

**ESTUDIO
ECONOMICO
DE
AMERICA
LATINA
Y EL CARIBE
1993**

VOLUMEN I

La evolución económica de América Latina y el Caribe

La economía mundial

NACIONES UNIDAS



**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE**

**ESTUDIO ECONOMICO
DE AMERICA LATINA
Y EL CARIBE**

1993

VOLUMEN I



NACIONES UNIDAS

SANTIAGO DE CHILE, 1994

LC/G.1833-P
Diciembre de 1994

Copyright © Naciones Unidas 1994
Todos los derechos están reservados
Impreso en Chile

NOTAS

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La simple mención de una de tales firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.94.II.G.2

ISSN 0257-2176
ISBN 92-1-321406-5

ÍNDICE
Primera Parte
LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE EN 1993

	<i>Página</i>
I. RASGOS PRINCIPALES	9
II. LA POLÍTICA MACROECONÓMICA Y LA INFLACIÓN	19
1. Principales características de la política macroeconómica	19
2. Evolución de la inflación	21
3. El desborde inflacionario en Brasil	23
4. Moderación del ritmo de inflación de países con inestabilidad controlada	28
5. Afianzamiento de la estabilización en los países con inflación moderada	37
III. EL NIVEL DE ACTIVIDAD	55
IV. LA OFERTA Y LA DEMANDA GLOBALES	79
1. Tendencias regionales	79
2. Comportamiento de la demanda	80
3. Apertura, transferencia de recursos al exterior y cambios en la estructura de la demanda	81
4. La inversión y su financiamiento	84
V. EMPLEO Y SALARIOS	95
VI. LAS FINANZAS PÚBLICAS	111
1. Las tendencias hacia el equilibrio fiscal	111
2. La política fiscal en 1993: nuevas reducciones de los déficit públicos	114
3. Evolución de los ingresos fiscales	119
4. La evolución del gasto público	129
5. El financiamiento del déficit	137
VII. EL COMERCIO EXTERIOR	149
1. El comercio exterior	150
2. La evolución de los precios de los productos de exportación y de la relación de intercambio	164
3. Los procesos de reforma de los regímenes de importación y de liberalización del comercio recíproco	167
VIII. EL FINANCIAMIENTO EXTERNO	185
1. Los mercados internacionales de capitales	185
2. El balance de pagos en cuenta corriente	185
3. Las corrientes de capitales y las reservas internacionales	187
4. Transferencia de recursos al exterior	190
5. La deuda externa	191
IX. EVOLUCIÓN DE LAS ECONOMÍAS DEL CARIBE EN 1993	207
1. Tendencias principales	207
2. Evolución sectorial	212
3. Comercio exterior y balance de pagos	215
4. La deuda externa	216
5. La política fiscal	217
6. Precios	219
7. Empleo	220

Segunda Parte
LA ECONOMÍA MUNDIAL

	<i>Página</i>
1. Evolución reciente y políticas	228
2. Comercio internacional	240
3. El ahorro, la inversión y la transferencia internacional de recursos	264

PRIMERA PARTE

**LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN 1993**

Notas explicativas

En los cuadros del presente estudio se han empleado los siguientes signos:

Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.

La raya (—) indica que la cantidad es nula o despreciable.

Un espacio en blanco en un cuadro indica que el concepto de que se trata no es aplicable.

Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.

El punto (.) se usa para separar los decimales. La raya inclinada (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo, 1970/1971).

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1971-1973, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

La palabra "toneladas" indica toneladas métricas, y la palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.

Salvo indicación contraria, las referencias a tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

I. RASGOS PRINCIPALES

En 1993 la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe experimentaron por tercer año consecutivo una moderada expansión, superior al crecimiento de la población, y una relativa estabilidad de precios, con el apoyo de una cuantiosa afluencia de capitales externos.

El desempeño económico de la región continuó fuertemente influido por dos factores de signo contrario. Por una parte, el efecto acumulativo de las políticas de ajuste y las reformas adoptadas en los años anteriores, que lentamente han ido modificando las bases sobre las que funcionan las economías. Por otro lado, la pausada e incierta evolución de la economía internacional, que tuvo como consecuencias negativas la modesta expansión de la demanda mundial y el deterioro de los precios de los productos básicos, pero que también determinó una caída en las tasas internacionales de interés, lo cual resultó favorable para los países de la región.

En 1993 el producto interno bruto de la región aumentó 3.4%. Con ello, el producto por habitante se incrementó por tercer año consecutivo, en esta oportunidad 1.6%. Aunque este desempeño del agregado regional es similar al de 1992, está muy influido por la recuperación del nivel de actividad en Brasil. Si se excluye a ese país, el producto del resto de las economías sólo creció 2.7%, en comparación con 5.1% en el bienio anterior.

Este empeoramiento del desempeño regional (excluido Brasil) responde, sin embargo, a evoluciones dispares. Está determinado tanto por la aparición o agravamiento de algunas situaciones recesivas como por una generalizada desaceleración, que en algunos casos tuvo lugar en contextos de elevada expansión y en otros representó un deterioro del producto por habitante. Así, la economía de Venezuela se precipitó en la recesión; su producto cayó 0.6%, luego de haberse expandido 6.5% en el año

anterior. La de Nicaragua reanudó su fase recesiva, puesto que se contrajo cerca de 1% luego del modesto repunte de 1992. Por otro lado, por distintas razones continuó disminuyendo el nivel de actividad en Haití y en Trinidad y Tabago.

Además, la mitad de los países de la región sobre los que se dispone de información han experimentado una desaceleración de su ritmo de crecimiento. Argentina, Chile, Costa Rica y Panamá han moderado las elevadas tasas de expansión registradas en el año anterior, aunque continúan exhibiendo las mayores de la región, en torno a 6%. También han desacelerado su crecimiento El Salvador, Honduras y Guatemala, a ritmos de alrededor de 4% anual; Ecuador, a poco más de 2%; Uruguay, de casi 8% a 1.5%; y la República Dominicana, de tasas del orden de 7% a sólo 1%. El producto de México, por su parte, se expandió sólo 0.4% en 1993, con lo que este país completó un trienio de desaceleración de su crecimiento.

Un número reducido de países ha mejorado su desempeño con respecto al año anterior. Dos de ellos, debido a la recuperación del nivel de actividad: Brasil, que registró un aumento de 5%, y Perú, que ha pasado de una fase recesiva a una considerable recuperación (7%). Entre los que aceleraron su expansión se encuentran Colombia (de 3.6% a 4.9%) y Paraguay (de 1.7% a 3.9%).

En general, la desaceleración de los ritmos de crecimiento ha coincidido con la desaceleración o el estancamiento de las exportaciones; en los pocos casos en que se aceleró el crecimiento, también aumentó en casi todos ellos el ritmo de las exportaciones.

La estabilización de precios continuó consolidándose en la mayor parte de la región. En contraposición a esta tendencia, destaca el caso de Brasil, cuya inflación de tres dígitos se aceleró aún más; sin embargo, sus autoridades, después de adoptar una serie de medidas tendientes al ajuste fiscal, a fines de año propusieron al

parlamento las bases de un programa de estabilización gradual. En cambio, el incremento medio de los precios al consumidor del resto de los países, que se había reducido de 49% a 22% en el año anterior, se atenuó en 1993 a menos de 18%. Más aún, en este último año pasaron a ser mayoría los países con un ritmo de inflación anual inferior a 15%.

En dichos países se mantuvieron estrictos programas antiinflacionarios, que en algunos casos llevaron la tasa de inflación a un dígito. Argentina, a tres años de su último episodio hiperinflacionario, redujo el ritmo de aumento de los precios al consumidor a poco más de 7% anual. México consolidó aún más su estabilización, con la disminución de la inflación anual de 12% a 8%. Bolivia y Costa Rica también lograron reducir su inflación a menos de 10%, mientras que en República Dominicana ésta se redujo de 7% a menos de 3%, en Panamá fue casi nula y en Barbados hubo una leve disminución de los precios.

Otras economías, que desde hace años vienen funcionando con regímenes de inflación moderada, mostraron resistencia a continuar reduciendo sustancialmente el ritmo anual de alza de precios: Colombia bajó de 25% a 23% y Chile, de menos de 13% a 12%. Sin embargo, dentro de este grupo, algunos países (Haití, Honduras, Paraguay y Trinidad y Tabago) experimentaron un reavivamiento de las presiones inflacionarias.

Por otra parte, hay un conjunto de países que mantiene situaciones de inestabilidad controlada, lo que les ha permitido evitar desbordes inflacionarios y, en algunos casos, avanzar en la atenuación de su elevada inflación. En 1993, Ecuador redujo su tasa de aumento de precios de 60% a 31%; Perú, de 57% a 40%; Uruguay, de 59% a 53%, y Jamaica, de 40% a 27%. Por el contrario, en Nicaragua se reavivó nuevamente la inflación, que pasó de 4% en el año anterior a 20%, y en Venezuela la tasa anual de aumento de los precios se elevó de 32% a 46%.

En general, la profundización de los procesos de ajuste fiscal ha contribuido al avance de la estabilización. En 1993, 13 de los 19 países sobre los que se dispone de información mejoraron su gestión fiscal mediante la reducción del déficit o mantuvieron la situación de equilibrio o de

superávit de las cuentas públicas del año anterior. Asimismo, el hecho de que la expansión del crédito por la afluencia de financiamiento externo no haya sido significativamente inflacionaria también está asociado —particularmente en los países de estabilización reciente— con el aumento de la demanda de saldos monetarios reales por encima del crecimiento del producto y con la canalización de buena parte del aumento de la demanda hacia las importaciones.

En síntesis, en los tres casos de recesión (Nicaragua, Venezuela y Trinidad y Tabago) se ha acelerado la inflación; la recuperación del nivel de actividad en Brasil ha tenido lugar en un ambiente altamente inflacionario, pero la de Perú coincidió con una reducción del ritmo de aumento de los precios; sólo en dos países (Bolivia y Colombia) se ha observado simultáneamente una baja de la inflación y una aceleración del crecimiento, y en la mayoría de los países en que se observa una atenuación de la inflación se registra asimismo una desaceleración del crecimiento, aunque en algunos casos a tasas aún satisfactorias.

Llama la atención que, pese a la pausada evolución del comercio mundial y la atonía de las importaciones de los países industriales, el volumen físico de las exportaciones de América Latina y el Caribe se haya expandido casi 7%. Esto es en parte atribuible al vigoroso crecimiento del comercio intralatinoamericano y, en muchos casos, a la diversificación de la estructura exportadora lograda en los años anteriores.

Ese esfuerzo exportador se vio erosionado ligeramente por la caída de los precios de exportación, con lo cual el valor de las ventas externas de bienes de América Latina y el Caribe aumentó a una tasa de 5%, como en el año anterior, y ascendió a 134 000 millones de dólares. Al mismo tiempo, la relación de precios del intercambio de la región sufrió un nuevo retroceso, esta vez de 1.2%, con lo que acumula una caída de 13% en el último trienio y se prolonga el deterioro casi ininterrumpido que sufre esta relación desde 1984.

El valor de las importaciones de bienes de América Latina y el Caribe aumentó 9%, a 149 000 millones de dólares, luego de haberse expandido a un ritmo medio de 19% anual en el

trienio anterior. El aumento continuó siendo relativamente generalizado, aunque algunos países redujeron sus compras y la variación del agregado regional estuvo particularmente influida por la ampliación de las importaciones de Brasil (5 100 millones de dólares de aumento) y la continuada expansión de las de Colombia (3 000 millones).

El déficit del comercio de bienes se amplió de 9 800 millones de dólares en el año anterior a 15 400 millones, y se hizo más generalizado entre los países de la región. De hecho, sólo tres (Brasil, cuyo superávit fue de 13 100 millones de dólares, Ecuador y Venezuela) mantuvieron un saldo positivo en su comercio de bienes. Entre los países deficitarios destaca México, cuyo saldo negativo se mantuvo cercano a 19 000 millones de dólares.

Las corrientes devengadas netas de utilidades e intereses se incrementaron en 2 500 millones de dólares, llegando a 30 700 millones, ya que las mayores remesas de utilidades superaron con creces el efecto de la caída de las tasas nominales de interés.

En estas circunstancias, en 1993 se mantuvo la ya considerable capacidad de América Latina y el Caribe para importar, gracias al moderado aumento del valor de las exportaciones y a que el ingreso de capitales se incrementó en 5 600 millones de dólares con respecto al elevado nivel alcanzado el año anterior, compensando ampliamente el aumento de los pagos netos de utilidades e intereses, lo que permitió que continuaran expandiéndose las importaciones, aunque a un ritmo más moderado que el registrado durante el auge del trienio anterior. En la mayoría de los casos, las importaciones también se vieron estimuladas por la erosión del tipo de cambio real, en un marco estable de financiamiento externo abundante y regímenes comerciales relativamente liberales.

Por consiguiente, el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos de América Latina y el Caribe continuó ampliándose en 1993, en esta oportunidad a casi 45 000 millones de dólares, como consecuencia del deterioro del balance comercial. Dicho déficit pasó a representar 3.5% del producto regional.

El mayor déficit de la cuenta corriente continuó financiándose con holgura mediante el

ingreso neto de capitales a la región, atraídos en medida importante por las diferencias entre los rendimientos en dólares de las colocaciones latinoamericanas y los prevalecientes en los mercados financieros internacionales. El ingreso neto de capitales a los países de América Latina y el Caribe en 1993 ascendió a 64 000 millones de dólares, lo que se compara con 60 000 millones el año anterior y poco más de 37 000 millones en 1991. El principal receptor, México, aumentó su captación de 24 700 millones de dólares a 28 500 millones, mientras que en Argentina y Brasil los ingresos netos de capital se mantuvieron en el elevado nivel que habían registrado en el año anterior, 10 000 millones y 9 000 millones de dólares, respectivamente. A su vez, el ingreso neto de capital en Colombia, que anteriormente había sido poco significativo, ascendió a 2 200 millones de dólares en 1993, en Ecuador se incrementó de poco más de 100 millones a cerca de 1 000 millones y en Uruguay se amplió de 200 millones a 600 millones de dólares. Por su parte, en Chile, Perú y Venezuela los flujos se redujeron, pero igualmente continuaron siendo significativos. A su vez, en el conjunto de países centroamericanos y del Caribe la entrada neta de capitales fue de 4 000 millones de dólares, lo que significó una ligera caída en relación con el año anterior.

Las entradas de capitales registradas en América Latina y el Caribe continuaron proviniendo esencialmente de fuentes privadas no bancarias y consistieron en colocaciones de diversa índole. El instrumento más dinámico fue el constituido por emisiones de bonos, públicos y privados, que alcanzaron a 27 400 millones de dólares, cifra que duplicó con creces el ya elevado monto colocado el año anterior. La inversión extranjera directa, por su lado, se mantuvo en niveles muy altos. También continuaron como fuentes importantes de fondos los depósitos a plazos en bancos locales y los créditos comerciales, que siguieron ampliándose al influjo de las importaciones. Por otro lado, el auge de los principales mercados bursátiles de la región también atrajo inversionistas extranjeros y algunas empresas latinoamericanas han mantenido su acceso a los mercados de valores internacionales a través de instrumentos especiales.

Como el ingreso neto de capitales siguió siendo ampliamente superior al déficit en cuenta corriente, en 1993 las reservas internacionales de la mayoría de los países de la región volvieron a crecer por quinto año consecutivo, aunque en una magnitud algo menor que durante el bienio anterior.

Debido a la mayor afluencia neta de capitales, que superó con creces el incremento de los pagos netos de utilidades e intereses, la transferencia neta de recursos financieros a la región aumentó, de 31 200 millones de dólares en 1992 a 33 300 millones en 1993, lo que representó casi 21% del valor de las exportaciones de bienes y servicios, completándose así tres años consecutivos de transferencias positivas, después de nueve años (1982 a 1990) de masiva transferencia de recursos hacia el exterior.

La deuda externa de la región registró un aumento de casi 5%, que la elevó a 497 000 millones de dólares. Contribuyeron a esta expansión las nuevas colocaciones de bonos en el mercado internacional, el aumento de los créditos de corto plazo y, en mucho menor medida, algunos desembolsos de préstamos oficiales. En cambio, sólo actuaron como factores de contracción algunas operaciones de reducción de deuda.

En 1993 volvieron a disminuir los indicadores del peso de la deuda externa de la región. La relación intereses devengados/exportaciones se redujo por séptimo año consecutivo, en esta oportunidad a 19%. La disminución –bastante leve– se debió al aumento de las exportaciones de bienes y servicios. Para la región en su conjunto la relación deuda/exportaciones aumentó ligeramente, a 290%, como consecuencia del pequeño deterioro del coeficiente correspondiente a los países no exportadores de petróleo. Sin embargo, sólo ocho países registraron un coeficiente inferior al umbral crítico de 200%.

La tendencia a la atenuación de la inflación, junto con tasas de crecimiento aceptables –si bien decrecientes– en la mayor parte de los países, no responde solamente a la política económica de mantener restringido el incremento de la demanda interna para progresar en la estabilización de precios. En efecto, con la expansión del crédito en buena medida

determinada por la afluencia de capitales externos, las políticas monetaria y cambiaria tienen poco margen para asegurar, por sí solas, el logro de esa meta. Las medidas de esterilización de las ampliaciones de la base monetaria debido a la acumulación de reservas contribuyen a ello, pero en forma limitada.

En numerosos países ha contribuido también a obtener ese resultado el hecho de que el dinamismo del gasto interno, estimulado por la mayor disponibilidad de financiamiento, se haya volcado de manera desproporcionada a las importaciones. Por otro lado, la abundancia de divisas ha frenado el avance del tipo de cambio y de los precios de los bienes transables, lo que ha dado lugar a la apreciación real de la moneda, en la medida en que existe inercia inflacionaria y ésta se manifiesta con mayor intensidad en los precios de bienes y servicios no transables, cuya demanda no se filtra al exterior. En conjunto, la apreciación cambiaria ha contribuido a la desaceleración de la inflación y ha influido asimismo en las expectativas.

Por otra parte, ante una economía internacional incierta y de crecimiento pausado, el valor de las exportaciones de la mayoría de los países de la región se ha expandido en el último trienio a ritmos moderados, absorbiendo el efecto del continuo deterioro de los términos del intercambio. Pero, por otro lado, la región ha vuelto a ser importadora neta de recursos financieros externos, después de haber transferido anualmente al exterior el equivalente a casi cuatro puntos de su producto durante la mayor parte de la década anterior.

Quizá el propulsor más importante de estas corrientes haya sido la caída de los rendimientos internacionales en dólares, que coincidió con rendimientos persistentemente altos del capital en América Latina. Los procesos de reforma, la regularización de la deuda externa, la estabilización de los precios y la estabilidad de la política económica han sido los factores que habilitaron el atractivo de tales rendimientos, al disminuir el riesgo percibido de las colocaciones en muchos de los países de la región, particularmente el riesgo cambiario. Este nuevo clima de confianza también influyó en la repatriación de capital de residentes de la región, que en algunos casos lideró la corriente de nuevos

recursos, a través de los diversos instrumentos financieros disponibles.

El masivo financiamiento externo en economías más abiertas a las importaciones, la mayor solidez fiscal, la estabilidad de precios y la reactivación económica se han combinado en un círculo virtuoso basado en la confianza de los agentes internos y externos en la permanencia de la política económica y en la continua reproducción de estos resultados.

El mantenimiento de esta nueva modalidad de funcionamiento de las economías de la región despierta, sin embargo, ciertas inquietudes y algunos dilemas relacionados con el manejo de la política económica. Así, la magnitud de la brecha externa de la mayoría de los países latinoamericanos y caribeños ha tendido a consolidarse en niveles de importaciones muy superiores a los de las exportaciones y en tendencias a la expansión de las primeras en una proporción mayor que las posibilidades inmediatas de crecimiento de las segundas. Las corrientes de capitales han contribuido a financiar esa brecha e incluso a ampliarla, al estimular el aumento de las importaciones.

Esta circunstancia compromete el normal funcionamiento de numerosas economías de la región ante la posibilidad de nuevos impactos externos. Un porcentaje importante de estos capitales ha sido de corto plazo o ha ingresado con intenciones especulativas mediante instrumentos de largo plazo. Parte de este segmento de las colocaciones puede ser particularmente sensible al aumento de las tasas internacionales de interés o a la normalización de los retornos iniciales, aunque no se produzcan cambios bruscos de la política económica. Por otro lado, los inversores externos también están atentos a la magnitud de la brecha externa de cada país, como indicador de la sustentabilidad del proceso básico que vincula la inversión, el crecimiento y las importaciones con los ingresos de capitales.

Todo lo anterior confiere un cierto grado de volatilidad a los capitales externos que probablemente influya más en la magnitud del ingreso neto de capitales en un momento dado que en su constante afluencia. Por otro lado, por improbable que parezca hoy en día la aparición de nuevos impactos externos a breve plazo, no se

puede descartar la posibilidad de que ellos se produzcan en un horizonte más largo.

El margen de maniobra para enfrentar esa posibilidad es reducido. En la mayoría de los casos, la regulación macroeconómica y fiscal sólo puede operar dentro de márgenes relativamente limitados de intervención, so pena de correr el riesgo de erosionar la confianza en su permanencia y con ello dar lugar a un impacto negativo de consecuencias difícilmente calculables.

Aun dentro de estos márgenes, la magnitud y la composición de los flujos de capitales que ingresan en la región plantean difíciles dilemas a la política monetaria y cambiaria. En la medida en que esos flujos respondan a las condiciones de la economía internacional o que su volatilidad los haga esencialmente transitorios, se justifica esterilizar su impacto sobre la oferta de dinero para ganar control de la política monetaria; sin embargo, esto puede dar origen a un mecanismo perverso en virtud del cual las mayores tasas de interés atraigan aún más capital transitorio. Desde esta perspectiva, es deseable que la composición de las corrientes de capitales vaya cambiando en favor de los capitales más estables y de las inversiones de riesgo, y se reduzca la proporción de flujos de capital volátil. Esto justifica una limitada y selectiva regulación del financiamiento externo, siguiendo el ejemplo de algunos países de la región. Por otro lado, la atenuación de las corrientes de corto plazo y la eventual reducción de los flujos de capital a los componentes más permanentes contribuiría a aliviar las presiones hacia la apreciación cambiaria sin afectar sustancialmente el financiamiento de las inversiones.

La superación a mediano plazo de la situación descrita depende esencialmente de la expansión acelerada y sostenida de las exportaciones y de la competitividad internacional de los aparatos productivos. Ello requerirá un continuado esfuerzo de transformación productiva y mayores inversiones en sectores de productos transables, así como acceso a los mercados externos. En ese sentido, no obstante las considerables dificultades con que aún tropiezan los bienes y servicios latinoamericanos y caribeños para acceder a los mercados de los países industrializados, el año 1993 concluyó con

algunas señales alentadoras. Entre éstas se destacan, junto a la intensificación del comercio intralatinoamericano, la reciente ratificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

entre Canadá, Estados Unidos y México y la aprobación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Gráfico I-1
AMERICA LATINA: PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS

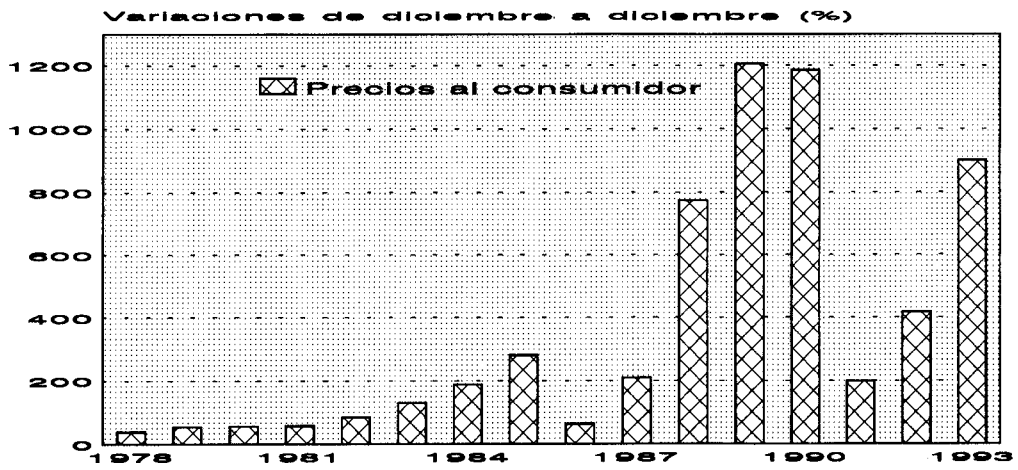
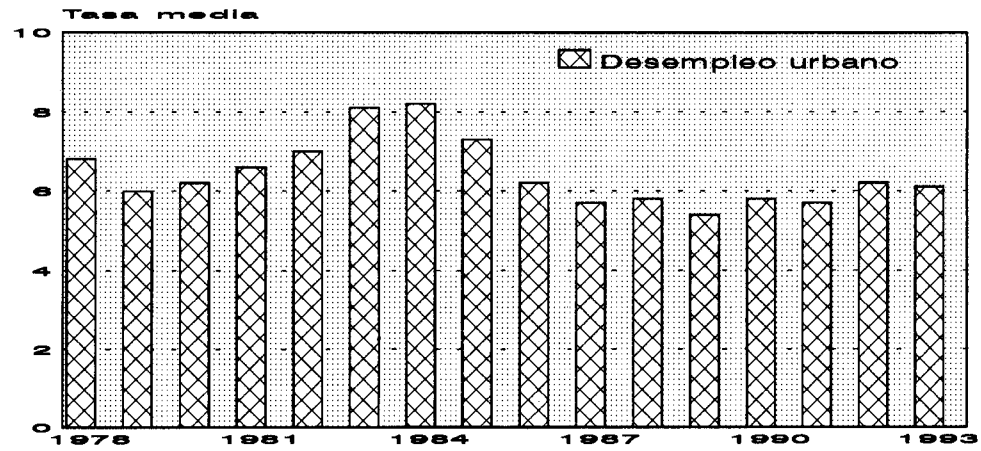
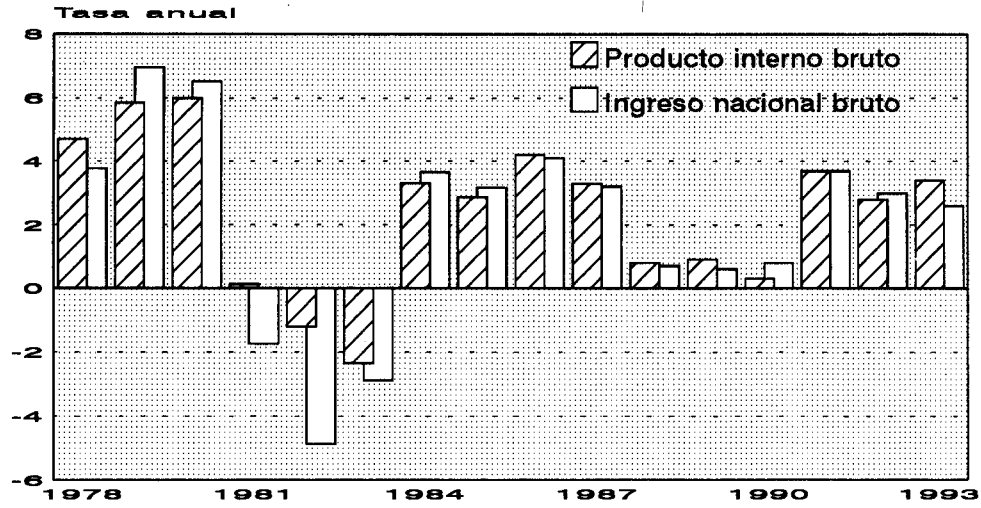
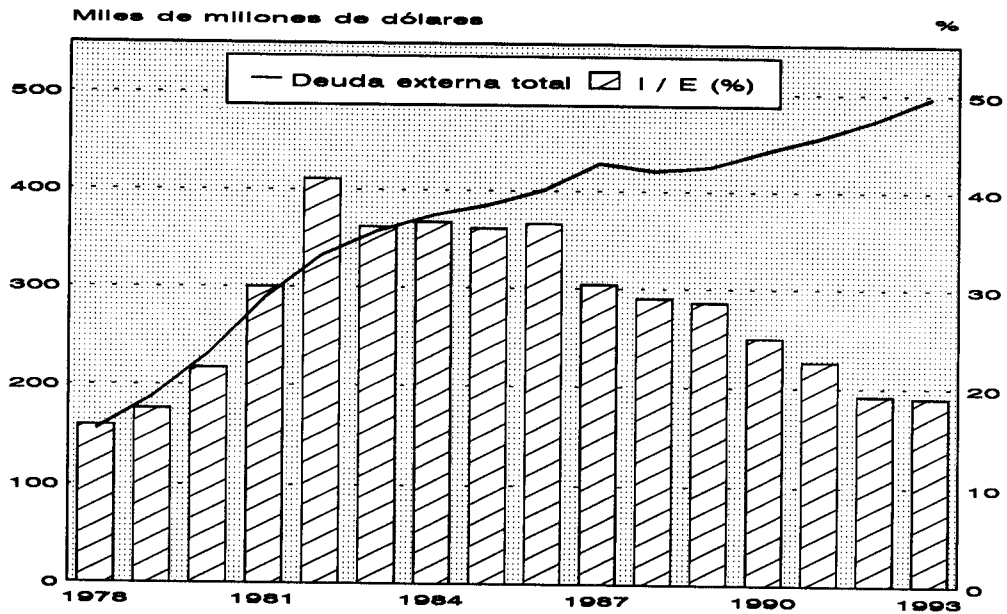
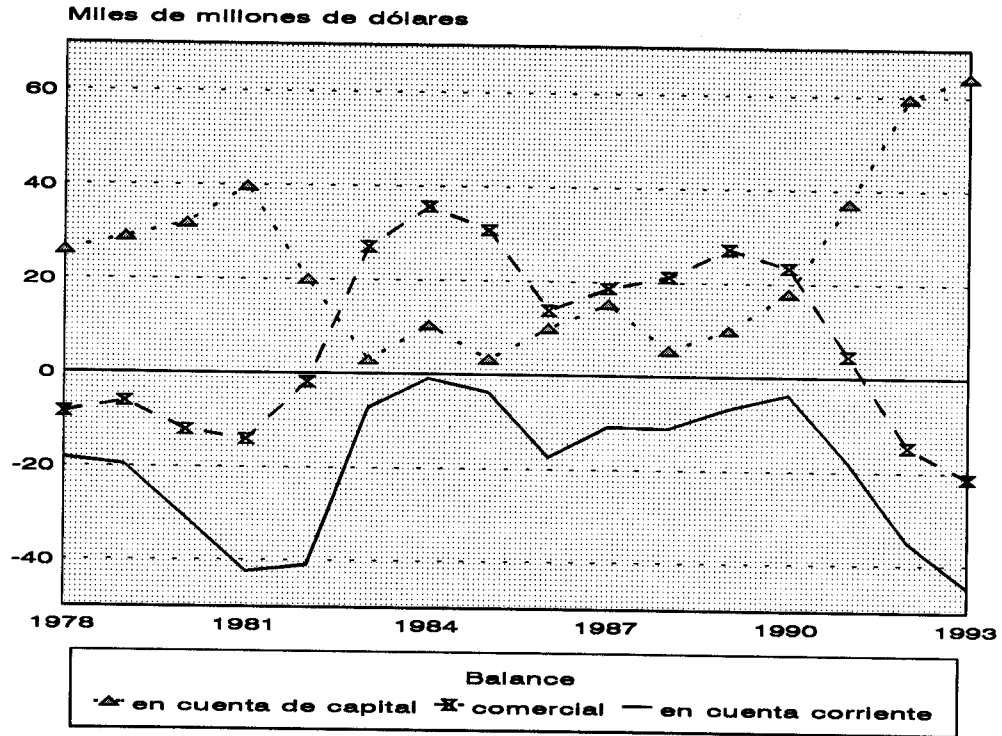


Gráfico I-1 (conclusión)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.
 Símbolos: I=Intereses totales devengados. E=Exportaciones de bienes y servicios.

Cuadro I-1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS ^a

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Índices (1980=100)								
Producto interno bruto a precios de mercado	106.6	110.1	111	112	112.4	116.5	119.9	123.9
Ingreso nacional bruto	100.4	104.3	104.7	105.3	106.1	110.0	113.3	116.2
Población (millones de habitantes)	392.9	400.9	409.0	417.0	425.1	433.2	440.9	449.0
Producto interno bruto por habitante	93.6	94.7	93.5	92.6	91.1	92.7	93.7	95.1
Ingreso nacional bruto por habitante	88.0	89.6	88.1	86.9	85.9	87.4	88.3	89.0
Relaciones porcentuales								
Tasa de desocupación urbana ^c	6.2	5.7	5.8	5.4	5.8	5.7	6.2	6.1
Tasas anuales de variación								
Producto interno bruto	4.2	3.3	0.8	0.9	0.3	3.7	2.8	3.4
Producto interno bruto por habitante	2.0	1.2	-1.3	-1.1	-1.6	1.8	1.1	1.5
Ingreso nacional bruto por habitante	1.3	1.8	-1.6	-1.4	-1.2	1.7	1.0	0.7
Precios al consumidor ^d	64.1	209.1	774.2	1 204.4	1 185.8	199.0	417.2	900.6
Valor corriente de las exportaciones de bienes y servicios	-12.7	13.9	14.0	10.8	10.4	0.5	6.5	4.7
Valor corriente de las importaciones de bienes y servicios	4.1	10.3	14.0	6.8	16.0	15.3	20.8	8.0
Relación de precios del intercambio de bienes y servicios	-9.0	0.8	0.3	-0.3	-0.3	-4.2	-2.6	-1.5
Miles de millones de dólares								
Sector externo								
Saldo del comercio de bienes y servicios	13.3	18.3	20.9	27.2	23.4	4.5	-14.8	-21.3
Pago neto de utilidades e intereses	32.4	31.3	34.3	37.9	33.1	29.6	28.3	30.7
Saldo de la cuenta corriente	-17.4	-10.8	-11.2	-6.9	-3.8	-18.0	-35.0	-44.9
Saldo de la cuenta de capital	9.8	15.1	5.4	9.9	18.0	37.2	59.7	64.2
Saldo del balance de pagos	-7.5	4.3	-5.7	2.9	14.2	19.2	24.7	19.3
Deuda externa total desembolsada	400.9	427.6	419.5	423.1	441.5	456.0	474.1	497.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Las cifras correspondientes al producto interno bruto y a la población se refieren al conjunto de países incluidos en el cuadro III-1 (excepto Cuba), y las de precios al consumidor a las del cuadro II-2. Los datos sobre ingreso nacional bruto y sector externo (excepto las cifras de deuda externa) se refieren a los países mencionados en el cuadro VII-10. Las cifras de deuda externa corresponden a los mencionadas en el cuadro VIII-8. ^b Cifras preliminares. ^c Tasa anual ponderada por la población de 17 países de América Latina. ^d Variación de diciembre a diciembre.

II. LA POLÍTICA MACROECONÓMICA Y LA INFLACIÓN

1. Principales características de la política macroeconómica

En 1993 la política macroeconómica de la mayoría de los países de la región continuó siendo una extensión de la iniciada en los años anteriores, durante los cuales la estabilización de los precios internos constituyó su punto central. La profundización del ajuste fiscal ha constituido uno de los factores relevantes en el progreso de los programas de estabilización, junto con la aplicación de prudentes políticas monetarias y la vigilancia de la evolución del tipo de cambio, a fin de que fueran compatibles con la meta antiinflacionaria. La consecución de esos objetivos se vio facilitada por la situación imperante en la economía internacional, pese a la recesión en los principales países industriales. En particular los países de la región se han visto favorecidos por el muy bajo nivel de las tasas de interés en el área del dólar, así como la mayor confianza de los agentes económicos tanto individuales como institucionales, en la estabilidad de las economías de la región. Ello atrajo un abundante flujo de recursos externos. El difundido ingreso de capitales en el marco de regímenes cambiarios principalmente fluctuantes llevaron a retrocesos generalizados del tipo de cambio real, aún en aquellos casos en los cuales se establecieron cotas mínimas de defensa de la competitividad externa. Esos elevados flujos de recursos externos dificultaron además el manejo de la política monetaria, por lo cual algunos países decidieron adoptar medidas restrictivas al ingreso de recursos financieros, especialmente de corto plazo. Sin embargo, en ese escenario de abundante flujo de recursos externos, las políticas económicas han aprovechado en forma bastante difundida el efecto antiinflacionario de la estabilidad cambiaria. Por otra parte, los programas de reducción de los gravámenes arancelarios y de apertura del comercio exterior, coincidentes

muchas veces con apreciaciones de la moneda nacional, también apoyaron la desaceleración inflacionaria, al propiciar un aumento de la oferta global con mayores importaciones a menores precios internos.

Sin embargo, hubo excepciones en ese panorama regional, ya que en algunos pocos países los desequilibrios macroeconómicos se acentuaron, con alzas significativas en la tasa de inflación. El caso más relevante en esa situación fue Brasil, donde la política y la situación macroeconómica fueron notoriamente diferentes, debido principalmente al sistema vigente de indización mensual que introduce un fuerte componente inercial en la inflación, a las dificultades con la gestión fiscal y al elevado endeudamiento interno del sector público. En estas circunstancias, la lucha antiinflacionaria se vio debilitada, ya que además se atenuó el rigor de la política monetaria, lo que a su vez contribuyó a la clara recuperación que tuvo el nivel de actividad después de los magros desempeños de años anteriores. Desequilibrios macroeconómicos significativos se observaron también en Honduras y Venezuela, lo que repercutió en la aceleración inflacionaria, en tanto la situación de Haití se ha vuelto dramática a raíz del bloqueo comercial y la suspensión de la ayuda internacional.

En 1993 las finanzas públicas de la mayoría de los países de América Latina volvieron a presentar una situación relativamente equilibrada, después del notable avance alcanzado a partir de 1991, mientras que los casos de descontrol en las finanzas públicas o de retrocesos fueron escasos. En estos resultados incidieron especialmente los procesos de ajuste fiscal iniciados en años anteriores y la generalización de las medidas de control presupuestario, que fueron adoptadas para

enfrentar los graves problemas de financiamiento del sector público, provenientes de los elevados niveles de déficit que se observaron a lo largo de la década de 1980 y de la abrupta reducción del financiamiento externo. Entre 1989 y 1991 la mayoría de los países de la región realizaron ajustes fiscales de gran magnitud, que implicaron una profunda reestructuración de los aparatos públicos. A partir de 1991 se observó en la mayoría de los casos un control de las necesidades de financiamiento del sector público, con lo que tendieron a atenuarse las presiones inflacionarias.

En doce países (Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay) las cuentas fiscales fueron superavitarias o tuvieron déficit inferiores a 2% del producto. A su vez, tres países de reducida dimensión económica –como Bolivia, El Salvador y Nicaragua– continuaron constituyendo casos especiales, ya que, bajo programas de ayuda internacional, siguieron una estrategia de equilibrio de la cuenta corriente del fisco y financiaron sus programas de inversión pública con las donaciones y préstamos externos generalmente en condiciones muy favorables, con lo cual sus considerables déficit fiscales no tuvieron mayor incidencia inflacionaria. En cambio, en sólo cuatro mantuvieron o agudizaron los desequilibrios fiscales. De estos últimos, Brasil logró eliminar su déficit operacional, pero registró una desmesurada brecha financiera debido a los altos intereses nominales aplicados a su endeudamiento interno, que en los hechos significa que los elevados pasivos del sector público son de muy cortísimo plazo, incluso a un día. En Honduras y Venezuela los déficit fueron abultados, lo que obligó en el primer caso a financiarlo con atrasos en el servicio de la deuda externa y el segundo a recurrir en forma creciente al endeudamiento interno y, en particular, a la asistencia financiera del banco central. Por su parte, en Haití las finanzas públicas siguieron deteriorándose después del desplome del año anterior, a raíz de la crisis política que se desató en ese país. (Véase el cuadro VI-1.)

Por su parte, los programas de privatización continuaron avanzando vigorosamente en algunos países de América Latina, aunque se

observaron indicios de que el proceso estaría terminándose. De cualquier manera, el ingreso por dicho concepto contribuyó al financiamiento del gobierno e incluso permitió en algunos casos reducir la deuda pública. En otros países la venta de activos ha sido incipiente, ya que ha existido una gran controversia sobre el alcance que debe tener el proceso de privatización.

La política cambiaria continuó siendo un elemento importante en el combate a la inflación, característica que se ha ido extendiendo a varios países de la región desde fines de la década de 1980. Con la crisis de la deuda externa de principios de los ochenta, la política cambiaria se constituyó en un instrumento esencial para apoyar al balance de pagos, con lo cual los tipos de cambio reales tuvieron incrementos significativos, lo que facilitó la fuerte expansión de las exportaciones en ese período. Sin embargo, a raíz de la elevada inflación en algunos países, la política cambiaria alteró su orientación, pasando a utilizarse con fines de estabilización. En particular, se usó el tipo de cambio como instrumento “ancla” en la formación de precios, como sucedió en los programas de estabilización de Argentina, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. En otros países, en cambio, se adoptaron tipos de cambios flexibles con mayor o menor intervención de la autoridad monetaria, en un contexto de liberalización del mercado de divisas.

La entrada masiva de capitales desde el exterior, que se inició a principios del presente decenio –después de una década en que sus montos habían sido extremadamente reducidos– propició la apreciación cambiaria, lo que apoyó los esfuerzos de estabilización, pero el correlativo incremento de reservas internacionales complicó el manejo de la política monetaria. En varios países los bancos centrales tuvieron que intervenir para evitar caídas mayores del tipo de cambio real, pero ello obligó a compras masivas de divisas, que dieron lugar a la expansión de la base monetaria, que luego debió ser esterilizada a través de operaciones de mercado abierto o la elevación de las tasas de encajes. En algunos casos se adoptaron además medidas regulatorias del ingreso de capitales externos; en Colombia, Chile y Paraguay se desalentó la entrada de

créditos de corto plazo, imponiendo restricciones o encajes sobre dichos pasivos.

El tipo de cambio real efectivo de las exportaciones¹ declinó en 1993 en doce países de la región en relación al nivel medio registrado en el año anterior, mientras en sólo cuatro (Bolivia, Honduras, Nicaragua y Paraguay) se observaron aumentos del tipo de cambio real en 1993 y en otro (Chile) la paridad real se mantuvo estacionaria. (Véase el cuadro II-1.) La apreciación de la moneda nacional coincidió, en diez países, con la desaceleración de la inflación; incluso en Chile se atenuó la inflación manteniéndose estable el tipo de cambio real. Por otro lado, en Honduras, Nicaragua y Paraguay la devaluación real coincidió con el repunte de la inflación. En un solo caso (Bolivia) se observó simultáneamente una menor inflación con depreciación de la moneda nacional. En cambio, en otros dos países (Brasil y Venezuela) se observó un incremento en el ritmo de crecimiento de los precios y una caída del tipo de cambio real. (Véase el cuadro II-2.) Por otra parte, en seis países –Argentina, Brasil, México, Perú, República Dominicana y Uruguay– el nivel del tipo de cambio real de 1993 resultó menor al observado en 1985, mientras que en otros siete –Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Nicaragua, Paraguay y Venezuela– se mantuvo en un nivel bastante por encima del registrado en 1985.

En aquellos países en los cuales los programas de estabilización han logrado consolidarse, los agentes económicos han comenzado a recomponer sus saldos monetarios reales, luego de los procesos de huída del dinero que contrajeron fuertemente la participación de los agregados monetarios sobre el producto. El aumento de la demanda de dinero ha facilitado el manejo monetario, reduciendo la necesidad de absorber liquidez excedente mediante operaciones de mercado abierto que presionaron al alza la tasa de interés; en esos casos la expansión monetaria respondió en mayor medida a la demanda que a la oferta de dinero. Este cambio de comportamiento en relación a lo que acontecía en la segunda mitad de la década anterior permitió una mayor captación de señoreaje, así como el incremento de la

percepción del impuesto inflacionario dado que se amplió la base de su generación, superando con creces la contracción proveniente de la reducción de la tasa de incremento de precios.

Asimismo, continuaron en 1993 las reformas de los regímenes de importación, aunque no tuvieron el impulso que habían mostrado en 1990 y 1991. Los calendarios de reducción de los aranceles a la importación, definidos en años anteriores, se aplicaron en general en los plazos previstos, con lo que se consolidó el proceso de apertura de las economías a las importaciones. Este proceso de reforma había sido muy tenue hasta mediados de la década de 1980, cuando la única experiencia importante había sido la de Chile, país que llevó a cabo un proceso de liberalización en los años setenta, con lo que a fines de esa década, se había transformado en una economía muy abierta. Sin embargo, en los últimos años del decenio de los ochenta, se produjo un cambio radical en las estrategias de desarrollo de los países de la región, que comenzaron a reducir sus barreras a la importación, luego de más de medio siglo de políticas proteccionistas. Esta tendencia que se acentuó en la década actual, con lo cual prácticamente todos los países de la región se han embarcado en profundos programas de reformas de sus regímenes de importación. El caso de Chile sobresale también por ser el único con arancel uniforme (11% para todos los bienes y prácticamente sin excepciones), mientras que en los otros países de la región, mantienen aranceles diferenciados, aunque su dispersión se redujo y sus niveles máximos son significativamente más bajos que los que regían en el pasado, con tarifas nulas o muy pequeñas para los bienes de capital. Por otra parte, en 1993 continuaron avanzando los procesos de integración, principalmente a través de una reducción de los aranceles al intercambio recíproco. Ello contribuyó a una expansión significativa del comercio entre los países de la región, sobresaliendo el caso de los flujos entre Argentina y Brasil, los dos mayores integrantes del MERCOSUR. Esta nueva realidad ha puesto de manifiesto la necesidad de coordinar sus políticas macroeconómicas para continuar profundizando los lazos comerciales.

¹ Para el método de cálculo de los tipos de cambio real véase la nota a del cuadro II-1.

2. Evolución de la inflación

Con algunas excepciones, durante 1993 la inflación en América Latina y el Caribe continuó retrocediendo; sin embargo, la persistencia en Brasil de un patrón inflacionario superior a 30% mensual más que duplicó la media ponderada regional, la que se elevó a 910% anual (420% en 1992). Excluyendo Brasil, la inflación cayó de 22 a 19%, menos de la mitad de la registrada en 1991 y notablemente por debajo del casi 1 000% de tres años antes. Un limitado número de países, sin embargo, que todavía lucha por controlar sus desequilibrios macroeconómicos, debió aceptar que la inflación se acelerara o que repuntara luego de haber logrado reducirla en años anteriores. (Véase el cuadro II-2.)

Aunque las diferencias son menos pronunciadas que en años anteriores, gracias al generalizado avance de los esfuerzos de estabilización, se distinguen tres grandes grupos de países en lo que respecta a sus regímenes inflacionarios. En primer término está el grupo con un régimen de alta inflación crónica; en 1993 sólo Brasil se mantuvo en este grupo, a tal punto que la variación mensual de sus precios al consumidor superó las tasas anuales de la gran mayoría del resto.

Un segundo grupo, compuesto por Ecuador, Nicaragua, Perú, Uruguay y Venezuela, con tasas de inflación anual que oscilaron entre 20 y 50%, mantuvieron una situación de inestabilidad controlada que les ha permitido evitar desbordes inflacionarios. En Perú, los avances en el programa de estabilización fueron relevantes, consolidando el quiebre de la hiperinflación sufrida durante el trienio 1988-1990. Asimismo, a diferencia del año anterior, el retroceso de la inflación de casi 60% en 1992 a menos de 40% en 1993 tuvo lugar en medio de una significativa recuperación del nivel de actividad después de varios años de postración. Los aspectos inerciales continuaron siendo importantes en Uruguay; esto y una considerable demanda externa —en gran parte derivada de un derrame de la demanda interna de Argentina—, impidieron una desaceleración más rápida de la tasa de inflación que, de todos modos, disminuyó de 59% en 1992 a 53% en 1993. En Ecuador la inflación se redujo a la mitad en 1993. Las medidas de ajuste fiscal

y corrección cambiaria adoptadas por el nuevo gobierno propiciaron un empuje de los precios en el segundo semestre de 1992, pero a partir de 1993 la tendencia se revirtió, retornando a los niveles existentes antes de 1988. Venezuela, en cambio, mostró una aceleración de su inflación ya que se elevó de 32 a 46%, en razón del elevado desequilibrio fiscal y de las expectativas adversas acentuadas por la seria crisis política. Ello coincidió con la recesión que se desató en el país después de tres años de crecimiento sostenido. Nicaragua también podría ubicarse en este grupo, ya que está recién saliendo de un largo período de turbulencias, durante el cual sufrió varios episodios hiperinflacionarios. Su ritmo de crecimiento de los precios fue de alrededor de 20%, superior a la registrada en 1992, pero claramente por debajo de las tasas que mostró hasta 1991.

