aportada por cada miembro. Estados Unidos tiene el 17.65% del poder de votación, seguido por Japón (6.5%), Alemania (6.2%), Francia (5.1%), Reino Unido (5.1%), Italia (3.36%), Arabia Saudita (3.3%), Canadá (3.02%), China (3.02%) y Rusia (2.8%). Una situación similar se presenta en el Banco Mundial.

²⁵ El GATT se basó en cuatro principios: no discriminación, reciprocidad (cláusula de la nación más favorecida), transparencia y justicia, en el sentido de evitar, por ejemplo, políticas de dumping.

garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles. El sistema multilateral de comercio descansa en los acuerdos de la OMC, que establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. El objetivo último es mejorar el nivel de bienestar de los países miembros.²⁶

Es importante mencionar que hasta los años ochenta, la tendencia hacia una apertura comercial fue evidente en los países industrializados, pero no lo fue en los países en desarrollo, quienes dudaban de los beneficios del libre comercio y priorizaron la construcción de una base industrial.²⁷ Lo cierto es que desde la década de 1980s, los países en desarrollo se abrieron al comercio internacional, tanto por razones domésticas como por la presión de las instituciones multilaterales, como el FMI, el BM y la OMC (antes GATT).²⁸ El consenso de Washington de 1990 marcó la pauta definitiva hacia el libre comercio, con el énfasis en la liberalización y la apertura. De este modo, el libre mercado se convirtió en el principal asignador de recursos a nivel mundial.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, entre 1950 y 1973 los volúmenes de comercio aumentaron a un ritmo de 5.8% anual, mientras que la producción mundial lo hizo a 3.9% anual. Este período es conocido como la edad de oro del capitalismo, pues existió estabilidad, rápido crecimiento y prosperidad. A diferencia del siglo XIX, Estados Unidos se convirtió en el centro del orden monetario internacional, en torno de las instituciones aparecidas en Bretton Woods. Entonces, a fines del siglo XIX predominó el patrón oro, mientras que entre 1945 y 1971 los tipos de cambio fijos. En el cuadro I.2 se presenta la comparación con el período 1870-1913.

²⁶ Para mayores detalles, se sugiere revisar el sitio web de la OMC, www.wto.org.

²⁷ La experiencia histórica reseñaba los avalaba, pues los países avanzados habían logrado la industrialización a partir de medidas proteccionistas.

²⁸ Probablemente por esa razón, el Banco Mundial (2001), sugiere que a partir de 1980 es posible referirse a una tercera ola globalizadora, pues el mundo quedó más integrado. A ello habría que sumarle el hecho que varios países en desarrollo aumentaron desde esa década sus exportaciones de bienes manufacturados. En paralelo ocurrió un incremento sustancial de la inversión extranjera directa.

Cuadro I.2
Crecimiento Volúmenes comerciados y PBI mundial
(tasas anuales de variación)

	Volúmenes Comerciados	Producción Mundial
1870-1939	3.5	2.7
1950-1973	5.8	3.9

Fuente: Elaboración Propia.

Durante la edad de oro del capitalismo (1945-1971), el sistema estuvo basado en economías de mercado reguladas, a partir de instituciones globales encargadas de viabilizar la estabilidad y la asistencia para el desarrollo, complementadas con instituciones nacionales, como el Estado de Bienestar en los países industriales y el Estado Desarrollista en los países en desarrollo, orientados, en ambos casos, a asegurar la protección social y la distribución de los beneficios del crecimiento. Los Estados también implementaban políticas macroeconómicas contracíclicas, con el objetivo de lograr el pleno empleo. A inicios de la década de 1970 el sistema llega a su fin debido a los dos choques petroleros (1973 y 1979), el abandono de los esquemas cambiarios fijos²⁹ y el endeudamiento de los países en desarrollo, que alcanzaría su máxima expresión con la crisis de la deuda de los años ochenta, debida, entre otras razones, al aumento de la tasa de interés de los Estados Unidos.

En el cuadro I.3 se presenta la participación de las exportaciones de las diversas regiones del mundo con respecto del total exportado. Entre 1950 y 1998, solo los países continentales (cuya mayoría conforma la actual Unión Europea) y Asia en Desarrollo (los tigres asiáticos más Japón) aumentaron su participación, de 26.6% a 41.7% y de 7.9% a 13.1%, respectivamente. Lo que es claro es que los países desarrollados han dominado el comercio internacional de la postguerra. Si se suma la participación en las exportaciones de Europa Occidental más Estados Unidos y Canadá, se obtiene el 66% del total exportado a nivel mundial. Para el año 2003, de acuerdo con el FMI (2004), las economías avanzadas representaron el 73.4% del total de las exportaciones mundiales.

²⁹ En 1971 Estados Unidos abandonó la conexión entre el dólar y el oro, hecho que terminó con los cimientos del orden internacional de la postguerra.

Cuadro I.3
Exportaciones por Origen
(Participación Porcentual a tasa de cambio corriente)

	1870	1913	1929	1950	1973	1990	1998
Europa Occidental	65.7	56.3	47.4	38.6	50.3	51.9	47.4
- Reino Unido	21.7	15.0	12.1	12.0	5.8	6.1	5.6
- Países Continentales	44.1	41.3	35.3	26.6	44.6	45.8	41.7
Europa Central y Oriental	5.8	6.0	6.6	7.8	9.2	5.4	4.9
Estados Unidos y Canadá	10.3	16.4	21.4	25.3	19.1	17.0	18.6
Otros países industrializados	2.8	4.7	6.2	5.7	9.6	11.0	9.5
América Latina y el Caribe	4.9	7.2	7.9	9.3	3.9	3.5	5.0
Asia en Desarrollo	10.6	9.3	10.5	7.9	5.1	9.5	13.1
África	-	-	-	5.4	2.9	1.7	1.5
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cepal (2002), *Globalización y Desarrollo*, Santiago de Chile, p.32.

2.2 La Globalización Financiera

La integración financiera ha tenido forma de U a lo largo de la historia. Si bien es cierto no existe un consenso respecto de la forma de medir la integración financiera, puede aproximarse la misma a partir del stock de activos financieros externos, como proporción del PBI mundial. En 1870 representaron el 7% del PBI mundial, para alcanzar un pico de 20% en 1914; luego, disminuyeron a 5% en 1945, para posteriormente aumentar a 25% en 1980 y 57% en 2000. Una tendencia similar se observa en los pasivos externos. (Bordo 2000 y Obstfeld y Taylor 2001). Hasta 1914 no hubo controles sobre las transacciones financieras internacionales. La libre movilidad de capitales fue la norma y el sistema estaba organizado en torno del patrón oro. Esta situación se revirtió entre 1914 y 1945, período donde proliferaron los controles de capitales y la consecuente disminución de los flujos internacionales de capitales. Entre 1945 y 1971, período de tipos de cambio fijos en torno de los acuerdos de Bretton Woods, los controles se mantuvieron, aunque mostraron una reducción gradual y paulatinamente se retomó la tendencia mostrada antes de la primera guerra mundial. Hacia 1971, la ruptura del esquema de tipos de cambio fijos y el choque petrolero de 1973, acentuó la tendencia hacia la libre movilidad de capitales hasta nuestros días. Así, la década de los setenta marcó el inicio de una nueva era en el sistema financiero internacional.

La primera guerra mundial generó el colapso del sistema monetario basado en el patrón oro clásico, pues la mayoría de países suspendieron la convertibilidad de sus monedas en oro y los tipos de cambio comenzaron a fluctuar. El patrón oro fue abandonado por Alemania (1914), Estados Unidos (1917), Francia (1914), Japón (1917), Reino Unido (1914), etc. El estallido de la guerra detuvo los créditos provenientes de Londres y la resultante fue un caos financiero, pues una serie de países declararon una moratoria de pagos de deuda o impusieron controles cambiarios.

El oro se convirtió en un recurso fundamental para comprar en el exterior el material necesario para afrontar la guerra. Diversos gobiernos implementaron una serie de reglamentaciones que impedían la exportación de oro. Más aún, el abandono del patrón oro llevó a que los gobiernos emitieran papel moneda para financiar las actividades bélicas, sin respaldo en oro; el resultado fue una serie de hiperinflaciones en diversos países, como Austria, Alemania, Hungría y Polonia. Naturalmente, la libre movilidad de capitales quedó restringida. La indisciplina monetaria y fiscal fue la norma; pero la guerra también incorporó un elemento geopolítico, pues fortaleció el poderío económico de Estados Unidos y Japón. Las potencias europeas se debilitaron por los daños de la guerra y la pérdida de activos extranjeros.

Antes de la primera guerra mundial, Estados Unidos era un país deudor, similar a otros países en desarrollo, que tomaba capital de las potencias europeas para explotar sus recursos naturales. Luego de la misma, la situación se invirtió, pues los gobiernos europeos se financiaban con préstamos de Estados Unidos, quien, a través del tesoro, compraba bonos de largo plazo emitidos por los aliados. Europa requería de capital fresco para proceder a la reconstrucción, pues había quedado devastada por la guerra. De este modo, Estados Unidos cambió de rol, pues pasó de deudor a acreedor y de manera gradual reemplazó a Gran Bretaña como el principal prestamista para los países en desarrollo, es decir, se convirtió en el nuevo banquero del mundo.

Recordemos que un sistema monetario internacional tiene como objetivo facilitar las transacciones comerciales y financieras. Las actividades económicas requieren de ambas como medios para avanzar hacia el desarrollo. El sistema previo, basado en el patrón oro (en su versión posterior a la primera guerra mundial), que tenía como objetivo el equilibrio externo, había colapsado a partir de la gran depresión mundial de fines de los años veinte. Luego de la misma, se vivió un período de devaluaciones competitivas

(también llamadas políticas de “empobrecer al vecino”) combinadas con medidas proteccionistas. El nuevo objetivo era el equilibrio interno, es decir, la lucha contra la recesión y el desempleo, en un contexto de ausencia casi total de la cooperación internacional.

El nuevo sistema monetario internacional de la postguerra fue diseñado en 1944, a partir de la conferencia de Bretton Woods. El objetivo básico fue la reforma del sistema monetario internacional. Con la experiencia previa del período entreguerras, el diseño del sistema no era simple, pues había que promover el pleno empleo y la estabilidad de precios (equilibrio interno) y al mismo tiempo lograr el equilibrio externo sin imponer restricciones al comercio internacional. Lo que estaba claro era que la deflación, como mecanismo de ajuste ante un desequilibrio externo, ya no era viable. Ello, como veremos, fue reemplazado por la posibilidad de devaluar, requiriéndose para ello, el visto bueno del FMI.

Se basó, por un lado en la creación de instituciones internacionales orientadas para tal fin (el FMI y el BM) y en el campo operativo, en la fijación de tipos de cambio de todos los países con respecto del dólar y solo el dólar fijaría su tipo de cambio respecto del oro, a 35 dólares la onza de oro. En ese sentido, se trató de un patrón dólar.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) nació como la institución encargada de supervisar el nuevo sistema monetario internacional y se transformó en el centro del mismo. Fue creado para enfrentar las inestabilidades e ineficiencias, tanto de los arreglos monetarios, como de los mercados financieros internacionales. En ambos casos se requería de la intervención pública. Sus fines, consignados en el artículo I del Convenio Constitutivo son los siguientes:³⁰

- Fomentar la cooperación monetaria internacional por medio de una institución permanente que sirva de mecanismo de consulta y colaboración en cuestiones monetarias internacionales.
- Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional, contribuyendo así a alcanzar y mantener altos niveles de ocupación y de ingresos reales y a desarrollar los recursos productivos

³⁰ Fondo Monetario Internacional (2004a), *¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?*, Washington, p.11.

de todos los países miembros como objetivos primordiales de política económica.

- Fomentar la estabilidad cambiaria, procurar que los países miembros mantengan regímenes de cambio ordenados y evitar depreciaciones cambiarias competitivas.
- Coadyuvar a establecer un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes que se realicen entre los países miembros, y eliminar las restricciones cambiarias que dificulten la expansión del comercio mundial.
- Infundir confianza a los países miembros poniendo a su disposición temporalmente y con garantías adecuadas los recursos generales del Fondo, dándoles así oportunidad de que corrijan los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas perniciosas para la prosperidad nacional o internacional.
- De acuerdo con lo que antecede, acortar la duración y aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pagos de los países miembros.

Además, se permitía explícitamente a los países a restringir los movimientos de capital. De acuerdo con Krugman y Obstfeld (1995), “La experiencia de 1918 a 1939 había llevado a los gestores de política económica a ver a los movimientos de capital privado como un factor esencial de la inestabilidad económica, y temían que los movimientos especulativos de “hot money” entre las fronteras nacionales pudiesen sabotear su objetivo de libre comercio basado en los tipos de cambio fijos”.³¹ A través de los controles de capitales, los gobiernos podían protegerse de una crisis cambiaria y al mismo tiempo ganaban autonomía en el diseño de políticas monetarias activas. De ahí, que la recuperación de la libre movilidad de capitales fuera lenta. Algo similar podía decirse del sistema cambiario. La inestabilidad cambiaria de la década de los treinta había mostrado el daño que la flotación cambiaria podía hacer al comercio internacional. Entonces, se hacía necesario buscar un sistema de tipos de cambio fijos. Por estas razones, el trilema de la política macroeconómica había quedado resuelto: un sistema cambiario fijo, flexibilidad en la política monetaria y restricciones a la movilidad de capitales.