En tercer término, se encuentra el resto de los países de la región, en la mayor parte de los cuales se mantuvieron estrictos programas antiinflacionarios. Las variaciones de precios fueron muy reducidas, inferiores a 10% o levemente superiores, salvo en un caso que estuvo algo por encima de 20% anual. Los esfuerzos para alcanzar la estabilización resultaron particularmente exitosos en Argentina que en un plazo de tres años no sólo escapó de la hiperinflación sino que redujo la tasa de incremento de los precios al consumidor a sólo 7% anual. La estabilización estuvo acompañada de una recuperación productiva de significación. A su vez, la estabilización se consolidó en México, cuya inflación se redujo a 8%. Bolivia y Costa Rica también lograron abatir su inflación anual a 9%, mientras que la República Dominicana mostró por tercer año consecutivo un exiguo crecimiento de precios (menos de 3%). En Panamá la inflación fue aún menor, ya que no llegó a 1%. En cambio, El Salvador, Guatemala y Honduras la tasa de inflación estuvo alrededor de 12%, en Paraguay se incrementó levemente de 18 a 20% y en Colombia se ubicó en casi 23%, algo inferior a la registrada en el año anterior. En cambio, Haití que tradicionalmente ha sido considerado un país de baja inflación, mostró una aguda aceleración de sus precios, a raíz de la grave crisis política que lo afecta. (Véanse los gráficos II-1 a II-3.)

Entre los países del Caribe de habla inglesa, Jamaica registró una inflación de 27%, que resultó inferior a la del año anterior, que había sido de 40%. En tanto, Trinidad y Tabago volvió a mostrar una inflación reducida (14%), después de una variación de 9% en 1992 y de sólo 2% en 1991. En Barbados los precios se mantuvieron prácticamente estancados, después de algo más de 3% en 1992 y de 8% en 1991, con lo cual se retornó al reducido ritmo inflacionario que tradicionalmente muestra este país.²

Un hecho generalizado al igual que en los últimos años fue que el incremento de los precios al consumidor resultó mucho más alto que el observado a nivel mayorista. Fue decisivo, en esto, el más veloz aumento de precios de bienes no transables, en mercados crecientemente segmentados, donde se observa un incremento de la demanda privada y una retracción de los servicios públicos.

3. El desborde inflacionario en Brasil

Después de los estallidos hiperinflacionarios de 1989 y 1990, los países que convivían con una alta inflación crónica aplicaron planes de ajuste rigurosos, que en todos los casos menos uno –Brasil– contribuyeron a un rápido descenso de la tasa inflación a partir de 1991, tendencia que se consolidó en 1992 y 1993, con lo cual el incremento de precios se ubicó en algunos de ellos incluso entre las más baja de la región. Por lo tanto, todos esos países debieron reubicarse en otros grupos, ya que su régimen inflacionario en 1993 se diferenció totalmente del brasileño.

En efecto, la inflación en *Brasil*, al elevarse a casi 2 500% destaca notoriamente del resto de la región. Después de marzo de 1990 el incremento de precios se había moderado, pero luego volvió a recrudecer, y con tendencia ascendente, que se acentuó durante 1993, con lo que en los últimos meses del año se elevó en promedio a 36% mensual.

La política económica a lo largo de 1993 se caracterizó por las dificultades encontradas en la definición de un programa de estabilización. En

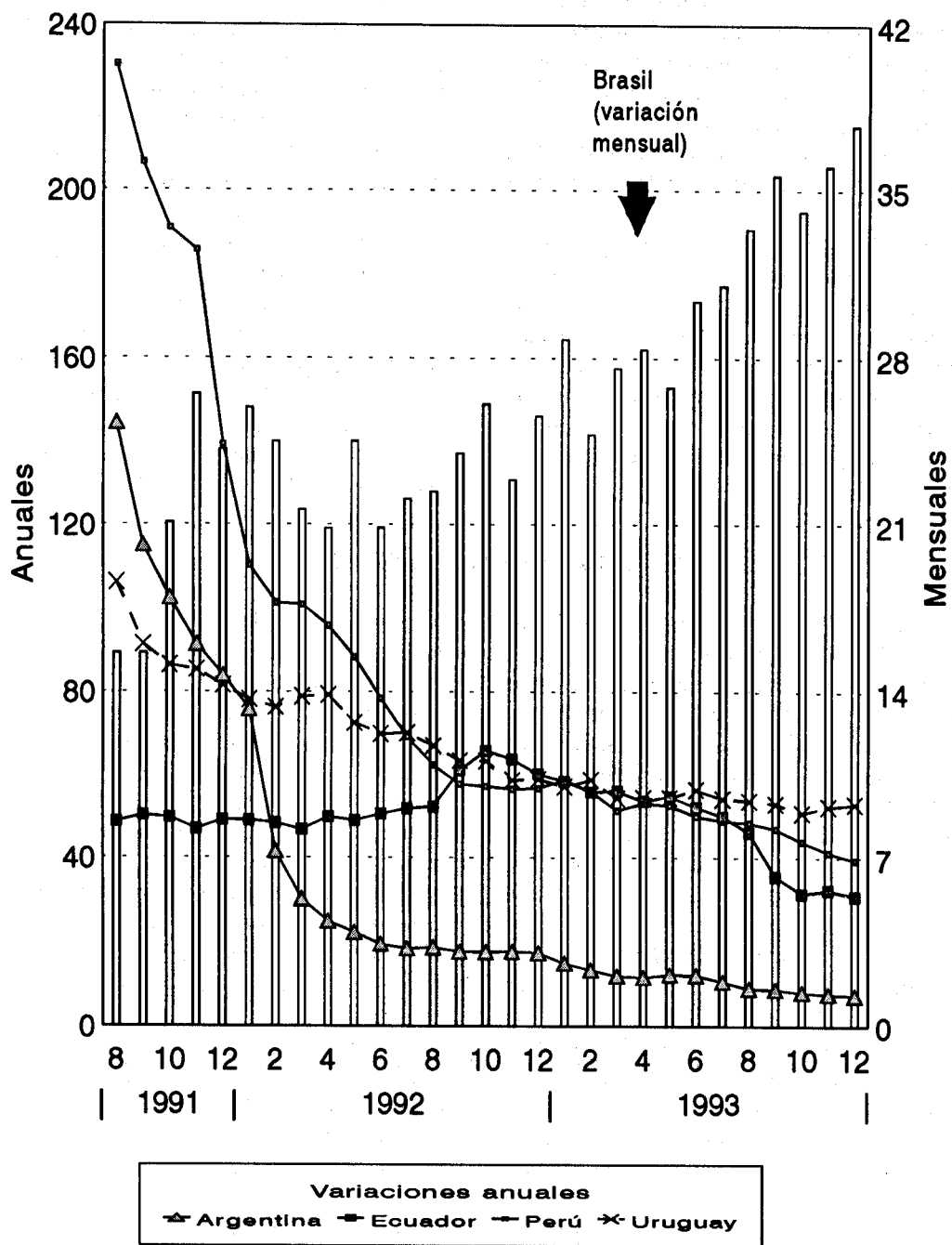
Los avances en el control de la inflación obtenidos en 1993 estuvieron acompañados, en general, por la desaceleración de los altos ritmos de expansión económica que se habían registrado en el año anterior. En efecto, sólo cuatro países (Bolivia, Colombia, El Salvador y Perú) lograron hacer retroceder la inflación y simultáneamente acelerar su crecimiento. En nueve casos, por el contrario, a menor inflación correspondió menor crecimiento y, generalmente, ampliación de la brecha externa. Sin embargo, en cuatro de ellos (Argentina, Costa Rica, Chile y Panamá) el crecimiento aunque se atenuó siguió siendo significativo, ya que se ubicó alrededor de 6%. En dos países (Brasil y Paraguay), la aceleración de la inflación fue acompañada de un mayor crecimiento, mientras que en otros tres (Honduras, Nicaragua y Venezuela) hubo un mayor incremento de precios y un deterioro en el desempeño económico. (Véanse cuadros II-2 y III-1.)

la primera mitad del año hubo tres cambios de ministros de hacienda y de presidentes de Banco Central y recién en diciembre se presentó la estructura del programa. Asimismo, se presentaron numerosos problemas por el intento de adecuar las tasas de interés y la política salarial de manera de no deteriorar el nivel de actividad, dado el entorno recesivo que se había observado en los nueve primeros meses de 1992. Así, se redujo la tasa interés mensual real sobre los títulos públicos entre octubre de 1992 y agosto de 1993 de cerca de 2% mensual para 0.5%, así como se modificó la política salarial, reduciendo el plazo de reajuste de cuatrimestral a mensual, aunque con un reductor.

El incremento de las ya muy altas tasas de inflación durante 1993 se debió a la expansión monetaria proveniente del cuantioso ingreso de capitales externos. Como uno de los objetivos del Banco Central era evitar una sustancial caída del tipo de cambio real, tuvo que comprar el exceso de divisas, originadas tanto por el superávit de bienes de 13 000 millones dólares y el ingreso de

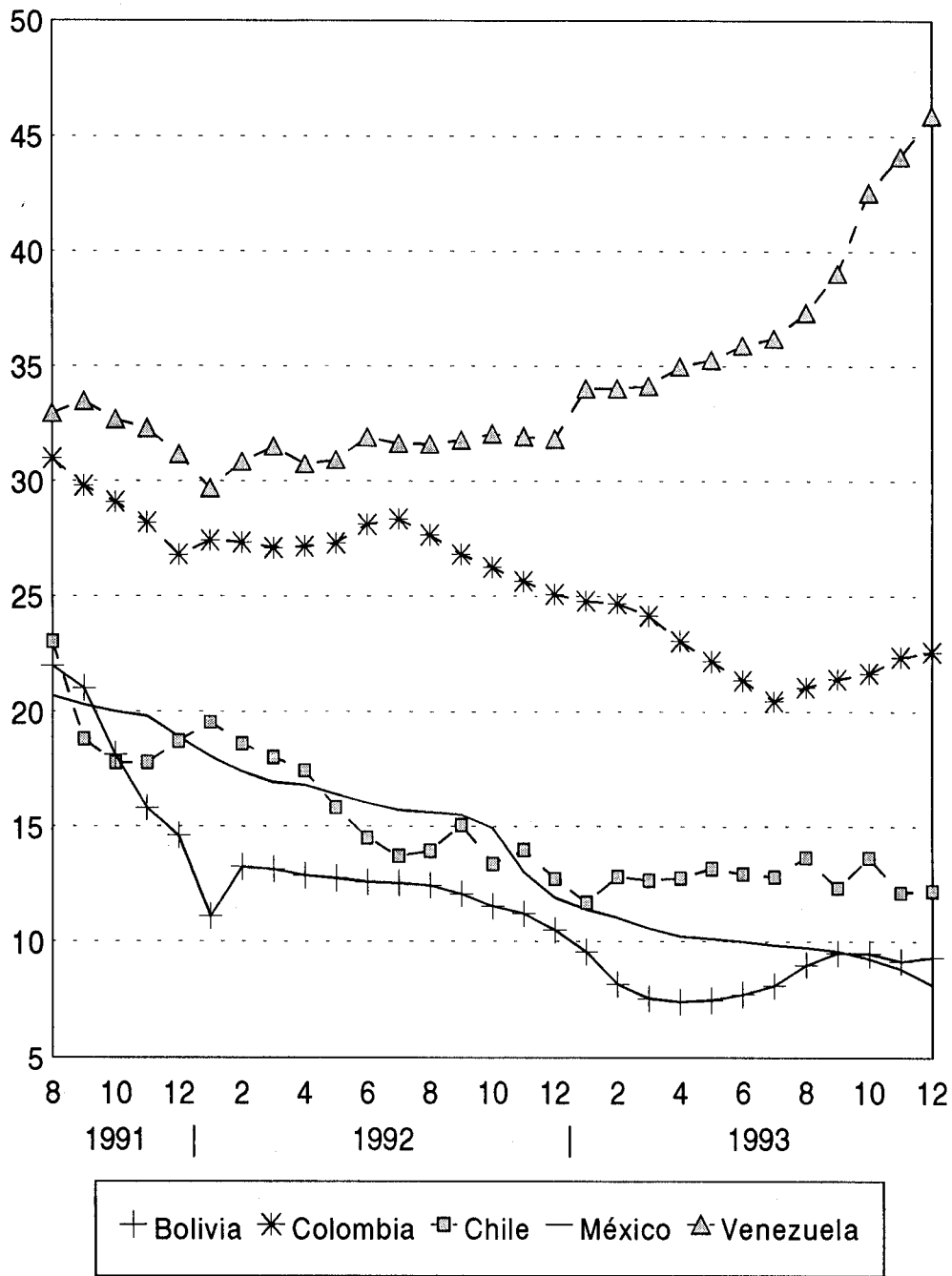
² En el capítulo IX se presenta información más detallada sobre los países de la subregión del Caribe de habla inglesa.

Gráfico II-1
AMERICA LATINA: VARIACIONES EN DOCE MESES DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN ALGUNOS PAISES



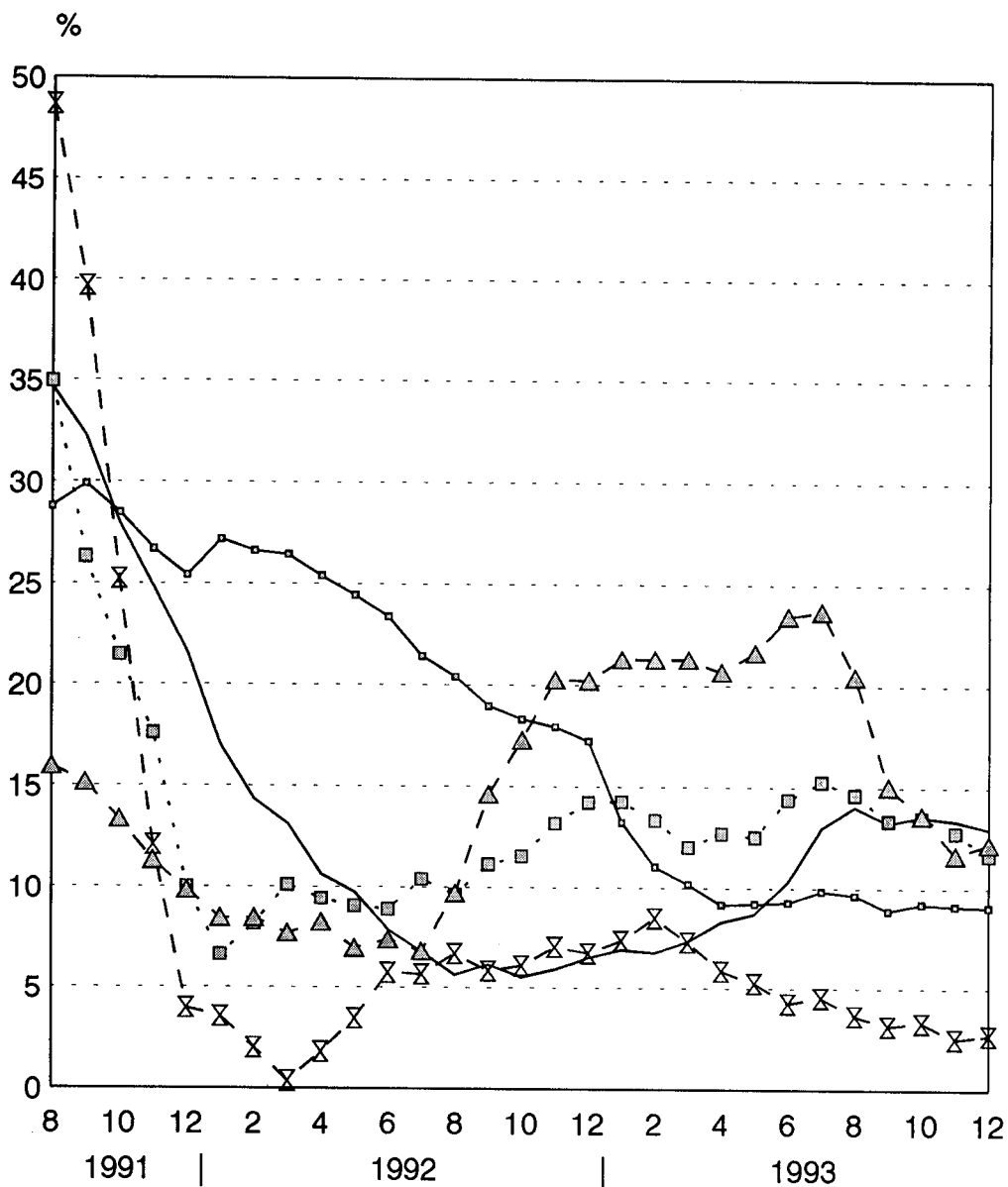
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico II-2
AMERICA LATINA: VARIACIONES EN DOCE MESES DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN ALGUNOS PAISES
 %



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico II-3
**AMERICA LATINA: VARIACIONES EN DOCE MESES DEL INDICE
 DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN ALGUNOS PAISES**



—■— Costa Rica ▲ El Salvador —■— Guatemala —●— Honduras × República Dominicana

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

casi 10 000 millones en la cuenta capital. De este modo, las reservas internacionales se incrementaron en 8 400 millones de dólares, alcanzando el nivel récord de 32 000 millones. Por lo tanto, la política monetaria se concentró en el manejo de las tasas de interés internas y la neutralización del impacto proveniente de las reservas internacionales. A su vez, con el propósito de simplificar los cálculos en moneda nacional, en agosto se introdujo una nueva moneda, que consistió en la eliminación de tres dígitos, convirtiendo 1000 cruzeiros en un cruzeiro real, la cuarta denominación de la moneda brasileña desde 1986.

La política salarial sufrió modificaciones importantes durante el año. A fines de 1992 ya se habían introducido cambios con el objeto de favorecer a los perceptores del mínimo legal, los pensionistas y los trabajadores del sector privado que reciben hasta seis ingresos mínimos. Se garantizaron reajustes bimestrales equivalentes a 60% de la inflación en los dos meses anteriores y reajustes cuatrimestrales por la totalidad del alza de los precios. A mediados de 1993 se aprobó una nueva ley salarial que estableció reajustes mensuales vinculados a la inflación del mes anterior menos diez puntos porcentuales (por ejemplo, para un incremento de 30% de los precios se otorgó un reajuste de 20%), compensándose las pérdidas de salario real cada cuatro meses. Para los funcionarios del gobierno federal se dispusieron reajustes bimestrales y cuatrimestrales inferiores a la inflación hasta enero de 1994, fecha en que deberían recuperar su poder adquisitivo inicial. Estos cambios y la recuperación del nivel de actividad coadyuvaron a un aumento de las remuneraciones reales del orden de 5%.

Asimismo, en 1993 continuaron adoptándose importantes medidas relativas a las reformas estructurales. Así, los procesos de privatización del sector siderúrgico y de las principales unidades de la petroquímica concluyeron. Con ello, las privatizaciones generaron desde 1991 –cuando comenzaron– recursos superiores a 6 000 millones de dólares, de los cuales 1 900 millones en 1993. En julio de 1993 se terminó el programa de reducción de aranceles que disminuyó la tarifa media de más de 40% en 1991 a 14%. Por último, en diciembre fue

implementado el acuerdo de la deuda externa con los bancos privados en el marco el Plan Brady. La preferencia de los acreedores (el 93% de los 49 000 millones de dólares de deuda) se concentró en dos opciones: la que establecía una reducción de 30% del principal y la que se basaba en tasas de interés fijas. Además, en octubre comenzó el proceso de revisión constitucional que permitiría realizar importantes cambios con una gran incidencia en el ámbito económico, pero sus resultados fueron nulos en esa área. Esas reformas estimularon las bolsas de valores, especialmente por el ingreso de capitales extranjeros por un monto neto de 6 500 millones de dólares.

Las cuentas públicas mostraron un pequeño superávit operacional en 1993, cerca 0.3% del PIB contra un déficit de 2.1% en 1992. Dicho resultado se debió principalmente a las menores tasas de interés reales pagadas por la deuda pública durante el año y al aumento real de la recaudación por impuestos federales (13%). Los gastos en remuneraciones y los beneficios de la seguridad social aumentaron, mientras que los egresos por inversiones y otros gastos sufrieron cortes, con lo que se obtuvo un superávit primario suficiente para atender el pago de los intereses. En las empresas estatales, se ejecutó un ajuste en sus tarifas con incrementos reales en relación a diciembre de 1992, de 18% en la energía eléctrica, 15% en las telecomunicaciones y 3.4% en el óleo diesel. Se realizó también un esfuerzo en 1993 para normalizar las relaciones financieras entre los distintos niveles del sector público. Así, en marzo se aprobó una ley que estableció nuevas reglas para el funcionamiento de las empresas del sector eléctrico y se acordó la reprogramación de las deudas de los estados y sus empresas con el gobierno federal. A su vez, el Banco Central buscó disciplinar a los bancos estatales, para lo cual anunció que aplicaría sanciones a los que no cumplieren las metas de ajuste.

La incertidumbre en cuanto a la adopción de un plan de estabilización interno y la necesidad de mantener la generación de saldos comerciales positivos para el pago del servicio de la deuda externa han orientado la política cambiaria brasileña desde fines de 1991. Así, el Banco Central ha actuado a fin de mantener el tipo de

cambio real a través de una acumulación de reservas. Sin embargo, el tipo de cambio real se deterioró en 10% en 1993. A fin de atenuar esas dificultades se implementaron varias medidas para control del ingreso de capitales en el segundo semestre. En el área fiscal, se aplicó un impuesto de 5% sobre el ingreso de capitales de corto plazo; esa alícuota se podría incrementar hasta un 25%. En el área administrativa, se aumentó el plazo mínimo en las emisiones de bonos y notas a tres años, así como se prohibió la utilización de los recursos ingresados para el mercado de acciones en operaciones de compra de títulos de renta fija o para la compra de debentures. Sin embargo, las altas tasas de retorno en las bolsas brasileñas, casi 60% en dólar, mantuvieron el interés de los inversionistas extranjeros.

El gobierno dio en el transcurso del año otros importantes pasos con la finalidad de concretar un plan de estabilización, además de los mencionados en el área fiscal y sobre la política salarial. Así, ratificó su compromiso de no intervención en el sistema de precios, a través de medidas de congelamiento, y de no recurrir a instrumentos draconianos ya utilizados, como el quiebre de los contratos o el bloqueo de activos financieros. A su vez, en septiembre, se eliminaron algunas restricciones para la negociación de la divisas en el mercado comercial con lo cual prácticamente desaparecieron las diferencias entre las cotizaciones de los tres mercados de divisas. En octubre se retornó a una política económica

orientada al control de la demanda agregada, con lo que la tasa de interés real se incrementó en forma significativa, llegando a un nivel de 3% mensual.

Dada la buena situación del balance de pagos con cuantiosas reservas internacionales, equivalentes a más de un año de importaciones, y una situación fiscal controlada, el gobierno anunció en diciembre las líneas generales del plan de estabilización a ser ejecutado en 1994, el que contemplaba tres etapas: i) fortalecimiento del equilibrio presupuestal del sector público en términos operacionales; ii) coordinación de los precios relativos de la economía a través de un indizador general; y iii) reforma monetaria. Solamente se detalló la primera etapa que se constituyó en una propuesta de presupuesto para 1994, que significaba una reducción de los gastos por 22 000 millones de dólares, y se creaba un mecanismo para disminuir las vinculaciones presupuestales establecidas constitucionalmente. Así, se propuso la creación del Fondo Social de Emergencia, que debería reducir en 15% las transferencias a los estados y municipios y las vinculaciones legales como los recursos para la seguridad social; se aumentaba en 5% las alícuotas de todos los tributos federales y se introducía una alícuota adicional de 35% en el impuesto de renta, la que se aplicaría a ingresos superiores a 10 000 dólares. Con ese ajuste fiscal, el gobierno preveía obtener en 1994 un superávit primario de 4.4% del PIB y un pequeño resultado operacional positivo, inferior al 1% del PIB.

4. Moderación del ritmo de inflación en países con inestabilidad controlada

Un segundo grupo de cinco países ha mantenido una situación que podría caracterizarse como de inestabilidad controlada, que se caracteriza por la persistencia de un fuerte incremento de precios pero muy lejos de los desbordes hiperinflacionarios, que dos de los países de este grupo (Nicaragua y Perú) presentaron en años anteriores. A pesar de las dificultades para alcanzar un equilibrio macroeconómico estable, han logrado acotar la inflación, aunque dentro de ritmos elevados. Dentro de este grupo, algunos países (Ecuador, Perú, Uruguay) consiguieron

reducir sus tasas de inflación; en otros casos, por el contrario (Nicaragua, Venezuela) la variación de los precios fue en aumento.

La inflación se desaceleró rápidamente en *Ecuador*, cayendo a 31% en 1993 luego del 60% registrado el año anterior. La política económica perseveró en el programa de estabilización puesto en marcha por el nuevo gobierno que asumió en agosto de 1992. Así, se continuó usando el tipo de cambio nominal como ancla y se profundizó en el ajuste las cuentas fiscales, con lo que se logró una importante reducción de los

componentes inerciales de la inflación. A su vez, las elevadas tasas de interés internas permitieron obtener un considerable ingreso de recursos externos que, en buena parte, se destinaron a reservas internacionales. Por otra parte, se mantuvo la estrategia de no servir en su totalidad la deuda con la banca internacional, con lo cual aumentó el endeudamiento externo del sector público.

Hasta agosto de 1992 se había aplicado un régimen de minidevaluaciones semanales preanunciados, de modo que el tipo de cambio se había convertido en la guía de las expectativas inflacionarias de los agentes económicos. Durante 1993 la cotización de mercado libre fluctuó dentro de una banda estrecha (entre 1850 y 2050 sucres por dólar) y las autoridades intervinieron para evitar apreciaciones nominales de la moneda ante el importante ingreso de capital privado al país. Esa estabilidad de la cotización del dólar desaceleró rápidamente la variación de los precios de los bienes transables. Asimismo, a fines de 1992 se eliminó la incautación de divisas de las exportaciones del sector privado, y estas operaciones se transfirieron al mercado libre. Como resultado de estas medidas se logró un mercado cambiario unificado para todas las transacciones corrientes y de capital del sector privado, con igual acceso para todos los agentes.

Como las tasas de interés se mantuvieron en niveles cercanos a los de la inflación interna y la cotización del dólar estuvo estable, se obtuvieron elevados rendimientos en dólares, lo que contribuyó al considerable ingreso de capitales del exterior. Estos flujos, junto con la suspensión del servicio de deuda externa con la banca privada internacional, permitieron al Banco Central aumentar sus reservas internacionales en 500 millones de dólares. Este persistente incremento de las reservas se convirtió en el principal factor de la monetización de la economía. A fin de contrarrestar estas tendencias, las autoridades monetarias adaptaron una política fiscal fuertemente restrictiva, lo que se tradujo en un aumento sistemático de los depósitos de las instituciones públicas en el Banco Central y una consecuente disminución del crédito interno neto al sector público equivalente a 260 millones de dólares, con lo que se logró esterilizar

parcialmente los efectos del incremento de las reservas internacionales. A pesar de estas medidas, la base monetaria y la emisión se incrementaron a un mayor ritmo que la inflación, determinando un crecimiento de la oferta monetaria en términos reales; el dinero se expandió en alrededor de 50%, mientras que el cuasidinero creció a una tasa levemente superior. Sin embargo, esta mayor monetización de la economía no se tradujo en una aceleración del ritmo inflacionario por el crecimiento de la demanda de dinero por parte del público, inducido por expectativas y una desaceleración de la inflación y el consecuente aumento de la demanda por liquidez.

Las tasas de interés mostraron un comportamiento bastante variable, aunque predominó una tendencia a la baja paralela a la desaceleración de la inflación. Durante el segundo trimestre, frente a un repunte en la inflación, se intervino para elevar las tasas de interés y así restringir la liquidez. Este rebrote de inflación fue causado por desastres naturales en el sur del Ecuador y una crisis política que amenazó la continuidad del programa de ajuste. Una vez superados dichos problemas se retornó a una política de tasas de interés reducidas. La tasa activa media de los principales bancos, que en los primeros de 1993 rondaba 50%, descendió a 40% en el último trimestre, lo que implicaba expectativas de inflación decreciente.

Gracias a la política fiscal más restrictiva prácticamente se logró eliminar el déficit del sector público no financiero, el que se redujo de 1.7% del producto en 1992 a 0.4% en 1993. Asimismo, el déficit cuasi-fiscal del banco central, que había alcanzado 0.6% del PIB en el año anterior, desapareció. El mejor desempeño de las finanzas públicas obedeció en su casi totalidad al retroceso real de 1% en el gasto; los ingresos, por su parte, se incrementaron en 4%, gracias a una mayor percepción de los ingresos no petroleros y el superávit de las empresas públicas, que compensaron con creces la caída de 9% en los recursos petroleros.

El programa de reforma estructural avanzó con la aprobación de una ley de presupuesto que incrementó el control sobre las entidades descentralizadas, y una ley de modernización que regula el proceso de privatización. Hasta fines de

1993 se habían vendido parte de las acciones de una empresa de cementos y de una de fertilizantes. En diciembre se anunció que en 1994 se procedería a la privatización de otras empresas públicas, comenzando por la de telecomunicaciones, mediante el mecanismo de las concesiones.

En *Perú* la inflación continuó en gradual retroceso, ya que disminuyó de 57% en el año anterior a 40% en 1992, con un descenso más pronunciado en el segundo semestre (la inflación anualizada en este período fue de 28%). La política económica mantuvo las principales características del programa de estabilización puesto en marcha en 1991, cuyo pilar siguió siendo la política monetaria y crediticia, aunque también incidieron otros factores en esa desaceleración como los menores reajustes sobre precios y tarifas públicas y una disminución del ritmo de devaluación cambiaria durante el segundo semestre.

Durante el primer semestre la variación mensual de los precios al consumidor promedió 3.4%, tasa superior a la incluida como meta en el programa. Gran parte del desvío se originó en una liquidez superior a la prevista, lo que contrastó con la pausada reactivación de la oferta de bienes y servicios; a ello se sumó el aumento estacional de los precios agrícolas. En efecto, la liquidez se amplió rápidamente en los primeros meses del año, en gran medida como correlato de la adquisición de divisas por parte de la autoridad monetaria. Luego, sin embargo, el ritmo de expansión de la emisión primaria fue declinando, desde un 3% en enero a sólo 1% en julio.

La desaceleración de la expansión monetaria y, a partir del segundo trimestre, un reajuste de los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos por debajo de la inflación, permitieron que la variación mensual de los precios al consumidor se redujera a alrededor de 2% mensual en el tercer trimestre y por debajo de esta cifra en el cuarto.

La emisión primaria se expandió en 34% y el dinero en 47%, reduciéndose en ambos casos casi a la mitad del incremento ocurrido en 1993. La fuente de variación de la base monetaria fueron las operaciones de compra-venta de divisas en el mercado cambiario. La expansión monetaria resultó difícil de controlar debido a la carencia de

un mercado de instrumentos financieros. En cambio, las cuentas del sector público resultaron superavitarias, con lo que su efecto sobre la base monetaria fue contractiva. La intervención del Banco Central en el mercado cambiario fue disminuyendo en el curso del año, al punto que en el tercer trimestre se contabilizó una venta neta de divisas. La expansión de los medios de pago hasta septiembre bordeó 47% anual, algo por debajo de la evolución del producto nominal.

A pesar de la desaceleración de las compras de divisas durante la segunda mitad del año, las reservas internacionales aumentaron 500 millones de dólares, alcanzando un monto total de 2 500 millones. Gran parte de la ganancia de reservas se originó en el elevado monto de depósitos en moneda extranjera que mantiene el sistema bancario privado en el Banco Central, debido a su estrategia de canalizar hacia éste gran parte del incremento de los depósitos en divisas que reciben. La reducción de la compra de dólares por parte del Banco Central, especialmente durante el tercer trimestre, no afectó, sin embargo, el tipo de cambio real bilateral con Estados Unidos, que en el año aumentó 3%.

Los depósitos de moneda extranjera crecieron en el año en 50%, mientras que el cuasidinero se expandió a la mitad de dicha tasa por el lento crecimiento de los depósitos en moneda nacional. La dolarización de la economía se hizo más pronunciada: los depósitos y colocaciones en moneda en extranjera llegaron a representar un 80% del total del total de esas operaciones bancarias.

A lo largo del año hubo una leve tendencia a la reducción de la tasa de interés real activa en moneda nacional y en la tasa activa en moneda extranjera, sin embargo ambas se mantuvieron elevadas (49% anual y 16% respectivamente). Estas tasas contrastan fuertemente con las pasivas de 9 y 6%. Esta tasa de *spread* señala, además del alto costo de operación de la banca peruana, el costo que tienen que pagar las empresas que acuden al mercado financiero, por la proporción de cartera pesada que mantiene la banca comercial, la que se estima entre un 15 y 20% de las colocaciones. Se espera que la regulación y control por parte de la superintendencia de bancos y la entrada en acción de nuevos bancos extranjeros

reduzcan el alto costo del financiamiento. Asimismo, la exoneración del impuesto a la renta sobre intereses generados por bonos (Ley 26201 del 25 de junio) permitirá el financiamiento empresarial a través de la emisión de bonos. A eso se suma el inicio de las operaciones de las Administradoras de Fondos de Pensiones, las que podrán invertir en la adquisición de títulos financieros: bonos emitidos por el Banco Central o por el gobierno, depósitos de la banca comercial y acciones emitidas por empresas.

El alto porcentaje de cartera pesada a su vez, ha generado el temor a otorgar créditos, lo que ha elevado significativamente el encaje medio en moneda extranjera en el Banco Central (del orden de 40% mensual). Hasta fines de 1993, el Banco Central pagaba por dicho encaje, una tasa superior al promedio de la tasa pasiva en moneda extranjera. A partir de la nueva disposición del Banco Central, en 1994 se pagará una tasa equivalente a la LIBOR.

Han actuado también como instrumentos de control inflacionario, la desaceleración en el ritmo de aumento de los precios públicos, especialmente los combustibles, y las tarifas eléctricas de uso industrial. Este instrumento ha sido recurrente como medida de desaceleración inflacionaria, aplicándose con mayor énfasis en el segundo semestre de 1993. Por otra parte, durante el segundo semestre no solo se redujo el ritmo de crecimiento de los precios agropecuarios, sino que en algunos casos cayeron en términos absolutos.

Como consecuencia de la abundante afluencia de capitales externos y el control monetario, el tipo de cambio fue apreciándose paulatinamente. A partir de mayo de 1993 las metas cambiarias fueron reemplazadas por un esquema de minidevaluaciones decrecientes no anunciadas, priorizando nuevamente el control inflacionario. El tipo de cambio real efectivo se incrementó en 9% en el año, pero con una tendencia decreciente a partir del segundo semestre. La inestabilidad de la política cambiaria ha incidido ciertamente en el desequilibrio de la balanza comercial de bienes, la que en 1993 y por segundo año consecutivo, tuvo un déficit superior a los 500 millones de dólares.

El control sobre el desequilibrio fiscal ha sido otra de las metas del programa de estabilización.

El déficit del sector público no financiero se ha mantenido en el orden de 1.4% del PIB (contra un 4.5% de 1990), con una tendencia al mejoramiento en el saldo de empresas públicas (superávit de 0.1%) y un déficit del gobierno central que promedió en el año 1.4% del PIB. Dado que no se logró cumplir la meta de recaudación tributaria de 10% del PIB, alcanzándose un 8.4% (cifra que se ha mantenido los tres últimos años), en diciembre se publicó una nueva legislación tributaria. Esta efectúa una racionalización y ordenamiento del sistema tributario, simplificando administrativamente el impuesto a la renta, otorgando mayores poderes a los organismos fiscalizadores, eliminando las exoneraciones al impuesto general a las ventas, y fortaleciéndolo con el traspaso de parte de los bienes y todos los servicios a los que se aplicaba el impuesto selectivo al consumo.

Al igual que el año anterior, el total de gastos corrientes del Gobierno Central se mantuvieron en el rango de 9.5% del PIB, mientras que la inversión pública en 2.5% del PIB. Los gastos en inversión (construcción y rehabilitación de carreteras, construcción de escuelas y pavimentación de calles en barrios marginales, construcción de la represa Yuracmayo) fueron financiados en su mayor parte con fondos del BID y con ingresos provenientes de la privatización de empresas públicas. De este modo, el sector público no financiero resultó levemente superavitario.

Durante 1993 se continuó con el programa de privatizaciones de empresas públicas llevándose a cabo el grueso de las ventas hacia finales de año, con lo que por esta vía el ingreso de capitales fue aún muy reducido (147 millones de dólares, con compromisos de inversión de 485 millones). Las principales empresas privatizadas fueron Petróleos del Mar, AEROPERU, CENTROMIN, empresa minera de cobre Cerro Verde, Cementos de Lima e Interbanc. Se encuentra en negociación la licitación de la empresa nacional de telecomunicaciones (ENTEL Perú) y la Compañía Peruana de Teléfonos.

En junio se inició el proceso de privatización de los fondos de pensiones con la puesta en marcha de ocho Administradoras de Fondos de Pensiones, las que en los primeros cuatro meses de funcionamiento captaron 458 mil afiliados, en

un mercado potencial de dos millones de trabajadores. Las AFP podrán invertir los fondos en la adquisición de títulos financieros: bonos emitidos por el Banco Central o por el gobierno, depósitos en la Banca Comercial o acciones emitidas por empresas.

La bolsa de valores de Lima continuó con un fuerte crecimiento, cotizándose más de 260 valores de 270 empresas. El promedio diario de transacciones durante 1993 alcanzó en algunos períodos los 11 millones de dólares.

La inflación disminuyó lentamente en *Uruguay*, puesto que la inercia que introduce el difundido uso de mecanismos indizatorios y la rápida expansión monetaria originada en la adquisición de divisas primaron sobre los efectos antiinflacionarios derivados de una política fiscal bajo control y una moderada devaluación de la moneda nacional. La inercia que introduce un sistema de indización que toma en cuenta la variación de los precios de un período anterior, ampliamente difundido en el sector privado, opuso resistencia al descenso de la inflación. El gobierno procuró generar un nuevo sistema de formación de los precios internos que tuviera en cuenta la inflación esperada, para lo cual adoptó una regla cambiaria que incrementa el mínimo de la banda de flotación en 2% mensual.

La reducción de la inflación siguió constituyendo el principal objetivo de la política económica; si bien la tendencia de la variación de los precios al consumidor fue descendente, los progresos fueron modestos ya que su tasa anual disminuyó de 59% en 1992 a 53% en 1993. El programa formulado a principios de año, orientado a disminuir la tasa de incremento de los precios al consumidor a un ritmo de 30% anual, se apoyaba en dos pilares básicos: el mantenimiento del equilibrio financiero del sector público consolidado y, simultáneamente, en una política cambiaria que preveía una pauta de devaluación del orden de 2% mensual para el mínimo de la banda de flotación en los primeros seis meses, tasa que se reduciría a 1.5% en la segunda mitad del año. Además, se suponían incrementos en los salarios y precios de los bienes y servicios públicos menores o de similar orden que la meta de inflación, mientras se esperaba un leve aumento real de las remuneraciones abonadas por el sector privado.

Sin embargo, los aumentos otorgados a los funcionarios públicos para el primer cuatrimestre del año, que procuraron paliar un retroceso de 15% real registrado durante el cuatrienio anterior, superaron largamente las pautas del programa. También lo hicieron los ajustes efectuados a los precios de los bienes y servicios producidos por las empresas públicas. Por su lado, los salarios concertados en el sector privado siguieron reflejando la inflación pasada. Todo ello incidió en la lenta desaceleración de la variación de los precios al consumidor, aun cuando las autoridades mantuvieron el ritmo devaluatorio programado.

A fines del primer trimestre se adoptaron medidas fiscales, tanto en gastos como en ingresos, orientadas a reencauzar la gestión oficial en el derrotero original. Una revisión del programa efectuada hacia mediados de año aceptó una inflación que podría superar el 40%, aunque mantuvo la tasa devaluatoria mensual en 2% para el segundo semestre.

A pesar de las medidas fiscales adoptadas, el desequilibrio financiero del sector público consolidado registrado en 1993 superó las previsiones, al rondar 1.5% del producto. A diferencia del año anterior, el sector público no financiero fue deficitario, dado que el excedente de las empresas públicas (0.4% del PIB) no alcanzó a compensar el desequilibrio de la administración central (-1.1% del PIB). De su lado, el gasto parafiscal originado en el sistema financiero oficial se contrajo a menos de 1% del PIB, la mitad del año anterior, debido tanto a la disminución de las tasas de interés internas y externas como a la reducción del endeudamiento neto.

El desbalance de la administración central, luego de dos años de leve superávit, se originó en el simultáneo descenso real de los ingresos y aumento real de los gastos. En el primer caso incidió principalmente el agudo retroceso de los gravámenes percibidos sobre el comercio exterior afectados por el doble efecto de menores aranceles sobre las compras a los socios del MERCOSUR y el lento ritmo devaluatorio. El ensanchamiento de la brecha financiera del sistema de seguridad social volvió a constituir el principal factor de la ampliación del gasto real; en efecto, del total de egresos de este sistema, que

alcanzan a alrededor de 14% del producto, alrededor de 40% se nutre de transferencias que efectúa el gobierno central.

El desequilibrio financiero del sector público se financió en su casi totalidad con recursos externos, de modo que no constituyó un factor de expansión monetaria. De todos modos, la base monetaria restringida (excluyendo los depósitos del Banco de la República en el Banco Central) se amplió 66% debido a un aumento de las reservas internacionales del orden de 210 millones de dólares y, en menor medida, al retiro de la casi totalidad del considerable monto de depósitos a la vista que mantenía el Banco de la República en la autoridad monetaria. Con ello, por primera vez en varios años dicha base monetaria se amplió en términos reales.

La acumulación de reservas internacionales, en un mercado de divisas con abundante oferta, fue responsable de tal expansión monetaria. En efecto, por el sistema cambiario vigente el Banco Central determina diariamente la cotización mínima del dólar a la que está dispuesto a adquirir todas las divisas que se le ofrezcan; por encima de la banda de flotación, de 7%, el Banco Central venderá las divisas que se le demanden. Durante la casi totalidad del año la cotización del dólar se mantuvo en el piso de la banda, lo que obligó a la adquisición de divisas y, con ello, al incremento de reservas y a una expansión de la base monetaria superior a la requerida para propiciar un descenso más rápido de la inflación.

El ritmo de crecimiento de los precios mayoristas siguió respondiendo más estrechamente a los instrumentos de política antiinflacionaria utilizados, con lo cual su tasa variación anual se redujo a 31% anual. La menor variación de los precios mayoristas responde a la más ajustada relación existente entre los precios de los rubros que componen este índice, en su casi totalidad mercancías transables internacionalmente, y la evolución del tipo de cambio, que aumentó a un ritmo de 2% mensual durante el año. La mayor rapidez mostrada por los precios de los servicios explica gran parte de la diferencia anotada con la evolución de los precios mayoristas. Así, aquellos relacionados con la vivienda, la salud, la educación y el esparcimiento aumentaron alrededor de 60%, mientras los de la vestimenta, el calzado y el mobiliario rondaron 40%. Esta

notoria disimilitud en la evolución de los precios de los rubros esencialmente transables y aquellos no transables significó un retroceso del tipo de cambio real; visto desde otro ángulo, durante 1993 los precios internos aumentaron 20% en dólares.

En *Venezuela*, el desequilibrio fiscal y la incertidumbre en el ámbito político ha incidido en una aceleración de la inflación, que trepó a 46% en 1993 (32% en 1992), lo que constituyó la segunda mayor tasa de incremento de los precios de la historia del país, superada sólo por la de 1989, cuando los precios subieron en un 81%. Las tensiones y desequilibrios se fueron gestando en los años posteriores a la iniciación del programa de ajuste y apertura económica de 1989, a la par de la caída de los ingresos petroleros y del aumento del déficit de las cuentas del sector público. El aumento de precios fue mayor en el último trimestre de 1993, después de que la entrada en vigor del impuesto sobre el valor añadido (IVA) en octubre se reflejara en el aumento mensual del índice de precios al consumidor (IPC) más elevado del año. Se calcula la contribución del IVA al aumento del IPC de octubre y noviembre en unos cuatro puntos porcentuales. Los precios que más aumentaron fueron los de los servicios, seguidos por los gastos del hogar. En general, las alzas afectaron más a los productos manufacturados y los de fabricación nacional que a los productos agrícolas y productos importados. Los alimentos y bebidas subieron apreciablemente menos, así como el vestido y calzado.

El persistente desequilibrio de las cuentas fiscales tuvo lugar en un contexto de inestabilidad e incertidumbre en el plano político. En mayo de 1993, el Presidente de la República fue suspendido de su cargo, y fue nombrado un gobierno provisional. La incertidumbre derivada del carácter provisional de este gobierno se acentuó con el proceso electoral previo a las elecciones presidenciales efectuadas en diciembre. Durante la campaña electoral se cuestionaron ciertas pautas de la política económica, lo que aumentó la incertidumbre sobre la política económica del nuevo gobierno.

El factor que desencadenó estos desequilibrios fue la persistente debilidad de los precios del petróleo después de la guerra del

Golfo; en 1993 continuó la tendencia decreciente de los mismos. En un país que obtiene del petróleo más del 60% de sus ingresos fiscales, esta caída continua generó fuertes presiones sobre el presupuesto público. A fin de reducir la enorme brecha fiscal que había surgido en 1992, el gobierno se vio obligado a restringir el gasto público y a buscar nuevas fuentes de ingresos. Tras la promulgación en agosto de una Ley Habilitante que facultaba al Presidente a legislar por decreto en materia económica y financiera, el gobierno instituyó una reforma tributaria que contemplaba un impuesto a los activos empresariales, la reforma del impuesto de timbre fiscal (que elevó las tarifas de la mayor parte de los servicios públicos) y, sobre todo, el impuesto sobre el valor agregado (IVA). Este último entró en vigor en octubre con una tasa que se aplicó solamente al comercio mayorista. Estos nuevos impuestos permitieron ampliar los ingresos corrientes del gobierno en menos de medio punto del producto. Por otro lado, los ingresos de capital, que en 1991 habían permitido cerrar la brecha fiscal, fueron poco significativos en 1993 debido a la incierta aplicación del programa de privatizaciones, que fue finalmente suspendido, con carácter provisional, en octubre. Al nivel del conjunto del sector público no financiero, las empresas públicas mejoraron su desempeño financiero gracias al reajuste de los precios y tarifas públicas. Por su parte, la reducción del gasto afectó principalmente al gasto de capital del gobierno y de las empresas públicas. Estos esfuerzos sólo consiguieron reducir levemente el déficit del gobierno central, que pasó de 3.5% del PIB en 1992 a 3.3% en 1993, mientras que las empresas públicas realizaron un mayor esfuerzo, con lo que el déficit del sector público no financiero, que había ascendido a casi 6% del PIB en 1992, cayó a 3.5% en 1993.

A diferencia de 1992, cuando el déficit del sector público no financiero se financió mayoritariamente con recursos externos, en 1993 se recurrió principalmente a fuentes internas, como fueron la colocación de Letras del Tesoro en el mercado interno. Ante las dificultades confrontadas por esta colocación, así como por la colocación de títulos públicos en el mercado externo, y el costo creciente de este financiamiento, tuvo lugar un desfase importante

de pagos para el año 1994, lo que equivale a un financiamiento mediante el crédito interno. Asimismo, se recurrió a la utilización de parte de las reservas acumuladas por el Tesoro y al traspaso a éste de fondos acumulados en el Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) como consecuencia de privatizaciones realizadas en años anteriores.

La utilización del financiamiento interno para cerrar las cuentas del Estado, junto con la política de contención monetaria del Banco Central drenó los recursos internos disponibles y provocó acusadas alzas de los tipos de interés, que alcanzaron en términos reales las cotas más altas registradas en muchos años. Esta forma de financiamiento del déficit fiscal provocó un aumento de la liquidez, parte de la cual se desplazó hacia el mercado cambiario, con lo que se registraron durante el año episodios de presión al alza del tipo de cambio, en un clima de expectativas inflacionarias, que socavaron la confianza en el mantenimiento del valor del bolívar. A fin de evitar una devaluación mayor de la moneda y una pérdida importante de reservas de divisas, el instituto emisor se vio obligado a actuar sobre la demanda de dinero mediante la venta de títulos (bonos cero cupón) destinada a absorber los excedentes de liquidez generados por el desequilibrio fiscal. Como consecuencia, el circulante aumentó sólo en un 11% en 1993 en valor nominal, muy por debajo de los precios. La liquidez monetaria (M2) también disminuyó en términos reales, más que en el año anterior, al aumentar solamente en un 27% nominal. Esa absorción monetaria contribuyó al encarecimiento del dinero, pero al mismo tiempo permitió mantener una política de devaluación progresiva y controlada del tipo de cambio nominal. En el desempeño de esta función, el Banco Central estaba respaldado por un volumen sustancial de reservas internacionales. De esta forma la media anual del tipo de cambio real efectivo tuvo una caída de 2%.