Estados Unidos era clave en la estructura de Bretton Woods. Era responsable de mantener el precio de la onza de oro en 35 dólares y de mantener en reservas el oro suficiente, de modo que los bancos centrales pudieran convertir sus dólares en oro a ese precio. Era obvio que para cumplir su función tenía

³¹ Krugman Paul y Maurice Obstfeld (1995), *op.cit.*, p. 651.

que mantener una adecuada cantidad de oro en reservas. De este modo, el crecimiento de la oferta mundial de oro era crucial para sostener el crecimiento mundial. Dicho en otras palabras, a mayor cantidad de oro en reservas en Estados Unidos, mayor crecimiento en la emisión de dólares y mayor crecimiento económico mundial.

El problema era que la oferta de oro no crecía al ritmo deseado y ello hacía tambalear al sistema, pues el oro que tenía Estados Unidos en reservas no alcanzaría para convertir los dólares en oro. En simultáneo, al ser el dólar la moneda ancla del sistema, el déficit en la balanza de pagos de los Estados Unidos fue un tema recurrente durante la era Bretton Woods. La razón era simple: el mundo requería de dólares y ellos provenían de los Estados Unidos; entonces, el déficit en la balanza de pagos estadounidense era clave para que los dólares fluyeran fuera del país. Al mismo tiempo ello comportaba una trampa, pues a mayor cantidad de dólares no respaldados por oro al precio oficial (US\$ 35 dólares la onza de oro), el riesgo del colapso del sistema aumentaba.

La balanza de capitales de los Estados Unidos estuvo en déficit en todos los años entre 1946 y 1968 (Eichengreen 1999). Esta información se presenta en el cuadro I.4, en la que se observa que en el período mencionado la salida de capitales fue siempre mayor que la entrada. Así, el resultado mostrado, es una prueba de que el “combustible” de la economía mundial lo ponía Estados Unidos. Pero, a mayor salida de capitales, mayor probabilidad que esos capitales retornen a los Estados Unidos para ser convertidos en oro.

Cuadro I.4
Balanza de los Flujos de Capitales
(billones de dólares)

Año	Salida neta de capitales		Ingreso Neto de Capitales	Déficit (-) o Superávit (+)
	Gobierno	Privado		
1946	5.3	0.4	-0.6	-6.3
1948	4.9	0.9	-0.4	-6.2
1950	3.6	1.3	0.2	-4.7
1952	2.4	1.2	0.1	-3.5
1954	1.6	1.6	0.2	-3.0
1956	2.4	3.1	0.6	-4.9
1958	2.6	2.9	0.2	-5.3

1960	2.8	3.9	0.4	-6.3
1962	3.0	3.4	1.0	-5.4
1964	3.6	6.6	0.7	-9.5
1966	3.4	4.3	2.5	-5.2
1968	4.0	5.2	8.6	-0.6

Fuente: Eichengreen Barry (1999), *From Benign Neglect to Malignant Preoccupation: US Balance of Payments Policy in the 1960s*, Harvard University, Tabla 1, p.53.

En la segunda mitad de la década de los sesenta, los gastos militares asociados con la guerra con Vietnam, originaron una política monetaria expansiva en los Estados Unidos, lo que elevó aún más la salida de capitales. Las dos alternativas clásicas de ajuste de la balanza de pagos no eran viables. Por un lado, la deflación no era una alternativa, pues Estados Unidos tenía un superávit comercial y por otro, la devaluación (es decir, subir el precio oficial del oro), implicaba terminar con el sistema diseñado en 1944, además que hubiera implicado un retorno a las devaluaciones competitivas, que era uno de los aspectos que quería evitarse.

Así las cosas, los especuladores esperaban un aumento en el precio del oro y comenzaron a comprar oro. La situación se tornó insostenible y el 15 de agosto de 1971, Richard Nixon, Presidente de Estados Unidos, decidió suspender la convertibilidad del dólar al oro. Con ello, la era Bretton Woods había llegado a su fin.

Eichengreen (1996) sostiene que la primera lección del sistema de Bretton Woods fue “... lo enormemente difícil que resultaba gestionar un sistema de tipos de cambio fijos en presencia de un capital sumamente móvil”.³² La segunda lección es que el sistema funcionó gracias a la cooperación internacional. En términos más simples, el sistema había colapsado porque las reservas de oro en los Estados Unidos resultaron insuficientes para satisfacer la demanda de oro a cambio de dólares. Y el resto de países no había estado dispuesto a “colaborar” con la situación. Hacia 1973 las monedas europeas flotaban con respecto al dólar.

Sin embargo, si a inicios de la era de Bretton Woods proliferaron los controles de capitales, ¿cómo explicar la posterior expansión de la integración

³² Eichengreen Barry (1996), *op.cit.*, p.191.

financiera?. La expansión inicial de la movilidad de capitales privados en la década de los sesenta fue gatillada por el mercado de los eurodólares.³³ Europa contaba con dólares provenientes de tres fuentes: en primer lugar, del Plan Marshall, que fue un programa de ayuda de Estados Unidos a sus aliados europeos para la reconstrucción de la postguerra. En segundo lugar, el mercado de eurodólares fue creado por la gran cantidad de dólares en manos de extranjeros a causa del déficit de los Estados Unidos ya comentado. En tercer lugar, entre 1950 y 1960, las autoridades de la Unión Soviética optaron por depositar sus dólares en bancos de Europa Occidental y no en bancos estadounidenses, por el temor que tenían de una confiscación de los mismos, a la luz de las tensiones de la guerra fría. Ciertamente, una buena parte de los mismos fue cambiado por oro en Estados Unidos, pero otra, quedó en manos de bancos europeos. Desde el punto de vista institucional apareció un cuarto factor: en 1957, seis economías europeas firmaron el Tratado de Roma, cuyo objetivo era la formación de la Comunidad Económica Europea. El fin era la integración monetaria y financiera, por lo que los firmantes estuvieron de acuerdo con eliminar las restricciones a la movilidad de capitales privados.³⁴ No obstante, surgieron flujos especulativos de capitales, manifestados en crisis de balanza de pagos en Italia (1964) y Gran Bretaña (1967). Estos hechos tornaron más lento el proceso europeo de integración.³⁵

Los bancos europeos comenzaron a prestar esos dólares; este fondo de “eurodólares” creció rápidamente, naciendo un mercado de euromonedas. Una gran cantidad de bancos internacionales establecieron filiales en Londres para participar del nuevo mercado. Los negocios en monedas europeas crecieron rápidamente, pues ofrecían mayores ventajas con relación a los bancos domésticos. Como los bancos de euromonedas operaban en monedas extranjeras, no estaban sujetos a las regulaciones nacionales que gobernaban las operaciones de los bancos domésticos. Puesto de otro modo, no se sometían a los controles de capitales. Inclusive, una importante cantidad de los fondos provenían de corporaciones multinacionales estadounidenses que operaban en Europa y no repatriaban el dinero, pues en ese caso se enfrentarían a los controles de capitales.

³³ El mercado de eurodólares era un mercado de capitales donde se prestaban los activos en dólares en manos de extranjeros. Muchos préstamos, que antes se hacían en Nueva York, ahora podían realizarse en Londres, con lo cual Londres se convirtió en el mercado de capitales dominante. Este mercado no estaba regulado ni tenía un prestamista de última instancia.

³⁴ Los seis países que firmaron el Tratado de Roma fueron, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo y Holanda.

³⁵ Como referencia, Alemania liberalizó las importaciones de capitales en 1960 y Francia eliminó los controles de capitales en 1967, aunque fueron reinstaurados un año después. Los ataques especulativos continuaron y Francia devaluó en 1969, mientras que Alemania revaluó el marco el mismo año.

De este modo, los bancos europeos iniciaron operaciones de préstamos, a través de la emisión de bonos, denominados en alguna moneda distinta de la doméstica. El mercado de capitales privados emergió, entonces, desde el mercado de eurodólares. El colapso de Bretton Woods hacia 1971, puede entenderse, en parte por esta evolución. En otras palabras, el trilema de política macroeconómica fue claro. Era insostenible que al mismo tiempo coexistieran tipos de cambio fijos, políticas monetarias activas y libre movilidad de capitales. El aumento de estos últimos impidió utilizar las tres herramientas en forma simultánea.

En síntesis, durante la era de Bretton Woods, la globalización financiera fue limitada, dados los controles de capitales; sin embargo, sí ocurrió en torno de un pequeño número de economías desarrolladas de Europa. Más allá de ellas, la única fuente de financiamiento externo provino de las instituciones oficiales (FMI y BM) y en menor medida de la inversión extranjera directa.

La época contemporánea de la globalización financiera fue impulsada por dos hechos: el colapso del sistema de Bretton Woods (1971-73) y el primer choque petrolero de 1973-74. (Das 2003).

El fin de la era de Bretton Woods implicó el abandono de los tipos de cambio fijos y el paso hacia la flotación cambiaria. Los tipos de cambio flotantes posibilitaron la explosión del mercado internacional de capitales. Al no tener que fijar sus tipos de cambio, los países podían abrir sus mercados de capitales, manteniendo la flexibilidad de la política monetaria para lograr objetivos internos. Desde el punto de vista del trilema de la política macroeconómica, la flotación de los tipos de cambio y el uso de la política monetaria se reconciliaba con la libre movilidad de capitales. Durante la vigencia de los acuerdos de Bretton Woods, los controles de capitales habían sido la norma y no la excepción. En los años que siguieron a la ruptura de Bretton Woods, se inició un proceso de apertura financiera, de manera que el libre flujo de capitales privados pasó a ser la norma y no la excepción. Desde una perspectiva histórica, el colapso de Bretton Woods implicó el retorno de la libre movilidad de capitales, que se había interrumpido con la primera guerra mundial. Habían pasado 60 años. De ahí en adelante, el mundo quedaría vinculado no solo a través del comercio, sino también vía el movimiento de capitales, con los beneficios y costos que ello implica.

En el período 1870-1914, la movilidad de capitales se basó en el patrón oro y su mecanismo de ajuste, es decir, en un sistema cambiario fijo; lo mismo puede decirse del período 1945-1971. Con el abandono del sistema de tipos de cambio fijos, los países miembros del FMI convinieron en que cada país escoja su método para determinar su tipo de cambio. Los únicos requisitos eran que el país miembro no base ese valor en el oro y que informe a los demás el mecanismo que utiliza para determinar el valor de su moneda. El abanico de opciones cambiarias quedó a disposición de cada país.³⁶ En simultáneo se removieron los controles de capitales.³⁷ Así, la combinación de tipos de cambio flotantes (o alguna variante de los mismos) con la libre movilidad de capitales marcó la pauta de lo que ocurriría hasta la actualidad.

Además de la ruptura de la era de Bretton Woods, durante la década de los setenta los dos choques petroleros impulsaron aún más la movilidad de capitales. El primero de ellos ocurrió en 1974, cuando el precio del barril de petróleo pasó de US\$ 3 a US\$ 12 dólares el barril. El segundo, a fines de la década, elevó el precio del barril, de US\$ 13 en 1978 a US\$ 32 dólares en 1980. En el cuadro I.5 se presenta la evolución de la balanza en cuenta corriente para tres grupos de países. En él puede observarse el impacto del choque petrolero de 1973.

Cuadro I.5
Balanza en Cuenta Corriente 1973-1974
(miles de millones de dólares)

	1973	1974
Países industrializados	20,300	-10,800
Países en Desarrollo no exportadores de petróleo	-11,300	-37,000
Países exportadores de petróleo	6,700	68,300

Fuente: Krugman Paul y Maurice Obstfeld (1995), *Economía Internacional. Teoría y Política*, Tercera Edición, McGraw Hill, Madrid, p.687.

En síntesis, el choque petrolero de 1973 proveyó los fondos a la banca internacional, que fueron invertidos en los países en desarrollo, vía préstamos para financiar los déficit fiscales. El fin de la era de Bretton Woods llevó a que

³⁶ En términos cronológicos, el paso a tipos de cambio flotantes, supuso una enmienda del artículo IV del convenio constitutivo del FMI. Ello recién ocurrió en la reunión de Jamaica, de 1976.

³⁷ Estados Unidos y Alemania eliminaron los controles de capitales en 1974-75, Reino Unido lo hizo en 1979 y el resto de Europa Occidental a lo largo de la década de los ochenta.

los países se abran a la libre movilidad de capitales, mientras mantenían autonomía en la política monetaria doméstica.

De ahí que no sea casualidad, el crecimiento de la deuda externa de los países en desarrollo no exportadores de petróleo, a partir de la década de los setenta. A inicios de los años ochenta, el aumento de la tasa de interés en Estados Unidos, consecuencia de políticas monetarias contractivas implementadas por el gobierno de Ronald Regan, tuvo como resultante la “crisis de la deuda”, iniciada en 1982, cuando México declaró la moratoria de la misma. Los países en desarrollo habían quedado fuera del mercado internacional de capitales. Muchos de ellos recurrieron a la emisión monetaria descontrolada, como sustituto de los capitales externos. El resultado fue un período de hiperinflaciones en una serie de países, como Argentina, Bolivia, Brasil, Nicaragua, Perú, Polonia, etc.

En el ámbito ideológico la visión neoliberal jugó un rol preponderante. Ella alcanzó su punto máximo en el consenso de Washington de 1989. Liberalizar, privatizar y desregular se convirtió en la norma. Ciertamente la caída de la Unión Soviética y la adherencia de las denominadas “economías en transición” a la ideología del mercado conformaron un hecho histórico que marcó, para muchos, el “triumfo del capitalismo de libre mercado”. Mientras tanto, el desarrollo de nuevas tecnologías de información y novedosos instrumentos financieros completaron el panorama. Por ejemplo, el volumen de financiamiento externo neto a las economías en desarrollo aumentó de US\$ 52.9 billones de dólares en 1985 a US\$ 123.3 en 1992; de ese aumento de US\$ 70.4 billones de dólares, casi US\$ 40 billones representaron endeudamiento externo neto. En el mismo período la inversión extranjera directa se cuadruplicó (Fondo Monetario Internacional 1993). Es claro que la libre movilidad de capitales aumenta la “tentación” de asumir mayores montos de endeudamiento.

En el cuadro I.6 se muestra la evolución de los flujos de capitales, privados y oficiales, hacia las economías emergentes entre 1992 y 1999. En primer lugar, el flujo neto de capitales privados aumenta en US\$ 103.3 billones de dólares entre 1992 y 1996 para luego declinar; esta tendencia coincide con la turbulencia financiera internacional desatada en 1997 con la crisis de Asia Oriental. En segundo lugar, la IED mantiene su tendencia hacia el alza a pesar de las crisis post-1997. En tercer lugar, lo que se revierte son los préstamos bancarios. Es el comportamiento de estos últimos lo que explica la contracción

de los flujos privados netos desde 1997, que no logra ser neutralizado por el flujo neto de capitales oficiales.

Cuadro I.6
Flujos Netos de Capital hacia las economías emergentes
(Promedio anual, miles de millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1.Flujo Neto de Capitales Privados	112.6	172.1	136.3	226.9	215.9	147.6	75.1	80.5
-IED neta	35.4	59.4	84.0	92.6	113.2	138.6	143.3	149.8
-Inversión neta en portafolio	56.1	84.4	109.6	36.9	77.8	52.9	8.5	23.3
-Préstamos Bancarios	21.0	28.3	-57.3	97.4	24.9	-44.0	-76.7	-92.5
2.Flujo Neto de Capitales Oficiales	25.0	48.7	4.8	15.7	2.0	52.7	55.3	13.0
Total (1 + 2)	137.6	220.8	141.1	242.6	217.9	200.3	130.4	93.5

Fuente: Parodi Trece Carlos (2001), *Globalización y Crisis Financieras Internacionales*, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima, p.51.

De acuerdo con Held, McGrew, Goldblatt y Perraton (1999), el flujo neto de capitales privados hacia los países en desarrollo fue de US\$ 57.1 billones de dólares en 1990, lo que significa que si comparamos esa cifra con los US\$ 215.9 billones de dólares de 1996, tenemos que se cuadruplicaron en solo seis años. La comparación es aún más sorprendente si se toma en cuenta que en la década de los ochenta, el promedio anual de ingreso de capitales privados fue de US\$ 35 mil millones de dólares. En el caso de América Latina, el ingreso neto de capitales privados aumentó de US\$ 17.3 en 1990 a US\$ 64.2 billones de dólares en 1993. La emisión internacional de bonos se duplicó entre 1990 y 1994.

Este enorme incremento en el influjo de capitales privados muestra que la integración financiera ha sido un hecho real. También permite visualizar la importancia que adquirieron nuevos actores, como los fondos de cobertura (hedge funds), bancos, fondos de pensiones, agencias clasificadoras de riesgo, etc. Los países receptores de semejante magnitud de capitales crecieron, aspecto que aumentó la suposición del “libre mercado triunfante”. Sin embargo, las crisis financieras posteriores obligarían a repensar lo ocurrido.

Así, la combinación de dos factores: las innovaciones tecnológicas en el campo de la información y la estabilización y reformas estructurales a favor del libre mercado, marcaron la pauta del ciclo de euforia inicial de los años noventa a un período de preocupación y desazón con las mismas, en torno de las crisis financieras y además de los escasos beneficios que supuestamente brindaría la integración financiera. América Latina, hacia 1990, tenía 200 millones de pobres, mientras que hacia 2006, el total se había elevado a 205 millones.³⁸

Como puede notarse en el cuadro I.6, a partir de 1997, ocurre una brusca reducción de los flujos privados de capitales hacia las economías emergentes, que toma la forma de reversión en el caso de los préstamos bancarios. A la crisis de Asia Oriental (1997) le seguirían las de Rusia (1998), Brasil (1999), Turquía (2000), Argentina (2001), etc. La sensación mundial era de inseguridad, sin que aparezcan mecanismos correctores. Más allá de los discursos, lo cierto era que no se sabía que hacer. La inestabilidad intrínseca de los mercados financieros había dejado a economías de todo tipo y tamaño al vaivén de las “expectativas del mercado”. Los costos sociales han sido enormes. Basta mencionar que Argentina en 1992 tenía 16.2% de la población en condiciones de pobreza, mientras que en 2002, el porcentaje se había elevado a 57.5%.³⁹

En primer lugar, las crisis implicaron una salida abrupta y repentina de los capitales privados de una economía. Ante ello, las subidas en el tipo de cambio (consecuencia de la menor oferta de dólares) fueron enfrentadas por las autoridades a través de la venta de dólares con la consecuente disminución en el nivel de reservas y disminución de la cantidad de dinero nacional en circulación. Las mayores tasas de interés (en ambas monedas) se reflejaron en profundas recesiones. En ese contexto, se organizaron en torno del FMI, paquetes de rescate internacionales, cuyo objetivo era normalizar la situación de los países en crisis. Debe subrayarse el hecho que el sobreendeudamiento, sea público o privado es igual de dañino. Así, las fuentes de inestabilidad se originaron en la cuenta de capitales de la balanza de pagos.

En segundo lugar, las economías que atravesaron por períodos de crisis tenían en común altos ratios de deuda externa (privada y/o pública) de corto plazo con relación al nivel de reservas. En los casos de México (1995), Rusia

³⁸ Cepal (2006), *Panorama Social de América Latina 2006*, Santiago de Chile, p.8.

³⁹ Parodi Trece Carlos (2003), *La Crisis Argentina. Lecciones para América Latina*, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima, p. 13.

(1998), Brasil (1999) y Argentina (2001), el deudor era el gobierno, por lo que se trataba de deudas públicas. En Indonesia, Corea y Tailandia (1997), la mayoría de la deuda estaba en manos privadas. En cualquier caso, la combinación de altos niveles de deuda de corto plazo con relación al nivel de reservas, convirtió a los países en extremadamente vulnerables a crisis de confianza y por ende a reversiones en los flujos de capitales. (Rodrik y Velasco, 1999).

En tercer lugar, existió un alto riesgo de contagio en el mercado internacional de capitales y préstamos. En cuarto lugar, las crisis no fueron anticipadas por los agentes del mercado. El pánico financiero, una vez producida una crisis, se extendió a otros países del planeta, en muchos casos al margen de los indicadores de estabilidad macroeconómica.

En quinto lugar, las crisis financieras tuvieron fuertes impactos sobre el sector real de la economía. En el año siguiente a la crisis, el PBI disminuyó en 8% en México, 6.7% en Corea, 13.1% en Indonesia, 10.2% en Tailandia, 7.4% en Malasia, 6.3% en Ecuador, 7.4% en Turquía, 10.9% en Argentina y 10.8% en Uruguay.

En sexto lugar, las crisis ocurrieron en un entorno de libre mercado de capitales. El capital privado se convirtió en la fuente dominante de los mercados financieros. Esta situación solo puede entenderse dentro de una visión mayor, que descansa en el libre mercado como asignador de recursos. La ola ideológica a favor de la liberalización, como se ha revisado en los capítulos anteriores tomó fuerza desde inicios de la década de los ochenta, con los gobiernos de Reagan en los Estados Unidos y Thatcher en Reino Unido. El neoliberalismo se origina a partir de esos años. Luego se expandiría a América Latina, una vez solucionado el “problema de la deuda” con el Plan Brady (que permitió que la región retome el acceso al mercado internacional de capitales), contando con el sustento del Consenso de Washington.

De ahí que no sea sorprendente que la década de los noventa haya sido un período de fuerte crecimiento de los préstamos internacionales. El stock de deuda de las economías de mercado emergentes se duplicó entre 1988 y 1997 y se concentró en América Latina y en Asia Oriental. (Rodrik y Velasco 1999). El cuadro I.7 muestra la composición de la deuda externa (corto versus largo plazo) para diversas regiones del mundo. En el caso de Asia Oriental la deuda bancaria de corto plazo aumentó de 13.6% del total de la deuda de la región en 1988 a 29.2% en 1996. Para América Latina, el porcentaje aumentó

de 9.3% a 15.0% en 1997. Europa mantuvo casi constante la proporción entre 1988 y 1996, mientras que en el caso de África declinó.

El aumento del endeudamiento de corto plazo colocaba en peligro a las economías receptoras de capital, independientemente de que la deuda sea contraída por el sector público o por el privado. Cuánto más se endeude un país con relación a su capacidad futura de pago, mayor probabilidad de una moratoria o de una reestructuración. Ciertamente en toda operación de deuda concurren dos partes: el acreedor y el deudor; cuando aparecen las dificultades, la responsabilidad es compartida. El primero, por excederse en los préstamos y el segundo por el uso dado a los recursos. Desde luego, que en el proceso pueden aparecer choques exógenos negativos que dificulten el mismo.

Cuadro I.7
Composición de la Deuda Externa por Regiones, 1988-97

(en porcentaje)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Asia Oriental										
Deuda Bancaria Corto Plazo	13.6	14.8	18.7	20.3	22.0	21.8	22.4	26.0	29.2	23.8
Otras deudas corto plazo	6.8	6.6	6.0	6.0	5.4	6.4	4.7	4.3	4.2	4.0
Deuda Mediano y largo plazo	79.6	78.6	75.2	73.7	72.5	71.8	72.9	69.8	66.6	72.2
América Latina										
Deuda Bancaria Corto Plazo	9.3	8.0	8.9	8.5	10.3	11.1	12.4	13.9	15.0	15.2
Otras deudas corto plazo	3.1	9.6	9.4	12.5	12.7	14.0	12.4	8.3	6.9	4.9
Deuda Mediano y largo plazo	87.6	82.4	81.7	79.0	77.0	75.0	75.2	77.8	78.1	79.9
Europa										
Deuda Bancaria Corto Plazo	9.7	10.0	9.4	9.9	9.5	10.3	6.4	7.9	10.0	11.9
Otras Deudas	5.3	4.6	7.4	7.9	7.8	7.0	5.6	6.6	8.7	11.0

corto plazo										
Deuda Mediano y largo plazo	85.1	85.5	83.2	82.2	82.7	82.7	88.0	85.5	81.2	771
África										
Deuda bancaria corto plazo	19.0	18.9	17.7	14.7	14.4	14.0	14.8	13.4	15.7	16.1
Otras deudas corto plazo	10.3	10.2	11.9	12.8	12.0	11.5	10.6	10.8	11.1	12.6
Deuda Mediano y largo plazo	70.7	70.9	70.4	72.5	73.6	74.5	74.6	75.9	73.2	71.4

Fuente: Institute of International Finance (1998), *Comparative Statistics for Emerging Market Economies*, Washington.

Capítulo II

América Latina: Una Breve Caracterización

1. Datos Generales

América Latina está conformada por un conjunto de países que fueron colonizados por países en los que se hablan lenguas derivadas del latín, es decir, España, Francia y Portugal. Incluye a 10 repúblicas de América del Sur, 6 de América Central (excluyendo a Belice) y México, Cuba, República Dominicana y Haití.

La expresión “América Latina” fue acuñada en 1856 por el colombiano José María Torres Caicedo, de manera que los 20 países, en un principio, tenían en común tres factores: en primer lugar, la ubicación geográfica (el hemisferio occidental); en segundo lugar, en todos ellos se hablaba predominantemente un idioma derivado del latín (español, portugués y francés); en tercer lugar, compartían una experiencia colonial, que brindaba la sensación de un pasado común. Más aún, como sugiere Bulmer-Thomas, “El patrón de desarrollo del siglo XIX, basado en la exportación de riquezas naturales a los países industrializados, reforzó esta sensación de compartir un pasado”.⁴⁰

La gran mayoría de los países de América Latina logró su independencia de Europa en la década de 1820. Ello tiene particular importancia, pues coincide con los inicios de la revolución industrial y el comienzo del denominado crecimiento económico moderno. Además, existe consenso con respecto a que a partir de la segunda parte del siglo XIX se desarrolló la primera ola globalizadora (Parodi, 2005). Ciertamente esto no implica que la región recién se haya integrado a la economía mundial a partir de su independencia, sino que lo hizo mucho antes, hacia 1492, es decir, con el descubrimiento de América. Así, entre 1492 y la década de 1820 se conformó una manera de integración al mundo, que en gran medida, marcaría la pauta de las tendencias observadas en los decenios posteriores.

En el cuadro II.1 se presentan tres datos sobre los países de América Latina: el año en que lograron la independencia y el área y la población hacia el año

⁴⁰ Bulmer-Thomas Víctor (1998), *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México, p.11.

2005. El número de habitantes de la región en el año 2005 fue de 545 millones, aproximadamente, lo que representó el 8.4% de la población mundial.

Cuadro II.1

	Independencia	País	Área (km ²)	Población (millones)
Argentina	1816	España	2'776,890	39'537,943
Bolivia	1825	España	1'098,580	8'857,870
Brasil	1822	Portugal	8'511,965	186'112,794
Chile	1810	España	756,950	15'980,912
Colombia	1830	España	1'138,910	42'954,279
Costa Rica	1821	España	51,100	4'016,173
Cuba	1898	España	110,860	11'346,670
Ecuador	1822	España	283,560	13'363,593
El Salvador	1821	España	21,040	6'704,932
Guatemala	1821	España	108,890	14'655,189
Haití	1804	Francia	27,750	8'121,622
Honduras	1821	España	112,090	6'975,204
México	1810	España	1'972,550	106'202,903
Nicaragua	1821	España	129,494	5'465,100
Panamá	1821	España	78,200	3'039,150
Paraguay	1811	España	406,750	6'347,884
Perú	1821	España	1'285,220	27'925,628
Rep.Dominicana	1844	Haití	48,730	8'950,034
Uruguay	1825	Brasil	176,220	3'415,920
Venezuela	1811	España	912,050	25'375,281

Fuente: Central Intelligence Agency (2006), *The World Factbook*, disponible en internet, www.cia.gov.