Esas operaciones del Banco Central, determinaron niveles de las tasas de interés nominales significativamente mayores a los registrados en 1992, continuando la tendencia de las tasas al alza durante el decenio. Para fines de 1993, las tasas superaron el 90%. El alto nivel de

las tasas activas llevó a muchas empresas a sustituir financiamiento interno por externo. Las elevadas tasas pasivas, incluso sus equivalentes en dólares, hicieron más atractiva la entrada de capitales externos y desestimularon la salida de divisas, reaccionando así frente al mayor riesgo percibido por los inversionistas ante la situación de inestabilidad política y económica.

A su vez, las altas tasas de interés activas fueron un factor que repercutió en el deterioro de las carteras bancarias. A fines de año, los problemas de liquidez de algunos bancos llevaron al pago de tasas de interés superiores a los rendimientos de las colocaciones para atraer depositantes, lo que se reflejó en un aumento notable de las tasas pasivas, que se acercaron a las activas en el promedio bancario. El primer síntoma de la crisis que se gestaba en el sector financiero fue la oleada de retiradas de fondos a que tuvo que hacer frente durante el mes de diciembre el Banco Latino. Los esfuerzos institucionales por sanear el sector bancario se habían concretado en la Ley de Bancos promulgada en octubre para entrar en vigencia el 1° de enero de 1994, en virtud de la cual se abrió el sector a la competencia del capital extranjero y se establecía el reforzamiento y la autonomía de la Superintendencia de Bancos del poder ejecutivo. Estas medidas no llegaron a tiempo para impedir la crisis de confianza en el sistema bancario.

En un entorno recesivo, la inflación se reavivó en *Nicaragua*; luego del exitoso programa de estabilización que alejó al país de la hiperinflación en 1991 y llevó la tasa anual de variación de los precios al consumidor a sólo 4% en 1992, ésta se elevó a 20% en 1993.

El manejo de la política económica se concentró en el logro de la estabilidad macroeconómica, la que enfrentó serias dificultades debido al alto grado de dependencia de los recursos externos necesarios para financiar el abultado desequilibrio de la cuenta corriente externa. Esa situación condicionó en buena medida el comportamiento de los precios. En efecto, a principios de año se aplicaron ajustes al programa anterior que se apoyaba en un tipo de cambio nominal fijo y el control de algunos precios. Así, el córdoba oro se devaluó 20% en enero y se estableció un mecanismo de

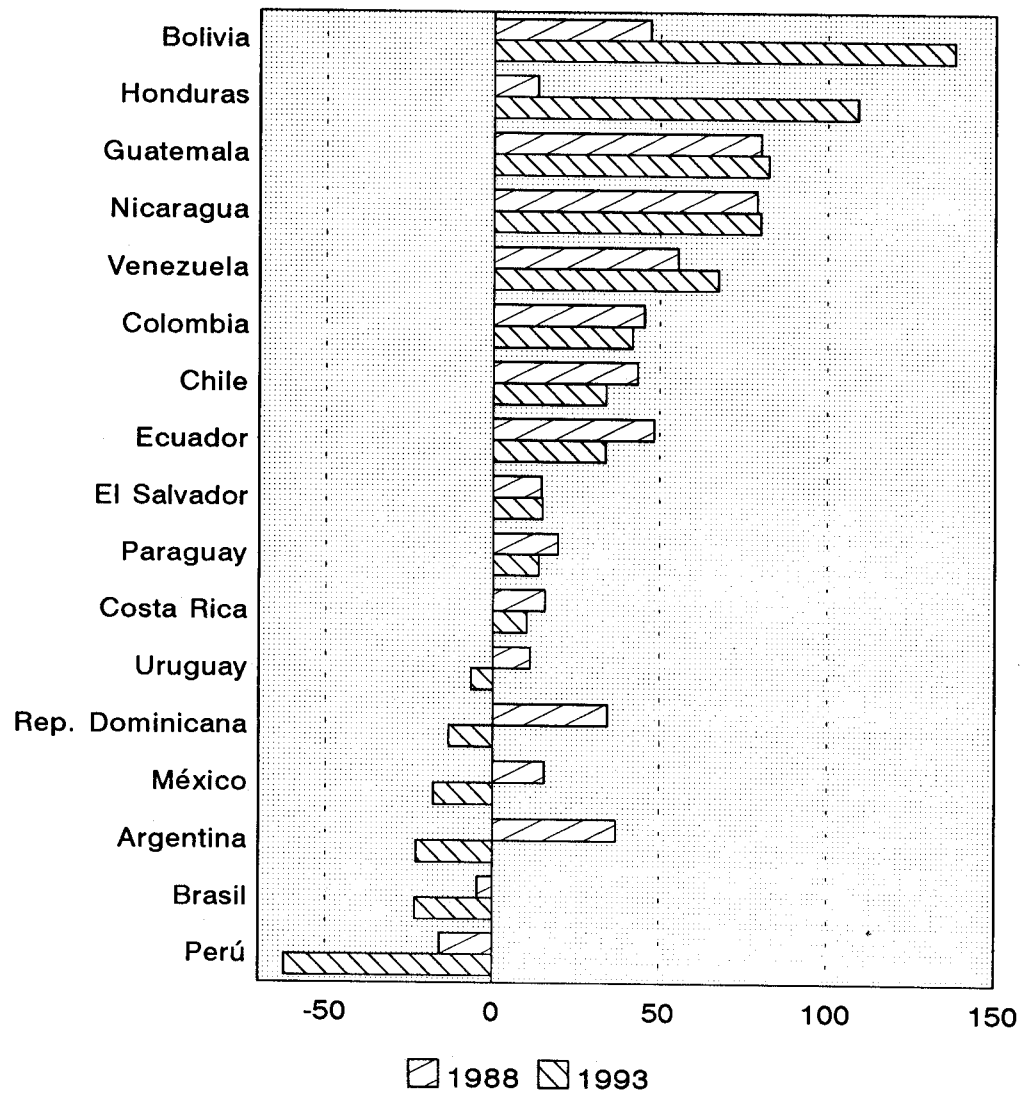
devaluación diaria equivalente a 5% anual, que pasó a 12% en noviembre. Se corrigieron además las tarifas públicas y el precio de los combustibles. Estos ajustes repercutieron sobre el índice de precios, que aumentó 18% en el primer bimestre, limitando así el efecto real de la devaluación. Sin embargo, a partir de marzo —excepto en el mes de julio— los precios se elevaron a ritmos inferiores al deslizamiento de la paridad cambiaria (5% anual), lo que permitió moderar la inflación acumulada en el año.

El índice del tipo de cambio real efectivo tuvo una tendencia favorable a los exportadores, al subir casi 10% en 1993. En este resultado incidió preponderantemente el alza moderada de los precios de los alimentos, que registraron un incremento de sólo 10%. El desglose entre bienes transables y no transables reflejó una inflación superior en los no transables (23%), comparado con una alza de los primeros de 12%.

La reducción del cuantioso flujo de donaciones y préstamos externos, la disminución de las reservas internacionales y dificultades en el entorno social y político aumentaron la incertidumbre sobre la estabilidad de los equilibrios macroeconómicos. Ante ello, se procuró hacer más restrictivas las políticas fiscal y monetaria. Así, en el marco de un acuerdo (no firmado) con el Fondo Monetario Internacional (FMI) se procedió a modificar la estructura del gasto, privilegiando la inversión sobre los egresos corrientes. Se incrementaron, además, los tributos sobre el consumo suntuario y se corrigieron las tarifas públicas. Con ello, se obtuvo un ahorro en cuenta corriente. Aunque el gasto de capital fue menor al programado, el déficit global del sector público no financiero equivalió a 6% del producto, inferior al del año anterior, y se financió en su totalidad con recursos externos. Esta disminución del déficit se debió principalmente a la disminución del nivel de gastos, dado que los intentos por incrementar los ingresos tributarios fracasaron parcialmente por la reacción violenta de algunos agentes económicos, lo que condujo a un descenso de los ingresos totales.

Las desfavorables expectativas sobre inflación y tipo de cambio llevaron a la autoridad monetaria a reforzar los controles sobre la liquidez. En tal virtud, se dispuso que el encaje

Gráfico II-4
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INDICES DE TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO ^{ab}
 (Variaciones porcentuales respecto a 1985)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del FMI.

a En todos los países se usó el índice de precios al consumidor.

b Para más información véase el cuadro II-1 de este capítulo.

de 10% sobre los depósitos en moneda nacional y de 25% sobre los efectuados en moneda extranjera se depositara en el Banco Central, y se efectuaron operaciones de mercado abierto mediante la colocación de documentos en moneda extranjera. A fines de año se procedió, además, al traslado al Banco Central de los depósitos estatales que se encontraban en los bancos comerciales. El mecanismo de indización mantuvo positivas las tasas de interés en términos reales, mientras criterios más estrictos para la constitución de las garantías requeridas para obtener préstamos restringieron la demanda de crédito.

Las perspectivas de corto y mediano plazo en Nicaragua se vinculan estrechamente con el ahorro externo disponible para hacer viable la transformación de una economía con fuerte

intervencionismo estatal en una más dirigida por las fuerzas de mercado. Una expresión clara de la dependencia de la economía de Nicaragua en esta etapa de transición con respecto a los recursos externos se manifiesta en el hecho de que el consumo agregado, en términos corrientes, supera al PIB total, lo que significa un ahorro interno negativo. Por ello, la disminución de los recursos externos en 1993 determinó una contracción del consumo. De esta forma, la economía se encuentra, sin embargo, todavía muy lejos de la situación deseable en que el ahorro interno se constituyera en una fuente importante de recursos para sostener los niveles de inversión necesarias. En consecuencia, el apoyo externo al país seguirá siendo decisivo para atenuar los costos sociales de la transición.

5. Afianzamiento de la estabilización en los países con inflación moderada

En general, se consolidaron los procesos de estabilización en las economías con inflación moderada, incluso en aquellas que enfrentaron brotes de alta inflación pocos años atrás. Las escasas excepciones en las cuales se observaron empujes de precios durante 1993 no constituyeron retrocesos relevantes. En este grupo se encuentran países que tienen economías estructuralmente ajustadas, después de haber sufrido agudos procesos inflacionarios hace algunos años. También se incluyen países que en años más recientes tuvieron fuertes desbordes inflacionarios, como Argentina y México, pero que posteriormente emprendieron profundos programas de ajuste que les permitió reducir drásticamente la tasa de inflación anual a sólo un dígito. En tanto, en otros países de este grupo la inflación no tuvo nunca niveles significativos o sólo pasaron por episodios inflacionarios, vinculados directamente a problemas externos.

En un sólo país de este grupo (Colombia), la inflación fue sólo algo más de 20% anual; en cambio en seis países (Argentina, Bolivia, Costa Rica, México, Panamá y República Dominicana) el crecimiento de los precios resultó menor a 10%, hecho que no acontecía desde 1987. A su vez, en nueve de las doce economías que componen este grupo, lograron atenuar sus tasas de variación de precios y sólo en tres casos se

anotaron repuntes inflacionarios. Por su parte, las particulares características de Panamá mantuvieron el aumento de sus precios en un nivel muy bajo.

Argentina registró la menor inflación desde 1969. En un contexto de rápida expansión de la demanda interna, una política fiscal prácticamente equilibrada y un sistema monetario que fija rígidamente el tipo de cambio y asocia las variaciones de la cantidad de moneda al resultado del balance de pagos, el incremento de los precios al consumidor se redujo a poco más de 8% anual; a nivel mayorista, los precios aumentaron sólo levemente. Por otro lado, la lentitud en los movimientos de los precios al consumidor se hizo más marcada en la segunda mitad de 1993: en ese período, la tasa de incremento del índice de precios al consumidor promedió sólo un 0.2% mensual (es decir, un equivalente anual cercano al 2.5%), mientras que el índice de precios mayoristas registró una deflación. Al igual que en los años anteriores, los precios de los servicios crecieron con respecto a los de los bienes. Sin embargo, el ritmo de deslizamiento se moderó visiblemente: el índice de precios de los servicios privados aumentó cerca de un 11% a lo largo de 1993, siendo que lo había hecho en más de 25% durante 1992. La evolución de los precios indicó un nítido movimiento hacia tasas

inflacionarias muy pequeñas; el proceso de convergencia desde el inicio del programa de estabilización tuvo pocos altibajos si bien, tomado en su conjunto, dio lugar a desplazamientos significativos en los precios relativos.

Durante 1993 siguieron manifestándose los cambios de comportamiento originados en el pasaje desde un régimen de extrema inestabilidad de precios a otro de baja inflación. Estos cambios de conducta implicaron, en particular, una mucho menor sensibilidad de los precios agregados ante perturbaciones transitorias. Se apreció un alargamiento de los intervalos entre revisiones de precios, y probablemente hubo también una mayor atención de las firmas a las condiciones de la demanda al momento de fijar valores de venta. En este sentido, la mayor capacidad de búsqueda de los consumidores –ante una menguada incertidumbre sobre los movimientos de precios– y la incrementada presencia de artículos importados en los mercados de bienes fueron reforzando las presiones competitivas sobre las empresas.

La ejecución del presupuesto nacional en 1993 generó una necesidad de financiamiento neto prácticamente nula. Excluyendo del cómputo de los recursos a los ingresos de capital (que representaron alrededor de 0.6% del PIB), el déficit del sector público nacional se redujo a 0.7% del PIB, algo menos que la mitad que en el año anterior. Nuevamente, este resultado provino de un alza en los ingresos, que cubrió con creces el incremento del gasto. Así, los recursos corrientes del gobierno nacional rondaron el 20% del PIB (2.2 puntos más que en 1992 y 6.4 puntos por encima de los valores de 1990), mientras que las erogaciones corrientes fueron de casi 19% del PIB, 3.5 puntos más que los bajos niveles de comienzos de la década.

El aumento de los ingresos del gobierno reflejó los efectos del más alto nivel de actividad y el resultado, que ya se venía observando en años anteriores, de una mayor eficacia en la gestión recaudatoria. Al mismo tiempo, el gobierno se mostró atento a los efectos de los impuestos sobre la asignación de recursos, en especial en el caso de que pudieran afectar a la competitividad de los sectores expuestos a la competencia internacional. En este sentido, el Estado nacional definió un acuerdo con un conjunto de provincias

que contempló la eliminación gradual de los impuestos locales sobre los ingresos brutos y la rebaja de tributos sobre insumos energéticos. Asimismo, se anunció una reducción de los aportes patronales al sistema de previsión social, con rebajas acordadas según la localización del establecimiento. Por otra parte, se sancionó la ley que reformó el régimen de jubilaciones. El nuevo sistema contempla la creación de un segmento alimentado por aportes personales y basado en un esquema de capitalización, en el que participarían administradoras privadas y un ente nacional; otro segmento de carácter estatal atenderá el pago a los actuales jubilados y a las personas ahora activas que decidieran permanecer en ese segmento.

Nuevamente, el aumento del gasto doméstico agregado se vinculó con una fuerte inyección de recursos externos. A lo largo de 1993 la Argentina, al igual que la región en su conjunto, enfrentó una fluida oferta de financiamiento. Los ingresos de capitales se elevaron con respecto a los ya altos valores del año anterior, a cerca de 11 000 millones de dólares. Las privatizaciones volvieron a atraer una gran masa de fondos (más de 5 600 millones de dólares en 1993), en especial a través de la venta de acciones de la empresa petrolera YPF. También se observó un considerable incremento de las colocaciones de bonos de compañías privadas en los mercados internacionales. En 1993 se concretó además la restructuración de la deuda pública con los bancos comerciales externos en el marco del Plan Brady; como consecuencia, se eliminaron los atrasos y se consolidó la deuda a través de la emisión de títulos a plazo largo, uno de los cuales incluyó una quita del 35% sobre el monto del capital canjeado.

La contraparte de las masivas entradas de capital durante 1993 estuvo dada por una importante acumulación de reservas –que dio lugar a un aumento de la liquidez interna– y, sobre todo, por un apreciable déficit en cuenta corriente; éste pasó de 6 700 a 7 600 millones de dólares. Tal incremento reflejó la evolución de las transacciones comerciales, dado que la caída en las tasas internacionales de interés redujo el saldo negativo de los servicios financieros.

Luego del breve sobresalto en el mercado de cambios en noviembre de 1992, se reanudó la

acumulación de reservas, y las tasas de interés volvieron a moverse a la baja. Si bien las compras de divisas del banco central fueron menos cuantiosas que en 1992, esas operaciones de intervención dictadas por el esquema de convertibilidad dieron lugar en 1993 a una expansión significativa de la base monetaria, que aumentó a un ritmo netamente más rápido que los precios internos. Los coeficientes de liquidez en moneda nacional continuaron creciendo, en correspondencia con el afianzamiento de las expectativas sobre el mantenimiento de muy bajas tasas inflacionarias en el período de colocación; de todos modos, siguió elevándose la magnitud de los depósitos en dólares como proporción de los agregados monetarios. Dado que el sector público no pesó como demandante de fondos en el sistema financiero, el incremento en la capacidad prestable se tradujo en una fuerte suba del crédito al sector privado.

Aunque las condiciones del financiamiento siguieron siendo muy heterogéneas según las características del prestatario o de la operación –lo cual se manifestó, en particular, en marcadas diferencias en las tasas de interés aplicadas en distintas transacciones– los mercados financieros se desarrollaron con fluidez a lo largo de 1993. Este fue uno de los hechos determinantes de la evolución de la actividad económica. Las tasas de interés bancarias disminuyeron nítidamente en el transcurso del año; si la comparación se efectúa entre promedios de período, la caída con respecto a los valores de 1992 fue especialmente marcada en las tasas activas sobre préstamos denominados en pesos. Por otra parte, parece haber continuado el alargamiento de los plazos de los créditos. En tal sentido, se expandió el segmento de préstamos hipotecarios –tanto en dólares como en moneda nacional– que, en una variedad de casos, habría canalizado recursos obtenidos por los bancos mediante la colocación de títulos. En términos más generales, siguió aumentando el volumen de las obligaciones emitidas directamente en el mercado, lo que se constituyó en una importante fuente de fondos para un conjunto de empresas de gran tamaño.

La vinculación de los mercados financieros internos con los internacionales parece haberse acentuado en 1993, a juzgar por el volumen de los movimientos de capitales originados por el

sector privado y por la aparente sensibilidad de las expectativas a las noticias del ámbito externo. Al mismo tiempo, el intenso flujo de fondos resultó un aspecto central del comportamiento macroeconómico en los últimos años, en tanto contribuyó a financiar una rápida expansión de la demanda que, a su vez incidió sobre la producción interna y sobre la configuración de precios.

También en *Bolivia* la inflación estuvo a niveles de un dígito anual; el aumento de 9% de los precios al consumidor en 1993, que redujo en un punto porcentual la tasa del año anterior, fue el más bajo de los ocho años de vigencia del programa de estabilización puesto en marcha en 1985 bajo condiciones de hiperinflación. El ritmo de crecimiento de los precios tuvo variaciones en el transcurso de 1993; en los primeros dos meses se registraron tasas relativamente altas, por ajustes en ciertos precios, pero luego declinaron y en los últimos meses se registraron tasas por debajo del 0.5% mensual. Por otro lado, en el marco del proceso para elegir autoridades nacionales que culminó en junio, se observó un relajamiento de la disciplina fiscal, sobre todo en el primer semestre, con lo que el déficit del sector público no financiero fue de 5% del PIB, dos puntos porcentuales superior al registrado el año anterior. Tal desequilibrio no afectó significativamente el manejo monetario, debido a que el déficit fue cubierto en 70% con recursos externos. Por su parte, el gobierno central tuvo un déficit de 1.4% del producto, mientras que en el año anterior había sido inferior a 1%. Las reservas internacionales, en tanto, se incrementaron en 140 millones de dólares, con lo que a fin de año representaron algo más que cinco meses de importaciones.

Los ingresos corrientes, tanto del gobierno central como del sector público no financiero, tuvieron una evolución satisfactoria, ya que se incrementaron en ambos casos en casi 8% en términos reales, continuando de este modo con la tendencia expansiva de los últimos años. Este incremento es el resultado de la implementación de las reformas administrativas introducidas principalmente en la Dirección General de Impuestos Internos y el inicio del plan de emergencia que permitió ejecutar en muchas empresas cobros coactivos pendientes.

Asimismo, incidió también en esa expansión la atenuación de la inflación, el mayor crecimiento económico y la política de apertura de la economía con la eliminación de las restricciones a la importación y a la exportación. De este modo, la carga tributaria aumentó de casi 9% en 1990 a algo más de 11% en 1992 y 13% en 1993. También hubo aumentos significativos en los ingresos y transferencias provenientes de la venta de bienes y servicios al mercado interno de las empresas públicas. En cambio, hubo una disminución de la venta de bienes y servicios en moneda extranjera, debido principalmente a la caída del precio de exportación de gas.

Por su parte, los gastos corrientes del sector público no financiero aumentaron en dos puntos porcentuales del PIB a 26.7% en 1993, mientras que los gastos de capital disminuyeron en más de un punto porcentual. Los mayores egresos se registraron en el rubro de servicios personales, explicado fundamentalmente por un incremento salarial superior al programado, especialmente en salud y educación y por efecto del incremento del salario mínimo nacional por encima del nivel presupuestado. Adicionalmente, a fines del primer semestre se firmaron compromisos de incrementos salariales y se otorgaron compensaciones que no estaban contempladas por el Presupuesto General de la Nación. Incidió también el pago de beneficios sociales a los empleados despedidos de las empresas públicas y el costo del plan de emergencia instituido en el último trimestre de 1993 para ayudar a los afectados con las medidas de ajuste.

Al igual que en los tres años anteriores el país obtuvo un considerable ingreso de capitales externos, así como recibió cuantiosos montos por donaciones oficiales, pese a que no ingresaron algunas donaciones comprometidas por algunos países. Las transferencias de capital provinieron principalmente de Japón, Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Reino Unido, mientras que las instituciones más beneficiadas con las mismas fueron principalmente el Servicio Nacional de Caminos y las Corporaciones de Desarrollo.

La política monetaria en 1993 estuvo condicionada por el financiamiento del Banco Central de Bolivia al sector público no financiero. Hasta septiembre de 1993 esa política tuvo un

carácter expansivo, especialmente en los meses previos a las elecciones generales. En los tres últimos meses del año dicha política se modificó, implementándose medidas restrictivas a fin de mantener el equilibrio fiscal. Asimismo, el crédito al sector privado fue algo menos expansivo que en años anteriores. De esta forma el crecimiento de la liquidez fue de casi 20% en 1993, tasa muy inferior a la registrada en 1992. Por su parte, el medio circulante presentó una expansión del 30% algo menor a la observada en el año anterior.

Las tasas de interés –ya sean activas o pasivas, en moneda nacional o equivalentes en dólares– mostraron caídas moderadas entre diciembre de 1992 y diciembre de 1993, debido a los menores rendimientos de los certificados de depósitos ofrecidos por el Banco Central, así como al descenso experimentado en las tasas de interés internacionales. Sin embargo, a pesar de las reducciones de las tasas de interés, éstas aún permanecen en niveles muy por encima de las tasas internacionales. Además, se debe apuntar que los “spreads” bancarios siguen siendo muy elevados (7 puntos porcentuales), lo que demuestra las ineficiencias en el proceso de intermediación financiera.

El voluminoso ingreso de capital externos y de donaciones oficiales permitió además financiar el déficit de más de 6% del producto de la cuenta corriente del balance de pagos y, además, incrementar sus reservas internacionales. El flujo de divisas incidió en la desaceleración de la depreciación cambiaria, la que evolucionó incluso por debajo de la tasa de inflación (excluyendo en esta medición las transacciones con Argentina, país al que Bolivia vende principalmente gas).

La rápida desaceleración de los precios en *Costa Rica* redujo la inflación a 9% en 1993, casi la mitad de la registrada el año anterior, logrando así un gran avance en el proceso de estabilización iniciado en 1992. Aunque durante el año se observaron dos etapas diferenciadas en el manejo de la política macroeconómica, el éxito de la lucha antiinflacionaria se basó en la reducción del déficit fiscal y, en un contexto de apertura externa, en el lento paso de la cotización del dólar en un mercado de divisas con abundante oferta.

Durante el primer semestre del año, la política macroeconómica privilegió el mantenimiento de los equilibrios internos, particularmente la inflación, mientras que en el resto del año se dirigió a evitar el surgimiento de desequilibrios externos inmanejables. Así, el tipo de cambio fue utilizado como un ancla para la estabilidad de precios durante los primeros meses, manteniéndose casi inalterado. En ese lapso, las tasas de interés, que se habían elevado considerablemente a fines de 1992, tendieron a reducirse. En un contexto de tipo de cambio estable, con menores aranceles (su máximo nivel fue fijado en 20% en abril) y disponibilidad de abundantes créditos (principalmente al sector privado) y divisas, se incrementaron las importaciones durante el primer semestre. La política económica dio un giro cuando este aumento de las importaciones y los menores ingresos de capital externo determinados por las tasas de interés relativamente bajas, amenazaban con reducir pronunciadamente las reservas internacionales.

En la segunda mitad del año el gobierno propició una aceleración de la devaluación y un freno al crédito, lo cual contribuyó a una considerable alza de las tasas de interés. La reanudación del flujo de capitales privados externos de corto plazo y la expansión del crédito en el primer semestre generaron un acusado aumento de la liquidez. Las operaciones de mercado abierto, que se habían intensificado en los primeros meses del año (considerando el ejercicio completo, la venta de bonos de estabilización más que se duplicó respecto de 1992 en términos nominales), fueron insuficientes para corregir ese fenómeno, por lo cual las autoridades monetarias elevaron las tasas de encaje y exigieron a los bancos un mayor margen de reservas sobre depósitos en dólares, entre otras medidas restrictivas.

En el ámbito fiscal se logró que el déficit del sector público fuera relativamente pequeño, gracias sobre todo a la expansión de los ingresos tributarios más que de la reducción de gastos. La mayor laxitud de la política de gasto se explica por el hecho de que el programa de ajuste estructural estuviera prácticamente detenido durante el año y, además, por tratarse de un período preelectoral, con la consiguiente

repercusión sobre las políticas de gasto del gobierno en algunos rubros. Por otra parte, el sector público no financiero consolidado presentó un superávit similar al del año precedente, impulsado por un sostenido crecimiento de los ingresos provenientes de la elevación de tarifas públicas por encima de la tasa de inflación.

Si bien la mejoría de las cuentas fiscales facilitó el manejo del programa monetario, el crédito interno se expandió rápidamente a través del crédito al sector privado, que en el primer semestre aumentó 60% sobre igual período del año anterior. Las repercusiones de este crecimiento sobre el sector externo dieron lugar a una modificación de la política monetaria. Así, a partir de julio se incrementó la tasa de encaje legal y se amplió, de 10 a 36%, la reserva bancaria obligatoria sobre los depósitos en moneda extranjera. En respuesta, se elevaron las tasas de interés activas, que pasaron a ubicarse en 25% anual a fin de año, luego de haber mostrado una tendencia a disminuir en la primera mitad del año. La desaceleración del crédito fue rápida; la tasa de expansión anual descendió a 27%, mientras que en 1992 había sido de 46%.

México avanzó sustancialmente en su proceso de estabilización interna al lograr abatir la inflación a un dígito—hecho no registrado en más de veinte años—y se mantuvo un superávit en las cuentas públicas al mismo tiempo que el gasto social se elevó al 8.5% del PIB. En un contexto de atonía de la demanda y abundante financiamiento externo, el sostenido descenso de la tasa de inflación respondió al mantenimiento de una política monetaria restrictiva, una estricta disciplina fiscal y una reducida depreciación del peso, en el marco de la estrategia de concertación vigente desde 1987. Al igual que en años anteriores, la variación de los precios de los bienes y servicios no transables superó la de los transables.

La reducción de las presiones inflacionarias estuvo favorecida en los primeros nueve meses por las acciones acordadas en el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE), de octubre de 1992, entre las que destaca el ajuste gradual de precios y tarifas públicas de forma que no excedan del 9.9% en los doce meses siguientes, el aumento de los salarios mínimos

nominales en 7.5% en enero de 1993 y la ampliación de 2 a 4 diezmilésimas de nuevos pesos por día del precio máximo de venta del dólar (equivalente aproximado a un deslizamiento de 4.6% anual).

En 1993 continuó la tendencia de los precios de los bienes no-comerciables a aumentar con mayor intensidad que los de los comerciables, con incrementos de 11 y 6%, respectivamente, un con un aumento acumulado en los últimos tres años de 57% en los primeros y de 33% en los segundos. Asimismo, siguiendo la misma pauta de los años anteriores, los productos que más elevaron sus precios al consumidor fueron en general los servicios (educación y esparcimiento, vivienda y salud y cuidado personal).

Por tercer año consecutivo las cuentas públicas arrojaron un balance positivo, tanto en el gobierno federal como en las empresas y organismos descentralizados. En efecto, aun sin computar los ingresos extraordinarios, el sector público alcanzó un superávit financiero equivalente al 0.7% del PIB. Por otro lado, se dio alta prioridad a la reestructuración del patrón de gastos. Merced a la reducción de las erogaciones por concepto de intereses de la deuda (-25% en términos reales), se pudo elevar considerablemente el gasto social. Sin embargo, la inversión en infraestructura productiva siguió disminuyendo.

La política monetaria continuó orientada decididamente a reducir la inflación y a estimular el flujo regular de capitales del exterior destinados a financiar el balance de pagos. La esterilización de los efectos expansivos del flujo de capitales externos –que en 1993 registró un monto sin precedente– contribuyó a seguir aminorando el ritmo de crecimiento de las disponibilidades monetarias y apoyó la elevación de las reservas internacionales brutas. Así, mediante la contracción del crédito interno neto del Banco de México y la colocación de valores gubernamentales en el sector privado, fundamentalmente del extranjero, se logró que el saldo real de la base monetaria creciera apenas 0.7% en el año. Dicha política, sin embargo, tuvo como contrapartida durante casi todo el año mayores tasas de interés reales, tanto pasivas como activas, debilitamiento en el flujo de crédito bancario, y preferencia por las colocaciones en instrumentos de bajo riesgo. En

1993 el rendimiento real en moneda local de los Certificados de la Tesorería (CETES) a 28 días se colocó en 7.5% anualizado, tres puntos por encima del promedio registrado el año previo.

Al cierre de 1993 el saldo del financiamiento total de la banca comercial al sector privado no-financiero mostraba un aumento anual de 18% en términos reales; frente al alza de 33% el año previo. Este debilitamiento –resultante de la contracción en el ritmo de financiamiento en moneda nacional y la expansión acelerada en moneda extranjera– se explica por las elevadas tasas reales de interés, los requisitos más estrictos de capitalización impuestos a la banca privada y la mayor cautela en el otorgamiento de créditos en respuesta al creciente problema de carteras vencidas.

Por su parte, el mercado accionario mexicano vio interrumpirse en el primer semestre del año el dinamismo que había caracterizado a su índice de precios y cotizaciones (IPYC). El retroceso se originó en el debilitamiento de la actividad económica, y sobre todo, en la incertidumbre ligada al proceso de negociación de los acuerdos paralelos y la ratificación misma del TLC, además de los elevados rendimientos en instrumentos de renta fija. A partir de junio el IPYC comenzó a repuntar, y lo hizo con mayor celeridad en el último trimestre con la toma de posiciones anticipadas ante la futura aprobación del TLC. En octubre rebasó por primera vez la barrera de los 2 000 puntos y, al concluir diciembre, superaba los 2 600 puntos –45% de incremento anual medido en dólares– ubicando al mercado bursátil de México entre los diez más rentables en el mundo en 1993.

El considerable flujo de recursos externos continuó apoyando el programa de estabilización. La elevada demanda de títulos de deuda pública por los inversionistas extranjeros respondió al amplio diferencial entre las tasas de interés locales y las internacionales, en un contexto de relativa certidumbre respecto al tipo de cambio esperado. El financiamiento externo también se canalizó mediante inversiones de cartera, pero con grandes fluctuaciones durante el año que se reflejó en la evolución ya mencionada del mercado accionario mexicano.

La inversión extranjera, directa y en cartera, y el aumento de pasivos de corto y largo plazo con

el resto del mundo sumaron un ingreso de capital externo del orden de los 25 000 millones de dólares en 1993 y un aumento de 4 000 millones de las reservas internacionales. Al igual que en los años anteriores, esto presionó sobre el tipo de cambio, al punto que la cotización del dólar en el mercado interbancario al concluir noviembre mostraba una ascenso nominal de menos de 1% respecto a su nivel de fines de 1992. De esta forma, volvió a apreciarse la moneda nacional.

En octubre, en un clima de declinante actividad productiva, de incertidumbre y de cierta especulación se renovó el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE), estableciendo una meta de inflación de 5% en 1994. Se reafirmaron como prioridades de la política económica la reducción de la inflación al nivel de la de los principales socios comerciales del país, y el mantenimiento de la disciplina fiscal, adoptándose algunas medidas para fortalecer los mercados cambiarios y financieros y proponiéndose otras para inducir la reactivación económica, con base en los márgenes presupuestales ganados en el esfuerzo de ajuste de las finanzas públicas.

A lo largo del año continuó el proceso de reformas económicas y de cambios institucionales. En ese aspecto, destacan los cambios al texto constitucional para otorgar autonomía al Banco de México en el manejo monetario, y eliminar el financiamiento obligatorio al gobierno. A la vez, se amplió la gama de servicios ofrecidos por los agentes financieros, y fortalecieron las capacidades de los entes de supervisión y vigilancia en el sector. Asimismo, a partir de enero se puso en circulación el “Nuevo Peso”, que suprime tres ceros al valor de la denominación previa. Por otra parte, se anunció la puesta en marcha de un nuevo programa de apoyos directos al productor agrícola, la reglamentación de la Ley Federal de la Competencia Económica y de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, y la emisión de la Ley de Puertos. A fin de año el Congreso aprobó un paquete de iniciativas encaminado a adecuar diversas leyes al nuevo régimen de comercio exterior, entre las que destacan la de Inversión Extranjera, la de Comercio Exterior, la de Adquisiciones Públicas, la de Aduanas y el Código Fiscal.

La prioridad otorgada a la estabilidad de precios en *República Dominicana* permitió reducir la inflación a menos de 3% en 1993. De este modo, se completaron tres años consecutivos de reducidos aumentos de precios, lo que alejó al país de los muy elevados registros alcanzados del trienio 1988-1990. En el rubro de alimentos, bebidas y tabaco se observó una disminución de precios, en tanto que en vivienda se experimentó el mayor incremento. En prendas de vestir y calzado la elevación de precios resultó ligera. En ese panorama de desaceleración de precios fueron determinantes tanto factores de demanda –en especial, la contención salarial y la disciplina monetaria– como de costos; entre estos últimos se debe mencionar la estabilidad del tipo de cambio nominal y la disminución de los precios externos del petróleo.

El programa de estabilización continuó basado en el equilibrio fiscal y en la inamovilidad del tipo de cambio nominal por detrás de lo cual se encuentra un voluminoso ingreso de divisas. En efecto, la cotización del dólar se ha mantenido estabilizada en los últimos tres años, período en el cual se ha producido un explosivo crecimiento de los ingresos externos percibidos por turismo, al mismo tiempo que una considerable afluencia de transferencias privadas y de capitales externos llevó a sendas ganancias de reservas internacionales. Los atractivos rendimientos en dólares de las tasas de interés ofrecidas localmente han incidido en buena medida en este flujo financiero. En este contexto, de estabilidad cambiaria y apertura externa, los precios de los bienes importados, cuyo volumen ha crecido significativamente, contribuyeron en gran medida a mantener estables los precios al consumidor.

Quizás la inminencia del proceso electoral condicionó una política fiscal expansiva en 1993 y la generación de un déficit del orden del 0.3% del PIB en el gobierno central. La presión tributaria a este nivel se remontó a 15.6% en 1993 tras el fuerte incremento experimentado el año anterior, como resultado básicamente de los ajustes en los impuestos incluidos en el precio de la gasolina, el incremento en la tasa del impuesto general de ventas y de los avances realizados en la administración de las oficinas recaudadoras del Estado, en circunstancias en que las erogaciones

oficiales subieron considerablemente: de 12% a poco más de 16% del PIB.

Con todo, la prudencia en el manejo de la política monetaria, reflejada en el descenso del crédito neto bancario al sector público y en una nueva desaceleración del incremento del medio circulante (M1) contribuyó a fortalecer la credibilidad en el programa de ajuste e influyó positivamente en la estabilidad del tipo de cambio. Todo ello repercutió a su vez sobre la evolución de las tasas de interés promedio, tanto activas como pasivas, que siguieron registrando una tendencia decreciente en términos nominales y reales sin perjuicio de mantener su atractivo en el mercado internacional de capitales. Sin embargo, subsisten algunos desequilibrios financieros en la órbita del sector público resultantes de la gravedad de la crisis agrícola y los elevados subsidios que todavía es necesario canalizar hacia diversas empresas paraestatales, como la Corporación Dominicana de Electricidad y el Consejo Estatal del Azúcar.

El proceso de reformas estructurales iniciado en 1990 avanzó con lentitud en el escenario preelectoral de 1993, gestándose con ello algunas señales de incertidumbre para las expectativas del sector privado, manifestadas a su vez en el nivel de la inversión. Precisamente, el único rasgo saliente de cambio institucional fue la aprobación de la Ley Arancelaria que, por otra parte, garantizó un franco nivel de apertura comercial a partir del cuarto trimestre. Por otro lado, durante el año en estudio sólo se elevó adicionalmente al Congreso la iniciativa de privatización de las posibles expansiones de la capacidad de generación en el sector energético.

En Panamá los precios aumentaron 0.9%, luego de que 1992 se habían incrementado 1.6%, influidos por el descenso de los precios de combustibles.

En buena medida, la fluctuación a la baja del precio de los hidrocarburos, provocada por la liberalización del mercado interno de combustibles, influyó en la notable reducción de los precios industriales al por mayor (-8.4%) y en particular, la casi nula variación del índice de precios de alimentos (0.3%, en promedio anual). Entre los rubros que conforman el índice de precios al consumidor, el de transportes y comunicaciones registró el aumento anual mayor (5.2%), seguido por el de vestido y calzado

(1.7%). El aumento del índice de transportes y comunicaciones reflejó el efecto combinado de un alza muy fuerte en el costo del equipo de transporte personal (23.5%), moderada por la baja de 4.1% en el gasto por la utilización de ese equipo, la cual se explica por el descenso en el precio de las gasolinas. El proceso de liberalización interna del mercado de hidrocarburos, al reducirse aranceles de importación y al incrementarse la competencia entre distribuidores de productos derivados, tuvo amplias repercusiones favorables sobre los niveles de precios. Así, mientras el precio promedio mundial del petróleo disminuyó entre 8 y 12%, los precios medios de los combustibles al consumidor se redujeron 15%, fenómeno que refleja la mayor apertura y participación de empresas transnacionales como importadores.

El incremento en los ingresos corrientes y un esfuerzo de control mayor sobre las partidas presupuestales del gobierno, se tradujeron en un descenso del déficit del gobierno central a menos de 1% del PIB. En el contexto del programa de saneamiento fiscal acordado con las instituciones financieras internacionales, la recaudación de ingresos fiscales se elevó 5% frente al 17% registrado en 1992. En este menor crecimiento influyó un conjunto de exoneraciones instrumentadas en el año, destacando la reducción del impuesto sobre al renta a personas físicas, los menores aranceles a la importación y las rebajas a las tarifas de energía eléctrica. Por su lado, las erogaciones totales sólo crecieron 1.4%, evolución donde se conjugó la reducción de los gastos corrientes, aún considerando el aumento de sueldos al personal decretado a fines de 1992, y un fuerte incremento de las erogaciones de capital.

Por otra parte, continuó el esfuerzo de las autoridades por normalizar el proceso económico, lo que contribuyó a reforzar el clima de atracción de capitales del sistema bancario nacional. Los activos del sistema bancario alcanzaron más de 21 000 millones de dólares, nivel apenas por debajo de lo registrado en el año anterior a la crisis. El gobierno se abocó también a la regularización del pago del servicio de la deuda externa así como la renegociación de sus compromisos futuros; se concluyó el proceso de cancelación de los intereses pendientes

acumulados con las instituciones financieras internacionales, quedando pendiente la normalización con la deuda externa privada.

La inflación disminuyó parsimoniosamente en Chile, con lo que la variación de precios al consumidor en doce meses se ha mantenido persistentemente sobre el 12%. Ello hacía difícil alcanzar la meta de 12.5% anual de inflación, planteada por la autoridad para 1993. En un contexto de elevada demanda interna y difundidos mecanismos indizatorios en los contratos privados, la inflación mostró cierta renuencia a descender del ritmo de 13% alcanzado hacia fines de 1992. Tal objetivo apareció claramente obstaculizado por el elevado índice de octubre (2.6%), derivado de fuertes variaciones estacionales en los precios de productos agrícolas. Sin embargo, otra fuerte estacionalidad, esta vez de signo contrario (0.1% en noviembre), actualizó la posibilidad de obtener una nueva declinación en la tasa anual de inflación, característica que se viene dando desde 1990. De este modo, luego que la inflación fuese de 12.7% en 1992 cayó levemente a 12.2% en 1993. El leve crecimiento de los precios al consumidor registrado en el último bimestre pareció quebrar la resistencia a una mayor reducción de la tasa de inflación, acercándola a la meta gubernamental.

Los favorables resultados de inflación en 1992 y 1993 están muy asociados a la baja inflación de los bienes transables. Conseguir reducciones adicionales en la tasa de inflación obligará a desacelerar el crecimiento en los precios de bienes y servicios no transables. En la práctica, en los últimos meses de 1993 la inflación de no transables se ha estacionado en torno al 16%, limitando la posibilidad de reducir la tasa inflacionaria. De allí que la eventual desaceleración en la actividad económica de los no transables esté marcando la evolución económica de los primeros meses de 1994.

En el bienio 1992-1993, el gasto (10%) creció más que el producto (8%), acumulando un desequilibrio de gasto que dificulta la convergencia de las tasas inflacionarias a los niveles buscados por la autoridad. La política económica adoptada en 1993 se orientó a la búsqueda de la convergencia entre ambas tasas

de expansión; así, la brecha entre gasto y producto, que llegó a ser de 6.5% puntos del PIB en el primer trimestre, se redujo a 1.5% en el tercero. Hacia fines de año se consiguió la convergencia entre ambos.

En una economía abierta como la chilena, es difícil esperar que el crecimiento global supere en demasía al crecimiento del sector transable. En tal caso, las presiones inflacionarias y al deterioro en cuenta corriente pueden afectar la estabilidad macroeconómica y el desempeño exportador, al declinar el tipo de cambio real, medida entre los precios de transables y no transables. De allí que, en tanto no se consiga una convergencia estable entre gasto y producto y se asista a una efectiva recuperación internacional, se espera que la tasa de interés permanezca aproximadamente en los actuales niveles. Un menor nivel de ellas estimularía aún más la actividad de no transables, sin favorecer efectivamente a los sectores exportadores. La tasa real de interés, medida por los instrumentos del Banco Central a 90 días, luego del alza de 5.7 a 6.5% a comienzos de noviembre 1992, se ha mantenido en ese nivel. Con ello, las tasas reales de colocación bancaria han estado sobre el 9% anual, superando los niveles de 1991 y 1992. En este contexto, el dinero privado (M1A) se expandió 19% en 1993 (sólo 6% en los diez primeros meses del año), tasa que acompañó la evolución del producto nominal.

El tipo de cambio se despegó del piso de la banda hacia mediados de 1992, con la sola excepción de enero de 1993. En tal mes surgieron expectativas de revaluación del peso, lo que motivó la intervención del Banco Central. Las posteriores señales de déficit comercial revirtieron tales expectativas y el tipo de cambio volvió a situarse en la banda de flotación. El tipo de cambio real efectivo experimentó una revaluación leve, inferior al 1%. Los niveles récord de inversión extranjera directa y el hecho que en la mayor parte del año el Banco Central tuviese que defender el valor de la divisa, demuestran la sustentabilidad del financiamiento en cuenta corriente.

La estabilidad de los precios internos siguió apoyada en una estricta gestión fiscal. Al igual que en los años anteriores, el sector público no financiero tuvo un resultado superavitario, esta

vez de 2% del PIB. La deuda pública, que alcanzaba 41% del PIB en 1989, se redujo a un tercio del producto en 1993.

La inflación se desaceleró en Colombia a 23% (26% en 1992), la menor tasa en los últimos siete años. De hecho, el alza de precios se había ido reduciendo notablemente desde mediados de 1992 hasta julio de 1993, momento en que la tasa de inflación comenzó a repuntar de nuevo. Esa moderación del incremento de los precios se debió al componente de productos agropecuarios, cuyos precios tuvieron alzas menores, especialmente en los primeros siete meses del año, así como a la caída del tipo de cambio real, provocada por el cuantioso ingreso de capitales. También se apoyó en una gestión fiscal que logró compensar con mayores ingresos el aumento de los gastos. Asimismo, el rápido ascenso de la demanda interna se abasteció en buena medida mediante importaciones, lo que quitó presión sobre los precios.

El bajo incremento de los precios agropecuarios estuvo vinculado a la mayor oferta de estos productos resultante por las buenas condiciones meteorológicas, así como, en el caso de la carne, a la liquidación del ganado después de dos años de retención. A ello se agregó la competencia de las crecientes importaciones y la contención de los precios de los productos foráneos por la menor devaluación del peso y de los más bajos precios internacionales de algunos de ellos.

Un hecho notable acontecido en 1993 fue sin duda el voluminoso flujo de capitales recibido, que superó los 2 400 millones de dólares y permitió financiar un elevado déficit de la cuenta corriente. Esta abundante oferta de divisas coadyuvó, en particular, a la apreciación de la moneda nacional. De este modo, la más lenta variación de los precios de los bienes transables compensó parte del ascenso en los no transables que bordeó el 27% anual. El índice de precios al productor, en cambio, que está compuesto principalmente de bienes transables, sólo se incrementó 14% en 1993.

La política económica buscó propiciar el crecimiento de la economía en el contexto de ajuste de la actividad a las nuevas condiciones de competencia generadas por la apertura económica, al tiempo que se continuaba la

reducción paulatina de la tasa de inflación. Con este fin, el manejo fiscal se inspiró en la búsqueda de un equilibrio entre ingresos y gastos del sector público. La política monetaria, por su parte, siguió tomando como meta el mantenimiento de tasas de interés moderadas, compatibles no sólo con el crecimiento del gasto y del producto, sino también con el objetivo de evitar la caída del tipo de cambio real.

Sin embargo, la política económica debió a menudo buscar un delicado equilibrio para obviar los posibles conflictos entre los objetivos de crecimiento, inflación y equilibrio externo. En el segundo semestre, en particular, las autoridades monetarias debieron hacer frente a presiones hacia una expansión mayor de la liquidez, lo que planteaba la disyuntiva de validar el crecimiento de los medios de pago si se quería contener el posible alza de las tasas de interés con su efecto consiguiente sobre la entrada de capitales y el tipo de cambio, o contrarrestar dichas presiones mediante una política contractiva que moderara el gasto y las presiones sobre los precios. El manejo monetario trató de lograr un equilibrio entre estos dos requerimientos, lo que de todas formas desembocó en un aumento de la oferta monetaria por encima de las metas fijadas.

Los resultados fiscales en 1993 estuvieron influidos por la política de descentralización promulgada en 1991 y por la aplicación de las medidas tributarias adoptadas en 1992. Estas últimas hicieron posible un mayor aumento de los ingresos que del gasto del gobierno central. Como consecuencia, el resultado financiero de éste mejoró, aunque siguió siendo deficitario; el déficit resultó equivalente al 1% del PIB, comparado con el 2% en 1992. La brecha fue compensada por el superávit consolidado del resto del sector público no financiero, lo que permitió un equilibrio de las cuentas del conjunto.

El crecimiento de los medios de pago (M1) fue superior a la meta fijada por el Banco Central, la que se rebasó durante la casi totalidad del segundo semestre, aunque al finalizar diciembre el volumen de los medios de pago se replegó para acabar coincidiendo con dicho límite. El instituto emisor utilizó las operaciones de mercado abierto para controlar el nivel del agregado monetario.

Al contrario de lo que sucedió en años anteriores, la acumulación de reservas internacionales no fue el factor principal de expansión de la base. El crecimiento de ésta se debió principalmente al efecto expansivo que representaron la redención durante el año de los certificados de cambio emitidos anteriormente para diferir la monetización de las reservas acumuladas. La mayor liquidez permitió a los intermediarios financieros atender la creciente demanda de crédito privado sin elevar desmesuradamente las tasas de interés, complementando las fuentes de financiamiento externas. En el aumento de la demanda de crédito privado influyeron el auge de la actividad interna, la mayor oferta de productos, las tasas de interés moderadas y las mejores facilidades crediticias ofrecidas por los intermediarios financieros tras las reformas estructurales que promovieron una mayor competencia entre ellos. El cuasidinero también participó en la expansión monetaria, aumentando en un 47%, tasa cercana a la registrada el año anterior. El manejo monetario permitió mantener las tasas de interés nominales a niveles estables, continuando la tendencia de 1992. Las tasas pasivas evolucionaron en el entorno del 26%, y las activas del 36%. En dólares dichos rendimientos oscilaron entre 10 y 11% para las colocaciones del público, con lo que resultaron muy atractivos a los inversionistas extranjeros de cartera a corto plazo.