2. Tamaño de la Economía: Algunas Comparaciones

El indicador más utilizado para medir el tamaño de una economía es el valor del Producto Bruto Interno (PBI); el PBI mide el valor de los bienes y servicios finales producidos dentro de una economía en un período de tiempo. Sin embargo y para fines comparativos, en la medida que el PBI, en principio, está expresado en moneda local, se requiere de un método para expresarlo en

alguna moneda común, como el dólar de los Estados Unidos. Es posible utilizar el tipo de cambio de mercado, el método de paridad en el poder de compra (PPP) o el método Atlas del Banco Mundial, entre otros. Cada uno de ellos tiene ventajas y desventajas y lleva a distintos ordenamientos de los países en la economía mundial. Por ejemplo, de acuerdo con el Banco Mundial, utilizando el PBI al tipo de cambio de mercado, en el año 2005, las cinco economías de mayor tamaño en el planeta fueron Estados Unidos, Japón, Alemania, China y Reino Unido (en ese orden), mientras que utilizando el método PPP y para el mismo año, el ordenamiento fue el siguiente: Estados Unidos, China, Japón, India y Alemania.⁴¹

En cualquier caso, el PBI y su evolución no hacen referencia a la forma cómo se distribuyen los beneficios del crecimiento económico (denominación que recibe el aumento del PBI), por lo que no es un indicador adecuado del bienestar de la población. Inclusive, el PBI por habitante, que es el resultado de dividir el PBI entre el número de habitantes de un país o región indica aproximadamente el ingreso que cada persona tendría si el PBI se dividiera en partes iguales, es decir, tampoco toma en cuenta la distribución de los ingresos, cuya grado de desigualdad es una característica saltante de América Latina. No toma en cuenta el daño que los procesos productivos ocasionan a los recursos naturales y al medio ambiente; es decir, atribuye valor a todo lo que se produce, ya sea perjudique o contribuya con el bienestar general, como por ejemplo, las armas químicas y los medicamentos.

A pesar de estas debilidades el PBI (tanto total como por habitante) es un punto de partida razonable para ubicar a América Latina en la economía global y para observar las diferencias dentro de la región. En el cuadro II.2 se presenta la información del PBI total al tipo de cambio de mercado y a dólares PPP, así como la proporción del PBI producido por cada país dentro del total regional.

Algunas conclusiones son relevantes. En primer lugar, Brasil y México producen más del 65% del PBI regional, de modo, que si medimos el tamaño de la economía por el valor del PBI, ambas economías son las más grandes de la región, seguidas de lejos por Argentina. En segundo lugar, solo 7 de las 19 economías presentadas en el cuadro II.2 tuvieron en 2005 un PBI por habitante mayor que 4000 dólares anuales (México, Chile, Venezuela, Costa

⁴¹ La información presentada proviene del World Development Indicators database, del Banco Mundial, actualizado al 01 de julio de 2006. Puede consultarse la ubicación del resto de países en el sitio web del Banco Mundial, www.worldbank.org.

Rica, Argentina, Uruguay y Panamá). En tercer lugar, la diferencia entre el país con mayor PBI por habitante (México) y el menor (Haití) es de 6860 dólares. El promedio regional (no ponderado por la población) fue de 3110 dólares por habitante en 2005. En cuarto lugar, el PBI de América Latina, como proporción del PBI mundial fue de 5.4%.⁴²

Cuadro II.2
América Latina: Producto Bruto Interno 2005
(en millones de dólares)

	Tipo de Cambio de Mercado	Dólares PPP	Por Habitante (miles de dólares PPP)	Proporción del PBI regional
Argentina	183,309	558,755	4470	7.6
Bolivia	9,334	26,225	1010	0.4
Brasil	794,098	1'627,262	3460	33.1
Chile	115,248	205,884	5870	4.8
Colombia	122,309	354,265	2290	5.0
Costa Rica	19,432	43,207	4590	0.8
Cuba	ND	ND	ND	ND
Ecuador	36,244	56,509	2630	1.5
El Salvador	16,974	36,478	2450	0.7
Guatemala	31,683	56,295	2400	1.3
Haití	4,245	15,657	450	0.1
Honduras	7,976	20,091	1190	0.3
México	768,438	1'052,443	7310	32.0
Nicaragua	4,911	20,189	910	0.2
Panamá	15,467	25,478	4630	0.6
Paraguay	8,152	30,547	1280	0.3
Perú	78,431	174,144	2610	3.3
Rep.Dominicana	28,303	67,410	2370	1.2
Uruguay	16,792	35,185	4360	0.6
Venezuela	138,857	173,583	4810	5.8
TOTAL	2'400,203	4'579,607		
MUNDO	44'384,871	61'006,604		

Fuente: The World Bank, *World Development Indicators database*, 01 de julio de 2006. Disponible en www.worldbank.org. Tanto los agregados como la

⁴² Utilizando dólares PPP, la proporción habría sido de 7.5%.

proporción en el PBI regional excluyen a Cuba, debido a la falta de información. La proporción del PBI de cada país con respecto al PBI regional ha sido calculado sobre la base del PBI medido a los tipos de cambio de mercado.

¿Qué puede afirmarse hasta aquí? En realidad no mucho. En primer lugar, América Latina representó el 8.4% de la población mundial y el 5.4% del PBI mundial en el año 2005.⁴³ En segundo lugar, la disparidad de los países, medida por el área, la población, el PBI o el PBI por habitante es notoria. Brasil es el país de mayor extensión territorial de la región y es más de 400 veces más grande que El Salvador, el más pequeño. Sin embargo, el PBI por habitante de Brasil es solo 1.5 veces mayor que el de El Salvador. En tercer lugar, más del 65% del PBI regional es producido por solo dos países: Brasil y México.

El Banco Mundial clasifica a los países de acuerdo con el nivel de PBI por habitante del siguiente modo: países de bajos ingresos (aquellos cuyo PBI por habitante en el año 2005 fue menor que 875 dólares), países de ingresos medios bajos (entre 876 y 3465 dólares), ingresos medios altos (entre 3466 y 10725 dólares) e ingresos altos (mayor que 10726 dólares). Así, en el caso de América Latina, solo Haití fue clasificado como un país de ingresos bajos, mientras que Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú y República Dominicana pertenecen a la categoría de países de ingresos medios bajos y solo Argentina, Chile, Costa Rica, México, Panamá, Uruguay y Venezuela son considerados como países de ingresos medios altos. Ningún país de la región es parte del grupo de aquellos países clasificados como de ingresos altos.

3. Indicadores Sociales

Una de las características más saltantes de América Latina está constituida por su compleja y contradictoria situación social. Los altos niveles de pobreza, así como de desigualdad de ingresos, son dos “marcas” de la región.

De acuerdo con información de la CEPAL (2006), mientras que el porcentaje de personas consideradas pobres en 1980 fue de 40.5%, hacia el año 2006 la

⁴³ Con fines referenciales, de acuerdo con el World Economic Outlook, publicación del Fondo Monetario Internacional correspondiente al mes de setiembre de 2006, en el año 2005, Estados Unidos produjo el 20.1% del PBI mundial, China el 15.4%, la eurozona el 14.8%, mientras que el hemisferio occidental (expresión con la cual el FMI se refiere a América Latina y el Caribe), produjo el 7.4%. Véase FMI (2006).

proporción habría disminuido a 38.5%; sin embargo, en términos de número de personas, este habría aumentado de 136 a 205 millones de pobres. En función de la misma fuente, el número de pobres extremos o indigentes también se elevó de 62 millones en 1980 a 79 millones en 2006 (en términos porcentuales disminuyó de 18.6% a 14.7%). Ciertamente los totales esconden disparidades; por ejemplo, hacia el año 2005, el país con mayor porcentaje de pobres fue Honduras (74.8%), seguido por Bolivia (63.9%) y Paraguay (60.5%), mientras que en el otro extremo se ubicaron Chile (18.7% de pobres), Uruguay (18.8%) y Costa Rica (21.1%).

En cuanto a la desigualdad de ingresos (medida por el coeficiente de gini), el cuadro II.3 muestra que la región es la más desigual del mundo.

Cuadro II.3
Indicadores Regionales de Desigualdad de Ingresos, 1960s-1990s
(Coeficiente de Gini promedio por décadas)

	1960s	1970s	1980s	1990s
América Latina y el Caribe	0.5300	0.4986	0.5100	0.5000
África Sub-Sahariana	0.4990	0.4850	0.3963	0.4230
Medio Oriente y África del Norte	0.4188	0.4363	0.4080	0.3972
Asia Oriental	0.3457	0.3440	0.3442	0.3480
Asia del Sur	0.3167	0.3232	0.3222	0.3159
Países Industriales de altos ingresos	0.3286	0.3304	0.3220	0.3320
Europa del Este	0.2276	0.2177	0.2493	0.2860

Fuente: Deininger Klaus y Lyn Square (1998), “New ways of looking at old issues: inequality and growth”, en, *Journal of Development Economics*, vol. 57, p. 263.

De acuerdo con Cepal (2006), los países con mayor índice de desigualdad son Bolivia, Brasil, Honduras y Colombia (los cuatro con un gini mayor que 0.58 hacia el 2005), mientras que en la orilla opuesta se encuentra Uruguay (0.45 como indicador de gini).⁴⁴

En síntesis, los países de América Latina son de ingresos medios, pero con altos niveles de desigualdad y pobreza, con relación a otras zonas del mundo.

⁴⁴ La mayor desigualdad de ingresos dificulta encontrar consensos mínimos para articular una estrategia de desarrollo sostenible, es decir, elevan la probabilidad de conflictos sociales y de la aparición de líderes mesiánicos o caudillos. La historia registra que estos últimos, por lo general, no logran las metas inicialmente trazadas.

Bajo esas circunstancias, las mayores tasas de crecimiento económico impactan menos en la reducción de la pobreza. Pero, ¿cómo se llegó a esta situación?. En el capítulo siguiente se trata este tema con detalle.

Capítulo III

¿Cuándo y Cómo se globalizó América Latina?: Una Visión de Muy Largo Plazo

1. Una Perspectiva Latinoamericana: Alguna Información Cuantitativa

América Latina quedó integrada a los circuitos económicos globales a partir del descubrimiento de América. Hacia 1500 la población mundial ascendía a 500 millones de personas, de las cuales 50 millones habitaban en el denominado Nuevo Mundo.⁴⁵ Existían dos grandes civilizaciones nativas: los aztecas (25 millones de habitantes) y los incas (20 millones) y en ambas más del 90% de la población estaba dedicada a la actividad agrícola. Las capitales de ambos imperios, Tenochtitlán y Cuzco tenían dimensiones más o menos similares a las principales ciudades europeas de la época, así como los niveles de vida. Sin embargo, “... la brecha cultural y de racionalidad era gigantesca. Estos elementos intangibles del poder determinaron el curso posterior de los acontecimientos. Los imperios americanos se desplomaron frente a un puñado de aventureros que disponían de una racionalidad superior”.⁴⁶

Como una primera entrada al tema, en el cuadro III.1 se presenta la evolución del PBI por habitante entre el año 1500 y 2000 que soporta las aseveraciones anteriores.⁴⁷ Ciertamente se trata de un solo indicador, lo que unido a las imprecisiones de los datos históricos, obliga a tomar con cautela las ideas que a continuación se mencionan.

⁴⁵ Ferrer (1996) sostiene que Europa contaba con el 15% de la población mundial, mientras que Asia con el 55%. China era la potencia de la época y era la principal fuente de las innovaciones tecnológicas.

⁴⁶ Ferrer Aldo (1996), *Historia de la Globalización. Orígenes del Orden Económico Mundial*, Fondo de Cultura Económica, México., p.29.

⁴⁷ El PBI por habitante señala la cantidad aproximada de bienes y servicios que cada persona de un país podría comprar en un año si los ingresos se dividieran en **partes iguales**; por eso se le suele denominar ingreso por habitante o ingreso per cápita. Nótese que no toma en cuenta aspectos distributivos. En el capítulo anterior se mostró que América Latina es la región más desigual del mundo.

Cuadro III.1
PBI por habitante (en dólares de 1990)

	1500	1600	1700	1820	1870	1900	2000
México (Maddison)	425	454	568	759	674	1366	7218
México (Coatsworth)	550	755	755	566	642	1435	-
Resto América Latina (excluyendo Caribe)	410	431	502	663	683	-	5508
Brasil	400	428	459	646	713	678	5556
Caribe	400	430	650	636	549	880	5634
América Latina	416	438	527	692	681	1110	5838
USA	400	400	527	1231	2445	4091	28129

Fuente: Coatsworth John (2005), “Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America”, en, *Latin American Research Review*, vol. 40, N° 3, p 129.

En primer lugar, el cuadro III.1 muestra que hacia 1500, el PBI por habitante era similar en América Latina y los Estados Unidos.⁴⁸ En segundo lugar, la tendencia descrita se mantiene hasta el año 1700. En el período comprendido entre 1700 y 1820 se inicia la divergencia; mientras que en América Latina el PBI por habitante aumenta de 527 a 692 dólares, en los Estados Unidos lo hace de 527 a 1231. En tercer lugar, entre 1820 y 1870, mientras que el PBI por habitante se reduce en América Latina (de 692 a 681 dólares) en los Estados Unidos casi se duplica (de 1231 a 2445 dólares). Ya en el siglo XX la divergencia se hace aún más notoria. No obstante, y desde un punto de vista estadístico en el siglo XX, el PBI por habitante de los Estados Unidos se multiplica por siete, mientras que el de América Latina, por cinco. Dicho de otro modo, si solo se planteara un análisis del siglo XX, habría que tomar en cuenta los distintos puntos de partida.

Esa es la razón por la cual es necesario retroceder en la historia para ver en qué momento, y partiendo de puntos iniciales aproximadamente similares, se genera la divergencia. Y ello ocurre entre 1700 y 1820, es decir, antes del denominado crecimiento económico moderno y en paralelo al desarrollo de la revolución industrial. En otras palabras, la divergencia entre América Latina y

⁴⁸ Cabría preguntarse por qué la comparación se hace con los Estados Unidos; podría ser con Europa Occidental o con Asia y, como se verá más adelante, los resultados difieren. Dicho de otro modo, la divergencia se produce en otro momento. Véase Prados de la Escosura (2004a)

los Estados Unidos, en cuanto a la evolución del PBI por habitante debemos rastrearla en los 120 años comprendidos entre 1700 y 1820.

El cuadro III.2 también muestra los niveles del PBI por habitante entre 1820 y 2001, pero agrega la comparación con otras regiones del mundo.

Cuadro III.2
PBI por habitante
(en dólares Geary-Khamis de 1990)

	1820	1913	1950	1973	1980	2001
Países Desarrollados	1204	3989	6298	13376	15257	22825
Europa del Este	683	1695	2111	4988	5786	6027
Antigua URSS	688	1488	2841	6059	6426	4626
América Latina	692	1481	2506	4504	5412	5811
Asia	584	883	918	2049	2486	3998
China	600	552	439	839	1067	3583
India	533	673	619	853	938	1957
Japón	669	1387	1921	11434	13428	20683
África	420	637	894	1410	1536	1489

Fuente: United Nations (2006), *World Economic and Social Survey 2006*. Disponible en internet: <http://www.un.org/esa/policy/weiss/>, p.5.

El cuadro III.2 presenta información interesante. Hacia 1820 (en línea con lo mostrado en el cuadro III.1) los países desarrollados tenían un PBI por habitante que doblaba al del resto de regiones del mundo. En segundo lugar, a excepción de Japón y para todo el período (1820-2001), la divergencia entre países desarrollados y el resto se ha acentuado. En tercer lugar, y para América Latina, mientras que el PBI por habitante se duplicó entre 1820 y 1913 y casi repitió la misma tendencia entre 1913 y 1950 y entre 1950 y 1973, es seguido por un estancamiento relativo entre 1973 y 2001.

El cuadro III.3 presenta los niveles de PBI por habitante y las disparidades regionales entre el año 1000 y 1998, es decir, con una visión de muy largo plazo. Nótese que las disparidades regionales han aumentado a lo largo de la historia.

Cuadro III.3
Niveles de PBI por habitante y disparidades regionales, 1000-1998
 (en dólares constantes de 1990)

	1000	1500	1820	1870	1913	1950	1973	1998
Europa Occidental	400	774	1232	1974	3473	4594	11534	17921
Western Offshoots	400	400	1201	2431	5257	9288	16172	26146
Japón	425	500	669	737	1387	1926	11439	20413
Asia (sin Japón)	450	572	575	543	640	635	1231	2936
América Latina	400	416	665	698	1511	2554	4531	5795
Europa Oriental	400	483	667	917	1501	2601	5279	4354
África	416	400	418	444	585	852	1365	1368
Mundo	435	565	667	867	1510	2114	4104	5709
Disparidades Regionales	1.1/1	2/1	3/1	5/1	9/1	15/1	13/1	19/1

Fuente: Maddison Agnus (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, Development Centre Studies, OECD. Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, representan un conjunto de países denominado “western offshots” por Maddison.

En el cuadro III.4 se presentan las tasas de crecimiento anuales del PBI para diversos períodos históricos y para distintas regiones desde el año 1500. Entre los años comprendidos entre 1500 y 1820, la tasa de crecimiento del PBI anual de América Latina ya estaba rezagado con respecto a Europa Occidental, los Estados Unidos, Japón y China; de esta manera, una eventual convergencia posterior en los niveles del PBI solo hubiera sido posible si es que América Latina hubiera crecido más que las regiones mencionadas, pero ello no ocurrió. Entre 1820 y 1870 solo registró una tasa de crecimiento de 1.37% anual, inferior al resto del mundo occidental, a excepción de Japón. Curiosamente, durante la primera ola globalizadora (1870-1913), el crecimiento de la región solo fue superado por el de los Estados Unidos, para luego convertirse en la de mayor crecimiento en los períodos 1913-1950 (reversión de la globalización económica) y 1950-1973, considerada esta última como la edad de oro del capitalismo.

Dicho de otro modo, dado el punto de partida de América Latina, largamente menor que la mayoría de las demás regiones, cualquier esfuerzo posterior hubiera tenido que cerrar esa brecha, pero ello no ocurrió.

Cuadro III.4
Tasas de Crecimiento Anuales del PBI

	1500- 1820	1820- 1870	1870- 1913	1913- 1950	1950- 1973	1973- 1998
Europa Occidental	0.41	1.65	2.10	1.19	4.81	2.11
Europa Oriental	0.41	1.36	2.31	1.14	4.86	0.73
Antigua URSS	0.47	1.61	2.40	2.15	4.84	-1.15
USA	0.86	4.20	3.94	2.84	3.93	2.99
América Latina	0.21	1.37	3.48	3.43	5.33	3.02
Japón	0.31	0.41	2.44	2.21	9.29	2.97
China	0.41	-0.37	0.56	-0.02	5.02	6.84
India	0.19	0.38	0.97	0.23	3.54	5.07
África	0.16	0.52	1.40	2.69	4.45	2.74
Mundo	0.32	0.93	2.11	1.85	4.91	3.01

Fuente: Maddison Angus (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Development Centre Studies, Paris, Tabla B-19, p. 262.

Finalmente, y en un nivel más desagregado, en el cuadro III.5 se presenta información sobre el PBI por habitante entre 1820 y 2000. Nuevamente se observa que América Latina ya tenía un rezago frente a diversos países de Europa y de la OCDE. Más aún, pueden notarse diferencias dentro de los países de la región.

Cuadro III.5
PBI por habitante para países seleccionados
(1820-2000, en dólares Geary-Khamis de 1990)

	Primera Ola Globalizadora				Segunda Ola Globalizadora			
	Migración en Masa				Migración Restringida			
	1820	1870	1913	1950	1973	1990	1998	2000
Italia	1117	1499	2564	3502	10643	16320	17759	19223
España	1063	1376	2255	2387	8739	12210	14227	17392
Portugal	963	997	1244	2069	7343	10852	12929	15296
Noruega	1104	1432	2501	5463	11246	18470	23660	29523
Suecia	1198	1664	3096	6738	13493	17680	18685	20532
Promedio	1089	1394	2332	4032	10293	15106	17452	20393
Argentina		1311	3797	4987	7973	6512	9219	8645
Brasil	646	713	811	1672	3882	4924	5459	5594
Chile			2653	3821	5093	6401	9756	9957
Colombia			1236	2153	3499	4822	5317	5044
México	759	674	1732	2365	4845	6097	6655	7087
Perú			1037	2263	3952	2955	3666	3684
Uruguay		2005	3309	4660	4975	6473	8314	7790
Venezuela		569	1104	7462	10625	8313	8965	8440
Promedio	703	1054	1960	3673	5606	5812	7169	7030
USA	1257	2445	5301	9561	16689	23214	27331	29513

Fuente: Solimano Andrés (2004), *Globalization, history and international migration: a view from Latin America*, Working Paper N° 37, International Labour Office, Geneva, p.18.

Los cuadros anteriores reflejan la evolución del PBI por habitante, pero no la forma en que se han distribuido los beneficios del crecimiento (este último, medido por el aumento en el PBI por habitante). De ahí que sea relevante considerar un segundo indicador: la desigualdad de ingresos.

Bourguignon y Morrison (2002) analizaron la evolución de la desigualdad global o mundial de ingresos para el período comprendido entre 1820 y

1992.⁴⁹ Los resultados se presentan en el cuadro III.6. Los principales hallazgos son los siguientes:

En primer lugar, la desigualdad mundial de ingresos ha aumentado desde 1820, aunque no de una manera lineal. Los coeficientes de gini y de Theil, indicadores usuales de la desigualdad ya eran altos en 1820, cuando la revolución industrial se desarrollaba en Gran Bretaña y se iniciaba en Francia. La expansión de la revolución industrial al resto del mundo coincidió con una elevación rápida de la desigualdad mundial de ingresos que, medida por el coeficiente de gini alcanzó el valor de 0.610 en 1910. Luego se desaceleró durante el período entreguerras, aunque siguió subiendo. Hacia 1992 alcanzó el valor de 0.657, nivel de desigualdad mayor que cualquiera existente dentro de país alguno. Esto implica que el crecimiento económico mundial ha estado acompañado de un incremento en la desigualdad mundial.

Cuadro III.6
Tendencias en la Desigualdad Mundial de Ingresos
(Diversos Años)

	1820	1850	1870	1910	1929	1950	1970	1980	1992
Gini	0.500	0.532	0.560	0.610	0.616	0.640	0.650	0.657	0.657
Theil	0.522	0.598	0.672	0.797	0.777	0.805	0.808	0.829	0.855
20% más pobre	4.7	4.3	3.8	3.0	2.9	2.4	2.2	2.0	2.2
10% más rico	42.8	45.2	47.6	50.9	49.8	51.3	50.8	51.6	53.4
Ingreso promedio mundial (PPP \$ 1990)	658	736	890	1460	1817	2145	3773	4544	4962
Población Mundial (millones)	1057	1201	1266	1719	2042	2511	3664	4414	5459

Fuente: Adaptado de Bourguignon Francois y Christian Morrison (2002), "Inequality Among World Citizens: 1820-1992", en, *American Economic Review*, vol. 92, N° 4, pp. 731-732.

Así, la desigualdad global de ingresos creció entre 1820 y 1910, período caracterizado por un rápido crecimiento y coincidente con la primera ola globalizadora. Después de ello, se mantuvo más o menos estable entre 1910 y

⁴⁹ La desigualdad global o mundial de ingresos es el resultado de la suma de la desigualdad de ingresos entre países más la desigualdad de ingresos dentro de los países.

1929, para luego aumentar, en particular desde 1960, tendencia que coincide con la segunda ola globalizadora.

En segundo lugar, el estudio citado también demuestra que el aumento de la desigualdad global de ingresos a lo largo del período analizado (1820-1992) se debe básicamente al incremento en la desigualdad de ingresos entre países. Dicho de otro modo, las diferencias entre las tasas de crecimiento de los países son la clave para comprender el aumento en la desigualdad global. Para ello, descomponen la evolución de la desigualdad global en dos componentes: la desigualdad dentro de los países y la ocurrida entre los países. En el cuadro III.7 se presenta la desigualdad mencionada utilizando el índice de Theil. Entre 1820 y 1992, la desigualdad entre países aumentó de 0.061 a 0.513, mientras que la desigualdad dentro de los países disminuyó de 0.462 a 0.342. Dicho de otro modo, las desigualdades entre países cada vez han explicado una proporción mayor de la desigualdad global de ingresos. Mientras que en 1820 explicaban solo el 11.6% del total, hacia 1992, el porcentaje se había elevado a 60%.

Cuadro III.7
Descomposición de la Desigualdad Global: dentro y entre países
Índice de Theil

	Entre Países	Dentro de los Países	Desigualdad Total
1820	0.061	0.462	0.522
1850	0.128	0.470	0.598
1870	0.188	0.484	0.672
1910	0.299	0.498	0.797
1929	0.365	0.412	0.356
1950	0.482	0.323	0.805
1970	0.492	0.315	0.808
1980	0.499	0.330	0.829
1992	0.513	0.342	0.855

Fuente: Adaptado de Bourguignon Francois y Christian Morrison (2002), "Inequality Among World Citizens: 1820-1992", en, *American Economic Review*, vol. 92, N° 4, p. 734.

Desde una perspectiva latinoamericana, Coatsworth (2003) quien define a la globalización como la aceleración de los movimientos de personas, bienes o ideas entre países y regiones, sugiere que han existido cuatro ciclos

globalizadores; cada uno de ellos generó una profunda transformación, tanto dentro de las sociedades como entre las regiones del planeta.

El primer ciclo globalizador se inició en 1492 y culminó a inicios de los 1600s. El descubrimiento de América por Cristóbal Colón y la posterior conquista y colonización, unidos a un sistema comercial transatlántico configuraron un escenario que no había existido antes.

El segundo ciclo globalizador ocurrió a fines del siglo XVII con el rápido crecimiento de una segunda ola de colonización europea, que estableció las principales colonias de esclavos en el denominado Nuevo Mundo. Termina a inicios del siglo XIX con el fin de las guerras napoleónicas.⁵⁰ Entre sus múltiples efectos, España quedó destrozada. Esta situación fue aprovechada por los grupos independentistas en sus colonias americanas para sublevarse contra la metrópoli. Hacia 1825 la antigua América española, con la excepción de Cuba y Puerto Rico se había convertido en Repúblicas independientes o había pasado a ser parte de los Estados Unidos, Gran Bretaña o Haití.⁵¹

El tercer ciclo globalizador comenzó a fines del siglo XIX y se caracterizó por un gran aumento de los flujos internacionales de comercio, capital y tecnología, así como migraciones en masa, tanto de Asia como de Europa hacia América. Termina con la gran depresión de 1930. Como se ha comentado, otros investigadores aluden a la primera ola globalizadora a aquella comprendida entre los años 1870 y 1914.