El Banco de la República continuó su política de incremento gradual del tipo de cambio oficial, el que tuvo un aumento de 13% durante el año. Con ello, la autoridad monetaria estaba permitiendo una apreciación real de la moneda nacional bajo la presión de la abundante oferta de divisas, continuando la caída que venía registrando el tipo de cambio real desde comienzos del decenio. De esta manera se perdió parte del incremento que había alcanzado durante el decenio anterior. Así, al finalizar 1993, el peso había retornado a su paridad real de fines de 1986. Esta política contribuyó al control de la inflación, pero estimuló también el ingreso de capitales externos de corto plazo en el marco de la apertura de la cuenta de capitales aplicada desde 1991; las divisas ingresadas por este concepto, a su vez, presionaron el tipo de cambio hacia una mayor apreciación. A fin de contrarrestar esas presiones

sin recurrir a una reducción de las tasas de interés que estimulara aún más la demanda agregada y alimentara la inflación, las autoridades monetarias trataron de poner trabas a la entrada de capitales especulativos; con este fin, impusieron una obligación de encaje del 47% a los créditos externos que se contrataran por plazos inferiores a 18 meses.

En *El Salvador* la inflación se redujo a 12%, cortando así el repunte observado el año anterior, que la había elevado a 20% anual. Después de la aceleración registrada en el segundo semestre de 1992, la variación del índice de precios al consumidor (IPC) se moderó desde el comienzo de 1993. En junio se observó un repunte determinado por la escasez de frijol y por el aumento de los precios del tomate, pero con el inicio de la cosecha se redujo esa presión y la tasa de inflación se atenuó nuevamente. Contribuyeron a esa menor inflación las mejores expectativas políticas y sociales generadas por el proceso de pacificación, el ajuste fiscal y la continuidad del voluminoso aporte de recursos externos que respalda el tipo de cambio. Por otra parte, se estima que una parte importante de la demanda adicional de bienes de consumo, propiciada por el flujo de remesas familiares, se cubrió con importaciones, lo que contribuyó a estabilizar la inflación.

La política monetaria se orientó a regular la liquidez de la economía y restringir el crédito ante los flujos de capital y la acumulación de reservas internacionales. Dado el aporte de recursos externos al financiamiento del déficit fiscal, la expansión de la liquidez monetaria se originó principalmente en la ganancia de reservas internacionales. Al igual que en años anteriores, se asistió a una considerable oferta en el mercado de divisas, en la cual participó sustancialmente aquella originada en remesas familiares y otras transferencias privadas que rebasaron los 800 millones de dólares, monto superior al de las exportaciones de bienes y que representa más de 12% del PIB. Como además se obtuvo financiamiento externo, la abundancia de divisas contribuyó a la estabilidad del tipo de cambio nominal y determinó un aumento de reservas internacionales del orden de los 150 millones de dólares. En el mes de marzo se decretó un incremento de 5% adicional en el encaje legal,

aplicable en forma gradual hasta llegar al 30% de los depósitos a la vista. Esa medida se combinó con la colocación obligatoria de títulos del Banco Central en los bancos e instituciones financieras, equivalentes al 5% de sus captaciones. El porcentaje se empezó a reducir a partir de septiembre para ajustar la liquidez a los requerimientos de la actividad económica. Las medidas repercutieron en el alza de las tasas de interés, determinadas por el mercado financiero. El diferencial positivo con las tasas externas y la estabilidad cambiaria atrajeron capitales, que se distribuyeron entre depósitos e inversiones en bienes raíces. Se negoció un segundo préstamo de ajuste estructural con el Banco Mundial y se llegó a un acuerdo de crédito contingente (*stand by*) con el FMI.

La política fiscal se orientó, por una parte, a ensanchar la recaudación tributaria y, por otra, a racionalizar el gasto público. Medidas adoptadas para mejorar la administración fiscal y ampliar la base impositiva, así como la vigencia plena del IVA, extendieron el coeficiente de tributación al 9.4% del PIB, proporción todavía inferior al registro de la década de los ochenta. Con los cambios aplicados desde el año anterior en el cobro de derechos por exportación de café, transferidos al impuesto sobre la renta, decreció considerablemente el que fuera por tradición el ingreso tributario más importante. Las reformas fiscales y los esfuerzos por mejorar la administración y ampliar la base gravable dieron por resultado un sustancial aumento de los ingresos tributarios, que superó con creces el registrado en los gastos. Este aumento de los ingresos, pero sobre todo la subejecución de la inversión, contrajo al 3% el déficit fiscal del sector público no financiero, superando la meta del Programa Monetario y Financiero.

En Guatemala, la inflación disminuyó levemente a 12%. En sólo dos rubros –alimentos y bebidas, y educación– los incrementos de precios se ubicaron por encima de la media; los demás renglones aumentaron por debajo de ese valor. Las presiones inflacionarias provinieron del exceso de liquidez generado por el crédito al gobierno central y del debilitamiento de la recaudación tributaria, aun cuando en el mismo sentido operaron los problemas de producción en los granos básicos. El conjunto de estas

condiciones llevó a que aumentaran las posibilidades de una devaluación y, por ende, se reforzaron las expectativas inflacionarias. Estos desequilibrios se manifestaron básicamente en el curso del segundo y tercer trimestres del año; así, al finalizar julio, el ritmo inflacionario se situaba en 15% anual. La política monetaria restrictiva y la intervención del Banco Central para frenar la depreciación del quetzal contribuyeron a estabilizar el comportamiento de los precios.

Al comenzar el año se registraron fuertes desequilibrios monetarios, lo cual indujo a adoptar una serie de medidas para reducir la liquidez en la economía, al amparo de un acuerdo *stand by* con el FMI. En el paquete estabilizador se incluía la reducción del crédito neto al gobierno central, el ajuste de las tarifas eléctricas y el aumento del encaje y de las operaciones de mercado abierto.

El manejo macroeconómico se complicó a raíz del grave choque político que significó el golpe de Estado del 25 de mayo, que derivó en un período de inestabilidad e incertidumbre que perduró durante el resto del año. En este contexto, el programa de estabilización enfrentó dificultades. En primer lugar, las finanzas públicas fueron afectadas por una severa disminución en la captación de impuestos, lo cual condujo a que se incumpliera la meta de financiamiento del Banco Central al gobierno. En segundo lugar, la crisis política redundó en una fuerte presión sobre el tipo de cambio, conforme los agentes económicos procuraron proteger sus activos financieros transformándolos en divisas. La política de utilizar el tipo de cambio como ancla nominal de los precios de la economía llevó a las autoridades monetarias a intervenir ampliamente en la oferta de divisas, con la consiguiente pérdida de reservas. Por último, aunque no menos importante, el ajuste de las tarifas eléctricas no pudo realizarse, debido a lo cual el gobierno tuvo que seguir transfiriendo unos 350 millones de quetzales (36% del déficit fiscal) a la empresa eléctrica estatal.

La paulatina normalización de la situación política durante el segundo semestre y una apretada política monetaria moderaron las expectativas inflacionarias. El carácter restrictivo de la política monetaria se reflejó en un aumento sostenido de las tasas de interés en

los diferentes mercados financieros. Con ello retornó el abundante flujo de recursos externos, con un aporte cada vez mayor de las transferencias privadas y un ingreso de capitales que bordeó los 1 000 millones de dólares (7% del PIB). De este modo, se logró obtener una pequeña ganancia de reservas internacionales. Por otra parte, hubo una devaluación nominal moderada del quetzal (cerca de 8%).

A fin de controlar la liquidez monetaria, a principios de año se incrementaron de 26 a 36% los requerimientos de encaje sobre los depósitos bancarios. Asimismo, se procedió a efectuar operaciones de mercado abierto a tasas reales positivas y atractivos rendimientos de sus equivalentes en dólares. Sin embargo, estas operaciones incrementaron el déficit cuasifiscal a 1.2% del producto, superando así la meta de 1% fijada en el programa monetario.

La combinación de estos factores impidió cumplir el acuerdo con el FMI. Por otro lado, la política monetaria tuvo que mantener un carácter muy restrictivo para evitar que los desequilibrios fiscales y el choque político condujeran a mayores problemas macroeconómicos.

La situación fiscal se deterioró con relación al ejercicio anterior, al pasar el déficit de 0.5% del PIB a 1.5%. Esto ocurrió pese a la entrada en vigor de la reforma tributaria aprobada en 1992, cuyo propósito era ejercer un impacto favorable sobre las finanzas públicas. En el empeoramiento de la situación fiscal incidieron tanto la disminución de los ingresos tributarios en términos reales como el aumento moderado del gasto gubernamental.

También se avanzó en una nueva legislación para la modernización del sector financiero. En particular, se aprobó un reglamento para apertura y cierre de bancos, orientado a alentar mayor competencia entre las instituciones financieras. Además, se reglamentaron las operaciones nuevas de los mercados financieros tales como arrendamiento y factoraje, dando figura legal al concepto de grupo financiero. Por último, se sancionó el reglamento de la ley de casas de cambio y se autorizó el funcionamiento de tres de éstas.

La inflación repuntó en *Honduras* a 13%, luego de haber descendido de 24% en 1991 a 6% en 1992. La aceleración de la inflación fue consecuencia

de la política fiscal expansionista, del alza del tipo de cambio, del desabastecimiento de granos básicos, principalmente frijol, y de los mayores costos de producción. Además, reflejó la continuación de la política de liberación de precios, que sólo mantuvo el control sobre unos cuantos bienes básicos.

Los mayores incrementos de precios se presentaron en los alimentos, en los servicios de salud y en la educación y servicios de esparcimiento. En cuanto a los alimentos, las alzas fueron especialmente acentuadas en productos de consumo popular; así, el precio de los frijoles rojos se elevó 140%, como resultado del desabastecimiento interno que sólo fue mitigado parcialmente por medio de importaciones. Asimismo, la leche en polvo aumentó por el encarecimiento de las importaciones derivado del alza del tipo de cambio.

Ya desde comienzos de año el gasto público se expandía rápidamente, en particular el gasto de capital, lo que amplió el déficit fiscal. Su impacto sobre la creación de dinero, a lo que se sumó un aumento del crédito al sector privado, acrecentaron la liquidez. Dadas las expectativas desfavorables en el sector externo, la demanda de divisas presionó sobre el tipo de cambio, originando pérdida de reservas y una devaluación de 8% en el primer semestre. Ante esta situación, el Banco Central adoptó una política fuertemente contraccionista: el encaje legal pasó de 35 a 42%, pero descendió a 36%, y se colocaron bonos gubernamentales a tasas superiores al 18%. Además, los intentos por reducir el gasto público fueron infructuosos.

Durante el segundo semestre, las medidas adoptadas, junto con desembolsos de créditos de organismos internacionales, disminuyeron las presiones sobre el tipo de cambio, aunque éste prosiguió su deslizamiento.

A mediados del tercer trimestre, en el contexto de las expectativas en torno a la posible incidencia del cambio de gobierno sobre la política económica, ya se percibían problemas derivados de la expansión del déficit del sector público, de las presiones sobre el tipo de cambio y las tendencias inflacionarias reprimidas, así como del incumplimiento del programa de ajuste acordado con el FMI. En este escenario se

generaron nuevas presiones sobre la cotización del lempira, que en diciembre llegó a 7.20 por dólar, lo que equivale a 24% de devaluación acumulada en el año.

Durante el último trimestre, el gobierno indujo una contención de precios por parte de los empresarios privados, lo que llevó a una acumulación de presiones inflacionarias, que se desbordaron luego de las elecciones de noviembre. Ante esta situación, se emitió un Decreto de Congelación de Precios, con lo que se pospuso su ajuste para comienzos de 1994.

En el área de las finanzas públicas, el debilitamiento del control presupuestario en un año electoral permitió la expansión del gasto por arriba de la captación de recursos tributarios, cuyo resultado fue un considerable déficit público superior al 11% del PIB. Así, se borraron los logros de la reforma fiscal de años anteriores, sobre todo tributarios; también se debilitó el ahorro de las empresas públicas, y en algunos casos su capacidad de prestación de servicios.

En *Paraguay* la inflación mostró renuencia a desacelerarse durante 1993. A pesar de políticas fiscal y monetarias restrictivas y a un menor ritmo devaluatorio, los precios al consumidor se incrementaron por encima de 20%, tasa levemente superior al 18% registrado el año anterior. Al igual que lo acontecido en 1992, los precios incluidos en el rubro de gastos varios mostraron la mayor aceleración, seguidos por los correspondientes a alimentos, mientras los de la vivienda y el vestuario evolucionaron por debajo de la media.

En el marco de la campaña política para elegir las autoridades nacionales que asumieron a principios del segundo semestre, la política de estabilización de precios no tuvo modificaciones significativas, manteniendo el equilibrio financiero del sector público como objetivo prioritario. La desaceleración de la tasa de depreciación cambiaria, por otra parte, en un contexto de mayor apertura externa, contribuyó a la política de estabilización al reducir el precio en moneda nacional de los bienes transables; por el contrario, el aumento de los precios de los servicios públicos, y la incorporación en ellos del impuesto al valor agregado, incrementaron los precios relativos de algunos bienes y servicios de uso difundido.

La desaceleración de la tasa de depreciación de la moneda nacional en relación con el dólar constituyó un factor relevante en la evolución de los precios durante el año. En efecto, mientras la cotización del dólar se incrementó a un ritmo de 22% anual en el primer trimestre, la tasa anualizada de devaluación se redujo 8% en el resto del año. La consiguiente erosión del tipo de cambio real y el avance del programa de reducción de aranceles para los países del MERCOSUR disminuyeron el costo de los bienes importados. En este contexto, mientras el pausado ascenso del tipo de cambio actuaba en favor de la desaceleración del ritmo de variación de los precios internos, las correcciones de los precios de los bienes y servicios públicos, orientadas a cerrar la brecha fiscal, cierta inercia en la formación de los precios del sector privado y la incertidumbre de los agentes económicos en un año de cambio de gobierno generaron resistencia al descenso de la inflación, la que, incluso, tendió a acelerarse en el último trimestre.

La gestión del sector público logró acrecentar el superávit financiero del año anterior. Si bien en el gobierno central los gastos corrientes se ampliaron más rápidamente que los ingresos, la cuenta corriente volvió a tener saldo positivo. La austeridad impuesta en los gastos de capital y los resultados positivos del Instituto de Previsión Social y de las empresas públicas contribuyeron a lograr un superávit de 1.8% del producto en el sector público no financiero.

A pesar de lo anterior, el sector público incrementó en casi 22% su endeudamiento con el sistema bancario, lo que se originó en pagos en moneda extranjera que el Banco Central efectuó por cuenta de entidades públicas, incluyendo el rescate anticipado de valores públicos en el mercado secundario.

El comportamiento del sector público y una política monetaria más restrictiva mantuvo la tasa de expansión de los medios de pago, que había rondado 30% anual en el 1991-1992, alrededor de 20% durante todo el año. El principal factor de ampliación de la base monetaria, que se incrementó poco más de 16%, fue la adquisición de divisas, en un mercado con oferta abundante proveniente tanto de las mayores ventas externas como del flujo de capitales. La tasa de expansión del dinero (19%)

evolucionó a mayor ritmo, debido a la reducción de los encajes bancarios. A fin de dirigida a desacelerar la creación de dinero, la nueva administración, eliminó los redescuentos a la producción agrícola de exportación. En sustitución a este tradicional apoyo a dicho sector se dispuso una reducción de encaje a aquellos bancos que otorgaran crédito al sector primario a una tasa preferencial, lo que determinó un crecimiento del multiplicador monetario.

A tasa similar a la registrada en los medios de pago se incrementó el agregado amplio de dinero (M2). A pesar de la notoria reducción del ritmo de expansión de liquidez en moneda nacional de la economía (M2 había aumentado 35% el año anterior) la inflación, luego de algunos altibajos durante la primera mitad del año, tendió a crecer. Esto refleja un cambio en el comportamiento de los agentes económicos, que estarían demandando menores saldos reales. Otro ejemplo de este comportamiento es la notoria tendencia a la dolarización de los depósitos a plazo, los que se incrementaron 53% en términos nominales durante el año y ya representan casi el 60% del total de cuasidinero. De este modo, la incertidumbre derivada del cambio de gobierno habrían generado expectativas de precios al alza, dentro de márgenes reducidos, lo que no pudo ser revertido por políticas fiscal y monetaria más estrictas al producirse un cambio de comportamiento de los agentes económicos que aumentó la velocidad de circulación del dinero.

Por su parte, *Haití*, que tradicionalmente se lo consideró como un país de baja inflación, en los últimos tres años en una menoscabada situación económica, a raíz de la grave crisis institucional y el bloqueo de las transacciones externas. Así, asistió en 1993 a una disparada de los precios internos, que aumentaron 60% en 1993, mientras las finanzas públicas sufrieron un nuevo deterioro. En un contexto severamente recesivo, el déficit fiscal se amplió de 3.3% del PIB en 1992 a 3.6% en 1993, pero los efectos macroeconómicos de este retroceso fueron mucho más amplios. La suspensión del financiamiento externo –que había constituido el principal recurso de financiamiento en los años anteriores–, los efectos de las sanciones internacionales y el empeoramiento de la situación financiera de las empresas públicas

incrementaron la presión del déficit fiscal sobre la expansión monetaria.

Se arribó pues a una situación de “insolvencia estructural”, en la cual el Tesoro Público no pudo recurrir ni al ahorro privado ni al ahorro externo para financiar el déficit presupuestario, y el Banco Central se vio obligado a aumentar la emisión monetaria para posibilitar el funcionamiento del sector público.

La monetización del déficit fiscal tuvo un fuerte impacto negativo tanto en el nivel macro, como microeconómico. Por un lado, determinó la aceleración de la inflación, la acusada devaluación de la moneda nacional (33%) y la acentuación del desequilibrio del balance de pagos. Por el otro, el aumento del crédito otorgado al sector público influyó de manera negativa sobre el sector privado –que padeció una crónica insuficiencia de crédito–, y agravó la situación financiera de los bancos comerciales, a consecuencia de la falta de liquidez y del deterioro cualitativo de su cartera de préstamos.

Por último, cabe analizar el caso de *Cuba*, que por las especiales características de su economía no corresponde analizarlo dentro de cualquiera de los tres regímenes inflacionarios identificados en la región. Durante 1993 continuaron profundizándose los desequilibrios que enfrenta la economía cubana prácticamente desde 1989. Después de las medidas iniciales de adaptación a las nuevas condiciones del sector externo, se está reformulando la política económica, a fin de reactivar el aparato productivo, reinsertar al país en el mercado internacional y, simultáneamente, preservar los logros alcanzados en términos de equidad social.

No obstante, fue imposible revertir la tendencia de deterioro macroeconómico: se registraron elevados niveles de los déficit fiscal y comercial; la proporción de la deuda externa fue alta con respecto a las exportaciones, y se observó un ascenso de las presiones inflacionarias, alentadas por la generalización de la escasez de bienes y servicios y el exagerado nivel de la liquidez acumulada.

En gran medida, este deterioro se explica por el insuficiente dinamismo de la inserción de Cuba en la economía mundial, lo que se traduce en una menguada capacidad de importar. Ello, a su vez, se origina en las dificultades y reajustes

derivados del colapso de las relaciones con el desaparecido sistema socialista, el recrudescimiento del bloqueo económico, las distorsiones acumuladas en la estructura productiva, el rezago de los mecanismos internos de gestión empresarial y, en el período analizado, los daños ocasionados por factores climáticos.

En 1993 se realizó un considerable esfuerzo de ajuste fiscal, que se reflejó en una disminución de la brecha presupuestaria de 12% en términos nominales. Esta sensible mejora se logró gracias a las medidas de ahorro y racionalización implantadas por el gobierno central, que determinaron un descenso más acelerado de los gastos que de los ingresos. Sin embargo, la brecha fiscal se mantuvo todavía en un elevado porcentaje con respecto al producto, y fue financiada en su mayoría por emisiones monetarias.

La inflación tuvo tendencias disímiles en los sectores formal e informal. En el primero, que opera básicamente en moneda nacional, se observó un aumento de precios al consumidor a una tasa anual de un dígito. En cambio, en el segundo, que en la actualidad constituye una significativa proporción de la circulación mercantil minorista, la inflación registró un considerable incremento, impulsada por la escasez de bienes y servicios y por el exceso de circulante en poder de la población. Asimismo, los comercios habilitados para la venta en divisas impusieron sensibles alzas de precios.

Ante este desfavorable escenario, casi sin apoyo financiero externo bilateral o multilateral, se adoptaron medidas de política económica tendientes a profundizar el proceso de apertura iniciado con anterioridad, principalmente en materia de inversión extranjera. Así, se han ido

creando, de forma paulatina y controlada, mayores espacios a la iniciativa privada y a las cooperativas. En 1993 se pusieron en práctica las reformas constitucionales aprobadas el año anterior en torno a la venta, parcial y selectiva, de algunas industrias que se encuentran paralizadas o insuficientemente explotadas.

En la política económica adoptada destaca la despenalización de la tenencia privada de divisas convertibles, junto con la autorización para la apertura de cuentas bancarias en divisas y la circulación de monedas extranjeras. Asimismo, se incrementó la captación de ingresos públicos en divisas, apoyándose en la apertura de tiendas estatales con creciente abastecimiento de productos importados para su venta en moneda extranjera. Aunque el tipo de cambio oficial se mantuvo inalterado, en el mercado informal se registró una sensible depreciación de la moneda nacional.

Entre las reformas fiscales de mayor relevancia sobresale la ratificación y ampliación del ejercicio legal del trabajo por cuenta propia. Al mismo tiempo, se ratificó la exclusividad del Estado en la prestación de los servicios de salud y educación, que se proporcionan en forma gratuita. Corresponde destacar que, pese a las condiciones económicas adversas y el marcado deterioro en el nivel de vida de la población, en 1993 se continuó privilegiando el contenido social de la política económica.

Con todo, aún se aprecia una fuerte presencia estatal en sectores estratégicos, como la energía eléctrica y la industria azucarera, en tanto que la participación de la inversión extranjera y de entidades privadas –limitada y en pequeña escala– se permite en comercios y manufacturas seleccionadas.

Cuadro II-1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES DEL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO DE LAS EXPORTACIONES^a
 Índices (1985=100)

País	Deflactor	1978	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Países exportadores de petróleo																
Bolivia	IPC	138.2	144.5	109.1	146.8	88.2	87.9	100.0	134.7	138.4	147.1	142.6	198.4	216.7	233.4	237.9
Colombia	IPC	90.9	87.7	80.2	77.1	78.8	86.0	100.0	129.2	143.0	145.3	149.1	167.9	168.4	150.7	141.7
	IPM	97.6	95.5	89.2	83.4	83.0	88.5	100.0	122.7	133.7	135.2	136.4	155.3	155.4	145.3	143.9
Ecuador	IPC	76.1	77.7	71.6	75.3	74.9	102.0	100.0	110.4	126.6	148.3	151.9	160.6	153.3	152.2	133.8
México	IPC	93.5	80.0	71.5	107.1	115.1	100.1	100.0	136.9	142.0	115.5	108.4	105.0	95.9	88.3	82.3
	IPM	99.9	86.9	79.4	118.0	121.2	100.9	100.0	129.6	130.7	109.5	105.7	104.5	94.2	86.6	79.9
Perú	IPC	108.5	94.7	82.1	74.0	84.0	83.0	100.0	89.5	81.6	84.2	52.5	43.0	35.2	34.6	37.7
Venezuela	IPC	97.4	87.8	80.7	76.5	85.5	99.4	100.0	120.1	160.5	155.4	184.0	191.4	178.9	170.6	167.4
	IPM	110.2	102.9	94.8	88.1	96.3	106.3	100.0	110.3	135.4	140.8	152.9	169.1	166.3	162.0	159.7
Países no exportadores de petróleo																
Sudamérica																
Argentina	IPC	108.5	62.0	74.5	115.5	109.6	95.2	100.0	105.8	129.3	137.0	151.1	105.6	88.2	81.5	77.1
	IPM	107.4	79.3	91.0	103.1	98.0	91.6	100.0	120.6	151.2	137.6	136.0	131.3	138.9	149.8	148.9
Brasil	IPC	66.8	94.5	76.6	70.1	92.4	97.8	100.0	107.2	104.6	95.5	72.3	66.7	78.4	85.8	76.8
	IPM	97.3	118.2	95.2	89.9	108.2	100.0	100.0	106.0	110.2	99.1	75.5	74.6	91.3	99.6	89.8
Chile	IPC	82.4	71.0	57.9	65.8	77.7	79.8	100.0	124.2	135.3	143.3	135.5	140.5	139.3	133.9	133.9
	IPM	105.2	78.8	69.9	82.5	87.3	87.1	100.0	115.7	122.6	141.2	135.2	140.6	133.9	128.9	130.7
Paraguay	IPC	87.1	62.4	58.8	71.5	84.4	80.9	100.0	106.7	115.3	119.5	126.1	123.8	107.9	110.5	113.7
Uruguay	IPC	108.7	76.4	65.5	65.6	95.9	97.2	100.0	100.2	103.4	111.2	110.7	128.3	112.0	105.6	93.6
	IPM	108.3	81.5	77.1	84.3	108.8	100.1	100.0	102.1	102.3	115.8	120.7	132.3	115.0	111.5	109.4
Centroamérica y el Caribe																
Costa Rica	IPC	68.6	71.9	123.4	125.5	101.2	97.9	100.0	106.4	110.7	115.6	109.0	111.2	119.9	114.3	110.3
	IPM	94.0	89.7	127.3	115.3	96.7	96.3	100.0	106.0	115.9	124.1	119.0	124.6	132.0	128.1	126.1
El Salvador	IPC	199.4	183.3	155.6	140.1	128.1	116.4	100.0	155.5	131.5	114.6	109.2	131.9	126.6	127.4	114.9
Guatemala	IPC	118.0	120.8	109.7	111.6	112.0	112.8	100.0	138.2	178.3	180.2	181.1	212.0	186.1	184.3	182.5
Haití	IPC	134.1	127.4	122.4	119.4	110.9	107.2	100.0	116.1	136.5	144.0	149.2	154.7	143.7	159.9	...
Honduras	IPC	132.2	124.4	116.7	110.0	103.7	100.6	100.0	106.1	112.9	113.2	105.1	187.3	201.6	192.2	209.1
Nicaragua	IPC	396.7	347.4	268.9	210.7	163.7	119.5	100.0	35.6	4.4	179.0	214.0	142.7	160.5	164.5	180.1
República Dominicana	IPC	78.1	76.5	74.3	81.6	86.7	118.4	100.0	93.6	115.9	134.4	97.2	89.0	89.8	90.7	86.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Fondo Monetario Internacional.

^a Corresponde al promedio de los índices del tipo de cambio (oficial principal) real de la moneda de cada país con respecto a las monedas de los principales países con que cada país tiene intercambio comercial, ponderados por la importancia relativa de las exportaciones hacia esos países. Las ponderaciones corresponden al promedio del período 1989-1992. Sobre la metodología y las fuentes utilizadas, véase CEPAL, *Estudio económico de América Latina, 1987* (E/CEPAL/G.1248), Santiago de Chile, 1983. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.83.II.G.2. ^b Los tipos de cambio utilizados son los siguientes: tipo intermedio entre los tipos promedio de venta y de compra que declararon los bancos comerciales principales al Banco de México hasta julio de 1982; tipo preferencial para importaciones de primera necesidad desde agosto a noviembre de 1982; y tipo intermedio entre los tipos de compra y venta en el mercado controlado a partir de esa fecha. ^c Se usó el tipo de cambio libre o paralelo. ^d A partir de 1987 se usó el tipo de cambio comercial.

Cuadro II-2
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR
(Variaciones de diciembre a diciembre)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Argentina	81.9	174.8	387.7	4 923.3	1 343.9	84.0	17.6	7.4
Barbados	-0.5	6.3	4.4	6.6	3.4	8.1	3.4	-1.0
Bolivia	66.0	10.7	21.5	16.6	18.0	14.5	10.5	9.4
Brasil	58.6	394.6	993.3	1 863.6	1 584.6	475.8	1 149.1	2 489.1
Colombia	21.0	24.0	28.2	26.1	32.4	26.8	25.2	22.6
Costa Rica	15.4	16.4	25.3	10.0	27.3	25.3	17.0	9.0
Chile	17.4	21.4	12.7	21.4	27.3	18.7	12.7	12.2
Ecuador	27.3	32.5	85.7	54.3	49.5	49.0	60.2	31.0
El Salvador	30.3	19.6	18.2	23.5	18.3	9.8	20.0	12.1
Guatemala	21.4	9.3	12.3	20.2	59.6	10.2	14.2	11.6
Haití	-11.4	-4.1	8.6	10.9	26.1	6.6	18.0	27.2
Honduras	3.2	2.9	6.6	11.4	35.2	21.4	6.5	13.1
Jamaica	10.4	8.4	8.9	17.2	29.8	80.2	40.2	27.3
México	105.7	159.2	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0
Nicaragua	747.4	1 347.2	33 547.6	1 689.1	13 490.5	775.4	3.6	19.5
Panamá	0.4	0.9	0.3	-0.2	0.8	1.1	1.7	0.9
Paraguay	24.1	32.0	16.9	28.5	44.1	11.8	17.8	20.3
Perú	62.9	114.5	1 722.6	2 775.3	7 649.6	139.2	56.7	39.5
República Dominicana	6.5	25.0	57.6	41.2	100.7	4.0	6.6	2.7
Trinidad y Tabago	9.9	8.3	12.1	9.3	9.5	2.4	8.5	13.5
Uruguay	70.6	57.3	69.0	89.2	128.9	81.3	59.0	52.9
Venezuela	12.7	40.3	35.5	81.0	36.5	31.0	31.9	45.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

III. EL NIVEL DE ACTIVIDAD¹

En 1993 continuó la moderada recuperación del nivel de actividad de América Latina y el Caribe iniciada en 1991 con un crecimiento de 3.4%. Por lo tanto, el producto por habitante volvió a registrar un incremento, esta vez de 1.5%. Pese a esto, como el producto regional de 1993 resultó sólo 24% superior al de 1980, antes de que se desencadenara la crisis de la deuda, dicho indicador fue aún casi 5% más bajo que el de entonces y equivalente al de 1978. Al contrario de lo ocurrido en años anteriores, Brasil contribuyó a la expansión del producto regional, ya que esta vez su nivel de actividad se incrementó en forma significativa, después de tres años de magros desempeños. Si se excluye Brasil, el ritmo de crecimiento de América Latina y el Caribe disminuyó de alrededor de 5% anual en el bienio anterior a 2.6% en 1993.

El crecimiento del producto fue bastante generalizado, aunque en este período hubo mayores divergencias entre países. Después de un quinquenio de recesión, en Perú se registró un aumento significativo (7%). Chile volvió a mostrar un crecimiento de casi 6%, aunque no tan alto como el del año anterior, que había bordeado 10%. Con ello continuó su expansión sostenida por décimo año consecutivo y superó en más de 60% el nivel alcanzado en 1980. En Argentina, Costa Rica y Panamá el nivel de actividad también aumentó en alrededor de 6%. En cuatro países –Bolivia, Brasil, Colombia y El Salvador– el producto se expandió entre 4 y 5%; en tres –Guatemala, Honduras y Paraguay– en algo menos de 4%; en tres más –Ecuador, República Dominicana y Uruguay– entre 1 y 2%; y en México fue sólo levemente positivo. Por otra parte, tres países –Haití, Nicaragua y Venezuela–

registraron caídas del producto. También en Cuba se agudizó la severa declinación del nivel de actividad económica por cuarto año consecutivo. No obstante el mayor crecimiento del producto regional en 1993, sólo cinco países lograron resultados más favorables que en 1992 y otros cinco mantuvieron elevadas tasas de crecimiento, si bien algo inferiores a las del año anterior; en cambio, hubo nueve países que registraron un deterioro de su nivel de actividad o cuyos resultados continuaron siendo desfavorables. (Véase el cuadro III-1.)

Las mayores tasas de expansión correspondieron a los procesos de recuperación económica en curso en Perú, Argentina y Panamá, al sostenido crecimiento de Costa Rica y Chile, y a la aceleración del avance en Bolivia, Colombia y Paraguay. También prosiguió el incremento a ritmos significativos, en El Salvador, Guatemala y Honduras. El nivel de actividad de Brasil se recuperó, en un marco de inestabilidad, pero sin llegar a alcanzar las cotas de mediados del decenio anterior. Las tasas de expansión más bajas coincidieron con desaceleraciones del crecimiento en Ecuador, México, Paraguay y Uruguay. Las otras caídas del nivel de actividad correspondieron a la prolongación de las recesiones que desde hace un tiempo afectan a Cuba, Haití y Nicaragua, mientras que Venezuela entró en una fase recesiva, después de tres años de crecer a alto ritmo.

A pesar de las tasas de crecimiento demográfico aún relativamente elevadas de muchos países de la región, los resultados en términos de producto por habitante fueron, en su mayoría, positivos. En siete países –Argentina,

¹ En esta sección, así como en las seis siguientes, sólo se analizan los países de América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Los países del Caribe no mencionados en la lista anterior se examinan en detalle en el capítulo IX.

Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Panamá y Perú— este indicador de bienestar aumentó 3% y más, mientras que otros cinco registraron un ligero incremento. En cambio, en los siete países restantes el producto por habitante se estancó o disminuyó. Sin embargo, si se considera además el desfavorable desempeño de las economías de la región en el decenio pasado, sólo un reducido número de países mostró en 1993 un producto por habitante superior al alcanzado en 1980: Chile (30%), Colombia (24%), Uruguay (9%), Panamá (3%) y Costa Rica (1%), mientras que el de Paraguay resultó prácticamente igual al de ese año. En el extremo opuesto, las mayores reducciones del producto por habitante se registraron en Nicaragua (-41%), Haití (-40%), Perú (-29%), Bolivia (-19%), Guatemala (-15%), El Salvador (-8%), México (-6%), Brasil y Honduras (-5%) y Ecuador (-3%).

El nivel de actividad de Chile se elevó significativamente (6%), aunque por debajo de la notable tasa alcanzada el año anterior, pese a una adversa coyuntura internacional que se reflejó en un deterioro de la relación de precios del intercambio cuyo efecto equivalió a alrededor de 2% del producto interno bruto. El país completó así el décimo año consecutivo de crecimiento, a una tasa anual promedio superior a 6%. Por su parte, el ingreso nacional bruto creció (4.5%) menos que el producto, debido a que el mencionado deterioro fue mayor que la reducción del nivel de pagos netos al exterior, ocasionada por el descenso de las tasas de interés internacionales. Así, la economía se ha adaptado a un menor ritmo de expansión, consecuencia del impacto externo. A su vez, mediante la reducción del exceso de gasto, se ha podido ajustar gradualmente el crecimiento del producto a su nivel potencial. La diferencia entre gasto y producto, que llegó a ser de 6.5 puntos del PIB en el primer trimestre, se redujo a 1.5 puntos en el tercero y en el cuarto se logró un virtual equilibrio.

Durante 1993, la inversión en capital fijo ascendió a más de 27% del producto interno bruto, su mayor valor histórico. El ahorro interno alcanzó a 21.3% del PIB, casi un punto menos que en 1992, debido al deterioro de los términos del intercambio y a un incremento del consumo superior al del producto. Ese dinamismo de la

inversión, sumado al elevado nivel de reservas internacionales, equivalente a once meses de importaciones, la persistencia de las corrientes de inversión extranjera y la mayor diversificación exportadora en términos de productos y destinos, permitió soslayar el decaimiento de los principales mercados, sin afectar los objetivos de crecimiento y estabilidad. El sector público contribuyó a tal desempeño con un superávit equivalente a 2% del producto en las cuentas del gobierno central.

La demanda interna creció 8.6%, valor que supera la expansión del producto, si bien muestra una desaceleración con respecto a 1992, año en que aumentó 12%. El componente más dinámico de la demanda interna fue nuevamente la formación bruta de capital fijo (15.7%), gracias a incrementos en los rubros de maquinaria y equipo y de construcción, si bien a tasas inferiores a las del año precedente. El consumo privado creció 7% y el público 5%. La evolución del gasto de consumo privado estuvo vinculada al fuerte incremento de la ocupación y a la sostenida mejoría de las remuneraciones reales y del poder adquisitivo de los sectores de menor ingreso. En cambio, el volumen físico de las exportaciones creció sólo 4%, aunque se registró una recuperación a lo largo de año, al pasar de incrementos de alrededor de 3% en los dos primeros trimestres a más de 6% en el tercero y cuarto. A su vez, el dinamismo de las importaciones decreció en forma significativa, ya que aumentaron 12%, comparado con 21% el año anterior.

El incremento de la actividad económica en 1993 estuvo encabezado por los sectores de rubros no transables, que crecieron 8%, en tanto que las actividades transables sólo lo hicieron en 2%. El sector más pujante fue el de la construcción, que se expandió 14%, algo más que su ya elevada tasa de 1992. También aumentaron en forma significativa (entre 6 y 9%) el comercio, el transporte y otros servicios, aunque el ritmo de éstos últimos se desaceleró. Así, a fines de 1993 todos estos sectores aún continuaban creciendo a tasas consideradas excesivas para el logro de la meta inflacionaria. Los sectores de rubros transables mostraron un desempeño menos vigoroso, como consecuencia de las condiciones imperantes en los mercados externos. El sector

agropecuario creció 1%, con un descenso de la pesca; la minería aumentó menos de 1% y la industria manufacturera cerca de 4%.

La gradual desaceleración de la actividad económica ha avivado el debate sobre la capacidad potencial de crecimiento de la economía chilena. Los planes de inversión en marcha y las posibilidades de financiamiento externo permitirían una tasa de crecimiento mayor. La autoridad sostiene que la actual declinación del dinamismo es producto de un impacto externo que ha reducido los precios y la demanda de los productos de exportación, afectando el empuje de los bienes transables. Crecer más en tal contexto sería posible, dadas las condiciones de la oferta, pero obligaría a apoyarse en una expansión aún mayor del sector de rubros no transables, lo que generaría mayores presiones inflacionarias y ahondaría el desequilibrio en la cuenta corriente.

La economía *Argentina* volvió a expandirse con rapidez en 1993 (6%), aunque a un ritmo algo menos intenso que durante el bienio anterior. Se prolongó así una fase expansiva de duración y amplitud inusuales en la experiencia del país durante las últimas décadas. La variación acumulada, de más de 25%, elevó el producto 15% por encima del anterior máximo cíclico, registrado en 1987. No obstante, este resultado todavía no bastó para que el producto per cápita llegara a superar sus valores previos a la crisis de la deuda.

El comportamiento de la economía en 1993 mostró muchas analogías con el patrón observado en los últimos años, si bien con algunos rasgos diferentes. Una vez más, el crecimiento de la actividad fue estimulado principalmente por el gasto interno, que siguió aumentando a mayor velocidad que el producto. Sin embargo, el ritmo de variación de la demanda interna se desaceleró notoriamente, al pasar de tasas superiores a 14% en 1991-1992 a cerca de 6.5% en 1993. Los efectos del incremento del ingreso agregado y de la ampliación del crédito se hicieron sentir otra vez en la demanda de consumo, aunque a diferencia de lo ocurrido en el bienio anterior, el consumo aumentó en menor proporción que el producto. De este modo, se insinuó una recuperación del coeficiente de ahorro interno, aunque

permaneció a niveles más bajos que los observados en el intervalo 1980-1991. Por su parte, la inversión bruta se incrementó cerca de 14% en 1993, como reflejo de una mayor actividad de la construcción y de un aumento de las compras de equipos, especialmente importados. La tasa de formación de capital se elevó a 21%, valor que supera al de cualquier año posterior a 1982, pero todavía por debajo de los alcanzados a comienzos del decenio anterior. El saldo físico del comercio exterior de bienes y servicios fue aún más negativo que en 1992, aunque el aumento del volumen de las importaciones se desaceleró notablemente (de más de 60% en 1992 a 15% en 1993), y las cantidades exportadas se acrecentaron por efecto de las mayores ventas de bienes industriales.

Desde el punto de vista de la generación del producto, se repitió el fenómeno –atípico con respecto al patrón usual de las fluctuaciones que se producen en ese país– de que la actividad manufacturera variara proporcionalmente menos que el agregado; las mayores tasas de expansión se registraron en la construcción y en algunos servicios. Por su parte, el nivel de actividad del sector agropecuario se redujo levemente. La cosecha de granos de la campaña 1992/1993 fue algo más modesta que la muy abundante del ciclo anterior. En la ganadería vacuna, continuó el aumento de las existencias, mientras que el consumo de carne se mantuvo en niveles netamente más bajos que durante la década anterior. Este último hecho parecería marcar una tendencia, vinculada a una modificación de los hábitos de consumo.

Sin considerar variaciones estacionales, el producto industrial mostró una evolución ascendente a lo largo de 1993, trayectoria que se habría mantenido en los primeros meses de 1994. Dentro del sector manufacturero volvió a manifestarse una visible heterogeneidad en el desempeño de las distintas ramas. Como ya venía ocurriendo, la producción de vehículos automotores tuvo un notable crecimiento; también se expandieron, aunque a un ritmo mucho menor, las industrias ligadas a la construcción y la siderurgia (que fue menos afectada por la competencia externa que en años anteriores); por el contrario, en varias ramas de productos intermedios y de capital se redujo el producto.

Después de una severa recesión que dio lugar a una caída acumulada del producto interno bruto de 24% en el quinquenio 1988-1992, la economía del Perú creció 7% en 1993, en un contexto de mayor estabilidad política y de inflación decreciente. Propulsaron la reactivación las actividades primarias, extractivas y de la construcción, a las que en el segundo semestre se sumaron las manufactureras, en el marco de un proceso de reestructuración industrial.

La reactivación económica fue impulsada por el incremento de la demanda interna, atribuible especialmente a la inversión privada, que creció 10% gracias al empuje de los sectores minero, de la construcción y manufacturero. La principal fuente de financiamiento de la inversión privada fue el ahorro externo (repatriación de capitales e inversión extranjera directa, que llegó a representar 16% del ingreso total de capitales externos). La inversión pública también creció, pero a una tasa inferior (5%), y se concentró en la construcción de infraestructura (carreteras) y en gasto social (reconstrucción y rehabilitación de caminos vecinales y escuelas y pavimentación de calles en barrios marginales, con financiamiento del BID). De esta manera, la formación bruta de capital fijo, al crecer cerca de 10%, alcanzó a casi 20% del producto interno bruto.

A pesar del abrupto descenso de los salarios reales, las remuneraciones públicas y el empleo sectorial, el consumo privado aumentó más de 5%. Este comportamiento puede ser atribuido a la fuerte expansión del crédito de corto plazo en moneda extranjera, así como a la reducción, aunque leve, de la tasa de interés real, tanto en moneda nacional como extranjera. Esto haría suponer que el incremento del consumo privado tuvo un sesgo hacia los sectores de altos ingresos.

Como resultado de la acumulación de existencias durante el año anterior, el producto interno pudo crecer sin que lo hicieran las importaciones, ya que éstas en moneda constante, se retrajeron 1%.

El incremento del PIB en 1993 estuvo concentrado en las actividades primarias y extractivas y en la industria manufacturera procesadora de productos básicos. El sector más dinámico fue el pesquero, que creció 42% favorecido por las buenas condiciones

climáticas, recuperándose del colapso provocado por el fenómeno de El Niño. Su expansión se concentró en los productos congelados y secos salados (127%). Además, la mayor captura de anchoveta permitió que se incrementara la producción de harina de pescado. El sector agropecuario mostró un 6% de aumento de su producto como resultado de las buenas condiciones meteorológicas dominantes en 1993. Los principales cultivos tuvieron muy buenos desempeños, como lo indican sus tasas cercanas a 50% (trigo, 47%; papa, 49%; maíz, 58%), con menores incrementos del frijol (31%) y el algodón en rama (15%), mientras que la producción de arroz y caña de azúcar disminuyó con respecto al año anterior. El crecimiento del producto pecuario fue menos satisfactorio. Por su parte, la minería tuvo un importante repunte impulsado por la mayor extracción de petróleo, así como de los minerales que explota la Empresa Minera del Hierro del Perú (HIERROPERU), privatizada en 1992. El aumento de la producción petrolera durante el primer semestre tuvo su origen en los nuevos contratos de exploración suscritos entre Petróleos del Perú (PETROPERU) y empresas extranjeras.

El incremento en la demanda interna estimuló la producción manufacturera, cuya expansión de 10% se concentró en las ramas de alimentos, plásticos, derivados del petróleo, derivados del hierro y el acero y textiles. Sin embargo, persistió la declinación de las industrias del papel, maquinaria y equipo de transporte. El sector de la construcción tuvo un crecimiento de 14%, inducido por las inversiones del sector público, que fueron financiadas en parte con los ingresos provenientes del proceso de privatización de empresas estatales.

En Brasil, después de tres años de recesión, la economía se recuperó en 1993, con un crecimiento de 5%, la tasa más alta desde 1986. Este mayor dinamismo fue generado principalmente por la expansión de la oferta agrícola de productos de exportación, el incremento de la producción de bienes de consumo durable y el aumento de la construcción residencial. A pesar de la auspiciosa tasa, el comportamiento de la economía refleja la inestabilidad propia de un país que está pasando por una coyuntura de transición. Durante los

primeros meses del año se observó un avance acelerado de la producción –que demuestra la rápida capacidad de respuesta, principalmente del sector industrial, a las presiones de la demanda interna; sin embargo, ya a mediados de año comenzaron a hacerse evidentes los límites de este dinámico crecimiento, a medida que el ascenso de la producción (basado sólo en una mayor utilización de la capacidad instalada) empezó a verse acompañado de un recrudescimiento del proceso inflacionario.

La industria manufacturera logró un significativo incremento de 10%, después de un descenso de 5% en 1992. Esta recuperación se debió al favorable desempeño de unos pocos sectores: metalmecánico, equipo de transporte y material eléctrico. La producción de la industria automotriz creció 30% con respecto al año anterior, impulsada por la fuerte demanda interna de automóviles, que se amplió en más de 43%. La reducción de los precios internos, fruto de los acuerdos sectoriales en que se concertaron rebajas de impuestos, permitieron que se acelerara la renovación de la flota automotriz, de los sectores privado y público, proceso cuyo ritmo había disminuido notoriamente a raíz de la crisis precedente. Los productos de consumo no durables, como los de la industria de alimentos, tuvieron un comportamiento menos positivo. El mercado externo, en cambio, también contribuyó a impulsar el crecimiento del sector manufacturero, con muy buenos desempeños del calzado (32%), las partes y piezas para vehículos (28%) y las bombas compresoras (18%). Asimismo, se registró una expansión significativa de la construcción (9%) y, en menor medida, de los servicios.

Por su parte, el sector agropecuario en su conjunto declinó 2%, pero sus distintos rubros mostraron comportamientos disímiles. La cosecha de 1993 fue satisfactoria en el caso de varios cultivos, cuyo rendimiento físico aumentó gracias a una mejoría de los aspectos tecnológicos de la actividad. En este sentido un factor básico fue la mayor y mejor variedad de semillas a la que tuvieron acceso los agricultores. La soja continuó siendo el cultivo más destacado dentro de la producción agrícola. Su área sembrada superó en 13% a la del año anterior y el rendimiento medio fue más alto. Además, los

productores se beneficiaron de precios internacionales en ascenso, debido al colapso de la producción en Estados Unidos. Asimismo, en el subsector pecuario se logró un nuevo récord al llegar la oferta de carne de ave a representar casi 80% de la producción de carne bovina (menos de 40% hace 10 años). En cambio, las áreas cultivadas de la mayoría de los demás productos se redujeron drásticamente. Los agricultores, desalentados por los precios obtenidos al comercializar la cosecha de 1992 y las restricciones crediticias, disminuyeron las áreas dedicadas a algodón herbáceo (-42%), frijoles (-30%), naranjas (-24%) y trigo (-20%). Parte de esas tierras se reorientó al cultivo de productos destinados al mercado externo (muy importante en este sentido fue el reemplazo de frijoles por soja). Por otra parte, las condiciones climáticas fueron adversas en el nordeste del país, lo que perjudicó notablemente la producción, en particular de maíz y frijoles. A su vez, la de trigo continuó decayendo, y se debió abastecer el consumo interno mediante grandes compras en el exterior. Por último, la oferta de naranjas –cuyo principal destino es la producción de jugo que se consume en Estados Unidos– enfrentó en 1993 un mercado deprimido y precios decrecientes.