El ciclo más reciente se inició con la liberalización comercial luego de la segunda guerra mundial; desde el punto de vista de América Latina, el último ciclo estuvo vinculado con la crisis de la deuda de 1982 (que originó la década perdida para la región) y el posterior paso hacia una estrategia de desarrollo basada en el mercado y la apertura económica. Dicho de otro modo, para América Latina, la última ola globalizadora habría comenzado luego de la crisis de la deuda, es decir, desde 1990, aproximadamente.

Por su parte, Ferrer (1996) denomina al período 1500-1800, el Primer Orden Económico Mundial, por lo que sugiere que para América Latina la

⁵⁰ Las guerras napoleónicas (1793-1815) fueron aquellas que tuvieron lugar durante el tiempo en que Napoleón Bonaparte gobernó Francia. Si bien es cierto fue un período en el cual participaron una serie de países europeos, estuvo concentrada en un conflicto entre Inglaterra y Francia. Terminan en 1815 con la derrota de Napoleón en Waterloo. De ahí en adelante, Gran Bretaña, se convirtió en el poder hegemónico en el mundo.

⁵¹ Se sugiere revisar O'Rourke (2005), para analizar el impacto global de las guerras napoleónicas.

globalización se inició con la llegada de Cristóbal Colón a la región, es decir, en 1492. Antes de ello, los grandes imperios de Europa y Oriente en la Antigüedad y la Alta Edad Media no tuvieron alcances planetarios. En esos tiempos, el comercio internacional mostraba un carácter intrarregional, dentro de Europa, Asia y África, sin que existan redes de alcance global. En palabras de Ferrer, “El sistema internacional global recién se constituye a partir de la última década del siglo XV con el descubrimiento de América y la llegada de los portugueses a Oriente por vía marítima”.⁵²

2. El rezago de América Latina en el siglo XIX: Las explicaciones

Cuando América Latina se enfrenta a la primera ola globalizadora (1870-1913), tenía niveles del PBI por debajo del resto del mundo occidental. En el ámbito mundial el período comprendido entre 1750 y 1850 aproximadamente, fue testigo de la revolución industrial, proceso asociado con el denominado crecimiento económico moderno. En términos simples, esto significa que hasta el año 1800, la economía mundial crecía a tasas relativamente bajas, así como la población. Desde ese año se produce un aumento explosivo de la población y una aceleración considerable de las tasas de crecimiento del PBI por habitante. El cuadro III.8 presenta la evolución de ambas variables en el largo plazo.

Cuadro III.8
Crecimiento Económico en el Largo Plazo de la Economía Mundial

Año	Población	PBI por habitante
-5000	5	130
-1000	50	160
1	170	135
1000	265	165
1500	425	175
1800	900	250
1900	1625	850
1950	2515	2030
1975	4080	4640
2000	6120	8175

⁵² Ferrer Aldo (1996), *Historia de la Globalización. Orígenes del Orden Económico Mundial*, Fondo de Cultura Económica, México., p.13.

Fuente: DeLong Bradford, *The Reality of Economic Growth: History and Prospect*, mimeo, Berkeley University, p.2.

En términos de tasas de crecimiento, el PBI por habitante aumentó a un ritmo anual de 0.15% entre 1500 y 1800, 1.00% entre 1800 y 1900 y 2.00% entre 1900 y 2000. Por su parte la población mundial lo hizo a 0.2% anual entre 1500 y 1800, 0.6% entre 1800 y 1900 y 2.00% a lo largo del siglo XX.

En este contexto, para analizar la forma cómo América Latina se enfrentó a la primera ola globalizadora, es necesario remontarse en el tiempo. La región se integró en los circuitos económicos globales con el descubrimiento de América. Luego pasarían tres siglos de control colonial por parte de las potencias europeas, antes de la independencia, ocurrida esta última entre 1810 y 1825.

2.1 La Construcción del Nuevo Mundo: La Herencia Colonial

Como se ha mencionado, América Latina se integra a la economía global, a partir del descubrimiento, es decir, a finales del siglo XV. El arribo de europeos alteró radicalmente la realidad preexistente, pues existía un total desconocimiento entre los nativos y los recién llegados. Los europeos construyeron un “Nuevo Mundo”, pues las organizaciones sociales y políticas existentes se desplomaron con su presencia. De acuerdo con Ferrer (1996), se puso en marcha un nuevo sistema de organización cuyo objetivo era servir a los intereses de los conquistadores.

El primer impacto de la llegada de los europeos a América, denominada en ese entonces como Nuevo Mundo, fue en la población. Hernán Cortés (1481-1547) y Francisco Pizarro (1475-1541) impusieron el dominio español, tanto en el imperio azteca, como en el incaico. La presencia europea provocó una catástrofe demográfica, pues trajo plagas y enfermedades para las cuales las poblaciones nativas no habían desarrollado inmunidades. De acuerdo con Coatsworth (2003), la población nativa se redujo de 50 a 5 millones de habitantes entre 1492 y 1600. De este modo, el primer efecto de la integración de América Latina al mundo fue una reducción de la población en más de 90% de los habitantes que existían antes de la llegada europea. Aunque las estimaciones poblacionales están sujetas a un margen de error, Maddison aporta información que se presenta en el cuadro III.9. Puede observarse que entre 1500 y 1600 la población nativa disminuyó de más de 17 millones a 8 millones y medio de habitantes.

Cuadro III.9
Evolución de la Población en América Latina
(en millones)

Año	1000	1500	1600	1700	1820
México	4500	7500	2500	4500	6587
Brasil	700	1000	800	1250	4507
Perú	3000	4000	1300	1300	1317
Otros	3200	5000	4000	5000	8809
TOTAL	11400	17500	8600	12050	21220

Fuente: Maddison Angus (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Development Centre Studies, Paris, tabla B-5, p.235.

Ante esa situación no resulta sorprendente la necesidad de reclutar esclavos de otras regiones del mundo para explotar los recursos naturales de la región. Ello configuró una estructura étnica muy diversa. Los esclavos africanos repoblaron las Américas luego del colapso de la población nativa; este hecho fue más pronunciado en el Brasil y el Caribe.

El segundo impacto está vinculado con la organización colonial impuesta por los recién llegados que determinaron las trayectorias resultantes en las economías postcoloniales que emergieron a inicios del siglo XIX. La región era rica en recursos naturales y predominantemente rural. Los metales preciosos, en especial la plata, y el azúcar, la papa y el maíz fueron los principales atractivos para los recién llegados.

Esto configuró un mecanismo de inserción en la economía mundial a partir de los recursos naturales.⁵³ Entre 1500 y 1800, las exportaciones de metales preciosos y azúcar representaron alrededor de dos tercios de las exportaciones del Nuevo Mundo (Ferrer 1996). Los europeos pusieron lo suyo: los flujos de capitales, que hicieron posible conformar una economía de exportación, basada en los recursos naturales. Este patrón de inserción, para muchos investigadores se mantiene hasta la actualidad. Así, la denominada “herencia colonial” marcaría la pauta de América Latina durante la primera ola globalizadora, en un contexto signado por la independencia de los países de la región.

⁵³ Dentro de la producción mundial, la importancia relativa de las materias primas ha ido declinando. Hacia 1960 representaban el 30% del total mundial, mientras que hacia 2005, solo el 4%.

En un nivel teórico, con la llegada de los europeos se acentuó la doctrina mercantilista, que sostenía que el progreso de un país estaba vinculado con la acumulación de metales preciosos, abundantes en América Latina y escasos en España y Portugal. Así, la región debía comprar los bienes importados de los dos países mencionados y vender sus bienes a ellos mismos. Entonces la organización colonial giraba en torno de esa visión. España y Portugal impusieron un monopolio y un monopsonio comercial a sus colonias. En síntesis, los sectores exportadores constituyeron el medio por el cual los países de la región se integraron a la economía global. Y esos sectores estaban relacionados con los recursos naturales, que la región tenía en abundancia.

En el ámbito global, una de las características más importantes de la aceleración del crecimiento económico mundial en el siglo XIX fue la expansión del comercio internacional. Entre 1820 y 1870 el PBI mundial aumentó a un ritmo de 1.7% anual para luego incrementarse a 2.1% anual entre 1870-1913. Las exportaciones mundiales aumentaron de 7300 millones de dólares en 1820 a 56200 millones en 1870 y 236300 en 1913. Dicho de otro modo, el comercio se expandió a una tasa mayor que el PBI en Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.⁵⁴ Este crecimiento del comercio mundial estaba apoyado en los adelantos en la tecnología y el transporte y en los adelantos institucionales. Los avances tecnológicos provocaron una gran demanda por productos mineros y otras materias primas; como se ha visto, la población nativa quedó diezmada por la conquista, por lo que la respuesta de la región ante el aumento en la demanda, requirió de movimientos de capital y trabajo. El capital provino básicamente de Gran Bretaña, Alemania, Francia y los Estados Unidos. En paralelo, entre 1820 y 1930, 62 millones de personas emigraron de Europa y Asia.⁵⁵

Pero, si esto es así, entonces, ¿cómo explicar las diferencias en los niveles y tasas de crecimiento del ingreso nacional, población e ingresos por habitante entre los países?. Como el desarrollo económico es un proceso de largo plazo, es natural buscar las evidencias en la historia. Y por eso, a los hechos descritos sea necesario agregarle el tema de las instituciones. Las instituciones, entendidas como las reglas de juego, formales o informales, que operan en una sociedad, están profundamente influenciadas por el entorno político y

⁵⁴ Cárdenas Enrique, Ocampo José Antonio y Rosemary Thorp (eds.) (2003a), *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX*, El Trimestre Económico, Lecturas N° 93, Fondo de Cultura Económica, México, p.15.

⁵⁵ *Ibid.*, p. 13.

económico, por lo que las instituciones cambian a medida que las circunstancias cambian. Dicho de otro modo, los factores económicos, como por ejemplo, la dotación de los recursos naturales, no son suficientes para explicar el crecimiento económico, pues las fuerzas económicas no operan en un vacío. Y algo está claro: cuando los europeos llegaron al Nuevo Mundo, las circunstancias eran distintas para el desarrollo institucional, pues el marco institucional existente en las metrópolis europeas era distinto del existente en América. Fue la adaptación, en mayor o menor medida, de esas instituciones a la realidad americana, la que determinó el devenir de los acontecimientos (Engerman y Sokoloff, 2003). Esto nos lleva al tema de la tierra, pues como se ha comentado, las sociedades en el Nuevo Mundo eran básicamente agrícolas; de este modo, el manejo de la propiedad de la tierra fue determinante para explicar cómo se desarrollaron las economías en América.

Así, las condiciones previas a la primera ola globalizadora pueden resumirse del siguiente modo: en primer lugar, antes de la era de las exportaciones, la mayor parte de América Latina se había independizado de las potencias europeas.⁵⁶ No obstante, la independencia no significó unidad nacional, pues las dificultades de transportes y comunicaciones implicó que dentro de los países hubieran zonas más integradas con Europa que con el interior del mismo. En segundo lugar, la extracción del oro y la plata fue un elemento que mantuvo la continuidad en los casos de México, Perú, Bolivia y Colombia. En tercer lugar, destacan las estructuras rurales preexistentes. En cualquier caso, la organización de la economía colonial se guió por los principios del mercantilismo y ello marcó la forma cómo se relacionarían la América Latina Colonial con España y Portugal. Por ejemplo, el sistema fiscal estaba diseñado de tal modo, que el objetivo era maximizar el flujo de recursos hacia la metrópoli; de acuerdo con Bulmer-Thomas (1998), el ingreso procedía de los impuestos al comercio exterior, los impuestos a la minería, el tributo indio y la venta de cargos públicos a los recién llegados de España y Portugal, a quienes se les reservaban los cargos públicos más importantes. Por su parte, los gastos consistían en costos administrativos, costos militares y pagos de servicios de deuda.

En ese contexto se iniciaron los procesos independentistas. Las guerras napoleónicas estaban llegando a su fin y España había quedado destruida. El tema de las consecuencias económicas de la independencia ha sido tratado por varios autores, como Bulmer-Thomas (1998), Prados de la Escosura (2004),

⁵⁶ Las excepciones fueron Cuba y Puerto Rico, que se mantuvieron como colonias españolas hasta fines del siglo XIX y Panamá, que fue parte de la Gran Colombia hasta 1903.

entre otros. A pesar que la independencia política posibilitó que las repúblicas emergentes tuvieran el derecho de modificar una serie de aspectos de la economía colonial, en opinión de Prados de la Escosura (2004), el cambio no vino con la independencia. La ruptura con España y Portugal no estuvo acompañada de cambios inmediatos en las estructuras económicas y sociales existentes. Más aún, la independencia fue seguida por una ostensible declinación de la actividad económica: el ingreso por habitante no volvió a sus niveles coloniales hasta mediados del siglo XIX.

Lo cierto es que con la independencia se desintegró el Estado Colonial (Irigion 2004). América Latina buscó romper el monopolio del comercio exterior con España y Portugal, lo que unido a la hegemonía de Gran Bretaña, facilitó conexiones con otros mercados; debe tomarse en cuenta que Gran Bretaña, a diferencia de España y Portugal, abrazó la doctrina del libre comercio (Parodi 2005). Con ello, la región tuvo acceso a buscar capital en el mercado internacional; en términos más claros, Londres y los inversionistas británicos respondieron a la emisión de bonos ofrecida por las nuevas repúblicas.

Por el lado de las desventajas, relacionadas con la caída del imperio español, se terminó con la más grande unión aduanera conocida hasta ese entonces. Cada república estableció distintos aranceles con efectos no deseados sobre el comercio internacional. El sistema fiscal colapsó, pues en principio se abolieron una serie de tributos coloniales, que luego tuvieron que ser repuestos. Ello unido a los mayores gastos que tuvieron que implementar las repúblicas independizadas configuró el escenario de una crisis fiscal de proporciones.