La economía de Colombia continuó creciendo en 1993, esta vez a un ritmo cercano a 5%, tasa que supera en más de un punto porcentual a la del año anterior; en consecuencia, el producto por habitante se elevó por encima de 3%, su nivel más alto desde 1988. Este resultado se logró, además, a pesar de la presencia de factores adversos, como la recesión que afecta a los países desarrollados, los graves problemas de la economía venezolana y los bajos precios del café en el mercado internacional. El crecimiento se debió fundamentalmente al empuje que mostró la inversión y, en menor medida, a las exportaciones y el consumo, lo que se reflejó en un aumento de 10% de la demanda agregada. Ese avance permitió una sostenida expansión de la mayoría de los sectores productivos, no obstante el aumento sin precedentes de las importaciones. En rigor, gran parte del incremento de la demanda interna se desvió hacia el exterior, ya que casi dos tercios de la demanda total adicional se atendió con bienes importados.

La política macroeconómica contribuyó en forma decisiva al logro de estos resultados. El manejo cambiario ha dado lugar a una situación de abundancia de divisas y lentos ritmos de devaluación, factores que han estimulado la inversión y el consumo, especialmente de bienes durables. En el mismo sentido ha actuado la estrategia de mantener bajas tasas de interés y amplia disponibilidad de crédito. La política de gasto público también ayudó con su aporte, al permitir mayores niveles de consumo e inversión pública.

La formación bruta de capital tuvo un extraordinario aumento (30%), lo que indica que continúa la vigorosa recuperación iniciada en 1992. En este avance incidió especialmente la inversión privada, que se expandió a un ritmo espectacular (37%), estimulada por la construcción residencial, las inversiones en el nuevo campo petrolero de Cuisiana, así como en maquinaria y equipos, cuya introducción al país se ha visto enormemente facilitada por el notable incremento del financiamiento externo. La inversión pública también se amplió en forma apreciable (16%). El consumo final creció casi 6%, con un aumento aun mayor del consumo del gobierno (11%). Por su parte, el volumen físico de las exportaciones de bienes y servicios también se expandió satisfactoriamente (7%), con la que se mantuvo la tendencia expansiva de años anteriores. Las importaciones tuvieron un incremento sustancial (42%), superior incluso a su ya muy vigoroso progreso de 1992, gracias a la política de apertura iniciada a comienzos de la presente década, a la que se sumaron una apreciación del peso en términos de salarios y una considerable afluencia de capitales hacia el país.

La mayoría de los sectores de rubros no transables internacionalmente crecieron en forma significativa; entre ellos se destacaron la construcción (9%), la electricidad, gas y agua (13%), y el comercio, el transporte y los servicios financieros (entre 5 y 6%). Por su parte, el desempeño de los sectores de bienes y servicios transables fue satisfactorio, aunque el dinamismo de algunas actividades se vio afectado por la mayor competencia de productos importados, a raíz de la apertura comercial, y la caída del tipo de cambio real.

La industria manufacturera se expandió sólo 2%, pero si se excluye la producción de café, que se redujo 16%, el incremento fue superior a 5%. El desempeño de las diversas ramas fue muy heterogéneo; la más dinámica fue la de equipo de transporte, ya que el auge de las importaciones automotrices no impidió que el ensamblaje de vehículos en el país registrara un fuerte aumento, de 50 000 vehículos en 1992 a casi 77 000 en 1993. Este resultado podría atribuirse al descenso de costos inducido por la reestructuración arancelaria (en particular en el caso de los componentes importados) y a la protección no arancelaria que representa la disponibilidad de redes de distribución y de servicios posventa, que están aún menos desarrollados para los vehículos importados. Otras ramas que se beneficiaron del incremento de la demanda en el nuevo entorno económico fueron las de muebles de madera y su abastecedora, la industria maderera, los plásticos cuyas exportaciones aumentaron) y, en general, los materiales de construcción, que participaron en el mencionado auge del sector. Por el contrario, el nivel de actividad de otras ramas productoras de bienes transables, como tabaco, textiles, prendas de vestir, calzado, alimentos procesados, papel y cartón, resultó perjudicado. Sin embargo, empresas de esas ramas, como por ejemplo las textiles, han realizado esfuerzos por reestructurarse y modernizarse que las hicieron requerir gran cantidad de maquinaria y otros bienes de capital, con lo que contribuyeron significativamente al auge de la inversión y a la expansión de otros sectores productivos. El mayor dinamismo de la construcción resalta la importancia de la propiedad inmobiliaria como forma de ahorro y de mantener la riqueza dentro de una cartera de activos reestructurada, al aumentar la liquidez y disminuir el rendimiento de los activos alternativos con respecto al año 1991. Sin embargo, en 1993 el número de licencias de construcción aprobadas disminuyó en comparación con el alto nivel alcanzado en 1992.

El sector agropecuario se recuperó tras las malas cosechas del año anterior, a excepción de algunos productos que dependen primordialmente de la demanda externa o compiten con importaciones, como el café y el algodón. La minería, por su parte, se mantuvo

estable, debido a que la producción petrolera tuvo un aumento de sólo 3%, en tanto que la que se realiza bajo concesión disminuyó notoriamente y la de Cuisiana recién comenzó en 1993 a un nivel aún reducido, si bien se elevará rápidamente a partir de 1994 hasta llegar, en 1997, a un volumen de extracción 10 veces superior a la producción total del país en 1993. En los restantes rubros se registraron descensos de la producción. En cuanto a los servicios, aparte de los de distribución de electricidad, gas y agua, que se recuperaron de los problemas vinculados a la oferta energética ocurridos durante 1992, los que crecieron más que el producto fueron los servicios privados prestados a empresas y particulares y los provistos por el Estado.

En *Bolivia* el ritmo de crecimiento se aceleró en 1993 (4.2%), a pesar del adverso efecto generado por la fuerte baja de los precios internacionales de los minerales de exportación (básicamente zinc y estaño) y del gas natural. Así, el producto por habitante ascendió, esta vez 1.8%, por séptimo año consecutivo. El factor que imprimió mayor dinamismo a la economía fue la demanda externa. En efecto, el volumen físico de las exportaciones se incrementó 15%, en tanto que la demanda interna sólo lo hizo en algo menos de 2%, a causa del bajo crecimiento del consumo privado. A su vez, el veloz avance de la actividad exportadora se debió al comportamiento de los productos no tradicionales, ya que el cuántum en los rubros tradicionales tuvo una magra evolución a raíz del descenso de los precios internacionales. La formación bruta de capital fijo se incrementó 5%, tasa inferior a las registradas en años anteriores.

Casi todos los sectores tuvieron un crecimiento satisfactorio, en particular el de la electricidad, gas, agua y el de servicios sanitarios (8%), seguido del minero y el de transporte y comunicaciones, la industria manufacturera, la construcción y la agricultura. En el sector agrícola se anotó un incremento de 3.5%, recuperándose así el retroceso experimentado en 1992. Las producciones que mostraron mayor expansión fueron las de soja (44%) y trigo (52%), mientras que las de caña de azúcar y café disminuyeron bastante debido a cosechas tardías, especialmente en el departamento de Tarija. Por su parte, el nivel de la actividad pecuaria se elevó

casi 2%, como consecuencia del moderado aumento de la ganadería bovina. La minería creció algo más de 6%, pero en forma poco homogénea. Así, se registraron incrementos importantes de la producción de oro –con la puesta en marcha de la empresa minera Inti Raymi– plata, estaño y, en menor medida, plomo, mientras que la de cobre, wolframio, antimonio y zinc experimentó retrocesos. A su vez, en la rama de los hidrocarburos hubo aumentos significativos de la producción de petróleo crudo y, sobre todo, de gas natural. La industria manufacturera duplicó su crecimiento con respecto al año anterior, al expandirse casi 5%. Los subsectores más dinámicos fueron vestuario, productos plásticos, productos metálicos, excepto maquinaria y equipos, industrias básicas de metales no ferrosos, y calzado de cuero; a la vez, se registraron descensos en otros productos químicos, vidrio y productos de vidrio y textiles. Esta mayor actividad industrial se reflejó en un ligero aumento del uso de la capacidad instalada, que llegó a 57%, proporción todavía muy baja. En abril se promulgó la ley sobre desarrollo y tratamiento impositivo de las exportaciones, cuyo objetivo central era establecer un marco legal estable para la expansión de la actividad industrial orientada al mercado externo. En esta ley se dispone la devolución de los impuestos internos al consumo y de los aranceles, se otorga neutralidad impositiva a las exportaciones, y se garantiza el libre desenvolvimiento de la inversión privada. El crecimiento en el sector de la energía eléctrica fue elevado, a raíz de que se completaron algunos programas de electrificación rural. En materia de transportes y telecomunicaciones hubo un incremento de 6% como resultado del dinamismo de actividades vinculadas al sector, como la agroindustria, las exportaciones no tradicionales y las importaciones. A su vez, en el segmento aeronáutico nacional se ha apreciado un aumento de la competencia, así como del incentivo para la inversión.

La economía de *Paraguay* mostró una reactivación de su tasa de crecimiento durante 1993, alentada por condiciones climáticas más favorables que las predominantes en el bienio anterior, así como por una mejoría de los precios internacionales de sus principales productos de

exportación. El desempeño de la agricultura resultó fundamental para vigorizar el ritmo de crecimiento del producto interno bruto, que se acercó a 4% en 1993, comparado con el 2% en promedio durante el bienio anterior. La aceleración de la actividad económica fue favorecida, a su vez, por incrementos significativos de la producción minera, la construcción, el comercio, los transportes y los servicios de electricidad. Por su parte, la expansión de la industria manufacturera, los servicios financieros y los gubernamentales se redujo a tasas que no superaron el 2%.

La recuperación parcial de las exportaciones de origen agrícola, luego de dos años de considerables retrocesos, constituyó un factor primordial en el incremento de casi 5% de la demanda global (-2% en 1992). La más rápida evolución del consumo, que se expandió sobre 3%, así como el retorno a tasas positivas de variación de las inversiones, luego de la fuerte regresión del año anterior, contribuyeron, a su vez, a que el ritmo de crecimiento de la demanda interna se acelerara notoriamente; el consumo público mostró un mayor dinamismo que el gasto privado, en tanto que la inversión privada –en particular la correspondiente a la construcción de vivienda– fue determinante en el aumento de la formación de capital, ya que el control del gasto público acarrió incluso una retracción de los egresos por ese concepto. Al mismo tiempo, el mayor vigor de la actividad y las compras externas destinadas a la reexportación a países vecinos coadyuvaron a la recuperación del nivel real de las importaciones, que había retrocedido en 1992.

Luego de dos años de magros resultados, el producto del sector agropecuario creció cerca de 6%, gracias a condiciones meteorológicas más normales. Así, un incremento de 11% de la cosecha de soja completó la recuperación iniciada el año anterior; a la vez, el alza del precio internacional mejoró los ingresos de los productores. Por su parte, el significativo aumento (8%) de la recolección de algodón no fue suficiente para contrarrestar el retroceso (-38%) del año anterior; la elevación del rendimiento, a raíz de la introducción de una nueva variedad, fue fundamental en el incremento de la producción, ya que la superficie

sembrada se redujo a casi la mitad. También en este caso los precios internacionales mostraron una mejoría. El ritmo de crecimiento de la explotación pecuaria se aceleró a 3% anual, sobre la base de la mayor producción de carne de vacuno y leche. A su vez, la actividad del sector forestal se expandió a una tasa similar, alentada por la demanda tanto externa como interna.

La industria manufacturera fue el sector productor de bienes que menos creció en 1993, al registrar una tasa de sólo 2%; aun así, superó los magros resultados del bienio anterior. El incremento en la industria de productos alimenticios, que representa una tercera parte del total, así como en las ramas procesadoras del cuero y la madera, fueron los componentes que más incidieron en el aumento total. Por el contrario, decrecieron la refinación de petróleo y la manufactura de muebles, calzado y prendas de vestir. A su vez, la construcción tuvo un moderado crecimiento.

Con respecto a los servicios, los de electricidad, gas, agua y saneamiento siguieron expandiéndose a la elevada tasa de 15%, esta vez debido al rápido aumento del número de usuarios logrado mediante el plan de electrificación del país. El comercio y el transporte, en un contexto de mayor actividad, aceleraron su crecimiento; por el contrario, en los servicios financieros registró una notoria declinación del vigoroso ritmo de años anteriores.

En Ecuador el producto interno bruto creció algo más de 2%, un resultado bastante inferior al de los tres años precedentes, con lo cual el producto por habitante se mantuvo estacionario. El volumen físico de las importaciones de bienes y servicios se expandió también en 2%. A su vez, el cuántum de las exportaciones aumentó 4%, tasa más baja que el promedio en torno de 10% alcanzado en el bienio anterior. De este modo, el incremento de la demanda interna fue ligero (1.2%). En este deterioro incidió principalmente la política de ajuste adoptada por el nuevo gobierno en agosto de 1992, con la consiguiente restricción del gasto gubernamental, así como la menor disponibilidad de crédito, sobre todo en el sector público, factores que limitaron los gastos de consumo y de inversión. En efecto, la formación de capital fijo aumentó 1%, el consumo total tuvo una ligera expansión, al igual

que el consumo de los hogares, pero el consumo del gobierno se redujo 1%. El sector que mostró un mejor desempeño fue el petrolero y minero, que creció 6%, especialmente a causa del gran dinamismo de la extracción de crudo, impulsado por la incorporación de nuevos campos petroleros a la producción. Esta tendencia se mantendrá en años venideros, porque otros importantes yacimientos empezarán a producir, y también rendirá frutos la exitosa licitación de campos petroleros en la zona oriente del país. El principal factor limitante es la capacidad del oleoducto amazónico, que está llegando a su tope cuando aún no se han concluido las negociaciones sobre la ampliación del existente, la construcción de otro o la conexión a oleoductos en Colombia. En la agricultura, silvicultura, caza y pesca el nivel de actividad descendió por primera vez en 10 años, principalmente a causa del decrecimiento de la producción de banano, aunque también disminuyeron considerablemente la caza y la pesca. Las negociaciones con la Comisión de la Unión Europea siguieron adelante, pero los resultados no han sido muy alentadores para Ecuador. En 1992, 34% del banano importado por la Unión Europea provino de Ecuador, principal abastecedor de Europa, mientras que la cuota que le concedió la Comisión para 1993 fue de sólo 20%. De mantenerse esa proporción las exportaciones del Ecuador a la Unión Europea se podrían reducir a la mitad. La producción de banano también se vio afectada por el problema del mal de sigatoka negra. Por su parte, la industria manufacturera mostró una tasa positiva de crecimiento, atribuible en parte al aumento de la refinación de petróleo, mientras que el resto se expandió 2.5%. Por cuarto año consecutivo, la actividad del sector de la construcción se contrajo, afectada por el descenso de la inversión pública. El servicio de electricidad, gas y agua tuvo sólo un moderado incremento, a raíz de las dificultades que enfrentó la principal central hidroeléctrica del país en el primer semestre del año.

El ritmo de la actividad económica se desaceleró notoriamente en *Uruguay* durante 1993 (1.5%), luego de haber alcanzado casi 8% el año anterior. El aumento del producto se originó en los servicios, ya que la producción de bienes se contrajo, si bien las diversas ramas

mostraron comportamientos disímiles; mientras la industria manufacturera decreció agudamente y la actividad agropecuaria se mantuvo estancada, la construcción registró la más alta tasa de expansión sectorial. El producto interno bruto por habitante continuó creciendo, aunque a un ritmo más pausado que durante el bienio anterior.

El mayor poder adquisitivo en dólares, el bajo nivel de las tasas de interés en esa moneda y la más amplia disponibilidad de crédito interno en moneda extranjera impulsaron el gasto de consumo y la inversión. Las tres cuartas partes de la expansión de la demanda fueron cubiertas con mayores importaciones, cuyo volumen físico aumentó 14% (65% en el último trienio). En cambio, el cuántum de las exportaciones sólo creció 3%, debido a la contracción de la demanda externa de los productos uruguayos tradicionales.

La formación bruta de capital fijo registró una elevada tasa de expansión (12%), pero aún no llegó a representar 14% del producto no obstante haber acumulado un incremento de más de 50% en el trienio. Tres cuartas partes del aumento correspondiente a 1993 fueron aportadas por la construcción, pero la inversión en maquinaria y equipo también creció velozmente. La contribución del aumento del hato vacuno, que se encuentra en un ciclo de recomposición de existencias, a la tasa de expansión de la inversión bruta interna fue considerable.

El consumo privado continuó ampliándose, aunque se observó una declinación de las altas tasas registradas en el bienio anterior, en tanto que se mantuvo activa la demanda de bienes de consumo duradero, en especial automóviles y aparatos electrodomésticos. Por el contrario, el gasto público se contrajo, por primera vez desde 1988, en el marco de la política de control fiscal destinada a reducir la persistente inflación.

La producción pecuaria se expandió 2%, impulsada por la recomposición de existencias de ganado vacuno, el aumento de la extracción de leche y la mayor recolección de lana, pero su avance fue casi totalmente contrarrestado por la baja de la producción agrícola, a raíz de factores meteorológicos adversos.

La industria manufacturera retrocedió 9%, con lo cual acumuló una contracción de 17% desde 1980. Aunque gran parte de la pérdida se

debió a la paralización de la refinería de petróleo con el fin de remodelarla, el descenso de la producción del resto de las ramas resultó significativo (-5%). Este retroceso fue generalizado, en el marco de una retracción de la demanda externa de los principales productos tradicionales de exportación, a lo que se aunó la pérdida de competitividad vinculada a la persistente declinación del tipo de cambio real, que afectó simultáneamente a la producción exportable y a las empresas que debieron enfrentar la competencia de artículos importados.

La construcción fue el sector que registró mayor expansión, al volver a crecer 13%. El alto dinamismo de esta actividad fue impulsado por la ejecución de obras tanto privadas como públicas; en particular, la edificación de viviendas, centros comerciales y hoteles ha acelerado el ritmo de la construcción en Montevideo y Punta del Este. En el caso de la vivienda, el factor de mayor incidencia ha sido la disponibilidad de crédito a mediano plazo. El bajo nivel de las tasas de interés por depósitos en dólares también contribuyó a expandir la demanda de activos inmobiliarios.

Excepto en el caso de la generación de energía eléctrica, los servicios mostraron crecimientos significativos. Con respecto a la primera, si bien el consumo doméstico siguió ascendiendo a buen ritmo, la reducción de las exportaciones de energía a Argentina, que habían tenido un incremento notable el año anterior, indujo una contracción de la producción sectorial. El comercio, el transporte, los servicios hoteleros y los de comunicaciones crecieron con gran dinamismo.

En *México*, la actividad productiva virtualmente se estancó en 1993, con un crecimiento de apenas 0.4% del PIB; se prolongó así la fase de desaceleración que comenzara a manifestarse a partir del tercer trimestre de 1991. De hecho, en la segunda mitad del año se registraron tasas negativas de crecimiento, con una caída pronunciada (0.8%) en el tercer trimestre.

Los factores determinantes de este atonía económica fueron la contracción de la demanda interna, la incertidumbre que predominó durante la mayor parte del año a causa del proceso de aprobación del Tratado de Libre Comercio de

América del Norte (TLC), y los efectos de la progresiva reestructuración del aparato productivo para adaptarlo a la apertura comercial, en un contexto en el que las políticas monetaria y fiscal estaban orientadas a abatir la inflación.

El consumo privado se estancó como consecuencia del ascenso del desempleo, el bajo poder adquisitivo de amplios estratos de la población, y las limitaciones que enfrentó la expansión del crédito al consumo. Por su parte, la formación de capital privado retrocedió levemente, con lo cual se frenó el proceso de renovación de la planta productiva observado durante los últimos cuatro años. En cuanto a la inversión pública, se retrajo por tercer año consecutivo (-5%).

El único elemento dinámico en la actividad económica fueron las exportaciones no petroleras, favorecidas por el vigoroso incremento de la economía estadounidense en el segundo semestre, la consolidación de las ventajas competitivas en algunos sectores de la industria mexicana, y la contracción del mercado interno.

La trayectoria ascendente que mostraron las importaciones de bienes y servicios durante los últimos cinco años, con aumentos promedio sobre 20% anual, se interrumpió abruptamente, al disminuir poco más de 2% las compras externas.

La tendencia recesiva se manifestó de manera heterogénea en los distintos sectores de actividad. La producción de bienes mantuvo su nivel de 1992, con un retroceso de las manufacturas (-1.5%), y un crecimiento de la agricultura (2%); la construcción, en tanto, siguió expandiéndose, pero a un ritmo apreciablemente inferior al de 1992, y los servicios registraron un ligero aumento.

El mejor desempeño del sector agropecuario fue la suma de resultados muy disímiles de los diversos subsectores: se registraron incrementos de la producción agrícola y de la pesca, la actividad ganadera permaneció prácticamente estancada y la silvicultura retrocedió.

Las industrias extractivas debieron enfrentar una escasa demanda externa y precios internacionales deprimidos, lo cual determinó su exiguo crecimiento. La actividad petrolera, por

su parte, permaneció estática, situación que acusa el efecto de la sobreoferta internacional de petróleo crudo y de la declinación de los precios; así, los embarques de hidrocarburos se redujeron en más de 2%.

La contracción del mercado interno y la tenaz competencia de los productos importados acentuaron las dificultades de la industria manufacturera. A pesar de que las exportaciones del sector se expandieron aceleradamente, el producto interno manufacturero retrocedió, desempeño que hizo más patente la progresiva pérdida de dinamismo que experimenta desde 1991. De las nueve divisiones de esta rama de actividad sólo cuatro aumentaron su producto con respecto a 1992.

La fabricación de bienes intermedios fue afectada por la baja de la demanda interna a causa de la recesión económica y también por la competencia de mercaderías importadas a precios reducidos. Por su parte, declinó la actividad de las industrias productoras de bienes de consumo duraderos y no duraderos. Con respecto a las primeras, cabe referirse a la evolución de la industria automotriz. El número de vehículos producidos permaneció al mismo nivel que en 1992, como resultado del retroceso en la fabricación de unidades destinadas al mercado interno (-15%), ya que las exportaciones continuaron en ascenso (26%). El decrecimiento que mostró la producción de bienes de consumo no duradero reflejó en gran medida el retroceso de la industria textil y del vestuario. Por tercer año consecutivo ésta decayó como consecuencia del impacto de la apertura comercial, sumado a la contracción de la demanda interna. El brusco descenso de la inversión privada repercutió en la industria de bienes de capital, cuya actividad se estancó. Por último, cabe destacar que la industria maquiladora mantuvo su dinamismo, impulsada por la reanimación de la economía estadounidense; así, su valor agregado se incrementó casi 8%.

La marcada declinación de la demanda interna afectó notoriamente a los servicios, ya que el producto de este grupo de actividades sólo aumentó algo menos de 1%. En el rubro de comercio, restaurantes y hoteles se registró una disminución y en el de transportes y

comunicaciones se redujo el ritmo de avance. El sector financiero mostró un comportamiento positivo, en el marco de la reorganización suscitada por el proceso de privatizaciones.

Después de tres años de intenso crecimiento, la economía de *Venezuela* entró en una fase de recesión en 1993, como consecuencia de las tensiones y desequilibrios que se habían ido gestando en los años posteriores a la puesta en marcha del programa de ajuste y apertura económica de 1989. El incremento del producto interno bruto, que había alcanzado a casi 10% en 1991, todavía se mantuvo en un vigoroso 6.5% anual en 1992, pero a lo largo de ese año ya mostraba un descenso progresivo. En 1993, al acentuarse el retroceso, el nivel de actividad disminuyó 0.6%. De este modo, el producto por habitante se retrajo cerca de 3% y en 1993 su nivel resultó 12% inferior al registrado en 1980.

La actual etapa recesiva se explica por la falta de control de la inflación durante los años anteriores de gran crecimiento, lo que hizo necesario aplicar una política monetaria fuertemente restrictiva que, a su vez, provocó una alza desmesurada de las tasas de interés reales. Por otra parte, la grave crisis fiscal y las presiones sobre el mercado cambiario, que se intensificaron en el segundo semestre al producirse nuevas declinaciones del precio internacional del petróleo y un abrupto repliegue del financiamiento de instituciones crediticias internacionales multilaterales, llevaron al Banco Central a profundizar el carácter restrictivo de la política monetaria a fin de evitar desbordes que exacerbaban la demanda de divisas y la inflación.

Esos factores incidieron en la demanda agregada de la economía, que bajó 5.6% en 1993. La principal causante de esa caída fue la reducción del gasto público, que afectó en particular al gasto de capital, haciéndolo disminuir más de 12%. El consumo final del gobierno, por su parte, se redujo 4%. La contracción de la inversión pública, que en *Venezuela* representa cerca de 60% de la inversión total de la economía, se produjo después de dos años de aumentos considerables, a razón de más de 26% anual. Esa reducción, que fue el resultado de los esfuerzos por poner coto al abultado déficit fiscal, contrarrestó más que sobradamente el aumento de 13% que registró la

inversión privada. En el brusco descenso de la inversión pública tuvo un papel preponderante la disminución en 16% de las inversiones de la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA), que vino a interrumpir su tendencia fuertemente ascendente sostenida desde 1989. La inversión privada mostró una desaceleración de su ritmo de crecimiento, por lo que todavía no pudo recuperarse de las fuertes contracciones que registrara en 1989 y 1990. En consecuencia, la inversión total se retrajo 3%. Por otra parte, a la reducción del consumo público se sumó una disminución de 2% del consumo privado que reaccionó así a la política monetaria restrictiva y las altas tasas de interés.

A causa de la debilidad de la demanda interna se generaron excedentes exportables, lo que impulsó el crecimiento de las exportaciones no petroleras. A su vez, el volumen físico de las ventas externas de hidrocarburos se expandió 6%, a pesar de que la demanda mundial del producto se mantuvo decaída. De este modo, las exportaciones totales se ampliaron 9%. La caída de la demanda interna tuvo un fuerte impacto en las importaciones, que se redujeron casi 8%, y también incidió en la producción interior, particularmente en las actividades no petroleras.

El nivel de actividad del sector del petróleo se elevó 3%, gracias a las inversiones realizadas para ampliar la capacidad de producción, que se incrementó por primera vez en tres años. A su vez, los embarques de crudo aumentaron cerca de 6%. En cuanto a las actividades no petroleras, la recesión afectó a casi todos los sectores. Tan solo el minero y el de la electricidad y el agua mostraron expansión. El producto se contrajo casi 4% en la agricultura, 1.6% en el sector de la construcción; y 1.2% en las actividades manufactureras, pero con desempeños heterogéneos según las ramas. La industria petroquímica y de fertilizantes, impulsada por el comportamiento del sector petrolero, aumentó cómodamente su producción respecto del año anterior. Sin embargo, se produjo un retroceso en el caso de los plásticos. Asimismo, disminuyeron las ventas de vehículos ensamblados en el país. Creció la producción de cemento, acompañada de un auge de las exportaciones, en tanto que la de aluminio se mantuvo estancada, si bien la significativa declinación del consumo interno

permitió aumentar algo las exportaciones; por su parte, la producción de acero retrocedió. El resultado positivo de la minería se debe casi exclusivamente al fuerte ascenso de la producción carbonífera. En el sector agrícola, todas las cosechas principales sufrieron retracciones, más acentuadas en el caso de los productos de consumo interno que en el de los de exportación (café y cacao). La producción pecuaria, en cambio, volvió a registrar incrementos, con la sola excepción de la de leche. Entre los servicios, el comercio resultó resentido por el repliegue de los consumidores privados, y cerró el año con una baja de 6%, lo que contrasta con el fuerte aumento logrado en 1992.

Los países integrantes del Mercado Común Centroamericano (MCCA) mostraron, en conjunto, un crecimiento de 4%, algo inferior al del año anterior, pero bastante más alto que la tasa media registrada desde la crisis de comienzos de los años ochenta. Además, la expansión fue bastante homogénea, ya que salvo Nicaragua, cuya economía se contrajo, los restantes países aceleraron su ritmo de actividad alcanzando tasas significativas.

Apoyada principalmente en el dinamismo de las inversiones y las exportaciones, el producto interno bruto de *Costa Rica* registró en 1993 un elevado nivel de crecimiento (casi 6%), aunque algo inferior al alcanzado en 1992. La oferta y demanda globales aumentaron más de 10% (dos puntos porcentuales menos que en 1992), lo que denota cierta desaceleración. Todos los componentes de la demanda se expandieron, sobre todo la inversión bruta. Esta fue seguida de las exportaciones de bienes y servicios y el consumo total, en el que el consumo privado se incrementó más que el del gobierno. Por su parte, las importaciones de bienes y servicios presentaron un notable incremento (18%).

Los sectores productivos se comportaron de manera muy heterogénea. El principal impulso a la actividad provino del sector de la construcción, la industria manufacturera, el comercio y el turismo. El auge de los servicios se apoyó en la expansión de la demanda interna, turismo y las importaciones. A su vez, el producto del sector industrial se elevó considerablemente, aunque con variaciones entre sus ramas, dependiendo de la capacidad de los productores para adaptarse a

la liberalización de las importaciones, los vaivenes del mercado financiero y las condiciones del mercado externo. Finalmente, la actividad agrícola mostró, en contraste, una evolución muy lenta.

El sector agropecuario creció sólo 2%, afectado por varios factores. A raíz de los bajos precios del café en años recientes, los cultivadores han reducido su producción; la de granos básicos, a su vez, ha entrado en una severa crisis en los últimos años. En cambio, la cosecha de banano aumentó 10%, pero como consecuencia de las cuotas impuestas por la Unión Europea, se ha comenzado a abandonar las tierras marginales y a suspender las nuevas inversiones en su cultivo. Por su parte, siguieron expandiéndose los cultivos de productos no tradicionales para la exportación. En cuanto al sector pecuario, tuvo un incremento de 6%, gracias a la producción avícola y lechera.

En la industria manufacturera se registró un crecimiento superior a 6%, lo que ha permitido al sector reestructurarse y así mantener un buen desempeño, a pesar de los problemas derivados de apertura externa. La fuerte expansión, por segundo año consecutivo, de las importaciones de bienes de capital destinados a la industria, indica que existe un intenso movimiento de inversiones en esta área. Después de tres años de relativo estancamiento o franco descenso, la actividad de la construcción creció casi 5%, a raíz de las inversiones en nuevos complejos hoteleros y centros comerciales, así como de la edificación de hospitales y escuelas por parte del gobierno.

El dinamismo de la actividad económica impulsó el avance de los servicios, cuyo incremento fue superior al de la producción de bienes. La más amplia liquidez y la disponibilidad de divisas, junto con la liberalización financiera que venía de años anteriores —incluida la mayor actividad de la Bolsa de Valores—, activaron el desempeño de las instituciones financieras.

En *El Salvador*, el producto interno bruto tuvo un crecimiento de casi 5%, lo que significa que su expansión se aceleró, en tanto que el producto por habitante subió poco más de 2%. Las expectativas de estabilidad política y social generadas por el proceso de pacificación, contribuyeron a crear un clima favorable a la

inversión y el crecimiento económico, pese a algunas dificultades surgidas a lo largo del año. Continuaron canalizándose importantes recursos de la cooperación internacional a las actividades vinculadas a los acuerdos de paz.

La demanda externa fue la que imprimió mayor dinamismo a la demanda global, seguida de la inversión fija. No obstante, el ritmo de expansión de esta última se redujo en comparación con el año precedente, que había coincidido con el inicio de las obras previstas en el Plan de Reconstrucción Nacional. La formación de capital fijo continuó afianzándose (10%), si bien a una velocidad notoriamente inferior a la observada en 1992 debido, sobre todo, a la apreciable baja del ritmo de crecimiento de la inversión pública. La desaceleración relativa de la inversión privada se explica por el menor empuje de la construcción. El consumo, a su vez, exhibió el incremento más modesto, producto de una disminución del consumo público y un aumento del componente privado inferior al del PIB.

El sector más destacado de la actividad económica fue el de los servicios básicos, cuya tasa de crecimiento se duplicó, seguido de la construcción y la producción de manufacturas. La generación de energía eléctrica tuvo su mayor expansión de los últimos tres lustros. En cambio, el sector público mostró un decrecimiento, como resultado de la política tendiente a reducir las entidades gubernamentales. En la actividad agropecuaria, por su parte, los desempeños fueron magros.

El producto agropecuario se expandió menos de 3%, muy por debajo de la tasa registrada en 1992. Los mejores resultados correspondieron a los cultivos no tradicionales y la producción avícola. En cuanto a los productos de consumo interno, el volumen de granos básicos aumentó menos de 2%. Con respecto a los cultivos tradicionales de exportación, la cosecha de café fue ligeramente mayor, a pesar de los bajos precios registrados al inicio del ciclo cafetalero 1992/1993. La producción de caña de azúcar se redujo 7%, por falta de inversiones en la planta industrial y por deficiencias en la fase agrícola. En cuanto a la pesca, la actividad más importante continuó siendo la explotación costera del camarón, cuyas ventas externas se elevaron 30%.

El desempeño del sector industrial superó los logros del año anterior, con un crecimiento de casi 8%. Las ramas más dinámicas fueron las de productos alimenticios, textiles y calzado, industria química, papel e impresión y productos minerales no metálicos. En estos resultados incidió el clima de paz que vive el país; la elevada inversión y las medidas para regularizar la generación de electricidad, que beneficiaron especialmente a la actividad industrial. La producción de maquila, por su parte, mantuvo su vigoroso avance del año precedente y sus ventas se incrementaron casi 70%.

La actividad de la construcción creció a buen ritmo, similar al del año anterior (10%), lo que redundó en un aumento de la producción de cemento; éste, junto con el de la minería y las canteras, fueron los sectores más activos en la producción de bienes.

En 1993 sobresalió el desempeño del sector de servicios básicos, especialmente de generación de electricidad (17%). El transporte tuvo un crecimiento considerable, vinculado al positivo comportamiento del comercio, tanto interno como externo. Entre los restantes servicios destacan las actividades comerciales y, en menor medida, las de apoyo al turismo, cuyo desenvolvimiento se está normalizando. Asimismo, la tendencia expansiva que los servicios financieros mostraron en los años anteriores se consolidó al llegar casi a su término el proceso de privatización y liberalización de la banca y las instituciones financieras. Como resultado de la reducción del gasto corriente y la supresión de plazas en la administración pública, los servicios del sector estatal tuvieron una retracción de 4%.

Durante 1993 el producto interno bruto de Guatemala experimentó un crecimiento de 4%, tasa superior a la de aumento de la población, lo que determinó un nuevo incremento del ingreso por habitante (1%), por séptimo año consecutivo. Lo notable de esta expansión es que ocurrió en un contexto muy desfavorable. A fines de mayo se produjo un golpe de estado que quebró el orden constitucional y generó un persistente clima de inestabilidad e incertidumbre hasta finales del año. También recrudescieron algunas tendencias negativas en el entorno económico internacional, a raíz de lo cual las exportaciones de banano,

tabaco y azúcar enfrentaron nuevas dificultades para acceder a sus mercados externos.

La inversión fue el elemento más dinámico de la demanda global, con una tasa de crecimiento de 11%, bajo el impulso de la inversión privada y, en menor medida, de la pública. El consumo total se expandió 4%, tasa considerablemente menor que la de 1992, debido a la desaceleración del consumo tanto privado como público. El cuántum de las exportaciones de bienes y servicios tuvo un leve incremento, mientras que el de las importaciones aumentó 3%, bastante menos que el año precedente.

El crecimiento económico en 1993 se basó en la más vigorosa actividad en todas las ramas económicas, aunque los servicios se expandieron a una tasa más rápida que la producción de bienes. En el caso de los primeros cabe destacar el esfuerzo por realizar importantes inversiones en la generación de electricidad y en las comunicaciones, particularmente en el sistema telefónico. En el rubro de otros servicios, se expandieron los relacionados con el área financiera. En cuanto a la producción de bienes, de nuevo la minería y la construcción mostraron las tasas de crecimiento más altas.

La expansión del producto agropecuario (2%) fue menor que en 1992. Su desaceleración se debió a las condiciones adversas imperantes en los mercados internacionales, problemas de orden laboral, y pestes y enfermedades de los cultivos. La producción de banano fue perjudicada por una prolongada huelga, en tanto que la actividad azucarera sufrió un notorio menoscabo a causa del desfavorable comportamiento de los precios mundiales del producto y la reducción de la cuota de exportación al mercado estadounidense por tercer año consecutivo. En cambio, la producción de café se expandió notablemente (12%), pese a la desfavorable situación del mercado internacional. Entre los granos básicos, las cosechas de maíz, frijol y arroz experimentaron fuertes bajas. Por segundo año consecutivo, el escaso crecimiento de la industria avícola se explicó en gran medida por la competencia de las importaciones.

El aumento del producto industrial fue inferior al de 1992. Este menor ritmo de actividad es atribuible a la creciente competencia de las

importaciones, como consecuencia de la política de apertura comercial. Asimismo, se debe considerar la notable reducción de las exportaciones al MCCA. Las ventas externas de la industria maquiladora continuaron creciendo a un ritmo satisfactorio (14%), lo que permitió que su contribución a la balanza de pagos aumentara de 96 a 110 millones de dólares. Por su parte, las ramas que se expandieron más rápidamente fueron las de vivienda multifamiliar y comercio, ambas orientadas a los grupos de altos ingresos.

La economía *hondureña* creció casi 4% estimulada por la inversión pública y un incremento significativo de los servicios comerciales y financieros, así como de las actividades maquiladoras. Aun así, dicha tasa denotó una disminución con respecto al ritmo mantenido en 1992. En este resultado incidieron el estancamiento de la demanda externa y las inundaciones que afectaron a la agricultura.

La demanda interna tuvo una expansión de 5%, gracias al impulso de la inversión bruta, que se elevó cerca de 8%, en especial a causa de la formación de capital público en infraestructura vial, carreteras y terminales aéreas. En cambio, se redujo la tasa de crecimiento de la inversión privada, y ésta se dirigió básicamente a la reposición de equipos y al montaje de nuevas instalaciones para la maquila. El consumo privado evolucionó levemente por encima de la progresión poblacional. En tanto, el consumo del gobierno mantuvo un ritmo ascendente (5%), acorde con la política expansionista del gasto. Por su parte, las importaciones se recuperaron, tras la caída del año anterior, aprovechando la política de apertura.

Los daños ocasionados por la tormenta tropical Gert afectaron negativamente al sector agropecuario. La producción de banano declinó 9% a causa de las pérdidas provocadas por inundaciones, el mal de sigatoka negra y los conflictos laborales. A estos problemas se añadió la entrada en vigencia de la nueva política agrícola de la Unión Europea, que ha frenado los planes de inversión de las empresas bananeras e inducido un descenso de los precios pagados a los productores independientes, así como una reducción de las áreas de cultivo. En el caso del café, los bajos precios internacionales redundaron en cierto descuido de las prácticas de

cultivo con la consiguiente baja de la producción, que disminuyó 10%. A su vez, la cosecha de caña de azúcar mostró un incremento mayor que el del año anterior, mientras que la evolución de los principales productos de consumo interno ha sido desfavorable en el último trienio. Por su parte, la producción de camarones y la pesca de langosta volvieron a lograr notables aumentos.

La industria manufacturera creció a menor ritmo que en 1992; las ramas que exhibieron mayor dinamismo fueron la construcción y los alimentos, pero varias otras registraron tasas negativas, entre ellas las textiles y la producción de madera y fósforos. Este desempeño obedeció a las condiciones de competencia generadas por la apertura comercial y, en algunos casos, a cierta transformación de las estructuras productivas. Por su parte, el subsector de maquila de vestuario prosiguió su expansión y creó 27 000 empleos directos.

La construcción continuó siendo uno de los sectores más activos, mientras que la minería experimentó un descenso de 15% debido a la baja productividad del mineral del Mochito.

La generación de electricidad aumentó 8%, rendimiento aún insuficiente para abastecer la demanda nacional. En algunos meses se produjeron interrupciones del servicio eléctrico ocasionadas por la disminución del nivel del agua en el embalse del Complejo Hidroeléctrico General Francisco Morazán y por reparaciones mayores en las centrales de Cañaveral y Río Lindo.

El producto interno bruto de *Nicaragua* tuvo un retroceso de casi 1% durante 1993, lo que acarrió una nueva disminución del producto per cápita, que al sumarse a más de diez años de continua declinación ha llevado este indicador a apenas 60% de su valor de 1980. Esta nueva contracción del nivel de actividad se explica en buena medida por la merma de los recursos externos, así como por el mantenimiento de una política fiscal y monetaria restrictiva. Otros factores que contribuyeron a ese magro desempeño fueron los violentos alzamientos registrados durante el año, la inestabilidad laboral generada por las frecuentes huelgas, y el clima político predominante. Asimismo, persistieron importantes cuestiones cuya falta de definición repercutió en la confianza de los

agentes internos y externos, como las garantías respecto de la propiedad privada y, en especial, de la tenencia de la tierra.

La contracción de 4% de la oferta global fue provocada por un acusado decrecimiento de las importaciones (-12%), aunado al retroceso del producto interno bruto. Como el cuántum de las exportaciones aumentó 9%, el peso del ajuste recayó en la demanda interna (-7%). El consumo gubernamental disminuyó 16% como consecuencia de la aplicación de sucesivas medidas para reducir el gasto, mientras que la baja de 5% del consumo privado reflejó el efecto acumulativo del descenso de la liquidez, del poder de compra de los salarios y del empleo. El colapso de la inversión fue considerable, especialmente en maquinaria y equipo, que disminuyó más de 20%.

El sector agropecuario tuvo un crecimiento modesto (1%), y sus componentes mostraron desempeños heterogéneos, pero se destacaron los comportamientos de la producción pecuaria (10%) y del sector pesquero (66%). En 1993, la actividad agrícola de exportación atravesó por una etapa de cambios estructurales. El café, mantuvo su importancia, pese a la marcada contracción del volumen exportable, mientras que la cosecha de algodón, uno de los principales rubros tradicionales de exportación, fue virtualmente inexistente debido al bajo nivel de su precio internacional. Las exportaciones de azúcar disminuyeron; el ingenio privado más grande del país pasó por una fase de intensos conflictos, mientras que varios de los demás se abocaron a la reestructuración de sus organizaciones. La producción agrícola para el consumo interno se incrementó en los casos del arroz, el sorgo y la soja, pero se redujo levemente en los del maíz y el frijol.

La actividad manufacturera decreció por segundo año consecutivo. El desabastecimiento de materias primas (en particular de algodón) indujo una declinación de aproximadamente 30% en la rama de textiles y confecciones. Sin embargo, se expandieron los rubros vinculados a las actividades de exportación.

El incremento de la generación de energía hidroeléctrica no sólo compensó con creces la baja de la generación geotérmica y termoelectrica, sino que permitió reducir las

importaciones de energía (-65%) e incluso, por primera vez, exportar. El sector del transporte y las telecomunicaciones sufrió un descenso considerable, sobre todo a causa de huelgas de transportistas.

La progresiva vuelta a la normalidad en la prestación de los servicios internacionales que caracterizan a la economía de Panamá determinó un sostenido aumento de la actividad económica, que llegó a casi 6%; si bien esta tasa fue inferior al 8% registrado en 1992, dio lugar a una sustancial elevación del producto por habitante por cuarto año consecutivo. Este crecimiento fue impulsado por el fuerte dinamismo de la demanda interna, en especial de la inversión bruta fija, pública y privada y, en menor medida, del consumo privado.

La inversión fija aumentó nuevamente (28%), sustentada principalmente por la actividad de la construcción, sector en el que la inversión pública tuvo un comportamiento más vigoroso que la privada. Por el contrario, el consumo privado se desaceleró significativamente y el del gobierno mostró una expansión más moderada que la del año anterior. Las exportaciones y las importaciones se incrementaron, si bien estas últimas menos que en 1992.

En general, los sectores de actividad mantuvieron altas tasas de crecimiento, salvo la agricultura y el del transporte y las comunicaciones, cuyo ritmo de progresión disminuyó notoriamente.

El sector agropecuario registró sólo un ligero incremento (1%), que contrasta con la tendencia que se había mantenido durante el trienio anterior, debido al descenso de la producción agrícola y silvícola; el mejor desempeño del sector pecuario no logró compensar esa evolución. Afectada por diversos problemas, la producción de banano se redujo 7% mientras que otros cultivos tradicionales de exportación, como el azúcar y el café, experimentaron un pausado repunte. Los restantes cultivos, en su mayoría de granos básicos, crecieron en conjunto poco más de 4%. Por su parte, la silvicultura se retrajo más de 3% a causa de las dificultades para vender la madera panameña en el exterior.

La actividad de minas y canteras aumentó nuevamente a un ritmo elevado (19%) en respuesta a la demanda de minerales no metálicos

para la fabricación de materiales de construcción. La industria manufacturera creció 7%, algo menos que en el bienio anterior. La tendencia ascendente se ha mantenido, sustentada principalmente por la demanda del sector de la construcción. En cambio, el ritmo de expansión de las otras ramas desaceleró o comenzó a retroceder.

El sector de la construcción, por cuarto año consecutivo se mostró como el más dinámico de la economía al lograr un crecimiento extraordinario de casi 40%. La mayor parte de las obras edificadas correspondió nuevamente a viviendas y departamentos de lujo, así como a grandes centros comerciales en zonas residenciales.

La oferta de energía eléctrica aumentó alrededor de 7% durante 1993, debido a que la abundancia de lluvias y la ampliación de la capacidad instalada favorecieron la generación hidroeléctrica. De esta manera fue posible reducir las importaciones de fluido y, a la vez, duplicar con creces su exportación.

En el área de los servicios básicos, los de transporte, almacenamiento y comunicaciones tuvieron una expansión de 3% que reflejó el comportamiento disímil de sus componentes. El transporte de petróleo por el oleoducto transistmico se redujo a casi la mitad de la magnitud registrada en 1992, mientras que la actividad del Canal también disminuyó, a raíz de que los Estados Unidos sustituyeron esas vías de transporte por los propios. Los servicios financieros crecieron 8%, levemente por encima de su tasa del bienio 1991-1992. Sin embargo, pese a la recuperación experimentada en los últimos años, el nivel de los activos del Centro Bancario Internacional representa aún menos de dos terceras partes del alcanzado en 1986, con anterioridad a la crisis. Las actividades comerciales y turísticas exhibieron un aumento similar, cercano a 7%. De hecho, el comercio fue de los sectores que más se benefició de los créditos concedidos por el sistema bancario.

En los países del Caribe, la economía tuvo en general un desempeño bastante pobre. En la *República Dominicana* el producto interno bruto creció 2%, nivel indicativo de una fuerte desaceleración, dado que el año anterior había ascendido a casi 7%. Como resultado, el producto

por habitante se estancó. Las altas tasas de interés desempeñaron un papel determinante en la pérdida de dinamismo de la actividad económica. El crecimiento de los principales sectores productores de bienes se estancó y la minería tuvo un descenso importante, que fue compensado por un aumento, menos marcado que en 1992, de los servicios turísticos y de las zonas francas.

Por su parte, la significativa desaceleración de la demanda interna y externa contrastó con el auge del año anterior. La inversión pública sobresalió como el componente más dinámico de la demanda interna. En cambio, el consumo privado se estancó y el consumo público creció sólo 1%. El menor ritmo de expansión de la inversión privada se explica por la existencia de algunas dudas acerca del alcance y la coherencia de las reformas estructurales. Las exportaciones de bienes y servicios declinaron ligeramente debido al desfavorable desempeño del rubro de bienes, ya que el de los servicios continuó progresando, mientras que las importaciones se redujeron.

La producción de bienes mostró un virtual estancamiento, en tanto que los servicios prosiguieron su avance, gracias principalmente al turismo. Los sectores energético y de la construcción se distinguieron por su pujante comportamiento, pero la minería experimentó una nueva caída. También tuvieron una incidencia negativa el crecimiento casi nulo del sector agropecuario y el escaso progreso de la industria manufacturera.

El magro desempeño del sector agropecuario se explica fundamentalmente por el predominio de factores climáticos adversos, la existencia de plagas en diversos cultivos, la falta de incentivo por la baja de los precios internacionales de ciertos productos, y las dificultades para obtener financiamiento.

La minería registró un abrupto descenso ocasionando básicamente por problemas externos que afectaron a sus rubros más importantes. Así, la producción de ferromnquel decreció a raíz de la paralización de la empresa Falconbridge Dominicana durante el primer trimestre del año en respuesta a la saturación de la demanda internacional y la consiguiente declinación de las cotizaciones. A su vez, la

situación del mercado externo, así como las limitaciones financieras que dificultaron las reparaciones en la empresa Rosario Dominicana, determinaron un descenso de la producción de oro y plata. Por su parte, los niveles productivos de piedra caliza y bauxita también fueron perjudicados por la suspensión de las operaciones de la empresa Ideal Dominicana.

Después del notable crecimiento experimentado el año anterior, en 1993 la industria manufacturera acusó una apreciable desaceleración. Las actividades de las zonas francas y la producción de bebidas fueron las más dinámicas del sector, en tanto que los rubros del tabaco y los alimentos prácticamente se estancaron. En la industria alimentaria resaltó el desempeño de la rama del azúcar y sus derivados.

La construcción se mantuvo entre los sectores más vigorosos gracias al incremento de la inversión pública y, en menor medida, de la privada.

El sector financiero declinó a causa de los menores niveles de actividad de las instituciones financieras privadas, en tanto que las comunicaciones progresaron impulsadas por mejoras del servicio telefónico y de correos. Asimismo, el auge turístico estimuló la expansión de los servicios de hotelería, bares y restaurantes.

En *Haití* el producto interno bruto tuvo nuevamente una fuerte contracción (-11%), lo que determinó que el producto por habitante sufriera un nuevo y severo retroceso (-13%). Este deterioro es el reflejo de la grave crisis institucional que vive el país desde hace dos años y que ha provocado la suspensión de la asistencia económica externa y el bloqueo de las transacciones con el resto del mundo.

La mayoría de los componentes de la oferta y la demanda acusaron decrecimientos. En particular, la inversión y las exportaciones tuvieron contracciones significativas. Asimismo, el volumen de las importaciones mantuvo el bajo nivel registrado el año precedente.

Debido al embargo comercial fue preciso imponer racionamientos de energía y combustibles, que ejercieron un fuerte impacto negativo en el desempeño económico, en particular en el del transporte. En consecuencia, la producción decayó en casi todos los sectores.

Persistió el estancamiento de la agricultura, característico de los últimos años, lo que vino a agravar una situación ya precaria. Además, los problemas de almacenamiento y transporte incidieron en la comercialización de productos alimenticios.

La producción industrial disminuyó notablemente. Las actividades orientadas a la sustitución de importaciones sufrieron los efectos de la contracción de la demanda y de la limitada capacidad de importación. Sin embargo, la pérdida de dinamismo fue mucho más acentuada en la industria maquiladora, a pesar de la suspensión parcial, a partir de febrero de 1993, del embargo comercial impuesto al país por los Estados Unidos. El adverso clima político imperante y las cada vez más frecuentes interrupciones del suministro eléctrico obligaron a la mayoría de los exportadores a trasladar sus actividades a otros países.

Una de las principales causas del descenso de la actividad de la construcción fue la drástica merma de las disponibilidades financieras, especialmente notoria en el caso de las inversiones públicas financiadas con recursos externos, que se interrumpieron en su totalidad.

En materia de comercio, factores como la disminución de los ingresos reales, el embargo que afecta a los productos importados y la desorganización resultante del regreso masivo al campo de una parte de la población que había migrado a la capital, han menoscabado seriamente la actividad formal. Como contrapartida, el comercio informal se expandió apreciablemente, nutrido por el contrabando de mercaderías y los recursos financieros provenientes de las remesas de dinero enviadas por los trabajadores haitianos radicados fuera del país.

Durante 1993 continuó profundizándose la prolongada recesión que sufre la economía de *Cuba*. El producto interno bruto descendió 10%, después de la caída de 14% del año anterior. Este deterioro es atribuible a los serios obstáculos que enfrenta Cuba para insertarse en la economía mundial, lo que se traduce en una menguada capacidad de importación. Esta situación, a su vez, tiene su origen en los problemas y reajustes derivados del colapso de las relaciones con el desaparecido sistema socialista, el

recrudescimiento del bloqueo económico, las distorsiones acumuladas en la estructura productiva, el rezago de los mecanismos internos de gestión empresarial y los daños ocasionados por factores climáticos. En particular, la escasez de combustibles se hizo sentir durante todo el año provocando severas y generalizadas interrupciones del servicio eléctrico.

Una vez más se registró un descenso de la demanda interna, así como de las exportaciones de bienes. En rigor, el único componente dinámico fue la venta de servicios al exterior. La inversión bruta fija declinó de nuevo, al igual que los gastos de consumo, tanto privados como gubernamentales.

En cuanto a los sectores de actividad, en 1992 volvió a reducirse el producto agropecuario, manufacturero, de la construcción y del transporte. En cambio, en la minería y la actividad turística se registraron expansiones. Tras un ligero repunte en 1992, el sector agropecuario declinó al descender el nivel de la actividad agrícola —caña de azúcar y demás cultivos—, la ganadería, la avicultura y los servicios de maquinaria agrícola. En contraste, sólo creció la silvicultura. En el área del cultivo de la caña, a las condiciones climáticas adversas se añadieron las dificultades suscitadas por la falta de insumos y la inestabilidad de la fuerza de trabajo, lo que incidió negativamente en las labores de preparación de la tierra, siembra, cultivo y cosecha. De esta manera, disminuyó la producción tanto de caña de azúcar como de sus subproductos. La del resto de la agricultura volvió a declinar a causa de los mismos factores ya mencionados, además de la carencia de medios de trabajo y una ineficiente gestión de los recursos disponibles, especialmente de la fuerza laboral. La actividad pecuaria decreció debido a las reiteradas dificultades para importar alimentos de consumo animal, lo que entorpeció las tareas de cría, ceba y desarrollo. En cambio, la silvicultura repuntó a raíz del progreso en el cuidado y explotación de los bosques con fines energéticos para así enfrentar las necesidades de carbón y leña, acrecentadas por la escasez de otros combustibles.

La minería se expandió por segundo año consecutivo gracias al incremento de la extracción de petróleo y gas, dado que la de

níquel se mantuvo al mismo nivel que en 1992. Con la ayuda de la inversión extranjera se intensificaron las labores de exploración y perforación, lo que se reflejó en un aumento de la producción de crudo nacional y de gas.

En el sector manufacturero se acentuó la tendencia declinante de los años previos a raíz de la paralización de la mitad de su capacidad instalada al agudizarse la escasez de materias primas, piezas de repuesto, bienes de capital y otros insumos importados. Las frecuentes interrupciones del servicio eléctrico también afectaron severamente al sector industrial en su conjunto. Sin embargo, el impacto más negativo provino del colapso de la zafra azucarera, que tuvo un decrecimiento de 40%. En las manufacturas textiles se apreciaron algunas señales de reactivación cuyo origen fue la creación de una sociedad mixta cubano-mexicana, que comenzó a producir tejidos planos. También se registraron aumentos de la producción de diversos equipos e insumos para el sector agropecuario.

La actividad de la construcción, por el contrario, mostró un significativo deterioro, atribuible a los problemas que aquejan a la economía del país, que fue contrarrestado sólo parcialmente por obras de ampliación de centros turísticos y otras relacionadas con la inversión extranjera y la agricultura.

La mayor extracción de petróleo crudo y las modificaciones tecnológicas introducidas a las plantas termoeléctricas posibilitaron una más amplia utilización de este tipo de combustible, de modo que un tercio de la energía requerida por el país ya se genera con hidrocarburos cubanos.

Las interrupciones del servicio eléctrico nacional, si bien se produjeron durante todo el año, resultaron particularmente reiteradas en los meses de julio y agosto. Entre los factores que influyeron en la intensificación de este problema figuran el insuficiente mantenimiento y reparación de las centrales termoeléctricas y el desplazamiento de obreros calificados hacia otras actividades.

El transporte en general resultó perjudicado por la falta de combustibles y otros insumos. Por su parte, la actividad del comercio formal volvió a disminuir a causa del decrecimiento de la oferta de bienes y servicios a la población.

Cuadro III - 1
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL
(Tasas anuales de variación)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a	Variación acumulada	
								1981-1990	1991-1993 ^a
América Latina y el Caribe^b	3.3	0.8	0.9	0.3	3.7	2.8	3.4	12.4	10.3
Países exportadores de petróleo	2.7	2.0	0.1	4.1	4.4	3.3	1.2	15.0	9.1
Bolivia	2.6	3.0	2.8	4.9	4.9	1.8	4.2	0.9	11.3
Colombia	5.6	4.2	3.5	4.0	1.9	3.6	4.9	43.6	10.7
Ecuador	-4.8	8.8	0.2	2.0	4.9	3.4	2.2	20.4	10.8
México	1.9	1.2	3.3	4.4	3.6	2.8	0.4	17.9	7.0
Perú	8.2	-8.6	-11.8	-5.6	2.1	-2.6	7.0	-12.0	6.4
Trinidad y Tabago	-4.9	-3.1	-0.4	1.9	1.4	-2.3	-2.1	-19.9	-3.1
Venezuela	3.8	5.9	-7.8	6.8	9.7	6.5	-0.6	4.2	16.1
Países no exportadores de petróleo^b	3.7	0.0	1.5	-2.3	3.2	2.5	5.1	10.5	11.2
Sudamérica	3.6	-0.1	1.3	-2.7	3.3	2.3	5.3	10.0	11.3
Argentina	2.7	-2.1	-6.2	-0.1	8.9	8.7	6.0	-8.7	25.5
Brasil	3.6	-0.1	3.3	-4.4	0.9	-1.0	5.0	16.5	5.0
Chile	6.1	7.0	9.6	2.8	5.7	9.8	5.6	31.2	22.5
Guyana	3.8	-2.3	-4.8	-2.7	5.8	7.4	8.0	-22.4	22.7
Paraguay	4.5	6.7	5.9	3.1	2.3	1.7	3.9	36.6	8.2
Suriname	-6.2	8.2	4.2	-1.7	-2.5	3.4	...
Uruguay	7.9	0.0	1.3	0.9	3.2	7.7	1.5	4.7	12.9
Centroamérica y el Caribe^b	4.7	0.3	3.6	1.3	2.3	4.8	2.9	15.4	10.3
Bahamas	4.6	2.3	2.0	4.8	-3.2	1.0	1.0	31.2	-1.3
Barbados	2.4	4.0	4.1	-3.9	-4.6	-4.1	1.0	8.2	-7.6
Belice	12.2	6.1	12.4	10.2	3.2	7.6	3.5	58.6	14.9
Cuba ^c	-3.9	2.2	1.0
Haití	-0.7	0.9	1.0	-0.2	0.6	-10.5	-11.0	-3.8	-19.9
Jamaica	7.2	3.5	7.7	6.5	1.8	3.1	1.8	27.5	6.9
Panamá	2.2	-15.9	-0.2	5.2	9.2	8.5	6.1	6.3	25.7
República Dominicana	9.7	2.3	4.8	-5.0	0.5	6.9	2.2	27.9	9.8
Mercado Común									
Centroamericano	3.3	1.8	3.3	2.3	2.7	5.2	4.0	9.9	12.4
Costa Rica	4.5	3.2	5.5	3.4	2.1	7.2	5.8	25.1	15.8
El Salvador	2.7	1.5	1.1	3.4	3.3	5.1	4.7	-1.1	13.7
Guatemala	3.6	4.0	3.7	2.9	3.5	4.7	3.8	8.8	12.6
Honduras	4.9	4.9	4.7	-0.4	2.3	6.1	3.8	25.5	12.8
Nicaragua	-0.7	-12.4	-1.7	-0.1	-0.2	0.4	-0.9	-12.8	-0.7
Países de la OECS^d	6.2	8.6	6.0	4.7	3.2	3.7	-8.0	71.7	-1.6
Antigua y Barbuda	9.0	7.7	6.3	3.5	4.3	1.7	3.4	86.5	9.6
Dominica	6.8	7.9	-1.1	6.6	2.3	2.8	1.8	54.8	7.1
Granada	6.0	5.3	5.7	5.2	2.9	0.6	0.5	57.7	4.0
Saint Kitts y Nevis	7.4	9.8	6.7	3.0	3.9	3.6	...	75.0	...
Santa Lucía	2.2	12.1	8.5	4.1	2.3	7.1	3.1	65.2	13.0
San Vicente y las Granadinas	6.4	8.6	7.2	7.1	3.1	6.5	1.4	86.9	11.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a Cifras preliminares. ^b Excluye a Cuba. ^c Se refiere al producto social global. ^d OECS = Organización de Estados del Caribe Oriental.

Cuadro III - 2
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DEL
 PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE**
(Tasas anuales de variación)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a	Variación acumulada	
								1981-1990	1991-1993 ^a
América Latina y el Caribe^b	1.2	-1.2	-1.1	-1.6	1.8	1.1	1.5	-8.9	4.4
Países exportadores de petróleo	0.5	-0.2	-2.0	1.9	2.3	1.2	-0.8	-8.4	2.6
Bolivia	0.1	0.5	0.4	2.4	2.4	-0.6	1.8	-21.5	3.6
Colombia	3.7	2.3	1.7	2.2	0.2	1.8	3.2	17.9	5.2
Ecuador	-7.1	6.2	-2.2	-0.3	2.5	1.1	0.0	-6.6	3.6
México	-0.4	-1.0	1.1	2.2	1.4	0.7	-1.6	-6.4	0.5
Perú	5.9	-10.5	-13.6	-7.5	0.0	-4.6	4.8	-29.4	0.1
Trinidad y Tabago	-6.2	-4.3	-1.6	0.7	0.2	-3.4	-3.2	-29.9	-6.2
Venezuela	1.3	3.4	-9.9	4.4	7.3	4.3	-2.7	-19.0	8.8
Países no exportadores de petróleo^b	1.7	-1.9	-0.4	-4.1	1.4	0.9	3.3	-9.4	5.8
Sudamérica	1.7	-1.8	-0.4	-4.3	1.6	0.9	3.7	-9.1	6.4
Argentina	1.3	-3.3	-7.4	-1.3	7.6	7.4	4.8	-20.3	21.1
Brasil	1.6	-2.0	1.4	-6.1	-0.8	-2.6	3.4	-5.2	-0.1
Chile	4.3	5.3	7.8	1.1	4.0	8.1	3.9	11.0	16.9
Guyana	3.8	-2.3	-4.9	-3.0	5.1	6.5	7.0	-26.1	19.7
Paraguay	1.4	3.6	2.9	0.2	-0.5	-1.0	1.2	0.5	-0.3
Suriname	-8.0	6.1	2.2	-3.6	-4.3	-13.8	-4.3
Uruguay	7.3	-0.6	0.7	0.3	2.6	7.1	0.9	-1.4	10.9
Centroamérica y el Caribe^b	2.4	-1.9	1.2	-1.0	-0.1	2.3	0.6	-8.2	2.8
Bahamas	2.7	0.5	0.2	3.0	-4.9	-0.7	-0.5	8.1	-6.0
Barbados	2.1	3.6	3.7	-4.2	-4.9	-4.3	0.8	4.9	-8.3
Belize	9.2	3.3	9.6	7.6	1.0	5.4	1.6	22.5	8.1
Cuba ^c	-4.8	1.1	-0.3	-4.1	...
Haití	-2.6	-1.1	-1.0	-2.2	-1.4	-12.3	-12.8	-20.6	-24.6
Jamaica	6.2	2.7	6.8	5.6	0.8	2.1	0.8	12.4	3.7
Panamá	0.1	-17.6	-2.2	3.1	7.1	6.4	5.1	-14.0	19.8
República Dominicana	7.3	0.1	2.6	-7.0	-1.6	4.8	0.2	1.7	3.3
Mercado Común									
Centroamericano	0.7	-0.8	0.6	-0.4	-0.1	2.2	1.1	-14.9	3.2
Costa Rica	1.6	0.4	2.6	0.7	-0.4	4.6	3.2	-5.8	7.5
El Salvador	1.0	-0.3	-0.8	1.4	1.2	2.9	2.4	-13.5	6.6
Guatemala	0.7	1.0	0.8	0.0	0.6	1.8	0.9	-18.2	3.3
Honduras	1.7	1.7	1.6	-3.4	-0.7	3.0	0.8	-8.2	3.1
Nicaragua	-3.0	-14.5	-4.3	-3.1	-3.6	-3.4	-4.7	-33.5	-11.3
Países de la OECS^d	5.6	7.9	5.4	4.0	2.5	3.0	-0.6	-62.2	5.0
Antigua y Barbuda	8.4	7.1	5.6	2.8	3.4	0.7	2.1	75.0	6.3
Dominica	7.1	8.1	-0.9	6.9	2.6	3.2	2.6	61.3	8.6
Granada	5.7	5.0	5.4	5.0	2.7	0.4	-0.2	54.2	2.9
Saint Kitts y Nevis	7.9	10.3	7.7	3.0	3.9	3.6	...	83.4	7.6
Santa Lucía	0.7	10.5	7.0	2.7	1.0	5.7	2.0	42.9	8.9
San Vicente y las Granadinas	5.3	7.5	6.2	6.0	2.1	5.6	0.4	71.2	8.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a Cifras preliminares. ^b Excluye a Cuba. ^c Se refiere al producto social global. ^d OECS = Organización de Estados del Caribe Oriental.

Cuadro III - 3
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR
RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA, A PRECIOS DE MERCADO**
(Tasas anuales de variación)

	Agricultura		Minas y canteras		Industrias manufactureras		Construcción		Subtotal de bienes		Servicios básicos		Otros servicios	
	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a
América Latina y el Caribe^b	2.4	0.2	1.3	2.5	0.7	4.4	9.5	7.0	2.2	3.5	4.4	4.4	2.2	3.0
Argentina	0.1	-1.0	8.2	6.0	7.3	4.5	21.7	10.9	7.8	4.5	9.4	8.1	7.2	7.2
Barbados	-1.1	...	9.7	...	-9.2	...	-17.1	...	-8.3	...	-2.2	...	-2.4	...
Bolivia	-4.5	3.5	1.4	6.1	2.4	4.9	14.6	4.4	-0.2	4.6	7.4	6.3	3.3	3.1
Brasil	5.3	-1.9	-0.3	1.5	-5.0	10.1	-1.1	9.6	-1.8	6.4	0.3	3.6	-2.3	3.5
Colombia	-1.0	2.7	1.0	0.1	4.8	1.9	11.5	9.3	2.7	2.5	1.3	6.9	4.3	6.0
Costa Rica	3.9	2.2	10.3 ^c	6.5 ^c	2.6	4.7	6.6	4.4	11.2	9.9	7.2	6.3
Chile	4.6	1.1	1.5	0.6	11.0	3.6	12.8	14.0	8.0	3.9	16.7	7.0	8.3	6.0
Ecuador	3.4	-1.7	6.7	5.9	1.3	6.9	-0.3	-4.3	3.5	2.8	5.3	4.1	2.4	2.9
El Salvador	9.0	2.8	12.0	10.7	6.0	7.6	9.6	9.7	8.0	5.0	5.9	11.7	2.4	3.4
Guatemala	3.0	2.0	29.3	12.6	3.1	2.4	21.5	10.5	4.4	2.8	9.5	7.8	4.4	4.2
Guyana	24.3	5.9	-11.5	49.0	19.3	3.5	2.0	3.5	13.0	11.8	3.1	6.0	-1.0	3.0
Haití	-3.7	...	-19.7	...	-24.3	...	-35.0	...	-12.2	...	-15.3	...	-3.2	...
Honduras	-3.6	1.1	10.7	4.8	6.1	3.7	34.0	4.6	7.6	2.6	3.5	4.2	5.2	5.2
Jamaica	12.9	8.8	-2.5	0.6	0.9	-2.9	0.4	-0.5	1.8	0.6	4.8	6.7	4.0	2.0
México	-1.0	1.9	1.8	1.1	2.3	-1.5	7.8	3.1	2.3	0.0	6.8	2.6	2.7	0.8
Nicaragua	2.9	1.0	17.1	2.1	-5.1	-1.5	8.3	1.5	-0.4	0.0	2.0	-1.4	0.9	-1.8
Panamá	6.3	1.4	40.0	19.0	8.1	7.0	55.4	39.0	14.6	11.2	7.0	3.5	7.1	4.4
Paraguay	0.1	5.6	5.0	-1.2	0.4	2.0	5.0	2.7	0.7	4.2	6.3	8.5	2.1	2.6
Perú	-5.5	8.5	-3.2	8.8	-6.9	9.5	4.1	14.0	-4.3	9.7	-1.0	5.6	-1.1	4.2
República Dominicana	6.0	0.3	-18.5	-37.1	11.2	1.7	24.4	10.6	8.8	0.3	14.9	8.2	4.3	3.0
Trinidad y Tabago	0.3	2.7	-5.0	-8.9	5.1	-1.9	-5.9	-3.5	-2.8	-6.0	0.4	3.3	-0.2	1.7
Uruguay	11.0	0.3	15.1	13.1	1.5	-9.0	15.5	13.0	5.9	-3.7	13.5	5.0	4.6	2.1
Venezuela	2.6	-3.9	1.8	4.3	2.5	-1.2	31.5	-1.6	5.8	0.6	7.5	2.2	7.0	-2.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a Cifras preliminares. ^b Excluye a Cuba. ^c Incluye Minas y canteras.

Cuadro III - 4
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DE LOS COMPONENTES
 DE LA DEMANDA GLOBAL**
(Tasas anuales de variación)

	Consumo				Inversión bruta				Demanda interna		Exportaciones		Demanda global	
	Privado		Gobierno		Fija		Interna		1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a
	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a	1992	1993 ^a						
América Latina y el Caribe^b	2.8	3.7	3.1	4.3	10.8	7.2	12.3	3.5	4.5	3.5	7.2	6.3	5.0	4.0
Argentina	11.0	5.6	^c	^c	30.9 ^d	13.7 ^d	14.3	7.2	-1.0	5.2	12.1	6.9
Bolivia	3.9	1.7	3.5	2.5	11.3	5.4	12.2	1.2	5.0	1.7	-2.0	14.6	3.3	4.7
Brasil	-3.5	4.2 ^d	^c	^c	-5.5	11.2	-4.5	...	-3.7	5.3	19.4	8.9	-0.7	5.9
Colombia	1.4	4.6	12.4	11.0	18.3	28.4	15.7	29.8	4.9	9.8	9.7	7.2	5.8	9.3
Costa Rica	10.8	6.8	2.9	4.5	21.8	17.2	31.2	12.7	13.7	7.8	16.7	14.7	14.8	10.4
Chile	5.8	7.2	5.2	5.0	23.8	15.7	23.3	12.3	9.2	8.1	18.7	3.8	11.9	6.8
Ecuador	1.0	3.1	-3.2	-1.2	6.9	1.1	-1.2	-4.1	0.0	1.2	9.4	4.1	3.1	2.2
El Salvador	6.1	3.7	0.2	-1.5	24.1	10.3	25.5	6.0	7.9	3.3	8.5	15.0	8.0	5.6
Guatemala	8.1	3.5	5.8	5.0	28.3	11.1	30.1	5.4	11.2	3.9	7.6	1.7	10.6	3.6
Haití	-4.7	...	10.0	-46.0	...	-12.1	...	-41.7	...	-17.5	...
Honduras	3.4	5.5	12.9	5.3	27.0	7.4	12.4	7.6	6.3	6.0	6.1	0.2	6.3	4.6
México	5.5	-0.2	2.3	3.0	10.8	-1.4	14.4	-3.3	6.9	-0.6	1.1	3.2	5.8	0.1
Nicaragua	-1.4	-5.2	-4.0	-15.9	8.9	3.9	-6.9	-5.7	-2.5	-7.0	15.2	9.2	-0.1	-4.4
Panamá	10.7	2.8	5.4	3.6	40.7	27.6	41.1	10.2	16.0	4.8	2.6	5.6	11.4	5.1
Paraguay	5.9	0.7	7.8	5.3	-6.4	2.4	-6.5	2.3	3.4	1.3	-14.1	20.3	0.3	4.3
Perú	-2.5	5.2	2.5	-0.9	5.6	9.5	1.5	7.8	-1.1	5.2	-0.5	8.0	-1.0	5.6
República Dominicana	3.1	0.2	5.8	0.8	35.4	5.7	34.2	6.5	8.9	1.6	12.5	1.3	9.5	1.6
Uruguay	14.3	3.4	1.8	-1.9	19.2	11.8	12.0	20.4	12.0	4.9	6.8	2.6	10.7	4.3
Venezuela	10.2	-1.9	-1.8	-4.1	25.2	-3.3	35.6	-19.3	12.6	-5.9	-0.4	8.5	8.6	-1.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a Cifras preliminares. ^b 19 países; el consumo privado y la inversión incluyen estimaciones de los datos que faltan sobre algunos países. ^c El consumo del gobierno se incluye en el consumo privado. ^d Incluye Variación de existencias.

IV. LA OFERTA Y LA DEMANDA GLOBALES

1. Tendencias regionales

En 1993 las economías de América Latina y el Caribe, en su conjunto, prosiguieron la moderada recuperación iniciada en 1991, que se reflejó en una elevación del nivel de actividad, de la oferta global y de la disponibilidad interna de bienes y servicios. Esta tendencia respondió a la acentuada reactivación de la inversión, el mantenimiento de la expansión de las exportaciones y, en menor medida, el ligero incremento del consumo. Sin embargo, pese al sostenido aumento de la formación bruta de capital, aún no se han alcanzado los valores previos a la profunda crisis económica que afectó a la región desde comienzos de 1980, deteriorando los niveles de bienestar. Por otra parte, ni la disponibilidad interna de bienes y servicios ni el ingreso nacional real habían recuperado aún en 1993 las magnitudes por habitante alcanzadas antes de la crisis.

La oferta global aumentó 4%, con lo cual se alcanzó una tasa levemente inferior a la de 1992, que había sido, junto con la de 1991, la más alta desde 1981. De este modo, se afianzó la recuperación iniciada hace dos años, después de cuatro años de modestos resultados. (Véase el cuadro IV-1.) El volumen de las importaciones regionales se expandió 8%, tasa bastante más baja que la del año anterior. En esa expansión influyeron especialmente los notables incrementos del cuántum de importaciones observados en Colombia (42%), Brasil (23%), Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay (entre 12 y 18%) y, en menor medida, Bolivia, El Salvador, Honduras y Paraguay (entre 5 y 9%), mientras que en Ecuador, Guatemala, Haití, Panamá y la República Dominicana las compras externas aumentaron sólo levemente. Cuatro países registraron caídas en el volumen de importaciones: las más significativas fueron las de Nicaragua (-12%) y Venezuela (-8%),

mientras que México y Perú registraron sólo una ligera baja. La expansión del cuántum fue similar a la del valor de las importaciones de bienes, ya que los valores unitarios no presentaron variaciones de importancia, salvo en el caso de los combustibles y lubricantes. Lideraron este aumento las compras externas de bienes de consumo y de capital, cuyo dinamismo en 1993 superó el de las importaciones de bienes intermedios, mientras que las de combustibles virtualmente se estancaron, debido a la significativa caída del precio del petróleo. A su vez, el incremento de las importaciones de bienes intermedios representó casi un 40% del aumento de las importaciones totales de la región, mientras que las de bienes de capital contribuyeron con poco más de un tercio y las de consumo con un cuarto de dicho incremento.

Por su parte, el volumen de exportaciones creció poco más de 6%, tasa algo superior a la media anual histórica del período 1981-1992, pero ligeramente inferior a la registrada el año anterior. Sin embargo, esa expansión del total regional se debió principalmente al significativo incremento registrado en Brasil (9%). También aumentaron en forma considerable los cuántum de exportaciones de Paraguay (20%), Bolivia, Costa Rica y El Salvador (15%), Venezuela (9%) y Perú (8%). En cambio, se registró un descenso muy marcado en Haití (-31%), y una pequeña disminución en la República Dominicana.

Como consecuencia de que la tasa de expansión real de las exportaciones fue sólo ligeramente inferior a la de las importaciones, el superávit en el comercio de bienes y servicios se incrementó, aunque levemente. Ello contrasta con lo acontecido en los dos años anteriores, en que se había reducido notablemente. De este modo, la disponibilidad interna de bienes se amplió en forma prácticamente igual al producto,

con lo cual se situó a un nivel 16% más alto que el alcanzado en 1980, pero en términos por habitante continuó siendo 11% inferior al de ese año. (Véase el cuadro IV-1.)

La expansión de la demanda interna obedeció al fuerte incremento de la formación bruta de capital y, en menor medida, del consumo. La inversión fija aumentó 7%, con lo que se atenuó la recuperación iniciada en 1991, ya que en 1992 se había incrementado 11%. Con ello, la inversión de la región alcanzó su nivel más alto desde 1982, aunque todavía permaneció 2% por debajo del de 1980. El consumo volvió a crecer a menor velocidad que el año anterior, algo menos de 3%,¹ mientras que en 1992 había anotado una tasa de poco más de 3% y en 1991 más de 5%. El incremento de 1993, sin embargo, resultó bastante superior al promedio anual del período 1981-1990, que había sido de alrededor de 1%. De esta manera, el gasto de consumo final

alcanzó en términos reales un nivel 22% superior al de 1980, aunque de todos modos este aumento resultó ser mucho más bajo que el crecimiento demográfico de la región en ese lapso. (Véase el cuadro IV-1.)

La remuneración neta de factores pagada al resto del mundo se incrementó 9%, después de una significativa caída en el trienio 1990-1992. A pesar de ello, así como del efecto desfavorable del deterioro de la relación de precios del intercambio, el ingreso nacional bruto volvió a incrementarse, aunque menos que el producto interno bruto y en términos por habitante se registró nuevamente sólo un ligero aumento, inferior al de los años precedentes. De este modo, el ingreso nacional por habitante resultó 11% inferior al de 1980, ya que aún no se había recuperado de la severa contracción registrada en la década anterior. (Véase nuevamente el cuadro IV-1.)

2. Comportamiento de la demanda

El crecimiento del producto regional en 1993 obedeció exclusivamente al dinamismo de la demanda interna. Sin embargo, a diferencia de los dos años anteriores no hubo un desvío de la demanda interna hacia el exterior, ya que no varió el saldo comercial. En efecto, el volumen de las exportaciones mostró una expansión significativa, por lo que contribuyó a un aumento de la demanda global equivalente a 1.4% del producto interno bruto, pero que resultó algo menor al de 1992. Ese avance fue contrarrestado por la canalización de la demanda —en una magnitud equivalente a 1.3% del producto regional— hacia mayores importaciones, pero su incidencia fue la mitad de la registrada en el año anterior. La demanda interna se expandió en forma más moderada que en 1991 y 1992, pero muy por encima de la tasa promedio anual registrada en el decenio de 1980. La expansión del consumo —en particular del privado— contribuyó en 2 puntos del producto interno bruto

al aumento de la demanda global (un poco menos que en el año anterior). Entretanto, la inversión fija volvió a registrar un apreciable valor positivo, esta vez equivalente a más de 1% del producto, lo que contrasta con su comportamiento en la década anterior, cuando su contribución había sido claramente negativa.² (Véase el cuadro IV-2.)

La evolución a nivel regional, caracterizada por un alto dinamismo de la inversión y las importaciones y una expansión más pausada del consumo privado, fue compartida por un buen número de países de la región, aunque con diferencias en cuanto a la magnitud de la contribución de los diferentes componentes de la demanda. Así, la demanda interna aumentó considerablemente en 15 de los 19 países acerca de los cuales se dispuso de información. A su vez, en seis de ellos (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Honduras) se registraron aumentos considerables, entre seis y nueve

¹ Includa la variación de existencias.

² Cabe destacar que al analizar las contribuciones de los componentes de la demanda a los cambios en el producto no se ha incorporado el efecto de las variaciones de la relación de intercambio, ya que se basa en la contabilidad de los flujos reales. Por esta misma razón, las variaciones de cada uno de los componentes de la demanda interna tampoco reflejan el efecto real de los cambios de los precios relativos, los que han adquirido considerable importancia en los recientes procesos de ajuste.

puntos porcentuales del producto. Fue también muy alto el dinamismo de la demanda interna en Panamá, Perú y Uruguay (con incrementos en torno a 5 puntos porcentuales del PIB), El Salvador y Guatemala (4 puntos) y Bolivia, Paraguay y República Dominicana (2 puntos). En cambio, la demanda interna evolucionó con escaso dinamismo en Ecuador, con un magro incremento de 1%, mientras que en México fue ligeramente negativo y en Haití, Nicaragua y Venezuela tuvo un efecto contractivo considerable.

En la mayoría de los países la expansión de la demanda interna obedeció tanto al aumento del consumo privado como al de la inversión fija. En once de esos países mucho más de la mitad del incremento de la demanda interna provino del consumo privado, en la República Dominicana la incidencia fue similar, y en Panamá, Paraguay y Uruguay la mayor parte del incremento provino de la inversión. (Véase el cuadro IV-2.)

En algunos países, como consecuencia del considerable aumento de las importaciones y el incremento más moderado de las exportaciones, una parte significativa del dinamismo de la demanda interna se desvió hacia el exterior, por lo que la expansión del producto fue bastante menor. Aun así, en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Honduras el estímulo originado en la demanda interna se tradujo en sustanciales tasas de crecimiento. En la República Dominicana y Uruguay el efecto del considerable deterioro comercial fue cercano al aumento de la demanda interna, con lo cual el

producto se expandió escasamente. Por otro lado, el aumento de los saldos comerciales en Bolivia, Ecuador, El Salvador, Panamá, Paraguay y Perú hizo posible que el producto tuviera un crecimiento superior al de la demanda interna.

Sólo se registraron descensos de la demanda interna en Nicaragua (-9 puntos del producto), Haití (-6 puntos), Venezuela (-5 puntos) y México, donde se contrajo levemente. En casi todos estos casos el consumo privado disminuyó, fenómeno que explica la mayor parte de la declinación de la demanda interna. La excepción fue México, donde incidieron en igual medida la caída de la inversión y la del consumo, pero este deterioro fue contrarrestado por la reducción del déficit comercial, lo que permitió atenuar la declinación del producto. Por su parte, en Haití, la ampliación del déficit comercial se sumó a la abrupta caída de la demanda interna, con lo que el PIB sufrió una contracción de considerables proporciones.

Con todo, en un cierto número de países las exportaciones continuaron siendo la base del impulso expansivo del nivel de actividad. En Bolivia, Costa Rica, El Salvador y Paraguay, el aumento de las exportaciones aportó entre 4 y 9 puntos de producto, en tanto que en Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela su contribución representó entre 1 y 3 puntos. En este último país la contribución de casi 3 puntos permitió compensar en gran parte el deterioro resultante de la contracción de la demanda interna. (Véase el cuadro IV-2.)

3. Apertura, transferencia de recursos al exterior y cambios en la estructura de la demanda

La estructura de la demanda de la región registró cambios significativos durante la década de 1980, a raíz de los procesos de ajuste, con un incremento de la demanda externa de casi seis puntos porcentuales del producto y una disminución equivalente de la formación bruta de capital. El coeficiente de exportaciones de bienes y servicios, que en promedio había representado poco más de 15% del producto durante la década de 1970, se incrementó paulatinamente en el transcurso de los años ochenta, hasta alcanzar algo más de 22% en 1993. En cambio, el coeficiente de importaciones disminuyó en la

primera mitad del decenio de 1980, al limitarse algunas y sustituirse otras, de 16% en 1981 a poco más de 10% en 1985. Posteriormente, registró una moderada recuperación, proceso que se acentuó a partir de 1990, así, en 1993 el coeficiente de importaciones de bienes y servicios de la región alcanzó 17.5% del producto, superando la marca de 1981. (Véase el cuadro IV-3.)

El aumento del coeficiente de exportaciones fue muy generalizado, ya que entre 1979-1981 y 1991-1993 se elevó en 13 de los 19 países de la región sobre los que se dispuso de información,

incluidas las tres economías más grandes. En Costa Rica se anotaron los mayores incrementos, equivalentes a 23 puntos porcentuales del producto, en tanto que en Chile, Ecuador y Paraguay, el mencionado coeficiente registró aumentos entre 12 y 16 puntos porcentuales. En México el coeficiente tuvo incrementos del orden de 10 puntos porcentuales, mientras que en Brasil, Panamá y Uruguay aumentó entre 7 y 9 puntos porcentuales del producto. También subió en alrededor de 5 puntos en Argentina, Bolivia y Colombia. En Venezuela el coeficiente de exportaciones se incrementó levemente en ese lapso, mientras que en Guatemala y Perú mostró una moderada contracción. Por otra parte, en otros países de Centroamérica (El Salvador, Honduras, Nicaragua) este indicador se redujo en forma significativa, entre 6 y 8 puntos porcentuales del producto. A su vez, los coeficientes correspondientes al trienio 1991-1993 en Argentina y Brasil fueron 14.5 y 16.5%, respectivamente, que fueron con mucho, los más bajos de la región. (Véase el gráfico IV-1.)

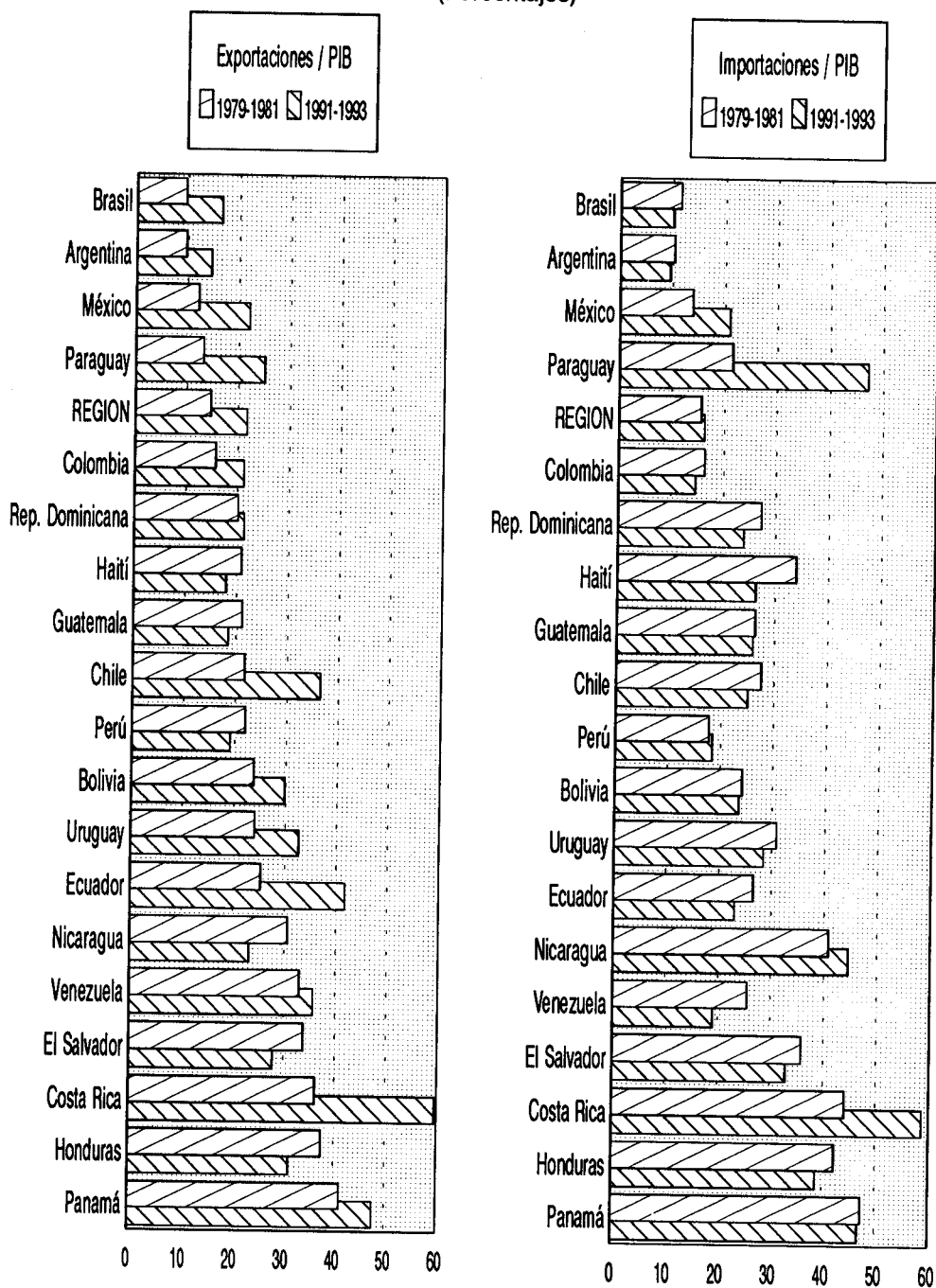
El promedio de los coeficientes de importaciones con respecto al producto en el período 1991-1993 fue inferior al promedio registrado en el trienio 1979-1981 en 14 de los 19 países de la región con información disponible. Las caídas más pronunciadas se observaron en Haití y Venezuela, con reducciones del orden de siete puntos porcentuales del producto, pero incluso países como Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, República Dominicana y Uruguay, que han liberalizado sus regímenes de importación, muestran coeficientes inferiores a los de antes de la crisis. El coeficiente de las importaciones de Brasil bajó de 11.5% a menos de 7% del producto entre 1980 y 1985, para luego recuperarse y alcanzar alrededor de 10% en 1991-1993, porcentaje que de cualquier manera resulta exiguo. (Véase el gráfico IV-1.)

En México el coeficiente de importaciones aumentó de 14 a 21% del producto entre los períodos 1979-1981 y 1991-1993, mientras en Paraguay tuvo una evolución notable y subió 26 puntos. Ambos aumentos, sin embargo, obedecieron a causas diferentes. En el primer caso, el coeficiente de importaciones había disminuido 8 puntos porcentuales en 1982 y

1983, período en que se desencadenó la crisis de la deuda externa. Posteriormente, experimentó una recuperación paulatina, pero sólo en 1990 logró superar el nivel de 1981; esta tendencia se mantuvo en los años siguientes llegando a 22% del producto en 1992, aunque declinó a 21% en 1993. El significativo aumento de este coeficiente se debió a la política de apertura comercial, la sobrevaluación cambiaria de los últimos años y la sustancial reducción de las restricciones externas. La leve contracción del coeficiente en 1993 se debió a la acentuación de la recesión y a la caída de la inversión. En Paraguay, el coeficiente de importaciones también experimentó descensos significativos a comienzos del decenio de 1980, pero luego aumentó rápidamente hasta llegar a alrededor de 30% entre 1986 y 1988 y 48% en 1991, aunque disminuyó a 46.5% en 1992 y 1993. La elevada magnitud de este coeficiente en los últimos años obedeció, por una parte, a los cambios en la cobertura del registro de importaciones y, por otra, a la gran importancia que fueron adquiriendo las ventas de productos importados a visitantes de países limítrofes.

La evolución de las exportaciones e importaciones modificó sustancialmente los balances comerciales de los países de América Latina. En el conjunto de la región se pasó de un déficit de poco más de 1% del producto interno bruto, porcentaje registrado en el período 1980-1981, a un superávit de alrededor de 8% en 1989 y 1990, el que declinó posteriormente para ubicarse en 5% en 1992 y 1993. Sin embargo, este excedente fue absorbido en su casi totalidad por el deterioro de la relación de precios del intercambio, en comparación con 1980. Otra porción significativa se destinó al pago neto de factores al resto del mundo que, aunque fue más bajo en los últimos años, se mantuvo todavía cerca del 3% del producto regional. De este modo, América Latina transfirió recursos corrientes, a precios de 1980, equivalentes a casi 10% del producto interno bruto, como consecuencia del descenso de la relación de precios del intercambio y del cuantioso monto de los pagos de factores (en su mayoría intereses) al resto del mundo, con lo cual el ingreso nacional bruto real en 1993 fue inferior al producto real en casi ese mismo porcentaje. (Véase el cuadro IV-3.)

Gráfico IV-1
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: COEFICIENTES DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS RESPECTO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO *
 (Porcentajes)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.
 a La ordenación se efectuó de acuerdo con el coeficiente de las exportaciones en el período 1979-1981.

La elevada transferencia de recursos corrientes al exterior llevada a cabo durante la década pasada fue financiada principalmente mediante la reducción de la formación bruta de capital fijo, cuya participación en el producto disminuyó de casi 23% durante el decenio de 1970 a menos de 17% en 1984, manteniéndose posteriormente alrededor de ese nivel hasta 1991. A partir de 1992 mostró una cierta recuperación, llegando a 18.5% en 1993, aunque todavía siguió estando muy por debajo de los porcentajes alcanzados en el pasado. La participación del consumo, por su parte, declinó en más de dos puntos porcentuales del producto entre 1981 y 1989, pero luego se recuperó para volver a caer en 1993, con lo que su nivel fue algo inferior al de principios del decenio anterior. Así, el consumo contribuyó en mucho menor proporción que la inversión a la transferencia de recursos. Sin embargo, el consumo por habitante —que creció 1.2% en 1993— aún se situó 5% por debajo del nivel de 1980, principalmente a raíz de las reducciones registradas en la primera mitad de los años ochenta. (Véase el cuadro IV-3.)

En 1993, en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Perú se logró una significativa expansión del consumo privado por habitante, entre 3 y 5%, mientras que en otros seis países (Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Uruguay) dicho consumo aumentó sólo ligeramente. A su vez, en otros cuatro países (Bolivia, México, Paraguay y República Dominicana) se redujo moderadamente. En cambio, en Haití, Nicaragua y Venezuela, la caída fue pronunciada,

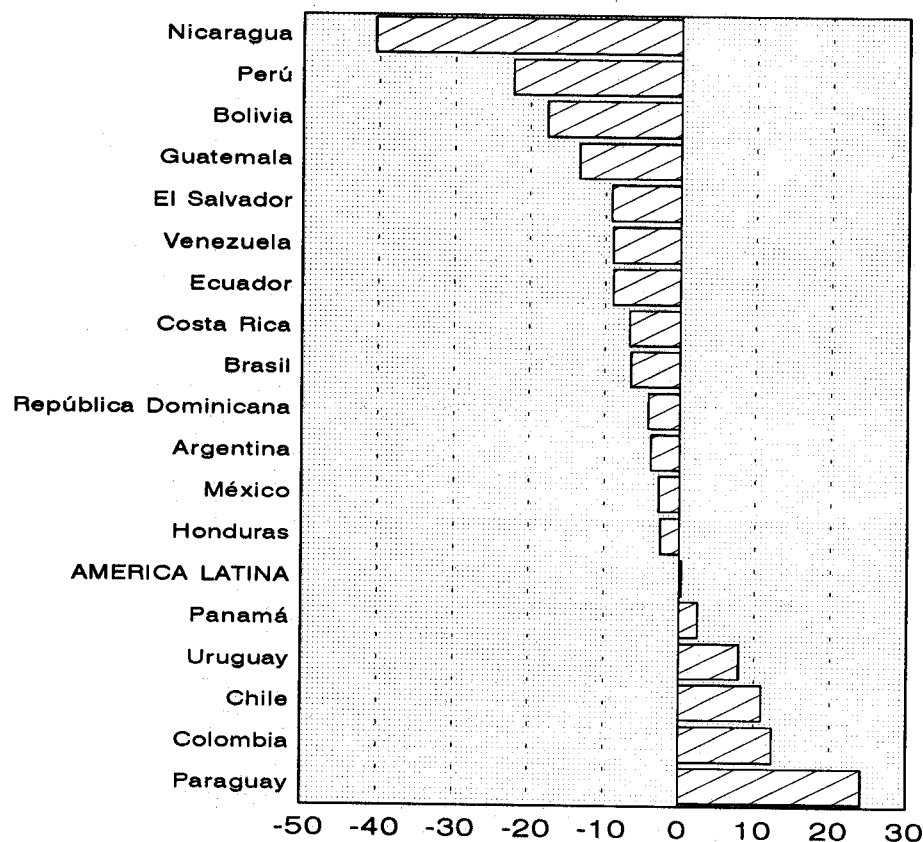
ubicándose entre 4% y más de 10%. La contracción del consumo por habitante afectó a menos de la tercera parte de los países de la región, lo que contrasta con lo ocurrido en la década de 1980, cuando los descensos de este indicador de bienestar fueron generalizados. Los niveles de consumo por habitante continuaron siendo en general bastante más bajos que a principios de la década anterior, ya que la recuperación registrada entre 1991 y 1993 sólo atenuó en forma muy parcial el deterioro sufrido entre 1981 y 1990. En sólo cinco de los 19 países acerca de los cuales se dispuso de información, el consumo privado por habitante en 1993 fue superior al de 1980. En tres de éstos (Colombia, Chile y Paraguay), el incremento acumulado se situó entre 11 y 24%, mientras que en Uruguay fue de 8% y en Panamá sólo de 2%. El nivel más alto en Uruguay se debió al vigoroso repunte registrado en el consumo privado desde 1991, que contrarrestó con creces la caída experimentada a mediados de la década pasada. En Paraguay, en el agregado denominado consumo final privado se incluyeron las ventas a visitantes de países limítrofes, que en los últimos años tuvieron una expansión extraordinaria. Los mayores descensos acumulados del consumo privado por habitante se registraron en Haití y Nicaragua (alrededor de 40%) y en Bolivia, Guatemala, Perú y República Dominicana (con disminuciones entre 14 y 32%). En Argentina, Brasil, Ecuador, El Salvador y Venezuela este indicador de bienestar aun permanece entre 4 y 10% por debajo de los niveles que alcanzara en 1981. (Véase el gráfico IV-2.)

4. La inversión y su financiamiento

La recuperación de la inversión iniciada en 1991 se afianzó en 1993, con lo que se elevó a 18.5% el coeficiente regional de formación bruta de capital con respecto al producto, aunque dicho coeficiente continuó estando por debajo del nivel registrado hasta 1981. Por otro lado, el coeficiente de inversión se incrementó en 1993 en la mayoría de los países de la región. En este sentido cabe destacar los casos de Argentina (de 18.5 a 19.8%), Chile (de 20.6 a 22.6%), Colombia (de 14 a 17.1%), Costa Rica (de 22.7 a 25.2%), Panamá (de 23.6 a 28.4%) y Uruguay

(de 12.2 a 13.4%). También cabe señalar los casos de Brasil, El Salvador, Guatemala, Perú y República Dominicana con incrementos hasta un punto porcentual del producto. En tanto, en México y Venezuela el coeficiente se redujo en torno a medio punto porcentual del producto y en Nicaragua en casi un punto porcentual. El coeficiente de formación bruta de capital más bajo correspondió a Haití, país en que dicho coeficiente disminuyó ocho puntos porcentuales del PIB en 1992 y 1993. (Véase el cuadro IV-4.)