En síntesis, la independencia brindó dos ventajas: el libre comercio y el acceso a los mercados internacionales de capitales. En el campo de las desventajas, la situación fiscal, agravadas por la inestabilidad política interna y los conflictos territoriales configuraron un escenario que desencadenó en una caída de la actividad económica. Las nuevas repúblicas aumentaron los aranceles, aunque no es claro si lo hicieron para elevar la recaudación tributaria (como se ha mencionado el sistema tributario había colapsado) o para fines de industrializarse. Lo cierto es que en el siglo XIX, América Latina tenía los aranceles más altos del mundo (Coatsworth y Williamson 2002), lo que mostraría que entre la independencia y fines del siglo XIX, la región se “desglobalizó” en términos relativos. Más aún, no todos los elementos coloniales fueron alterados, como por ejemplo, el problema de la tenencia de la tierra, fuente de desigualdad que impediría el crecimiento posterior.

Luego de la independencia, la fragmentación territorial fue la norma. Algunos hechos son representativos. América Central se separó de México en 1823 y la Federación Centroamericana solo sobrevivió hasta 1838, dando origen a cinco nuevos países en 1839 (El Salvador, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Guatemala). Hacia 1830 la Gran Colombia, que incluía a Venezuela, Ecuador Colombia y Panamá se quebró en tres países: Venezuela, Nueva Granada (actual Colombia y Panamá) y Ecuador. La unión de Perú con Bolivia, creada en 1836, colapsó en 1839. México perdió la mitad de su territorio en 1847. El Virreinato del Río de la Plata se dividió en tres países: Uruguay, Paraguay y Argentina. En consecuencia, de un único sistema fiscal durante el Imperio Español se transitó a muchos, lo que elevó significativamente los costos administrativos. La desintegración monetaria y fiscal contribuyó con la fragmentación política. Dicho de otro modo, cada república enfrentaba el desafío de crear un nuevo sistema monetario y fiscal; apareció la era de los caudillos en un contexto de déficit fiscales crónicos. Fue en este contexto en que América Latina enfrentó la primera ola globalizadora.

Los historiadores económicos aportan dos grandes explicaciones respecto de por qué se desarrolló este mecanismo de inserción de América Latina y las consecuencias sociales del mismo: la institucionalista y la basada en la dotación de recursos que encontraron los europeos cuando llegaron a América.

Más allá de ello, la declinación económica post-independencia marcó la pauta de lo que ocurriría a lo largo del siglo XIX. Mientras tanto, Europa Occidental, los Estados Unidos, Canadá y Australia, seguían creciendo. La divergencia había comenzado. América Latina se había integrado al mundo por medio de la exportación de recursos naturales y la importación de capitales, pero con Estados débiles, lo que constituía una gran debilidad política; así, las opciones eran la anarquía, la oligarquía o la dictadura.

Las exportaciones estaban concentradas en pocos productos, la gran mayoría de los cuales eran materias primas. A inicios del siglo XX, en Argentina, el maíz representaba el 22.5% de las exportaciones totales, en Bolivia, el Estaño alcanzaba el 72.3%, en Brasil, el café 62.3%, en Chile, los nitratos 71.3%, en Colombia, el café 37.2%, en Costa Rica, el plátano 50.9%, en Cuba, el azúcar 72.0%, en el Ecuador, el cacao 64.1%, en El Salvador, el café 79.6%, en

México, la plata 30.3%, en Perú, el cobre 22.0%, en Uruguay, la lana 42.0% y en Venezuela, el café 52.0%.⁵⁷

El cuadro III.10 muestra las tendencias resultantes en el crecimiento económico de los países desarrollados y aquellos en desarrollo a partir de 1830. Los países desarrollados crecieron más, en términos relativos a los demás entre 1830 y 1913, es decir, durante la primera ola globalizadora (1870-1913).

Cuadro III.10
Tendencias en el Crecimiento Económico, 1830-1990
(Tasas anuales de crecimiento en el volumen del PBI por habitante)

	Países Desarrollados	Países en Desarrollo	Total Mundial
1830-1870	0.6	-0.2	0.1
1870-1890	1.0	0.1	0.7
1890-1913	1.7	0.6	1.4
1913-1920	-1.3	0.2	-0.8
1920-1929	3.1	0.1	2.4
1929-1950	1.3	0.4	0.8
1950-1970	4.0	1.7	3.0
1970-1990	2.2	0.9	1.5

Fuente: Bairoch Paul y Kozul-Wright Richard (1996), *Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy*, Working Paper N° 113, UNCTAD.

Bairoch y Kozul-Wright (1996) sostienen que la liberalización comercial no fue un estímulo para el crecimiento en el medio siglo antes de la primera guerra mundial, es decir, la liberalización comercial no habría sido la fuerza impulsora de la primera ola globalizadora. Ello se comprueba con el hecho que los aranceles eran altos en los países industrializados, a excepción de Gran Bretaña y Holanda (Parodi 2005). De ahí, los autores mencionados concluyen que fue el crecimiento económico el que provocó el auge del comercio internacional y no a la inversa. Dicho de otro modo, el proteccionismo facilitó el crecimiento económico y este, el aumento en el comercio internacional.

⁵⁷ Bulmer-Thomas Víctor (1998), *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México, p.77.

Carreras, Hofman, Tafunell y Yáñez (2003) utilizando información cuantitativa de Maddison, muestran las tasas de crecimiento del PBI por habitante, por grandes regiones, para el período comprendido entre 1000 y 1898 (véase cuadro III.11).

Cuadro III.11

Tasa de Crecimiento del PIB por Habitante, por Grandes Regiones, 1000-1998
(Tasas de Crecimiento Anual Medio, ponderado)

	1000- 1500	1500- 1600	1600- 1700	1700- 1820	1820- 1998
Europa Occidental	0.13	0.14	0.15	0.15	1.51
Países de Inmigración Europea	0.00	0.00	0.17	0.78	1.75
Japón	0.03	0.03	0.09	0.13	1.93
Media del Grupo A	0.11	0.13	0.12	0.18	1.62
América Latina	0.01	0.09	0.19	0.19	1.22
Europa del Este y Antigua URSS	0.04	0.10	0.10	0.10	1.06
Asia (sin Japón)	0.05	0.01	-0.01	0.01	0.92
África	-0.01	0.00	0.00	0.04	0.67
Media del Grupo B	0.04	0.02	0.00	0.03	0.95

Fuente: Carreras Albert, Hofman André, Tafunell Xavier y César Yáñez (2003), *El Desarrollo Económico de América Latina en Épocas de Globalización – Una Agenda de Investigación*, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos N° 24, CEPAL, Santiago de Chile, p. 10.

Combinando la información del cuadro III.4 con aquella contenida en el cuadro III.12, es claro que el rezago de América Latina se produjo antes de la primera ola globalizadora (1870-1913). Durante esta última, la región creció 3.48% como promedio anual (véase cuadro III.4), solo superado por los Estados Unidos, pero en el siglo previo, el comportamiento de la región había sido superado por la mayoría de las demás regiones del mundo. Este crecimiento, como se ha mencionado estuvo ligado con la evolución de las exportaciones. Entre 1850 y 1870, las exportaciones de la región aumentaron en 4.5% como promedio anual, para luego hacerlo en 2.7% entre 1870 y 1890 y 4.5% entre 1890 y 1912. En un nivel más desagregado, como puede observarse en el cuadro III.12, solo Argentina y Chile lograron mantener el ritmo de crecimiento de las exportaciones durante los tres períodos mencionados. En segundo lugar, el subperíodo de peor comportamiento fue el comprendido entre 1890 y 1912, lo que resulta paradójico, pues coincidió con el auge de la economía mundial.

Cuadro III.12
Crecimiento Anual Promedio de las Exportaciones, 1850-1870, 1870-1912 y
1890-1912
(en porcentajes)

	1850-1870	1870-1890	1890-1913
Argentina	4.9	6.7	6.7
Bolivia	2.8	2.3	2.5
Brasil	4.3	2.5	4.3
Chile	4.6	3.3	5.0
Colombia	7.8	0.5	2.4
Cuba	3.5	2.3	2.4
Ecuador	4.9	1.7	3.9
México	-0.7	4.4	5.2
Nicaragua	0.8	6.1	2.3
Paraguay	4.4	6.0	2.2
Perú	6.4	-4.9	6.9
Uruguay	3.1	3.7	3.4
Venezuela	4.6	2.4	1.2
América Latina	4.5	2.7	4.5

Fuente: Bulmer-Thomas Víctor (1998), *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México, p.84.

3. Conclusiones

América Latina se integró al mundo, es decir, se globalizó, a fines del siglo XV, más concretamente con el descubrimiento de América. El choque de dos culturas marcaría la pauta del avance posterior de la región. Cuando la comparación se hace con los Estados Unidos, ciertamente América Latina se retrasa en el siglo XVIII, es decir, entre 1700 y 1820; ello sugiere, como se ha visto, que hubo un momento de la historia en el cual las diferencias eran casi inexistentes. De ahí que cuando comienza la primera ola globalizadora (1870-1914), la región ya se encontraba rezagada, al menos usando como indicador al ingreso por habitante. Y ante esta situación los historiadores económicos han planteado dos opciones: la primera de ellas sugiere que la comparación no debía hacerse con los Estados Unidos, sino con otras regiones, como Asia Oriental. La segunda ha consistido en estudiar las diferencias entre las

dotaciones de recursos y el marco institucional que se desarrolló tanto en los Estados Unidos como en América Latina.

A lo largo de la historia, América Latina se ha integrado a través de la exportación de materias primas; la información cuantitativa existente soporta la conclusión anterior. Ello no ha sido obstáculo para que algunas actividades con valor agregado también hayan sido importantes. Sin embargo, a nivel agregado, del total exportado, las materias primas han significado históricamente porcentajes mayores que 60%. Una lectura positiva de lo anterior mostraría que en caso los impuestos recaudados por los diferentes gobiernos se usaran en inversiones en los sectores sociales, el retorno posterior debía ser mucho mayor; no obstante, ello no ha sido así. La ineficacia e ineficiencia en “la forma de gastar” de los diversos gobiernos ha sido la norma y no la excepción.

Bajo cualquier escenario, lo que queda claro es que la globalización económica no es un proceso completo. Ciertamente la integración es mayor en cuanto a los movimientos de capitales privados, menor en el caso comercial (hacia el año 2006 se negocian tratados de libre comercio, así como reducción en los subsidios agrícolas en los países avanzados con reducido éxito) y aún menor en el caso de las migraciones, es decir, la libre movilidad de trabajadores de un país a otro, enfrenta cada vez más restricciones. Como consecuencia la globalización económica no es completa y todavía falta mucho camino por recorrer. Mientras tanto, América Latina parece seguir al vaivén de los precios internacionales, como lo demuestran los efectos combinados del mayor precio del petróleo con la misma trayectoria seguida por las materias primas, entre 2002 y 2005; pero, como la historia lo demuestra, luego de cada ciclo de bonanza, sigue uno de declinación.

Lo cierto es que quienes trabajan en la formulación de las políticas de desarrollo en la región, necesitan conocer la trayectoria económica de sus países. El objetivo: tomar mejores decisiones. Y para ello se requiere de una sólida base estadística, que permita analizar cómo se enfrentó América Latina al proceso de globalización económica. Sin embargo, solo existe información estadística confiable a partir de la década de 1950. Ciertamente los esfuerzos de historiadores económicos como Maddison, Williamson y Prados de la Escosura, entre otros, es muy valiosa, pues han planteado series estadísticas para algunas variables desde hace varios siglos. Pero la cautela con los datos debe ser la norma; el problema es que mientras no se cuente con la información cuantitativa histórica resulta, por decir lo menos, difícil ser

concluyente respecto del aprendizaje de América Latina en los diversos momentos históricos de mayor o menor globalización.

Bibliografía

Astorga Pablo, Berges Ame y Valpy Fitzgerald (2005), “The Standard of living in Latin America during the twentieth century”, *Economic History Review*, LVIII, 4, pp. 765-796.

Bairoch Paul y Kozul-Wright Richard (1996), *Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy*, Working Paper N° 113, UNCTAD.

Baldwin Richard y Philippe Martin (1999), *Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences*, Working Paper N° 6904, NBER, Cambridge.

Banco Interamericano de Desarrollo (1997), *América Latina tras una Década de Reformas*, Informe 1997, Washington.

Banco Interamericano de Desarrollo (2005), *La Política Importa. Democracia y Desarrollo en América Latina*, Washington.

Banco Mundial (1998), *Más allá del Consenso de Washington. La Hora de la Reforma Institucional*, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Washington.

Banco Mundial (2000), *Securing our Future in a Global Economy*, The World Bank, Washington.

Banco Mundial (2001), *Globalization, Growth and Poverty: Building an inclusive World Economy*, The World Bank, Washington.

Banco Mundial (2002), *From Natural Resources to the Knowledge Economy*, Washington.

Banco Mundial (2003), *Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿Ruptura con la Historia?*, Washington.

Banco Mundial (2006a), *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles*, The World Bank Latin American and Caribbean Studies, The World Bank, Washington.

Banco Mundial (2006b), *Economic Growth: Learning from a Decade of Reform*, Washington.

Birdsall Nancy (2002), *Asymmetric Globalization: Global Markets require Good Global Politics*, Center for Global Development, Working Paper N° 12, Washington.

Birdsall Nancy, Graham Carol y Richard Sabot (eds.) (1998), *Beyond Trade Offs. Market Reforms and Equitable Growth in Latin America*, Inter-American Development Bank, Brooking Institution Press.

Birdsall Nancy y Miguel Szekely (2003), *Bootstraps, Not Band-Aids. Poverty, Equity and Social Policy in Latin America*, Working Paper N° 24, Center for Global Development, Washington.

Bertola Luis y Jeffrey Williamson (2003), *Globalization in Latin America Before 1940*, Working Paper 9687, NBER, Cambridge.

Bethell Leslie (ed.), (1998), *Latin America Economy and Society since 1930*, Cambridge University Press.

Bordo Michael (2000), *The Globalization of International Financial Markets: What can history teach us?*, Paper prepared for the conference International Financial Markets: The Challenge of Globalization, Texas A&M University.

Bourguignon Francois y Christian Morrison (2002), "Inequality Among World Citizens: 1820-1992", en, *American Economic Review*, vol. 92, N° 4, pp. 727-44.

Bulmer-Thomas Víctor (1998), *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México.

Burki Shahid y Sebastián Edwards (1996), *Dismantling the Populist State: The Unfinished Revolution in Latin America and the Caribbean*, World Bank Latin American and Caribbean Studies, The World Bank, Washington.

Cammack Paul (2000), "The Resurgence of populism in Latin America", en, *Bulletin of Latin American Research*, 19 (2000) , pp. 149-161.

Cárdenas Enrique, Ocampo José Antonio y Rosemary Thorp (eds.) (2003a), *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX*, El Trimestre Económico, Lecturas N° 93, Fondo de Cultura Económica, México.

Cárdenas Enrique, Ocampo José Antonio y Rosemary Thorp (eds.) (2003b), *Industrialización y Estado en la América Latina. La Leyenda Negra de la Posguerra*, El Trimestre Económico, Lecturas N° 94, Fondo de Cultura Económica, México.

Carreras Albert, Hofman André, Tafunell Xavier y César Yáñez (2003), *El Desarrollo Económico de América Latina en Épocas de Globalización – Una Agenda de Investigación*, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos N° 24, CEPAL, Santiago de Chile

Central Intelligence Agency (2006), *The World Factbook*, disponible en internet, www.cia.gov

CEPAL (varios años), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.

CEPAL (2002), *Globalización y Desarrollo*, Santiago de Chile.

Cepal (2004), *Panorama Social de América Latina 2004*, Santiago de Chile

CEPAL (2005), *Dinámica Demográfica y Desarrollo en América Latina y el Caribe*, Serie Población y Desarrollo N° 58, Santiago de Chile.

CEPAL (2006), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile, 2006.

Chang Ha-Joon (2002), *Kicking away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.

Coatsworth John (2003), *Globalization, Growth and Welfare in History*, mimeo, Harvard University.

Coatsworth John (2005), “Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America”, en, *Latin American Research Review*, vol. 40, N° 3, pp. 126-144.

Coatsworth John y Jeffrey Williamson (2002), *The Roots of Latin American Protectionism: Looking Before the Great Depression*, Working Paper 8999, NBER, Cambridge.

Crabtree John (2000), "Populisms old and new: the Peruvian case", en, *Bulletin of Latin American Research*, 19 (2000), pp. 163-176.

Crabtree John (ed.) (2006), *Construir Instituciones: Democracia, Desarrollo y Desigualdad en el Perú desde 1980*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Universidad del Pacífico e Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

Dabene Olivier (1999), *América Latina en el Siglo XX*, Editorial Síntesis, Madrid.

Das Dilip (2003), *Financial Flows and Global Integration*, CSGR Working Paper N° 132/04, University of Warwick, Coventry.

De Gregorio José (2005), *Economic Growth in Latin America: From the Failure of the 20th Century to the Hopes of the 21st*, Paper prepared for the Conference Democratic Governability in Latin America, University of Notre Dame.

Delong Bradford (2003), *The Reality of Economic Growth: History and Prospect*, mimeo, Berkeley University.

Deininger Klaus y Lyn Square (1998), "New ways of looking at old issues: inequality and growth", en, *Journal of Development Economics*, vol. 57.

Diamond Larry (1996), "Is the Third Wave Over?", *Journal of Democracy* 7.3, pp. 20-37.

Dornbusch Rudiger y Sebastian Edwards (eds.) (1991), *The Macroeconomic of Populism in Latin America*, The University of Chicago Press.

Eichengreen Barry (1996), *La Globalización del Capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*, Antoni Bosch editor, Barcelona.

Eichengreen Barry (1999), *From Benign Neglect to Malignant Preoccupation: US Balance of Payments Policy in the 1960s*, Harvard University

Emmerij Louis y José Núñez del Arco (eds.) (1998), *El Desarrollo Económico en los umbrales del siglo XXI*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

Engerman Stanley y Kenneth Sokoloff (2002), *Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies*, Working Paper N° 9259, NBER, Cambridge.

Engerman Stanley y Kenneth Sokoloff (2003), *Institutional and Non-Institutional Explanations of Economic Differences*, Working Paper N° 9989, NBER, Cambridge.

Engerman Stanley y Kenneth Sokoloff (2005), *Colonialism, Inequality, and Long-Run Paths of Development*, Working Paper N° 11057, NBER, Cambridge.

Ferrer Aldo (1996), *Historia de la Globalización. Orígenes del Orden Económico Mundial*, Fondo de Cultura Económica, México.

Ferrer Aldo (2002), *De Cristobal Colón a Internet: América Latina y la Globalización*, Fondo de Cultura Económica, México.

Fondad (2004), *Diversity in Development. Reconsidering the Washington Consensus*, The Hague.

Fondo Monetario Internacional (2000), *La Globalización: ¿amenaza u oportunidad?*, Estudios Temáticos N° 00/01, Washington. Disponible en internet: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/es/041200s.htm>.

Fondo Monetario Internacional (1993), *World Economic Outlook*, Washington.

Fondo Monetario Internacional (2004), *¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?*, Washington

Fondo Monetario Internacional (2005), *Stabilization and Reform in Latin America: A Macroeconomic Perspective on the Experience since the early 1990s*, IMF Occasional Paper N° 238, Washington.

Fondo Monetario Internacional (2006), *World Economic Outlook*, Setiembre, Washington. Disponible en www.imf.org.

Fraga Arminio (2004), "Latin America since the 1990s: Raising from the Sickbed", en, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, N° 2, pp. 89-106.

Giddens Anthony (2000), *La Tercera Vía. La Renovación de la Socialdemocracia*, Editorial Taurus, Buenos Aires.

Gilpin Robert, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order* (2001), Princeton University Press, New Jersey.

Haggard Stephan (1990), *Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Cornell University Press.

Held David, McGrew Anthony, Goldblatt David y Jonathan Perraton, (1999), *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, Polity Press, Cambridge.

Irigoin María Alejandra (2003), *Macroeconomic Aspects of Spanish American Independence. The Effects of Fiscal and Currency Fragmentation, 1800s-1860s*, Working Paper N° 03-45, Economic and Institutions Series 09, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid.

Kenwood A.G. y A.L. Lougheed (1972), *Historia del Desarrollo Económico Internacional. Desde 1820 hasta la Primera Guerra Mundial*, Colección Fundamentos 32, Ediciones ISTMO, Madrid.

Krugman Paul y Maurice Obstfeld (2001), *Economía Internacional. Teoría y Política*, Quinta Edición, Addison-Wesley, Madrid.

Kuczynski Pedro Pablo y John Williamson (2003), *After the Washington Consensus. Restarting Growth and Reform in Latin America*, Institute for International Economics, Washington.

Lindert Peter y Jeffrey Williamson (2001), *Does Globalization Make the World More Unequal?*, Working Paper N° 8228, NBER, Cambridge.

Lora Eduardo, Panizza Ugo y Myriam Quispe-Agnoli (2003), *Reform Fatigue: Symptoms, Reasons, Implications*, Paper presented at the Conference

“Rethinking Structural Reform in Latin America”, Federal Reserve Bank of Atlanta.

Lora Eduardo, Pagés Carmen, Panizza Ugo y Ernesto Stein (2004), *A Decade of Development Thinking*, Inter-American Bank Research Department, Washington.

Lora Eduardo y Mauricio Olivera (2005), *The Electoral Consequences of the Washington Consensus*, Interamerican Development Bank Research Department, Working Paper N° 530, Washington.

Maddison Angus (1992), *La Economía Mundial en el Siglo XX. Rendimiento y Política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, Fondo de Cultura Económica, México.

Maddison Angus (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Development Centre Studies, Paris.

Maddison Angus (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, Paris.

Mayorga René (2002), *Outsiders and Neopopulism: The Road to Plebiscitarian Authoritarianism*, Paper submitted to the Conference, The Crisis of Democratic Representation in the Andes, Kellogg Institute for International Affairs, University of Notre Dame.

Mokyr Joel (2003), *Long Term Economic Growth and the History of Technology*, mimeo, Departments of Economics and History, Northwestern University.

Naim Moises (1999), *Fads and Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion*, Paper prepared for the IMF Conference on Second Generation Reforms, Washington.

Nelson Joan (ed.) (1990), *Economic Crisis and Policy Choice. The Politics of Adjustment in the Third World*, Princeton University Press, New Jersey.

Obstfeld Maurice y Alan Taylor (2001), *Globalization and Capital Markets*, mimeo, University of California, California.

Ocampo José Antonio (2004a), “Latin America’s Growth and Equity Frustrations during Structural Reforms”, en, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, N° 2, pp. 67-88.

Ocampo José Antonio (2004), “La América Latina y la Economía Mundial en el Largo Siglo XX”, en, *El Trimestre Económico*, vol. LXXI (4), N° 284, pp. 725-786.

Ocampo José Antonio y Juan Martín (2003), *Globalization and Development. A Latin American and Caribbean Perspective*, CEPAL, Santiago de Chile.

O’Rourke Kevin (1997), “The European grain invasion, 1870-1913”, en, *Journal of Economic History*, vol. 57, N° 4, pp. 775-801.

O’Rourke Kevin (2005), *The Worldwide Economic Impact of the Revolutionary and Napoleonic Wars*, Working Paper N° 11344, NBER, Cambridge.

Parodi Trece Carlos (2001), *Globalización y Crisis Financieras Internacionales*, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima.

Parodi Trece Carlos (2003), *La Crisis Argentina. Lecciones para América Latina*, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima

Parodi Trece Carlos (2005), *Globalización: ¿de qué y para qué?. Lecciones de la Historia*, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima.

Prados de la Escosura Leandro (2003), *Assessing the Economic Effects of Latin American Independence*, Economic History and Institutions Series 07, Working Paper 03-12, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid.

Prados de la Escosura Leandro (2004a), *Colonial Independence and Economic Backwardness in Latin America*, Economic and Institutions Series 03, Working Paper 04-65, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid.

Prados de la Escosura Leandro (2004b), *When did Latin America Fall Behind?. Evidence from Long-Run International Inequality*, Economic History and Institutions Series 03, Working Paper 04-66, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid.

Prados de la Escosura Leandro (2005), *Growth, Inequality and Poverty in Latin America: Historical Evidence, Controlled Conjectures*, Economic History and Institutions Series 04, Working Paper 05-41(04), Universidad Carlos III de Madrid, Madrid.

Reynolds Lloyd (1983), "The Spread of Economic Growth to the Third World: 1850-1980", en, *Journal of Economic Literature*, vol. XXI, pp. 941-980.

Robinson William (2004), "Global Crisis and Latin America", en, *Bulletin of Latin American Research*, vol. 23, N° 2, pp. 135-153.

Rodrik Dani y Andrés Velasco (1999), "Short-Term Capital Flows", en, *Annual World Bank Conference on Development Economics 1999*, Washington, pp. 59-90.

Sachs Jeffrey (1999), "Twentieth Century Political Economy: A Brief History of Global Capitalism", en, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15, N° 4, pp. 90-101.

Sachs Jeffrey (2000), "Globalization and Patterns of Economic Development", en, *Review of World Economics*, Band 136, Heft 4, Kiel Institute of World Economics.

Sachs Jeffrey y Andrew Warner (1995), "Economic Convergence and Economic Policy", en, *Brookings Papers of Economic Activity*, 1, pp. 1-95.

Solimano Andrés (2004), *Globalization, history and international migration: a view from Latin America*, Working Paper N° 37, International Labour Office, Geneva.

Stiglitz Joseph (2003), "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina", en, *Revista de la CEPAL*, N° 80, pp. 7-40.

Stokes Susan (2001), *Mandates and Democracy. Neoliberalism by Surprise in Latin America*, Cambridge University Press.

Taylor Alan (1996), *On the Costs of Inward-Looking Development: Historical Perspectives on Price Distortions, Growth, and Divergence from the 1930s to the 1980s*, Working Paper 5432, NBER, Cambridge.

Taylor Alan (1999), *Latin America and Foreign Capital in the Twentieth Century: Economics, Politics, and Institutional Change*, Working Paper 7394, NBER, Cambridge.

Taylor Alan (2003), *Foreign Capital in Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Working Paper 9580, NBER, Cambridge.

Teunissen Jan Joost y Age Akkerman (eds.) (2004), *Diversity in Development: Reconsidering the Washington Consensus*, Fondad, The Hague.

Thorp Rosemary (1995), *Gestión Económica y Desarrollo en Perú y Colombia*, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima.

United Nations (2006), *World Economic and Social Survey 2006*. Disponible en internet: <http://www.un.org/esa/policy/weiss/>.

Urrutia Miguel (ed.) (1993), *Tendencias a Largo Plazo en el Desarrollo Económico de América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

Williamson John ((2000), “What should the World Bank think about the Washington Consensus?”, en, *The World Bank Research Observer*, vol. 15, N° 2, pp. 251-264.

Williamson Jeffrey (1996), “Globalization, Convergence, and History”, en, *The Journal of Economic History*, vol. 56, N° 2, pp. 277-306.