Gráfico IV-2
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: CONSUMO PRIVADO POR HABITANTE
 (Variación porcentual acumulada 1981-1993)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Ese aumento generalizado de la formación bruta de capital se reflejó en un considerable expansión de las importaciones de bienes de capital. El valor de éstas se incrementó en 12%,³ destacándose los casos de Colombia (86%), Brasil (37%), Argentina, Costa Rica y El Salvador (alrededor de 30%). En cambio, las compras externas de bienes de capital de Nicaragua y Venezuela declinaron entre 17 y 19% y en México casi 5%, a raíz de la atonía de la inversión y de la recesión que afecta a estos países.

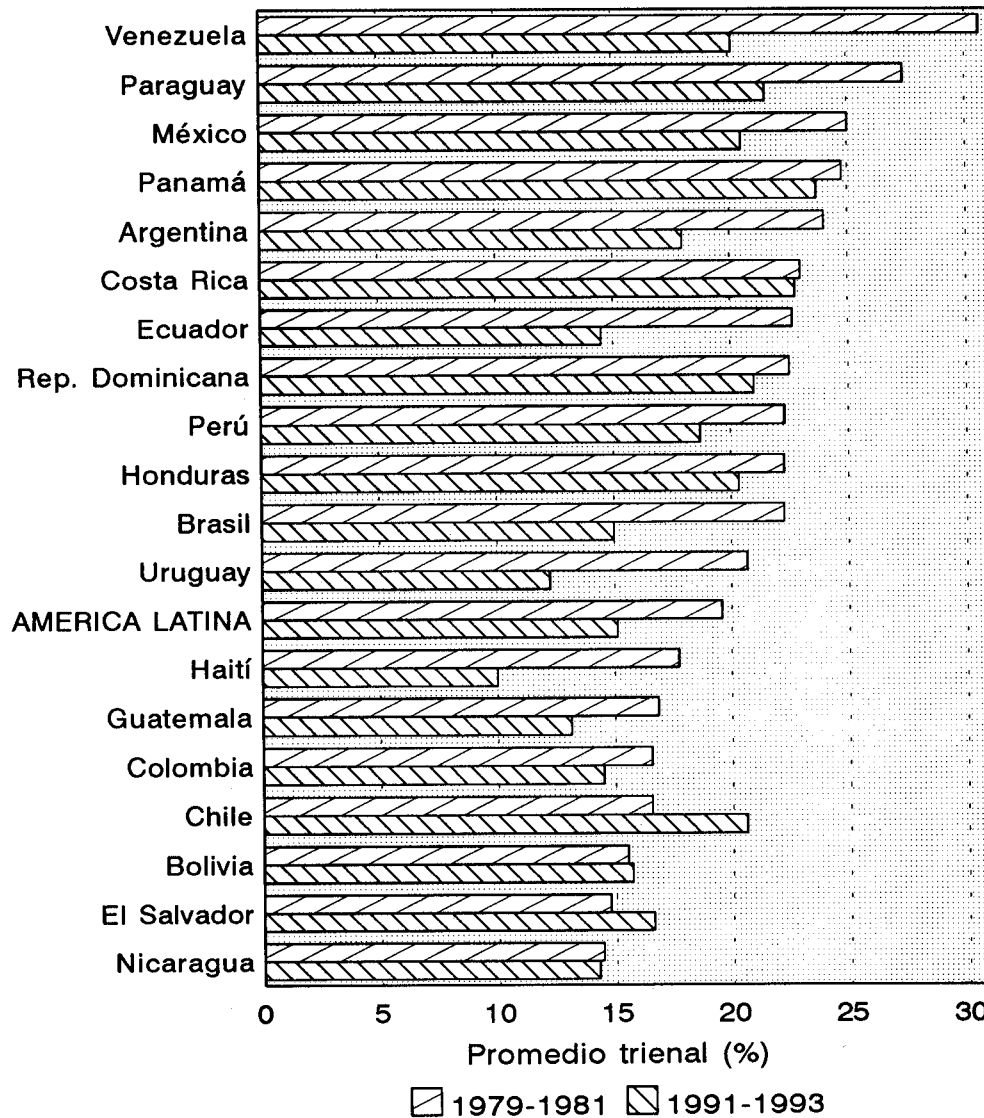
Pese al crecimiento de la formación bruta de capital en los últimos años, el coeficiente regional de inversión bruta fija correspondiente al período 1991-1993 alcanzó a algo menos de 18%, valor considerablemente inferior al 23% registrado en el período 1979-1981. La reducción fue generalizada, aunque no tuvo las mismas características en todos los países de la región. En el último trienio, la mayoría de ellos registró coeficientes promedios significativamente menores que los observados antes de la crisis de principios de los años ochenta,

³ El cuántum de las importaciones de bienes de capital debe haber tendido a crecer a tasas similares a las de sus valores, ya que los precios unitarios de las importaciones de productos manufacturados experimentaron escasa variación en 1993.

mientras que en un grupo reducido de países, después del agudo descenso inicial, se recuperaron rápidamente las tasas de inversión. Así, entre los períodos señalados, en Ecuador, Uruguay y Venezuela, el coeficiente de inversión cayó entre 8 y 10 puntos porcentuales del producto, en tanto que en Argentina, Brasil, Guatemala, Haití, México y Paraguay, dicho coeficiente disminuyó entre 3

y 7 puntos del producto. En Colombia, Costa Rica, Honduras, Panamá y República Dominicana la inversión tampoco alcanzó a recuperar la proporción del producto registrada en el período 1979-1981. Los únicos países que lo lograron fueron Bolivia, Chile, El Salvador y Nicaragua y en casi todos ellos se registró una extraordinaria expansión de la inversión en 1993. (Véase el gráfico IV-3.)

Gráfico IV-3
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: COEFICIENTE DE LA INVERSION BRUTA EN CAPITAL FIJO RESPECTO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO ^a



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a La ordenación se efectuó de acuerdo con el coeficiente de inversión del período 1979-1981.

El ahorro interno volvió a aumentar –esta vez, levemente– con lo que se mantuvo en alrededor de 23% del producto. Ello resultó inferior al nivel alcanzado en 1987-1988 (24.4%); con todo, fue elevado, ya que superó el coeficiente de inversión en 5 puntos porcentuales del producto. En cambio, el ahorro nacional disminuyó ligeramente, quedando en poco más de 14% del producto regional. El ahorro externo volvió a incrementarse de manera considerable (a 4% del producto), lo que contrasta con el exiguo 0.5% de 1990. Con ello, el ahorro externo contribuyó con casi una cuarta parte al financiamiento de la inversión. (Véase el cuadro IV-5.)

La considerable diferencia entre la tasa de ahorro interno y el aún reducido coeficiente de inversión se mantuvo en 4.9 puntos del producto regional. Si bien la pérdida de ingreso atribuible al deterioro progresivo de la relación de precios del intercambio desde 1980 y al pago neto de servicios de factores (que se acentuó en 1993) determina un bajo ahorro nacional bruto, la contribución de las corrientes netas de ahorro externo ha llegado a ser significativa. Dado el crecimiento espectacular de los flujos de capital a partir de 1991, el aporte del ahorro externo (que comprende los ingresos de capital netos de la acumulación de reservas internacionales) alcanzó en 1993 su nivel más alto desde 1983,

pero aun así fue un 5% más bajo que el registrado en 1981-1982. El empeoramiento de la relación de precios del intercambio con respecto a 1980, que representó casi 7% del producto real, absorbió más de una cuarta parte del esfuerzo de ahorro interno, en términos reales. Por otro lado, las corrientes hacia el exterior de utilidades e intereses devengados siguieron comprometiendo casi otro 13% del ahorro interno bruto. En estas circunstancias, en que más de 40% del ahorro interno suele canalizarse hacia el exterior por las dos vías señaladas y dado que el aporte de capital externo a la región, aunque elevado, no puede llegar a compensar esos efectos, para elevar los niveles de inversión se requerirá un mayor esfuerzo de ahorro interno, en tanto se prolonguen las condiciones de la economía mundial que influyen sobre los precios de los productos primarios y, por lo tanto, sobre los términos de intercambio de la región. Más aún, cuando se reactive la economía mundial, el efecto del componente tendencial, que continuará induciendo al deterioro de la relación de precios del intercambio, todavía deberá ser contrarrestado con mayor ahorro interno o mayor eficacia marginal del capital, hasta que la transformación de los patrones productivos de la región desplace la composición de las exportaciones hacia bienes cuyos mercados no experimenten una tendencia a deteriorarse.

Cuadro IV - 1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA OFERTA GLOBAL,
 LA DEMANDA INTERNA Y EL INGRESO NACIONAL BRUTO ^a**
(Índices y tasas de variación)

	Índices (1980 = 100)								Variación acumulada	
				1989	1990	1991	1992	1993 ^b	1981-1990	1991-1993 ^b
	1991	1992	1993							
1. Oferta global (2 + 3)	115.6	121.3	126.3	0.9	1.4	5.0	5.0	4.1	10.1	14.8
2. Producto interno bruto a precios de mercado	116.8	120.3	124.4	0.9	0.3	3.8	3.0	3.4	12.5	10.6
3. Importaciones de bienes y servicios	108.2	128.3	138.4	0.9	10.4	14.5	18.6	7.9	-5.5	46.6
4. Exportaciones de bienes y servicios	173.6	186.0	197.7	5.2	5.5	4.3	7.2	6.3	66.4	18.8
5. Disponibilidad interna de bienes y servicios (2 + 3 - 4) = demanda interna (6 + 7)	107.6	112.4	116.4	0.0	0.5	5.2	4.5	3.6	2.3	13.8
6. Gasto de consumo final ^c	115.0	118.6	121.9	0.8	0.9	4.9	3.1	2.8	9.7	11.1
7. Formación bruta de capital fijo	82.8	91.8	98.3	-3.6	-1.3	6.7	10.8	7.1	-22.3	26.6
8. Remuneración neta de factores pagada al resto del mundo	142.6	130.5	142.1	3.1	-14.1	-7.6	-8.4	8.9	54.2	-7.9
9. Ingreso nacional bruto real (2 - 8) ^d	110.0	113.3	116.2	0.6	0.8	3.7	3.0	2.6	6.1	9.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a 19 países. ^b Cifras preliminares. ^c Incluye Variación de existencias. ^d Incluye las transferencias unilaterales privadas y el efecto de la relación de precios del intercambio.

Cuadro IV - 2
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DEL
 PRODUCTO INTERNO BRUTO**
 (Porcentajes medios anuales)

País y período	Demanda global					Total	Oferta global	
	Consumo		Inversión bruta fija	Demanda interna	Exportaciones de bienes y servicios		Importaciones de bienes y servicios	Producto interno bruto
	Gobierno	Privado ^a						
América Latina y el Caribe								
1981-1983	0.2	-1.8	-2.3	-3.9	0.8	-3.1	-1.9	-1.1
1984-1987	0.3	2.3	0.6	3.2	0.7	3.8	0.5	3.4
1988-1990	0.2	0.3	-0.3	0.2	1.2	1.4	0.8	0.6
1991-1992	0.5	2.6	1.5	4.5	1.2	5.6	2.3	3.4
1993	0.5	1.7	1.3	3.4	1.4	4.8	1.3	3.4
Argentina^{bc}								
1981-1983	...	-2.1	-2.6	-4.8	0.7	-4.0	-2.1	-1.8
1984-1987	...	1.2	0.2	1.4	0.0	1.4	0.2	1.2
1988-1990	...	-3.3	-2.0	-5.5	1.8	-3.4	-0.6	-2.8
1991-1992	...	8.7	4.4	12.8	-0.6	12.2	3.7	8.8
1993	...	4.4	2.6	6.9	0.7	7.6	1.6	6.0
Bolivia								
1981-1983	-0.3	-1.4	-2.0	-3.7	0.0	-3.7	-1.0	-2.7
1984-1987	-0.2	1.3	1.1	2.1	-0.8	1.4	1.7	-0.4
1988-1990	-0.1	0.0	0.5	0.4	2.8	3.2	-0.4	3.6
1991-1992	0.2	2.5	1.8	4.4	1.1	5.5	2.2	3.4
1993	0.3	0.5	0.9	1.7	4.2	5.8	1.6	4.2
Brasil^b								
1981-1983	...	-2.2	-2.5	-4.8	0.9	-3.8	-1.3	-2.4
1984-1987	...	4.5	1.4	5.7	0.8	6.4	0.3	6.1
1988-1990	...	0.3	-0.7	-0.4	0.4	0.0	0.4	-0.5
1991-1992	...	-0.5	-0.8	-1.2	1.7	0.5	0.5	0.0
1993	...	4.1	1.6	5.7	1.5	7.3	2.2	5.0
Chile								
1981-1983	-0.3	-3.9	-2.4	-6.8	-0.4	-7.3	-3.6	-3.4
1984-1987	-0.1	2.3	2.0	4.1	2.1	5.9	1.3	4.8
1988-1990	0.2	2.5	2.7	5.3	3.9	8.8	2.7	6.4
1991-1992	0.4	3.1	1.9	5.4	5.4	10.5	3.0	7.7
1993	0.4	3.4	3.2	7.1	1.4	8.5	3.0	5.6
Colombia								
1981-1983	0.3	2.0	0.6	2.8	-0.9	2.0	0.3	1.7
1984-1987	0.4	2.8	0.2	3.3	1.6	4.8	-0.3	5.0
1988-1990	0.6	1.9	0.1	2.6	1.7	4.3	0.4	3.9
1991-1992	0.8	0.7	0.5	2.1	1.7	3.7	1.0	2.7
1993	1.3	3.8	4.0	9.1	1.6	10.6	5.7	4.9
Costa Rica								
1981-1983	-0.7	-4.7	-3.4	-9.2	1.1	-7.8	-5.1	-2.4
1984-1987	0.4	3.8	2.3	6.3	2.8	8.7	4.6	4.6
1988-1990	0.5	1.8	1.9	4.0	4.6	8.3	4.6	4.0
1991-1992	0.2	3.0	0.7	3.9	6.6	10.2	5.8	4.7
1993	0.7	3.3	3.9	7.8	8.7	16.6	10.8	5.8

Cuadro IV - 2 (continuación)

País y período	Demanda global					Total	Oferta global	
	Consumo		Inversión bruta fija	Demanda interna	Exporta- ciones de bienes y servicios		Importa- ciones de bienes y servicios	Producto interno bruto
	Gobierno	Privado ^a						
Ecuador								
1981-1983	-0.2	0.7	-2.5	-2.0	0.4	-1.5	-2.6	1.0
1984-1987	-0.2	2.4	0.4	2.5	1.3	3.7	2.5	1.3
1988-1990	0.0	-1.1	-0.6	-1.7	3.9	2.3	-1.4	3.6
1991-1992	-0.3	1.3	1.2	2.2	4.2	6.3	2.3	4.1
1993	-0.1	0.9	0.2	0.9	1.7	2.7	0.5	2.2
El Salvador								
1981-1983	0.2	-2.9	-1.2	-3.9	-2.5	-6.7	-1.9	-4.6
1984-1987	0.8	0.6	0.9	2.3	-0.5	1.8	0.0	1.8
1988-1990	0.1	2.1	-0.3	2.0	0.6	2.6	0.6	2.0
1991-1992	0.4	3.2	3.0	6.4	1.0	7.3	3.2	4.2
1993	-0.3	2.0	1.8	3.5	4.1	7.5	2.9	4.7
Guatemala								
1981-1983	0.1	-1.6	-1.6	-3.2	-1.5	-4.8	-2.9	-1.7
1984-1987	0.3	1.6	0.1	2.0	-0.2	1.8	1.0	0.8
1988-1990	0.4	2.3	0.3	2.9	1.5	4.3	0.9	3.5
1991-1992	0.4	6.3	1.8	8.4	0.2	8.6	4.6	4.1
1993	0.5	2.3	1.5	4.3	0.3	4.6	0.8	3.8
Haití^d								
1981-1983	0.2	-3.8	-0.1	-3.7	1.1	-2.5	-0.6	-1.9
1984-1987	0.3	-0.7	0.4	-0.1	0.5	0.4	0.4	0.0
1988-1990	-0.1	0.2	-1.0	-0.8	-1.6	-2.5	-3.1	0.6
1991-1992	0.5	-1.2	-3.4	-4.1	-5.0	-9.4	-4.0	-5.1
1993	-4.8	-10.8	0.2	-11.0
Honduras								
1981-1983	-0.2	0.4	-2.5	-2.3	-0.7	-3.1	-3.2	0.2
1984-1987	0.8	3.5	-0.2	4.0	1.1	5.0	1.8	3.4
1988-1990	-0.1	1.8	1.8	3.5	0.5	4.0	1.0	3.0
1991-1992	0.1	3.5	2.4	6.0	0.7	6.6	2.5	4.2
1993	0.6	4.2	1.6	6.4	0.1	6.4	2.6	3.8
México								
1981-1983	0.5	-1.6	-2.6	-3.7	2.5	-1.0	-2.3	1.2
1984-1987	0.2	0.4	0.0	0.7	0.9	1.5	0.5	1.0
1988-1990	0.1	3.8	1.4	5.2	0.8	5.9	3.1	3.0
1991-1992	0.3	3.6	1.9	5.7	0.7	6.4	3.3	3.2
1993	0.3	-0.6	-0.3	-0.6	0.7	0.1	-0.3	0.4
Nicaragua								
1981-1983	5.1	-6.5	1.7	1.0	1.4	2.4	-0.6	3.0
1984-1987	2.9	-1.7	-0.1	1.2	-3.1	-1.8	0.1	-1.9
1988-1990	-7.1	0.0	-2.3	-9.7	1.7	-7.6	-2.4	-4.9
1991-1992	-6.4	9.0	0.0	3.2	-0.1	3.1	3.0	0.1
1993	-3.3	-5.9	0.6	-8.6	2.2	-6.5	-5.6	-0.9

Cuadro IV - 2 (conclusión)

País y período	Demanda global					Total	Oferta global	
	Consumo		Inversión bruta fija	Demanda interna	Exportaciones de bienes y servicios		Importaciones de bienes y servicios	Producto interno bruto
	Gobierno	Privado ^a						
Panamá								
1981-1983	1.3	0.4	-0.7	1.0	0.6	1.6	-1.5	3.0
1984-1987	0.9	1.1	0.5	2.4	0.3	2.7	0.3	2.5
1988-1990	-1.8	-0.2	-3.5	-5.7	1.3	-4.2	-0.2	-4.1
1991-1992	0.7	4.9	8.2	13.3	2.8	15.8	7.5	8.9
1993	0.6	-2.2	6.5	4.9	2.6	7.5	1.5	6.1
Paraguay								
1981-1983	0.5	2.3	-1.9	1.0	-0.6	0.4	-1.2	1.6
1984-1987	0.2	4.0	0.6	4.6	2.2	6.6	4.0	2.9
1988-1990	0.3	5.5	1.8	7.3	5.2	11.9	7.3	5.2
1991-1992	1.0	5.4	-0.1	6.3	-3.3	3.2	1.2	2.0
1993	0.5	0.7	0.5	1.7	4.6	6.2	2.3	3.9
Perú								
1981-1983	0.1	-0.9	-1.6	-2.4	-0.9	-3.3	-0.5	-2.8
1984-1987	0.2	5.7	0.8	6.6	0.0	6.5	0.7	5.9
1988-1990	-1.0	-6.6	-1.8	-9.9	-0.5	-10.5	-1.5	-8.7
1991-1992	0.2	0.0	1.1	1.3	-0.1	1.2	1.5	-0.3
1993	-0.1	3.5	1.8	5.2	1.5	6.7	-0.2	7.0
República Dominicana								
1981-1983	0.8	2.4	-1.6	1.7	-0.1	1.6	-2.1	3.5
1984-1987	-0.2	2.6	1.4	3.7	0.9	4.5	1.5	3.1
1988-1990	0.2	-1.4	0.2	-0.9	0.8	-0.1	-0.8	0.6
1991-1992	0.6	2.7	1.8	5.1	1.4	6.4	2.9	3.7
1993	0.1	0.3	1.3	1.7	0.3	1.9	-0.3	2.2
Uruguay								
1981-1983	0.1	-8.1	-3.2	-11.9	1.5	-10.0	-4.9	-4.6
1984-1987	0.6	5.2	-0.4	5.4	0.1	5.5	1.4	4.2
1988-1990	0.1	-1.4	-0.3	-1.6	2.2	0.6	-0.1	0.7
1991-1992	0.2	6.2	2.2	8.5	1.5	9.8	4.6	5.4
1993	-0.3	3.5	1.4	4.7	0.9	5.5	4.1	1.5
Venezuela								
1981-1983	0.0	-1.0	-2.7	-3.7	-1.7	-5.5	-3.2	-2.2
1984-1987	0.2	2.1	-0.3	2.0	0.6	2.5	0.9	1.7
1988-1990	0.6	-2.0	-1.6	-3.1	2.9	0.0	-1.5	1.4
1991-1992	0.9	5.9	5.0	11.4	1.2	12.5	4.8	8.1
1993	-0.5	-3.8	-0.7	-5.1	2.9	-2.2	-1.5	-0.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a Incluye variación de existencias.^b El consumo de gobierno fue estimado sobre la base de información parcial.^c Se refiere

a la inversión bruta interna.

^d El consumo de gobierno y la variación de existencias fueron estimados sobre la base de información parcial.

Cuadro IV - 3
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: COEFICIENTES DE PARTICIPACION
 DE LOS COMPONENTES DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DEL
 INGRESO NACIONAL BRUTO, A PRECIOS DE MERCADO ^a**
(Producto interno bruto = 100)

	Gasto total en consumo final ^b	Formación bruta de capital fijo	Demanda interna	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Efecto de la relación de precios del intercambio	Pagos netos de factores al resto del mundo	Ingreso nacional bruto real
1971-1980	76.2	22.9	99.1	15.3	14.4	-2.2	2.1	95.8
1981	78.0	23.1	101.0	15.0	16.0	-0.8	3.7	95.6
1982	77.2	20.6	97.8	15.4	13.2	-2.4	5.1	92.5
1983	76.1	17.2	93.3	17.1	10.4	-2.8	5.0	92.4
1984	76.1	16.6	92.7	17.9	10.6	-2.3	5.2	92.6
1985	76.2	16.6	92.8	17.6	10.4	-3.0	4.9	92.3
1986	76.7	17.2	94.0	16.8	10.8	-4.1	4.5	91.6
1987	76.2	17.3	93.5	17.5	11.0	-4.2	4.0	92.1
1988	75.8	17.2	93.0	18.9	12.0	-4.4	4.1	91.8
1989	75.8	16.4	92.2	19.7	12.0	-4.8	4.2	91.5
1990	76.2	16.2	92.4	20.8	13.2	-5.1	3.6	91.9
1991	77.0	16.6	93.7	20.9	14.5	-5.7	3.2	91.8
1992	77.1	17.9	95.0	21.7	16.7	-6.1	2.8	91.8
1993 ^c	76.6	18.5	95.1	22.3	17.5	-6.6	3.0	91.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a 19 países. ^b Incluye variación de existencias. ^c Cifras preliminares.

Cuadro IV - 4
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: COEFICIENTES DE INVERSION
(Inversión bruta fija como porcentaje del PIB)

	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a
América Latina y el Caribe	23.4	16.6	16.6	17.2	17.3	17.2	16.4	16.2	16.6	17.9	18.5
Argentina ^b	25.1	17.4	15.3	16.4	18.4	18.4	14.8	13.3	15.3	18.5	19.8
Bolivia	14.2	10.2	12.4	13.4	13.7	13.6	13.7	13.6	14.7	16.1	16.3
Brasil	22.9	16.2	16.4	18.6	17.8	17.0	16.6	16.0	15.2	14.5	15.3
Chile	16.6	12.9	14.2	13.8	15.8	16.8	19.4	20.1	18.3	20.6	22.6
Colombia	16.8	17.2	15.7	15.8	15.1	16.1	14.7	13.7	12.2	14.0	17.1
Costa Rica	23.9	17.7	18.5	19.6	20.7	19.3	21.2	23.4	20.0	22.7	25.2
Ecuador	23.6	14.6	15.0	15.3	16.7	14.6	14.5	13.5	14.2	14.7	14.6
El Salvador	13.6	11.6	12.6	13.4	14.3	14.6	15.8	12.6	14.5	17.1	18.1
Guatemala	15.7	10.4	9.8	10.2	11.5	12.4	12.7	11.1	11.1	13.6	14.6
Haití	17.2	18.8	20.9	19.1	19.5	18.5	17.3	16.1	17.5	10.5	...
Honduras	24.5	18.6	17.5	14.0	14.2	16.4	18.9	18.1	17.7	21.2	21.9
México	24.8	17.0	17.9	16.4	16.1	16.8	17.3	18.7	19.6	21.1	20.7
Nicaragua	14.6	18.7	19.8	18.7	19.1	19.2	16.0	14.4	13.3	14.4	15.1
Panamá	24.1	18.8	19.2	20.4	20.0	10.8	8.8	11.0	18.2	23.6	28.4
Paraguay	27.2	20.1	19.4	20.0	20.4	19.8	20.7	22.1	22.9	21.0	20.7
Perú	22.4	17.4	15.1	16.4	18.0	16.9	15.4	16.6	17.6	19.0	19.5
República Dominicana	23.4	18.2	17.4	17.4	19.9	21.8	23.2	20.1	17.5	22.2	23.0
Uruguay	21.0	10.5	8.3	8.6	10.1	10.6	10.4	9.2	11.0	12.2	13.4
Venezuela	29.0	19.0	20.3	20.7	20.1	20.6	16.7	14.7	18.1	21.3	20.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a Cifras preliminares. ^b Se refiere a la inversión bruta interna.

Cuadro IV - 5
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: FINANCIAMIENTO
 DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL ^a**

	1971- 1979	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
Coefficientes respecto al producto interno bruto												
1. Ahorro interno bruto	24.0	23.0	23.7	24.5	22.9	24.3	24.6	24.4	23.0	22.9	23.0	2.9
2. Pagos netos de factores al exterior	2.0	2.6	5.2	4.9	4.5	4.0	4.1	4.2	3.6	3.2	2.8	3.0
3. Transferencias unilaterales privadas al exterior	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.4	0.6	0.7	0.8	0.7
4. Efecto de la relación de precios del intercambio	-2.5	0.0	-2.3	-3.0	-4.1	-4.2	-4.4	-4.8	-5.1	-5.7	-6.1	-6.6
5. Ahorro nacional bruto (1 - 2 + 3 + 4)	19.6	20.5	16.3	16.9	14.5	16.4	16.4	15.9	14.9	14.7	14.9	14.0
6. Ahorro externo	3.2	4.2	0.1	0.5	2.4	1.3	1.3	0.7	0.5	1.8	3.2	4.1
7. Formación bruta de capital (5 + 6)	22.8	24.6	16.4	17.3	16.9	17.8	17.7	16.6	15.4	16.6	18.1	18.0
Otros coeficientes												
Ahorro interno con respecto a la formación bruta de capital	105.4	93.3	144.2	141.6	135.5	136.8	139.5	146.9	149.3	138.3	127.6	126.9
Efecto de la relación de precios de intercambio respecto del ahorro interno	-10.3	0.0	-9.8	-12.2	-17.9	-17.3	-17.9	-19.5	-22.0	-24.7	-26.5	-28.8
Ingresos netos de factores del exterior en relación con el ahorro interno	-8.3	-11.4	-22.1	-19.9	-19.7	-16.3	-16.6	-17.1	-15.6	-13.9	-12.3	-13.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a 19 países. ^b Cifras preliminares.

V. EMPLEO Y SALARIOS

La situación del empleo no mostró en general cambios importantes en de la región en 1993, pero los salarios reales, en cambio, tuvieron una evolución favorable, gracias a la cada vez mayor estabilidad de precios en las economías de América Latina y el Caribe. El nivel de empleo en las actividades formales sólo se expandió en algunos países, mientras que en el resto no varió o incluso se deterioró. Por su parte, la tasa de desocupación de la población urbana de la región se mantuvo estable, por encima del 6% de la fuerza trabajo, pero con una evolución disímil, en virtud del desigual ritmo de crecimiento, que en varios países fue reducido y en otros tres resultó negativo. Se apreciaron también diferencias notorias en la evolución de las remuneraciones en términos reales; en varios países aumentó en forma significativa, en razón de la expansión económica y, en especial, a la desaceleración de la inflación, pero en otros países volvió a registrarse caídas por aceleraciones del proceso inflacionario o la continuación y, a veces, hasta agravamiento de la crisis económica.

La tasa media de desocupación abierta en las 20 ciudades de mayor tamaño de América Latina fue análoga a la de 1992 (6.2%). Con ello, se mantuvo en el rango entre 5.7 y 6.5% en que había oscilado en los cinco años anteriores, mientras que a principios de la década de 1980, en los momentos de mayor intensidad de la crisis, había superado el 8%. En 1993, la tasa de desocupación abierta disminuyó en 9 países de América Latina y en tres de ellos se registraron bajas superiores a un punto porcentual de la fuerza de trabajo (Colombia, Panamá y Venezuela), mientras que en seis hubieron pequeños incrementos en la tasa de desocupación. Por su parte, los aumentos de las

tasas de desempleo fueron importantes –más de un punto porcentual de la fuerza de trabajo– en tres países (Argentina, Honduras y Nicaragua). (Véanse los cuadros V-1 y V-2.)

Si bien la tasa de desocupación abierta se mantuvo en un nivel moderado, la precariedad del empleo en la región continuó siendo considerable en 1993, en virtud del elevado nivel del subempleo, el que constituye un aspecto más relevante de esa situación que la tasa de desocupación abierta en las actividades urbanas. El mercado informal tuvo una considerable expansión en el decenio de 1980 y a fines del mismo se estabilizó en alrededor de 25% de la fuerza de trabajo urbana. Esa capacidad de absorción por el mercado informal evitó un aumento bastante mayor del desempleo abierto, si bien sobre la base de una ampliación de ocupaciones de baja productividad y que dejan a sus titulares al margen de cualquier sistema de protección social. La expansión del sector informal ha variado de un país a otro; en algunos países pudo haberse reducido, gracias a la significativa expansión económica de los últimos tres años, pero la participación del empleo en estas actividades continuó siendo superior a la observada en 1980, excepto en el caso de Chile donde hubo una clara reducción.¹ Brasil, en cambio, que había tenido una disminución en la proporción de las actividades informales a fines del decenio de 1980, la viene incrementando desde 1990, a raíz de la fuerte recesión en años recientes y que afectó con mayor intensidad a las actividades industriales; la notable recuperación de la actividad industrial en 1993 no permitió revertir esa tendencia.

Los elevados ritmos de crecimiento de Colombia y Panamá contribuyeron a una fuerte

¹ Véase Programa Regional del Empleo para América Latina (PREALC), "El empleo urbano: diagnóstico y desafío de los noventa", *PREALC Informa*, N° 29, abril de 1992.

caída en las respectivas tasas de desempleo, mientras que en Costa Rica y Chile, pese a que a la vigorosa expansión permitió que el empleo aumentara en forma significativa, la desocupación se redujo levemente y en forma más modesta que el año anterior. A su vez, en Bolivia y Guatemala la tasa de desempleo declinó, gracias a su moderado crecimiento. En Brasil, la tasa de desocupación disminuyó a raíz de la reactivación económica, pero se observó a mismo tiempo un incremento de las ocupaciones informales, lo que condujo a una mayor precariedad del trabajo. En Uruguay hubo una declinación del desempleo, pese al modesto crecimiento, ya que se expandieron significativamente sectores que absorben contingentes importantes de mano de obra, como la construcción y los servicios. Por su parte, pese a la recesión económica, la tasa de desempleo disminuyó en Venezuela, continuando con la tendencia declinante iniciada en 1990 y situándose en un reducido 6.6% de la fuerza de trabajo.

Por el contrario, al igual que el año anterior, el alto incremento del nivel de actividad en Argentina no se tradujo en una reducción del desempleo, ya que la generación de empleo fue reducida y la oferta de trabajo tuvo un aumento superior al crecimiento demográfico. En México, el modesto crecimiento y la reestructuración productiva incidieron en un aumento del desempleo urbano abierto que se elevó de 2.8% de la población económicamente activa a 3.4%. En Ecuador también aumentó el desempleo urbano, aunque ligeramente, a raíz de la desaceleración del ritmo de crecimiento. A pesar de la expansión económica, la tasa de desempleo de El Salvador aumentó especialmente por la reintegración a la vida productiva de cuantiosos contingentes de excombatientes y repatriados. En cambio, el sector informal redujo su participación en el empleo, aunque siguió representando 47% de la población ocupada. El desempleo urbano se incrementó también en Honduras, mientras el subempleo abarcó a más de la tercera parte de la población económicamente activa. El mayor dinamismo de la actividad interna de Paraguay sólo permitió mejorar marginalmente la demanda de trabajo. De esta forma, la tasa de desocupación nacional se mantuvo en los elevados niveles, superiores a 9%, en los que se

encuentra desde el inicio de los años noventa. En Perú, la significativa recuperación en el nivel de actividad no logró impedir un aumento de la tasa de desempleo. En la República Dominicana se atenuó la tendencia a un mayor desempleo de la fuerza de trabajo pese a la atonía de la mayoría de los sectores productivos. Por otro lado, la prolongación de la recesión en Nicaragua y Haití continuó incidiendo negativamente en la evolución del empleo formal en esos países. En Nicaragua, el programa de ajuste y la reestructuración institucional siguieron afectando el nivel de empleo, con lo que la tasa de desempleo abierta se incrementó en forma apreciable. La tasa de desempleo de Haití se incrementó considerablemente a raíz de la crisis política que vive el país desde hace tres años. (Véase los cuadros V-1 y V-3.)

No obstante las declinaciones observadas en los últimos años, la tasa de desempleo de la mayoría de los países continuó siendo superior a la registrada inmediatamente antes de la crisis de principios de los años ochenta, con las excepciones de Brasil, Costa Rica, Chile, Honduras, México y Perú.

El nivel de empleo en la industria manufacturera se deterioró en la mayoría de los países de la región, a raíz de la ampliación del desempleo estructural por las dificultades crecientes en la absorción de la mano de obra. En consecuencia, el empleo industrial siguió siendo inferior al alcanzado en 1980 en varios países. Durante el decenio anterior el empleo industrial había disminuido o estancado en numerosos países; sólo se habían registrado tendencias ascendentes en Cuba, Panamá, Guatemala y Venezuela. Chile, por su parte, registró una recuperación sostenida del empleo del sector manufacturero —después de una brusca contracción de casi 30% en 1981-1982—, alcanzando en 1993 un nivel que superaba en 58% al de 1980. En Brasil, en cambio, el nivel del empleo industrial fue un 25% más bajo en 1993 que en 1980. En Perú el número de personas empleadas en la industria fue un 36% inferior que el de 1980, aunque la casi totalidad de esa contracción tuvo lugar entre 1988 y 1993. En México, el nivel del empleo industrial fue superior al de 1980, gracias a la creación de puestos de trabajo en la industria maquiladora, lo

que compensó la contracción observada en el resto del sector. (Véase el cuadro V-3.)

Los salarios medios reales mostraron aumentos en la mayoría de los países de la región, gracias al crecimiento significativo de algunos de ellos y a la reducción de los incrementos de precios en países que tenían altas tasas de inflación. En Chile, las remuneraciones medias volvieron a registrar aumentos considerables, acentuando la tendencia expansiva de los últimos años. En Uruguay continuó la recuperación iniciada en 1991. A su vez, en Brasil, Costa Rica y Guatemala los salarios reales nuevamente se incrementaron. El aumento en Brasil, en un contexto de aceleración de la elevada inflación, provino de la reactivación económica, en particular del sector industrial, con grandes aumentos de productividad, y la reducción de la frecuencia de los reajustes de los salarios. En tanto, en Panamá las remuneraciones reales permanecieron estables, mientras que en Argentina tuvieron una pequeña caída. En Paraguay, las remuneraciones reales mostraron situaciones diversas; en algunos sectores aumentó y otros se contrajo. En Perú el comportamiento fue también muy heterogéneo, ya que los sueldos se incrementaron en términos reales, mientras los salarios se mantuvieron estancados. Por su parte, en Venezuela la aceleración de la inflación socavó las remuneraciones. En Nicaragua los salarios reales declinaron después de dos años de recuperación, a raíz del incremento en los precios. Por último, en Haití continuó el deterioro de los ingresos de los trabajadores por la grave crisis económica.

Sin embargo, pese a esas recuperaciones, los niveles de salarios medios reales de 1993 se mantuvieron en la mayoría de los países de la región por debajo de los registrados en 1980, en virtud de la severa contracción que sufrieran en el decenio anterior. Las excepciones fueron muy pocas, destacándose Chile, que ha presentado una expansión sostenida en las remuneraciones reales en los últimos seis años, con lo que supera el nivel de 1980 y registra un máximo histórico. En Colombia, las remuneraciones en 1993 alcanzaron los niveles más altos de la década anterior. Los salarios medios reales de Brasil y Panamá también registraron niveles superiores a los de 1980, pero

sin superar las marcas más altas observadas durante la década pasada. En efecto, en Brasil, gracias a la recuperación en los dos últimos años, el salario real observado en la ciudad de São Paulo resultó superior al de 1980 en 42%, pero aún así se ubicó un 14% más bajo que el de 1989. En Panamá se mantuvo estancado el salario real en 1992 y 1993, luego que mostrara una recuperación en 1991 con la normalización de la actividad económica, pero siguió inferior al registrado en 1987. En Paraguay, el salario real volvió a ser levemente inferior al de 1980, luego de haber permanecido entre 1988 y 1991 por encima de ese nivel. En Costa Rica, Guatemala, México y Uruguay los salarios reales medios aumentaron y recuperaron parcialmente –en algunos casos en una proporción bastante exigua– el poder adquisitivo perdido durante la crisis y los ajustes de los años ochenta. En Nicaragua, el bajo nivel del salario real se acentuó en 1993, después de cuatro años de recuperación. Con ello resultó equivalente a menos de una sexta parte del nivel de 1980, a raíz del desplome que tuvieron a lo largo de la década pasada. En tanto, en Perú las remuneraciones reales ascendieron apenas a 40% de lo que fueran en 1980, como consecuencia de la fuerte contracción registrada entre 1988 y 1990 y de la modesta recuperación de los años siguientes. En Venezuela, el salario real continuó siendo inferior a la mitad del que se había registrado en 1980, después de la caída registrada principalmente a fines de la década pasada. En Argentina, el salario real se mantuvo un 20% por debajo del valor registrado en 1980.

El salario mínimo, instrumento tanto de política social como de regulación macro-económica, volvió a decrecer en términos reales en seis países, mientras aumentó en siete (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador y Honduras) en relación al año anterior, aunque en la mayoría de ellos sin sobrepasar los niveles de 1980. Del total de países para los que se dispone de información, apenas tres (Colombia, Costa Rica, Chile y Paraguay) exhiben salarios mínimos reales superiores a los de 1980. En cambio, en otros once países se mantienen niveles considerablemente inferiores a los de comienzos de la década pasada, representando entre un 15 y un 75% de los valores

registrados en aquella oportunidad. (Véase el cuadro V-5.)

En *Argentina*, el número de personas ocupadas aumentó alrededor de 0.6% entre octubre de 1992 e igual mes de 1993, debido a la absorción de fuerza de trabajo por parte de las actividades de servicios. Sin embargo, ello no fue suficiente para compensar la ampliación en la oferta de mano de obra. El incremento de la tasa de participación laboral estuvo sujeta a interpretaciones diversas: sea como reflejo de una percepción de mejores oportunidades laborales, o como resultado de una caída en los ingresos de ciertos segmentos de hogares. En todo caso, la tasa de desocupación abierta se elevó hasta alcanzar, en el promedio del año, un máximo histórico cercano al 9.5%; este comportamiento contrastó sin duda con el patrón común en períodos de expansión del producto. Asimismo, hubo una débil generación de empleo por parte del sector industrial en razón de la difundida tendencia entre las empresas a buscar formas de reducir costos e incrementar el rendimiento físico de sus recursos, a fin de adaptarse a un ambiente más competitivo. Por su parte, el salario medio real del sector industrial cayó un poco más de 1% en comparación con el promedio de 1992, revirtiendo la tendencia levemente creciente de los tres años anteriores.

El mercado de trabajo había mostrado en el pasado amplios movimientos en los salarios reales junto con variaciones bastante acotadas en el desempleo, función principalmente del ciclo económico. En los años recientes, por contraste, la desocupación creció de modo significativo mientras que el producto registraba un rápido aumento. Al margen de los cambios en la oferta de trabajo, ello habría reflejado los fuertes incentivos percibidos por las firmas para reducir costos y el abaratamiento relativo que se venía observando en los bienes de capital, así como las acciones de racionalización en el sector público. No parecía probable que esas condiciones se fueran a modificar sustancialmente; el aumento de la productividad, por otro lado, se percibía como un elemento central para un buen funcionamiento macroeconómico. Como consecuencia, era previsible que la generación neta de empleo creciera en forma bastante más lenta que el producto, aunque por cierto la

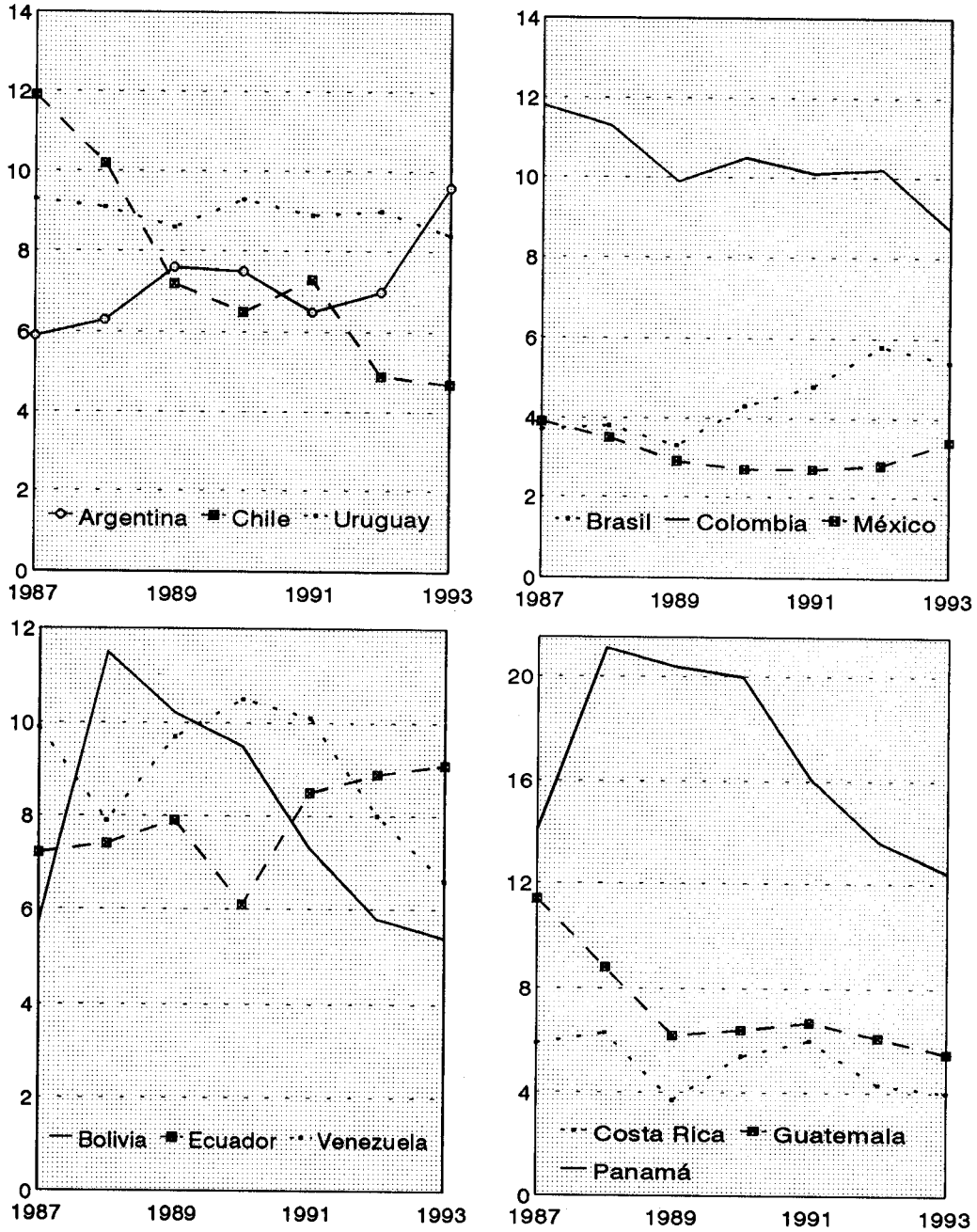
demanda de trabajo podía verse influida por la composición sectorial de la actividad así como por cambios en la carga impositiva sobre los salarios y tal vez también por las características de la legislación laboral. Más allá de los movimientos de la ocupación agregada, parecía probable que la demanda seguiría diferenciándose según segmentos de edad, calificaciones y experiencia previa; ello podía implicar una mayor heterogeneidad en las posibilidades de acceso al empleo.

En *Bolivia* la desocupación se redujo, ya que pasó de 5.8 a 5.4%, gracias al efecto favorable proveniente del mayor crecimiento. A su vez, el salario mínimo aumentó ligeramente por encima de la inflación, con lo que tuvo un incremento en términos reales de 1% en relación al año anterior.

En *Brasil* la tasa de desempleo para el conjunto de las seis regiones metropolitanas mostró una declinación a lo largo del año, pero el empleo industrial permaneció prácticamente estabilizado, con ligera declinación en los últimos meses. La recuperación de la actividad económica a partir del final de 1992 mostró un cambio en la absorción de la mano de obra en los segmentos modernos, que se reflejaron en un estrechamiento relativo de las oportunidades de empleo. En efecto, mientras que el PIB urbano tuvo una expansión de algo más de 6%, la ocupación urbana creció en sólo 1.5%. Pero lo más grave es que esta expansión fue sustentada por los segmentos menos formalizados del mercado de trabajo representados por los trabajadores sin cartera y los autónomos, mientras que el empleo formal se mantuvo estable. Esto ha sido una consecuencia de la característica intrínseca del modelo de inserción competitiva de amplia difusión mundial y que se ha traducido, también en las economías maduras, en ampliación del desempleo estructural y deterioración de las condiciones de absorción de la mano de obra. El mercado de trabajo se vio favorecido por los efectos positivos de la reactivación de la economía, pero, al mismo tiempo, estuvo sujeto a las restricciones de los nuevos parámetros de absorción de la mano de obra por los segmentos más dinámicos.

El poder adquisitivo de los salarios se incrementó en casi 6% en 1993, con un aumento algo mayor en los salarios de las actividades

Gráfico V-1
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DEL DESEMPELO URBANO EN ALGUNOS PAISES
 (Tasas anuales medias)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

formales. Los mayores aumentos se registraron en el comercio, los servicios y la industria manufacturera, mientras que los más bajo fueron en la construcción. La recuperación de la economía fue, sin duda, el elemento viabilizador de estas mejoras, conjuntamente con el aumento de productividad en actividades específicas. Por otro lado, los mecanismos de indización bastante difundidos –formales e informales– y progresivamente ampliados, contribuyeron a minimizar la corrosión por una inflación alta y creciente. (Véase el cuadro V-5.)

A fines de 1992 se introdujeron cambios en la política salarial con el objeto de favorecer a los perceptores del mínimo legal y los trabajadores del sector privado que ganan hasta seis ingresos mínimos. Se garantizaron reajustes bimestrales equivalentes al 60% de la inflación en los dos meses anteriores y reajustes cuatrimestrales por la totalidad del alza de precios. Con la aceleración de la inflación a lo largo de 1993, llegando a casi 40% al final del año, se acentuaron las discrepancias en torno a la política salarial. Después de un período marcado por indefiniciones y fracasadas las tentativas de entendimiento, el gobierno estableció una nueva política salarial transitoria que comenzó a regir a partir del mes agosto y que se mantendría hasta la implementación del nuevo plan de estabilización que recién fue anunciado en diciembre.

Con la nueva legislación, las remuneraciones hasta 6 salarios mínimos son corregidas mensualmente por la tasa inflación del mes anterior menos 10 puntos porcentuales. Los salarios por encima de ese nivel quedaron sujetas a libre negociación. Además, se mantuvieron las reglas de establecidas en diciembre de 1992 sobre la corrección integral cada cuatro meses y la extensión de estos procedimientos para los reajustes del salario mínimo. Para las remuneraciones de los funcionarios públicos se establecieron nuevas reglas de reajuste en mayo de 1993, también en una perspectiva transitoria, que estipularon ajuste bimensuales de 50% de la variación del índice de precios y un ajuste mayor (de 80 a 90% de la inflación) cada cuatro meses.

Del punto de vista de la actividad empresarial, la legislación salarial estableció sólo un reajuste mínimo obligatorio. Por lo tanto, fueron las

condiciones de mercado las que efectivamente dictaron las reglas salariales observadas por las empresas, a partir de ese mínimo. Ya desde hacía algún tiempo, los segmentos de las grandes empresas, en general, y de las industriales, en particular, han venido adoptando prácticas de reajustes más amplias. Las negociaciones laborales en estos segmentos –donde también actúan sindicatos más fuertes y organizados– han sobrepasado la legislación salarial. En estos casos, los acuerdos establecieron reglas propias para cada categoría, que tuvieron como denominador común la incorporación de condiciones que superaron, por amplio margen, aquellas fijadas en la legislación. De esta manera, ha sido los asalariados poco calificados, normalmente vinculados a los pequeños y medianos negocios, y los trabajadores con remuneración establecida en salarios mínimos, los más directamente afectados por las reglas legales de corrección de los salarios. Estos segmentos, en tanto, representan una parte significativa de la masa de trabajadores urbanos (cerca de la mitad de los asalariados urbanos están vinculados a negocios con menos de 10 personas ocupadas).

En *Colombia*, el empleo en las cuatro mayores áreas metropolitanas se incrementó en 1.3% durante 1993, prácticamente lo mismo que en el año anterior. La tasa de desempleo abierto descendió de 10.2% en 1992 a 8.7% en 1993. La disminución del desempleo estuvo causada por el favorable desempeño de la economía en 1993 y particularmente por el auge de la construcción, actividad intensiva en mano de obra, y por la expansión del gasto público. La concentración de la edificación de vivienda y de administración pública en la capital del país explican la tasa de desempleo especialmente baja registrada en esta ciudad, la que fue de 5.8%. En otras ciudades fue notoriamente más alta, como en Cali, 7.7%, y Barranquilla, 10.1%.

En el sector manufacturero, el aumento de la ocupación fue inferior al del producto, ya que creció en 1.5% en 1993. Esta evolución diferenciada podría indicar, entre otras cosas, un proceso de reestructuración industrial propiciado por la política de apertura. Este tipo de procesos registra a menudo una tendencia hacia un mayor desempleo friccional, que suele acompañar los

reajustes de actividad entre empresas de distintos sectores. En este sentido, el promedio oculta resultados muy heterogéneos entre las diversas ramas manufactureras; en algunas, el empleo creció firmemente (industria cerámica, maquinaria, otros derivados del petróleo y carbón, material de transporte, plásticos, otros productos químicos, prendas de vestir excepto calzado), mientras que en otras se redujo en forma notable (ciertos derivados del petróleo, industria de madera excepto muebles, tabaco, sustancias químicas industriales, calzado, trilla de café y bebidas). Estos resultados sugieren también variaciones de productividad en algunos sectores, en un entorno de fuerte aumento de las inversiones.

Los salarios reales aumentaron significativamente en 1993. En ello influyó la práctica de muchas empresas de realizar los reajustes salariales tomando como referencia la inflación del período anterior, con lo cual cuando la inflación declina, como sucedió en 1993, las remuneraciones reales tendieron a aumentar. El salario mínimo fue reajustado en 25%, pero los demás salarios de la industria aumentaron aún más, siendo los empleados quienes recibieron los mayores incrementos.

Pese a disminuir el ritmo de la actividad económica en *Costa Rica* con respecto al año anterior, la tasa de desempleo se mantuvo al mismo bajo nivel de 1992 (4.1%), aunque con diferente estructura. Así, el desempleo aumentó en las zonas rurales (de 3.8 a 4.2%) y descendió en las urbanas (de 4.3 a 4%), lo cual refleja los problemas por los que atraviesa el sector agrícola de exportación tradicional y de producción de granos básicos. Los centros urbanos han absorbido una creciente proporción de mano de obra en servicios, a la vez que ha retrocedido el empleo en la industria manufacturera.

Los salarios medios se elevaron más de 10% en términos reales, gracias a la expansión en el nivel de actividad y la reducción en el ritmo inflacionario. Congruente con lo anterior, se alivió la pobreza, al reducirse de 22.2 a 17.4% el número de hogares en esa categoría, y de 11.2 a 8.8% los que se hallan en extrema pobreza. Los salarios mínimos crecieron a una tasa mucho menor (0.2%) que los ingresos medios, tras dos aumentos en el año de 5% en términos nominales.

Sin embargo, lo estipulado por los decretos no refleja plenamente el aumento efectivo que experimentaron los salarios mínimos. Precisamente, el salario mínimo efectivamente pagado se elevó 4.2% en términos reales, según cifras de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).

La tasa de ocupación de *Chile* creció al 5.5% anual, con lo que la tasa de desempleo promedio en 1993 fue de 4.7%, levemente inferior a la del año anterior. Esta caída no fue mayor debido al significativo repunte en el crecimiento de la fuerza de trabajo. El empleo en el segundo semestre creció por encima del 6% anual, lo que equivale a crear 300 000 empleos por año. La mayor parte de ellos, radicados en comercio, construcción y servicios financieros. La fuerza de trabajo durante 1993 mostró un espectacular incremento; luego de variaciones medias anuales cercanas al 2% entre 1990-1992, creció 5.2% en 1993, fenómeno explicado básicamente por una mayor incorporación de mujeres y jóvenes al mercado laboral.

Por su parte, los salarios reales mostraron un incremento real del 4%, favorecidos por la expansión económica y el bajo ritmo inflacionario. El salario mínimo tuvo un incremento de 17%, algo por encima del aumento de precios, con lo que siguió incrementándose su poder adquisitivo.

En *Ecuador* la tasa de desempleo abierto a nivel urbano registró un ligero incremento al ubicarse en 9.1% comparado con un 8.9% en 1992. El salario mínimo vital de los trabajadores en general mostró de nuevo una tendencia a la baja. Sin embargo, si se incluye las remuneraciones adicionales el salario aumentó en términos reales. La misma tendencia de una alza moderada señalan las remuneraciones para el sector privado.

En *El Salvador*, la tasa de desocupación en el sector urbano se mantuvo en niveles similares a los alcanzados en el último lustro, 8.1% en 1993, pese a la reintegración a la vida productiva de cuantiosos contingentes de excombatientes y repatriados. Globalmente, se calcula que el sector informal redujo su participación en el empleo, aunque sigue representando 47% de la población ocupada. El aumento de 15% en la cotización en el Seguro Social indica una mayor ocupación en

el sector formal; en igual sentido, algunas encuestas levantadas entre el sector empresarial revelan que se registró un incremento moderado en el empleo fijo, especialmente en la construcción. En el medio rural, la precariedad del empleo es mayor, mientras que la ocupación temporal durante el período de recolección de las cosechas evoluciona de acuerdo con las expectativas de los mercados en los cultivos de exportación. En el caso del sector público, se redujeron 4 000 plazas.

La evolución de las remuneraciones mostró rasgos disímiles, según los sectores; los salarios mínimos nominales se elevaron 15% en marzo –con relación al último aumento de junio de 1992– en los sectores industria, comercio y servicios, y alrededor de 23% en el agropecuario. Los empleados públicos, a quienes se había postergado el aumento de sueldos previsto en 1992, obtuvieron dos incrementos en el año, uno de 10% que entró en vigencia el 1 de marzo, y otro de 12% en octubre. Por regla general, los ajustes más importantes se dieron en sectores que habían acumulado rezagos en los últimos años. Pese a esta recuperación y al alza moderada en los precios al consumidor, las remuneraciones no han podido restablecer las pérdidas del poder adquisitivo acumuladas durante los últimos años. (Véanse los cuadros V-4 y V-5.)

En *Guatemala* se registró en 1993 un aumento de los salarios reales junto con una moderada ampliación del empleo en el sector formal. La desocupación abierta disminuyó ligeramente, pero el subempleo continuó en niveles muy elevados, congruente con el ensanchamiento de la economía informal. El número de empleos en el sector formal se expandió en alrededor de 28 000 plazas, el más alto incremento de los últimos cuatro años, 24 000 de ellas correspondieron a las ramas de servicios y construcción.

Los salarios reales se incrementaron 7%, con lo que se aproximaron a niveles de principios de 1990. Con todo, el índice del salario real aún no recupera los valores equivalentes a los de 1980. El crecimiento de los salarios reales fue impulsado principalmente por los ajustes efectuados en las empresas privadas y en algunas instituciones descentralizadas del sector público.

La tasa de desempleo de *Haití* se incrementó considerablemente a raíz de la crisis política que

vive el país desde hace tres años. Las pérdidas de empleos llegaron a superar 70% en las industrias exportadoras de subcontratación y 40% en el resto del sector industrial. Esta situación obligó a un importante número de trabajadores sin empleo a encontrar soluciones alternativas, caracterizadas por una gran precariedad ya que estaban en el límite del nivel de supervivencia. La mayoría se dirigieron hacia ocupaciones tradicionales, generalmente relacionadas con la agricultura y la ganadería, mientras que otros trataron de incorporarse a la muy activa economía informal, que prosperó a raíz del embargo y del contrabando. No obstante, muchos no lo lograron y tuvieron que buscar oportunidades para trabajar fuera del país, aumentando así la emigración clandestina.

En *Honduras* el desempleo abierto urbano se incrementó, mientras el subempleo abarcó a más de la tercera parte de la población económicamente activa. El crecimiento acelerado de la población económicamente activa, en especial de la femenina, generó presiones ocupacionales que no pudo satisfacer el leve crecimiento de la actividad económica. A su vez, los problemas de la cañicultura y de la actividad bananera produjeron un mayor desempleo, afectando de manera severa a la región occidental, y en menor medida al norte del país. La maquila de confección prosiguió en expansión, generando un empleo directo a 27 000 personas.

En 1993, las remuneraciones reales se redujeron 12% a raíz de la aceleración del proceso inflacionario. Este deterioro se sumó al registrado entre 1989 y 1992 cuando habían disminuido 10%. En junio, el gobierno aprobó un aumento a los salarios mínimos (13%); sin embargo, hacia fines del año éstos se habían incrementado muy levemente en términos reales. En el gobierno central se incrementaron los sueldos de los maestros de educación primaria, trabajadores de los servicios de salud, policías, y al resto de los empleados públicos de manera selectiva.

El retraimiento de la actividad económica de *México* repercutió en el nivel de ocupación. El desempleo abierto se elevó de 2.8% de la población económicamente activa en 1992 a 3.4% en 1993, coeficiente no registrado durante

los últimos cinco años. La manufactura registró una importante caída en la ocupación (7.3%), prolongando un retroceso que lleva ya 14 trimestres consecutivos. En particular, las actividades manufactureras que han venido experimentando un acentuado proceso de reestructuración, continuaron reduciendo su personal, mientras que fueron relativamente pocas las industrias que mostraron expansión en la ocupación. La construcción formal y el gran comercio mayorista también redujeron su personal, lo mismo que en los sectores de transportes y comunicaciones. Asimismo, el sector agropecuario ha registrado retrocesos en la ocupación durante siete trimestres consecutivos. En cambio, aumentaron su ocupación, aunque a un ritmo reducido, actividades tales como los servicios sociales y comunales, los servicios para el hogar y las empresas, y el sector eléctrico. Esta situación contrastó notoriamente con la elevada absorción ocupacional (7%) del sector maquilador.

Tal como en años previos, la política salarial continuó cifiéndose a los acuerdos establecidos en el PECE. De ese modo, se dispuso un incremento nominal del salario mínimo de 7%, a partir de enero de 1993. De esta manera, al igual que en los últimos once años, el salario mínimo continuó deteriorándose en términos reales, si bien ahora de manera leve (-1%).

Por su parte, las remuneraciones medias aumentaran en términos reales, en las manufacturas se elevaron 7.7%, luego de haber crecido 9.6% en 1992. En el gran comercio, los ajustes salariales en los establecimientos minoristas y mayoristas se tradujeron en aumentos reales del 5.8 y 4.5%, respectivamente. De su lado, en la construcción (en la actividad formal) fueron algo mayores al 7%, superando al 4.2% observado en 1992. Estos aumentos de las remuneraciones se pueden explicar por los cambios estructurales acontecidos en los últimos años. En efecto, la privatización de empresas públicas, los cambios introducidos para adaptar las empresas a los planteos de modernización de la economía y su adecuación a la apertura comercial han conllevado a una disminución del personal ocupado y a un aumento de las remuneraciones por encima de sus niveles habituales.

En diciembre de 1993 se instrumentó una serie de reducciones impositivas, acordadas dentro del PECE, que favorecerán a los trabajadores que perciben menos de cuatro salarios mínimos; en particular, se elevó el umbral de exenciones del impuesto sobre la renta a dos salarios mínimos, y se otorgaron subsidios a los perceptores de un salario mínimo con retroactividad al primero de octubre.

En *Nicaragua*, los salarios reales se deterioraron, así como persistió el estancamiento del nivel de ocupación, como consecuencia de la débil demanda interna y de la contracción de las actividades de exportación intensivas en el uso de mano de obra, como el algodón y el café. El desempleo abierto abarcó al 20% de la población económicamente activa, mientras que el subempleo conservó la tendencia declinante de los últimos años. La mejoría del índice de subempleo puede estar relacionada con los programas gubernamentales de emergencia, que generó empleos de cortísima duración (dos a ocho semanas).

Después de cuatro años de una tenue recuperación, los reales sufrieron un retroceso. Esto obedeció a la política de congelación de salarios nominales en el sector público, que se implementó a partir de enero, en virtud de la cual dichos salarios se deterioraron 11% en términos reales en el curso del año. Debido al peso del sector público y a que la política salarial del gobierno sirve de patrón al sector privado, el salario real promedio experimentó un retroceso de 5.2%.

El sostenido dinamismo de la actividad económica de *Panamá* redundó en una disminución en la tasa de desocupación abierta de 14.2% en 1992 a 12.5% en 1993, después de haber alcanzado más de 16% durante el período posterior a la crisis. Este descenso por segundo año consecutivo estuvo en estrecha asociación a la normalización de la actividad económica. En general, la mayor generación de empleo recayó en la industria de la construcción.

Los salarios variaron poco durante 1993, y en los sectores económicos más representativos, como las áreas comercial, gubernamental y del Canal, hubo un aumento promedio de alrededor de 4% en términos efectivos. Los salarios reales de los empleados públicos situados en los niveles

más bajos del escalafón, se incrementaron moderadamente en función del aumento del salario mínimo decretado por el gobierno a fines de 1992, y la aplicación de la medida de equiparación de los sueldos que, en este sector, estuvieran por debajo del mínimo. En tanto, las remuneraciones medias de la industria manufacturera prácticamente se estancaron.

En *Paraguay*, el mayor dinamismo de la actividad interna sólo mejoró marginalmente la demanda de trabajo. De esta forma, la tasa de desocupación nacional se mantuvo en los elevados niveles, superiores a 9%, en los que se encuentra desde el inicio de los años noventa. De esta forma se observa un retroceso de los avances obtenidos en la situación de empleo durante el trienio 1986-1989.

Las remuneraciones medias mostraron situaciones diversas según sectores; mientras las abonadas por las empresas de servicios básicos incrementaron su poder de compra, los aumentos de salarios otorgados al resto de los sectores fueron menores que la variación de los precios internos. A su vez, el monto total de las remuneraciones abonadas por el sector público tuvo un incremento real.

La vigorosa reactivación económica de *Perú* no se reflejó en los índices de empleo sectoriales, los que mostraron una disminución. De esta manera, la tasa de desocupación aumentó de 9.6% de la fuerza de trabajo en 1992 a 9.9% en 1993. Las remuneraciones mostraron comportamientos diversos. Así, la media de los sueldos abonados en la capital del país, en términos reales, se habría incrementado sustancialmente mientras los salarios se estancaban.

En la *República Dominicana* se atenuó la tendencia hacia un incremento del desempleo pese a la atonía de la mayoría de los sectores directamente productivos. Las empresas de las zonas francas aseguraron un aumento de los empleos (una cifra récord de 165 000 personas al cierre de 1993), que en su mayor parte correspondió a las actividades textil (72%), calzados (7%) y electrónica (7%).

El salario mínimo nominal no registró cambios, por lo que en términos reales acusó un decrecimiento de 4.7%, representando así sólo las tres cuartas partes del nivel alcanzado a

principios del anterior decenio. En cambio, en el sector público hubo algunos aumentos salariales –beneficiándose, entre otros, los profesionales de la salud, de la educación, del sistema judicial y del sector público agropecuario– así como la entrega completa de la bonificación navideña.

Hacia fines de año se aprobó un alza promedio de 15% en la remuneración de los trabajadores del sector privado, pero ello no benefició a los trabajadores de las zonas libres, la industria del azúcar ni el turismo, para los cuales se negocia un ajuste, probablemente de menor cuantía que en la generalidad de las ramas productivas.

En *Uruguay*, la tasa de desempleo se redujo de 8.3 a 7.6% en entre fines de 1992 y 1993. La menor desocupación fue notoria en la construcción; también disminuyó en el comercio. La contracción del nivel de actividad industrial no afectó sensiblemente a la tasa de desocupación sectorial, cuya media anual se mantuvo alrededor de 8.5%.

Al aumentar simultáneamente el salario real de los sectores público y privado, el poder de compra del salario medio abonado en el país se incrementó casi 5%, el mayor ascenso de los últimos siete años.

El salario real del sector público se había deteriorado 14% entre 1989 y 1992, en el marco de sucesivos programas de ajuste de las cuentas fiscales. A fines de 1992, en un escenario de agudización de conflictos sindicales, las autoridades dispusieron un aumento importante de los salarios oficiales, lo que permitió que recuperaran más de 7% de su poder de compra en 1993. Por su lado, los salarios privados continuaron creciendo, esta vez en más de 3% real.

En *Venezuela*, pese a la recesión económica la tasa de desempleo disminuyó, continuó con la tendencia declinante iniciada en 1990 y situándose en un reducido 6.6% de la fuerza de trabajo, nivel que no se alcanzaba desde hacía muchos años. La recesión económica mantuvo estancado el empleo en el sector secundario e indujo una caída del mismo en el primario. Sin embargo, algunos sectores de servicios lograron aumentar su ocupación, especialmente el de transporte y comunicaciones. Ello hizo que la tasa de ocupación global de la economía

aumentara levemente. Dado que no ingresó un número significativo de nuevos trabajadores en el mercado de trabajo, el primer año recesivo desde 1989 no se tradujo en una mayor desocupación. La tasa de cesantía fue menor en las actividades de comercio y otros servicios, y mayor en la construcción, aunque en 1993 continuó la tendencia de años anteriores hacia un menor desempleo en esta rama de actividad.

La aceleración inflación socavó la remuneración promedio de los trabajadores en términos reales; ésta cayó más en el medio urbano (en un 24%) que en el rural (8%). En 1993 no cambió el salario mínimo, por lo que éste registró también una erosión en términos de poder adquisitivo, de entre 23 y 26% según se trate del salario mínimo urbano o rural respectivamente.

Cuadro V-1
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: DESEMPLEO URBANO ^a
(Tasas anuales medias)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
América Latina ^c	6.2	5.7	5.8	5.4	5.8	5.8	6.2	6.1
Argentina	5.6	5.9	6.3	7.6	7.5	6.5	7.0	9.6
Bolivia	7.0	5.7	11.5	10.2	9.5	7.3	5.8	5.4
Brasil ^d	3.6	3.7	3.8	3.3	4.3	4.8	5.8	5.4
Colombia ^e	13.5	11.8	11.3	9.9	10.5	10.1	10.2	8.7
Costa Rica	6.7	5.9	6.3	3.7	5.4	6.0	4.3	4.0
Chile ^f	13.1	11.9	10.2	7.2	6.5	7.3	4.9	4.7
Ecuador	10.7	7.2	7.4	7.9	6.1	8.5	8.9	9.1
El Salvador	9.4	8.4	10.0	7.5	7.9	8.1
Guatemala ^g	14.0	11.4	8.8	6.2	6.4	6.7	6.1	5.5
Honduras ^h	12.1	11.4	8.7	7.2	6.9	7.6	6.4	7.5
México ⁱ	4.3	3.9	3.5	2.9	2.7	2.7	2.8	3.4
Nicaragua	4.7	5.8	6.0	8.4	11.1	13.6	16.6	20.0
Panamá ^j	12.7	14.1	21.1	20.4	20.0	16.1	13.6	12.4
Paraguay ^k	6.1	5.5	4.7	6.1	6.6	5.1	5.3	...
Perú ^l	5.3	4.8	7.1	7.9	8.3	5.9	9.6	9.9
Uruguay ^m	10.7	9.3	9.1	8.6	9.3	8.9	9.0	8.4
Venezuela	12.1	9.9	7.9	9.7	10.5	10.1	8.0	6.6

Fuente : CEPAL y PREALC, sobre la base de cifras oficiales.

^a La cobertura temporal de las tasas corresponde a las originales de cada país. ^b Cifras preliminares. ^c Promedio ponderado por la población total de los 17 países incluidos. Excluidos El Salvador en 1986 y 1987, y Paraguay en 1993. ^d Areas metropolitanas de Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador y Recife. ^e Areas metropolitanas de Bogotá, Barranquilla, Cali, Medellín, Bucaramanga, Manizales y Pasto. ^f Región metropolitana de Santiago. ^g Total país. Las cifras de 1992 y 1993 corresponden a Tegucigalpa. ^h Nacional urbano desde 1988. ⁱ Areas metropolitanas de Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. ^j Región metropolitana. Las cifras para 1991 a 1993 son nacionales. ^k Area metropolitana Asunción. ^l Lima Metropolitana. ^m Montevideo.

Cuadro V-2
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DE LA TASA DE DESOCUPACION
 EN LAS PRINCIPALES CIUDADES ^a**

	1989	1990	1991	1992	1993 ^b	1992				1993 ^b			
						I	II	III	IV	I	II	III	IV
Argentina													
Gran Buenos Aires	7.3	7.3	5.8	6.7	10.1	...	6.6	...	6.7	...	10.6	...	9.6
Córdoba	8.2	5.8	4.8	5.1	6.8	...	4.8	...	5.3	...	6.8	...	6.8
Gran Mendoza	4.3	5.9	4.3	4.3	4.5	...	4.1	...	4.4	...	4.4	...	4.6
Gran Rosario	7.2	8.5	10.2	9.3	11.3	...	10.1	...	8.5	...	10.8	...	11.8
Gran Tucumán	13.2	10.5	11.6	12.3	13.0	...	12.1	...	12.5	...	14.2	...	11.8
Brasil ^c													
Rio de Janeiro	2.8	3.5	3.6	3.4	4.0	4.0	2.9	2.6	3.9	4.0	4.0	4.2	3.9
São Paulo	3.4	4.6	5.5	5.4	5.8	6.8	4.5	4.4	5.9	6.5	6.1	5.3	5.1
Belo Horizonte	3.4	4.1	4.3	4.1	4.5	5.0	3.8	3.0	4.4	5.3	4.4	4.3	3.8
Porto Alegre	2.6	3.7	4.4	4.0	4.1	5.1	4.0	2.2	4.7	4.5	4.8	4.0	3.2
Salvador	4.4	5.4	5.7	5.6	6.6	6.4	4.4	4.1	7.6	7.5	6.2	6.8	5.9
Recife	5.3	5.7	5.9	7.1	8.9	7.7	6.5	6.0	8.0	9.2	9.7	9.4	7.4
Colombia ^d													
Barranquilla	11.7	10.9	9.7	10.9	10.0	12.5	10.5	10.7	10.0	11.4	9.5	9.1	10.1
Bogotá	8.0	9.4	8.6	8.3	6.5	8.4	9.1	7.3	8.5	7.5	7.2	5.3	5.8
Cali	10.3	9.6	9.4	9.6	9.2	9.5	11.4	8.9	8.7	9.0	10.9	9.2	7.7
Medellín	12.4	12.5	13.8	13.8	11.9	15.2	15.3	12.2	12.5	13.3	12.2	11.4	10.6
México													
Ciudad de México	3.7	3.3	3.0	3.4	4.0	3.4	3.4	3.3	3.4	4.2	3.6	4.3	3.7
Guadalajara	1.7	1.7	2.5	3.0	3.0	3.1	3.1	3.2	2.6	2.9	2.7	3.2	3.2
Monterrey	3.2	3.6	3.5	3.2	4.9	3.1	3.1	3.6	3.0	5.0	4.7	5.4	4.3

Fuente : CEPAL y PREALC sobre la base de cifras oficiales.

^a La cobertura temporal de las tasas corresponde a las originales de cada país. ^b Cifras preliminares. ^c En 1992, las cifras anuales corresponden a diez meses y las cifras del segundo y tercer trimestre no incluyen junio y julio, respectivamente. ^d Áreas metropolitanas de Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín.

Cuadro V-3
AMÉRICA LATINA: INDICADORES DE EMPLEO INDUSTRIAL

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
(Índices 1980=100)								
Argentina ^a	81.3	80.5	81.3	74.5	71.0	72.3	72.8	73.2
Brasil								
Áreas metropolitanas	86.9	89.7	88.2	90.1	87.3	81.3	76.4	75.1
São Paulo	100.9	103.0	101.0	102.5	99.3	92.1	85.6	84.0
Rio de Janeiro	99.5	103.3	101.5	103.8	100.7	94.9	88.3	85.2
Colombia ^b	81.2	83.8	86.1	85.9	86.0	87.0	87.8	89.6
Costa Rica	100.4	97.7	104.4	105.0	106.7	110.0	114.9	114.7
Chile ^c	93.1	103.1	114.2	131.4	134.1	138.1	146.0	158.2
Guatemala ^d	94.2	99.7	105.4	111.6	114.2	117.6	121.7	125.4
México ^e	93.4	93.4	93.5	95.2	95.4	93.9	90.2	83.7
México ^f	207.6	254.0	310.1	361.6	387.6	393.8	426.5	456.4
Nicaragua	87.6	88.7	92.8	86.3	78.3	62.8	55.6	53.5
Panamá ^g	107.0	117.8	103.2	108.5	111.7	115.5	125.8	...
Perú ^h	88.4	95.9	92.4	83.5	81.3	77.2	69.2	63.6
Venezuela	102.6	114.3	124.0	120.8	114.4	126.6	132.8	129.9
Variación porcentual								
Argentina ^a	-4.1	-1.0	1.0	-8.4	-4.7	1.8	0.8	0.5
Brasil								
Áreas metropolitanas	9.9	3.2	-1.7	2.1	-3.1	-6.8	-6.1	-1.7
São Paulo	10.0	2.1	-2.0	1.5	-3.1	-7.3	-7.0	-1.9
Rio de Janeiro	6.5	3.8	-1.7	2.3	-3.0	-5.8	-6.9	-3.6
Colombia ^b	-0.5	3.2	2.7	-0.2	0.1	1.1	1.0	2.0
Costa Rica	0.6	-2.7	6.9	0.5	1.6	3.1	4.5	-0.2
Chile ^c	7.5	10.7	10.8	15.1	2.0	3.0	5.7	8.4
Guatemala ^d	0.1	5.8	5.8	5.8	2.4	2.9	3.5	3.1
México ^e	-1.0	0.0	0.1	1.8	0.2	-1.6	-3.9	-7.2
México ^f	17.1	22.4	22.1	16.6	7.2	1.6	8.3	7.0
Nicaragua	0.0	1.2	4.7	-7.0	-9.3	-19.8	-11.4	-3.9
Panamá ^g	5.9	10.1	-12.4	5.2	2.9	3.4	8.9	...
Perú ^h	6.0	8.4	-3.6	-9.7	-2.6	-5.1	-10.3	-8.1
Venezuela	2.7	11.4	8.5	-2.6	-5.3	10.7	4.9	-2.2

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

^a Hasta 1990, se refiere a obreros ocupados en la industria manufacturera. Desde 1991, corresponde a la variación del porcentaje de la población ocupada de áreas metropolitanas. ^b Obreros ocupados en la industria, excluida la trilla de café. ^c Desde 1987, se refiere a la región metropolitana. ^d En 1986 se refiere al número de cotizantes en el seguro social. A partir de 1987, se refiere al número de ocupados a nivel nacional. ^e Personas ocupadas en la industria manufacturera, excluidas las maquiladoras. ^f Personas ocupadas en industrias maquiladoras. ^g Empleo en la industria manufacturera según encuesta de hogares. ^h Personas ocupadas en la industria manufacturera en Lima metropolitana.

Cuadro V-4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS
 REMUNERACIONES MEDIAS REALES**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a
Índices promedios anuales 1980 = 100								
Argentina	107.5	96.9	93.7	75.8	79.4	80.5	81.6	80.5
Brasil								
Rio de Janeiro	122.9	101.5	105.7	108.2	87.0	92.2	115.3	114.0
São Paulo	137.3	127.7	138.3	149.1	130.8	125.4	138.1	153.7
Colombia	120.1	119.2	117.7	119.5	116.0	115.3	117.3	122.2
Costa Rica	98.0	88.5	84.5	85.1	86.5	82.5	85.9	94.7
Chile	95.1	94.8	101.1	103.0	104.8	110.1	115.1	120.1
Guatemala	79.1	84.4	88.8	93.5	76.6	72.7	83.5	89.5
México	73.2	72.0	71.3	77.8	79.4	84.7	92.9	100.2
Nicaragua	19.8	13.6	7.8	13.0	20.9	21.6	25.8	24.9
Panamá	110.3	111.9	103.0	110.9	104.0	107.9
Paraguay	85.9	96.5	103.9	109.8	103.5	102.3	102.0	103.8
Perú	101.1	108.9	82.1	44.8	39.1	42.1	41.6	39.6
Uruguay	71.7	75.0	76.0	75.8	70.4	73.0	74.6	78.1
Venezuela	85.4	74.5	66.0	48.4	45.7	40.9	45.1	34.4
Variación porcentual								
Argentina	-0.3	-9.8	-3.3	-19.1	4.7	1.4	1.3	-1.3
Bolivia	5.6	-3.9	-2.3	2.3	1.5
Brasil								
Rio de Janeiro	7.9	-17.4	4.1	2.4	-19.6	6.0	25.0	-1.1
São Paulo	13.8	-7.0	8.3	7.8	-12.3	-4.1	10.1	11.3
Colombia	4.8	-0.7	-1.3	1.5	-2.9	-0.6	1.7	4.2
Costa Rica	6.1	-9.7	-4.5	0.6	1.7	-4.6	4.1	10.3
Chile	1.7	-0.3	6.6	1.9	1.8	5.0	4.6	4.3
Ecuador	4.6	8.4	12.6
Guatemala	-18.3	6.8	5.2	5.3	-18.1	-5.1	14.9	7.1
México	-6.6	-1.6	-1.0	9.2	2.0	6.7	9.7	7.9
Nicaragua	-63.9	-31.3	-42.7	66.0	61.5	3.2	19.2	-3.4
Panamá	2.6	1.4	-7.9	7.6	-6.2	3.8
Paraguay	-4.3	12.3	7.7	5.7	-5.7	-1.2	-0.3	1.8
Perú	30.3	7.7	-24.6	-45.5	-12.7	7.8	-1.2	-4.8
Uruguay	6.8	4.6	1.5	-0.3	-7.2	3.7	2.2	4.8
Venezuela	1.4	-12.8	-11.4	-26.7	-5.6	-10.5	10.3	-23.7

Fuente : CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Cifras preliminares.

Cuadro V-5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO REAL URBANO

País	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a
Índices promedios anuales 1980 = 100								
Argentina	110.0	120.8	93.5	42.1	40.2	52.9	45.3	50.4
Bolivia	9.6	11.1	11.6	10.5	9.0	14.7	14.8	6.1
Brasil	89.0	72.6	68.7	72.1	53.4	60.2	54.7	59.8
Colombia	114.2	113.0	109.9	110.8	107.9	105.1	103.4	106.2
Costa Rica	118.7	117.9	114.6	119.4	120.5	111.8	111.5	111.7
Chile	72.9	68.4	73.2	84.0	86.8	95.0	99.5	104.4
Ecuador	65.0	61.4	53.4	41.9	38.0	33.1	33.1	38.0
El Salvador	57.5	46.0	43.6	37.0	34.8	34.1	35.2	34.0
Guatemala	68.6	61.1	75.9	68.1	48.2	38.9	35.0	...
Haití	84.8	94.7	94.8	95.7	99.7
Honduras	85.3	83.3	79.7	72.6	84.7	84.8	96.1	97.8
México	63.2	60.3	53.6	49.4	43.1	40.7	39.3	38.9
Panamá	101.1	100.1	99.7	99.9	99.2	97.4	95.8	...
Paraguay	108.3	122.6	135.2	137.2	131.7	125.7	114.9	110.4
Perú	56.4	59.7	52.0	25.4	23.4	15.9	15.9	11.2
República Dominicana	86.0	84.1	87.4	77.8	65.2	65.2	79.0	75.4
Uruguay	88.5	90.3	84.5	78.0	69.1	61.9	59.9	51.3
Venezuela	90.4	108.7	89.4	81.9	60.5	63.6	70.1	53.9
Variación porcentual								
Argentina	-2.7	9.8	-22.6	-55.0	-4.5	31.6	-14.4	11.3
Bolivia	-7.2	16.0	4.5	-9.2	-14.8	64.3	0.3	9.1
Brasil	0.1	-18.4	-5.4	4.9	-25.9	12.8	-9.2	9.4
Colombia	4.4	-1.1	-2.7	0.8	-2.6	-2.6	-1.6	2.7
Costa Rica	5.8	-0.7	-2.8	4.2	0.9	-7.2	-0.3	0.2
Chile	-4.6	-6.1	7.0	14.7	3.4	9.4	4.7	5.0
Ecuador	7.6	-5.6	-13.0	-21.6	-9.2	-13.0	0.1	14.8
El Salvador	-13.2	-19.9	-5.3	-15.1	-5.9	-2.2	3.3	-3.2
Guatemala	-27.0	-10.9	24.2	-10.3	-29.2	-19.3	-10.1	...
Haití	-7.1	11.7	0.1	0.9	4.3
Honduras	-4.2	-2.4	-4.3	-8.9	16.7	0.1	13.3	1.8
México	-10.9	-4.6	-11.1	-7.8	-12.8	-5.6	-3.4	-1.0
Panamá	0.1	-1.0	-0.4	0.2	-0.7	-1.8	-1.7	...
Paraguay	8.7	13.2	10.3	1.5	-4.0	-4.6	-8.6	-3.9
Perú	3.7	5.9	-12.9	-51.2	-7.9	-31.9	0.0	-29.8
República Dominicana	7.2	-2.2	3.9	-11.0	-16.2	1.6	21.2	-4.5
Uruguay	-5.0	2.0	-6.4	-7.7	-11.4	-10.4	-3.2	-14.4
Venezuela	-6.6	20.2	-17.8	-8.3	-26.2	5.2	10.2	-23.1

Fuente : CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Cifras preliminares.

VI. LAS FINANZAS PÚBLICAS

En 1993 las finanzas públicas de la mayoría de los países de América Latina continuaron mostrando situaciones relativamente controladas, con lo que los programas de ajuste fiscal iniciados en las postrimerías de la década pasada se estarían consolidando. La grave crisis fiscal que sufrió la mayoría de los países de la región a lo largo del decenio de 1980 obligó a sus gobiernos a adoptar drásticos programas de ajuste fiscal, que estaban estrechamente relacionados con el ajuste de las cuentas externas, en particular con el problema de la deuda, y los programas de estabilización. Muchos de esos programas no lograron más que resultados momentáneos, por lo cual las dificultades de financiamiento que enfrentaba el sector público se volvieron recurrentes. Los éxitos fueron muy escasos en los primeros años del decenio pasado, en tanto los pocos países que habían registrado avances en el ajuste fiscal experimentaron serios tropiezos cuando surgió la crisis de la deuda. En

el transcurso de ese decenio, algunos países comenzaron a mostrar indicios promisorios en sus cuentas fiscales, aunque las mejorías se basaban principalmente en una fuerte contracción del gasto, especialmente de las remuneraciones, las inversiones y las partidas destinadas a programas sociales, con un deterioro muy grande de los servicios públicos. Sin embargo, otras economías seguían enfrentando graves problemas en sus cuentas fiscales, fenómeno que en muchos casos contribuyó indudablemente a la aceleración inflacionaria registrada en esa época —que en algunos países desembocó en episodios hiperinflacionarios— y se vio, a su vez, retroalimentado por ella. La magnitud de esos desequilibrios, que en algunos casos eran evidentes síntomas de falta de control fiscal, obligaron a aplicar drásticos programas de ajuste fiscal a fin de sanear el financiamiento del sector público y recuperar la confianza de los agentes económicos en el futuro de la política económica.

1. Las tendencias hacia el equilibrio fiscal

Fue recién entre 1989 y 1991 que se generalizaron los procesos de ajuste fiscal en América Latina, con lo que comenzó a concretarse una tendencia hacia el equilibrio fiscal duradero. De esta forma, en la situación actual se podrían caracterizar cuatro grupos de países, de acuerdo a la profundidad y resultados de sus programas de ajuste fiscal.

El primer grupo corresponde a aquellos países que a fines de la década de los ochenta ya tenían sus cuentas fiscales relativamente saneadas, es decir, no tenían déficit en sus finanzas públicas o presentaban niveles de desequilibrio que podían financiarse sin recurrir al crédito del Banco Central. En este grupo sólo figuran Chile, Colombia y Paraguay, cuyos programas de ajuste se iniciaron en la década de los setenta, aunque

fueron afectados ulteriormente —con diferente intensidad— por la crisis de la deuda, que obligó a imponer nuevas medidas de ajuste para enfrentar los impactos sobre las finanzas públicas. El desempeño del sector público no financiero de Chile ha sido superavitario desde 1987, lo que ha permitido compensar en gran parte el déficit parafiscal del Banco Central. Por su parte, Colombia muestra en los últimos años déficit muy reducidos en las cuentas del sector público e inclusive pequeños superávits en algunas oportunidades. Por su parte, Paraguay ha tenido sus cuentas públicas controladas desde 1986, después de experimentar cierto desequilibrio en el período 1983-1985, alcanzando incluso un superávit en los últimos años. En 1992 ese saldo positivo prácticamente

desapareció, pero la situación mejoró en 1993, reapareciendo el saldo favorable a nivel del sector público no financiero.

El segundo grupo está integrado por países cuyas finanzas públicas, hasta hace muy poco, registraban permanentes desajustes, lo que se reflejaba en altas tasas de inflación, que incluso en algunos casos desembocaron en episodios hiperinflacionarios, con la virtual desaparición del financiamiento público. En todos ellos hubo varios intentos de ajuste durante el decenio anterior, que fracasaron o prosperaron muy poco. Fue recién a fines de los años ochenta y principios de los noventa que se emprendieron procesos de ajuste fiscal de enorme envergadura y con resultados espectaculares. El esfuerzo de los gobiernos se centró en incrementar los ingresos fiscales, en vista de las pocas posibilidades de contraer los gastos, dado que las elevadas tasas de inflación y los recortes anteriores realizados con fines de estabilización ya los habían reducido a niveles reales bajos. Gracias a esos ajustes se controló el desborde inflacionario y se restableció el financiamiento del sector público. Sin embargo, aún es prematuro afirmar que todos esos procesos puedan considerarse como consolidados, ya que sus logros son muy recientes y se basan en estructuras tributarias y de gastos no estabilizadas.

Dentro de este grupo, México avanzó en su proceso de ajuste fiscal con resultados extraordinarios. El déficit del sector público había sido muy elevado en 1987 y 1988, superior a 10% del producto, pero a raíz del programa adoptado durante ese período cayó significativamente, transformándose en superávit a partir de 1992, lo cual se vio favorecido además por el amplio plan de privatización de empresas públicas. Gran parte de estos ingresos extraordinarios se utilizaron para reducir el endeudamiento del sector público. En 1993 se redujo el superávit principalmente por la contracción de los ingresos tributarios, ya que los gastos sólo se expandieron moderadamente. Por su parte, Argentina, que a lo largo del decenio de 1980 mostró elevados déficit en las cuentas del sector público no financiero, experimentó una significativa reducción del mismo en 1989 y, a partir de 1991, con la introducción de profundos ajustes, una clara declinación, que culminó con

la desaparición del saldo negativo en 1992 y 1993. A ello contribuyeron los ingresos extraordinarios por privatizaciones, que representaron más de 1% del producto en el primer año mencionado, pero disminuyeron a la mitad en el segundo. En Nicaragua, el déficit de las cuentas públicas disminuyó espectacularmente. Había llegado a cerca de 30% del producto en el decenio anterior, financiándose por medio de la emisión, pero entre 1991 y 1993 se redujo a alrededor de 8% del PIB y fue financiado íntegramente con recursos externos concesionales. En Perú, el déficit del gobierno central, que en el período 1987-1989 ascendió en promedio a más de 4% del producto, y se financiaba con emisión monetaria, se redujo a alrededor de 1.5% en 1991-1993, y fue cubierto principalmente con recursos externos. En Uruguay, que también registrara una escalada del déficit consolidado del sector público, hasta llegar a 6% del PIB en 1989, el desequilibrio se fue reduciendo rápidamente hasta transformarse en un superávit equivalente a medio punto porcentual del producto en 1992. Sin embargo, en 1993 el desequilibrio reapareció por la caída de los ingresos y la continuación de la tendencia expansiva de los gastos. Costa Rica presentaba, hasta fines de la década de los setenta desequilibrios fiscales financiados en buena parte mediante endeudamiento externo. La crisis de la deuda trajo consigo la reversión de estos flujos, que motivó un drástico ajuste y la virtual eliminación del déficit. Luego de un desajuste en el bienio 1989-1990, cuando el gobierno central registró un déficit superior a 4% del producto, en 1991 se comenzó a aplicar un nuevo ajuste, con lo cual el sector público no financiero alcanzó un superávit cercano a 1% del PIB en 1992 y 1993.

Un tercer grupo está constituido por un conjunto de países –casi todos centroamericanos– que se caracterizan por haber tenido déficit fiscales permanentes equivalentes a varios puntos porcentuales del producto –aun antes de la crisis de la deuda–, pero que han sido casi enteramente financiados con recursos externos. Sin embargo, después de algunos intentos de ajuste fallidos, pudieron realizar avances significativos a fines de los años ochenta o principios de los noventa. En Guatemala, el déficit del gobierno central se fue incrementando hasta 1989, pero

posteriormente se redujo, ubicándose en medio punto porcentual del PIB en 1992. En 1993 hubo un retroceso a raíz de los problemas políticos registrados ese año. En Honduras, el déficit del gobierno central llegó a superar el 7% del producto en 1989, pero luego disminuyó hasta bordear el 5% del PIB en 1991-1992. El ajuste se concentró en eliminar el financiamiento con crédito interno, ya que a partir de 1990 el desequilibrio fiscal se financió con recursos externos, créditos concesionales y donaciones. En 1993 resurgió el desequilibrio, con un saldo negativo superior a 9% del producto. Ese mayor desequilibrio no se pudo financiar con recursos externos voluntarios, por lo cual se incurrió en atrasos en el servicio de la deuda externa. Por su parte, en El Salvador la situación de las finanzas públicas estuvo estrechamente vinculada con el financiamiento del conflicto bélico que asoló al país a lo largo de toda la década de 1980. En los últimos años el déficit ha oscilado entre 4% y 5% del PIB, pero como gran parte del mismo obedecía a gastos militares, fue financiado en su totalidad con recursos externos concesionales. En 1993 se acentuó el ajuste con lo cual se pudo reducir el déficit. Bolivia muestra desde 1987 una situación similar a la observada en estos países centroamericanos. El déficit fiscal ha sobrepasado en promedio el 6% del producto, pero se ha financiado en su totalidad con recursos externos, provenientes especialmente de créditos en condiciones preferenciales o donaciones. Esta situación contrasta claramente con la que se prolongó hasta 1985, cuando los déficit eran cuantiosos –llegaron a 25% del producto– y se financiaban casi exclusivamente con emisión monetaria.

Dos países sólo sufrieron desequilibrios fiscales transitorios que posteriormente fueron superados con medidas de ajuste. Las cuentas del gobierno central de República Dominicana habían registrado un déficit de alrededor de 2% del PIB en 1987-1988, pero a partir de 1989 se realizó un ajuste que permitió eliminarlo y posteriormente se observó un creciente superávit, que ascendió a casi 3% del PIB en 1992, para luego reducirse en forma significativa en 1993 hasta desaparecer prácticamente. En Panamá, el desequilibrio fiscal provino casi enteramente del conflicto político que sufrió entre los años 1987

y 1989, cuando el déficit llegó a más de 7% del producto. Una vez levantado el bloqueo que había impuesto Estados Unidos, la situación política y económica, así como la fiscal, se normalizó rápidamente, con lo que el déficit del gobierno central disminuyó a sólo algo más de medio punto porcentual del producto en 1993.

Finalmente, hay un cuarto grupo de países en que persiste el desequilibrio del sector público. Los programas de ajuste aplicados hasta ahora no han alcanzado los resultados deseados, aunque hay diferencias notorias entre ellos. Esos países también impulsaron vigorosos programas de ajuste que incluso resultaron experiencias exitosas en sus inicios, pero posteriormente perdieron fuerza al no ser sostenibles. Sin embargo, a pesar de esos retrocesos y de la reaparición de elevados déficit en las cuentas del sector público, la situación de casi todos los países de este grupo no es más desfavorable que la que ya se registraba en años anteriores. En Brasil, el déficit operacional del sector público consolidado –que excluye el componente de corrección monetaria de las tasas de interés– había alcanzado a fines de la década anterior a casi 7% del producto; en 1990, con el Plan Collor I, cayó abruptamente generándose incluso un superávit, pero el ajuste no resultó totalmente sostenible, ya que fue reapareciendo el saldo negativo, que llegó a poco más de 2% en 1992. En 1993 se registró nuevamente un pequeño saldo positivo. Sin embargo, el déficit en términos nominales, después de la significativa caída de 1990, volvió a ampliarse rápidamente junto con la aceleración de la inflación, llegando a más de 50% del PIB en 1993. En Ecuador habían surgido graves desequilibrios en la década anterior, ya que además del problema de la deuda, el país se vio afectado por un terremoto que interrumpió las exportaciones de petróleo por un período prolongado, obligando al sector público no financiero a incurrir en un déficit de casi 10% del producto. Se pudo superar esa crisis en los años 1989-1990 mediante sucesivos programas de ajuste, pero posteriormente el déficit reapareció, llegando a casi 2% del PIB en 1992 y, si se agrega el déficit cuasifiscal, el desequilibrio global bordearía el 4%. En 1993 se revierte la situación, ya que el déficit fiscal se contrajo en más de un punto del producto merced a las

medidas implementadas a partir de agosto de 1992. Venezuela tuvo grandes desequilibrios en el segundo lustro de la década anterior, derivados en gran parte de la caída de los precios internacionales del petróleo, con lo cual el déficit del sector público no financiero llegó a casi 9% del producto en 1988. Con el programa de ajuste aplicado a comienzos de 1989 se logró reducir ese déficit a poco más de 1%, que posteriormente se transformó en superávit con el aumento temporal de los ingresos petroleros en virtud del conflicto en el Golfo Pérsico. La normalización del mercado petrolero y la inercia de los gastos

trajo aparejada la reaparición del déficit fiscal, que llegó a 6% del PIB en 1992. En 1993 el déficit se redujo a 3.5%, gracias a una contracción de los gastos, especialmente los de capital, pese a que los ingresos petroleros siguieron declinando. Por último, en el caso de Haití las finanzas públicas –crónicamente deficitarias– sufrieron un colapso, por efecto de la crisis resultante de la caída del gobierno constitucional y la consiguiente reacción de la comunidad internacional, que significaron la suspensión de la asistencia financiera externa.

2. La política fiscal en 1993: nuevas reducciones de los déficit públicos

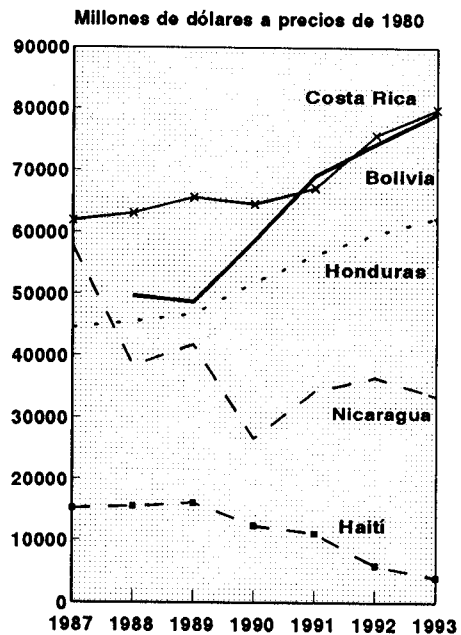
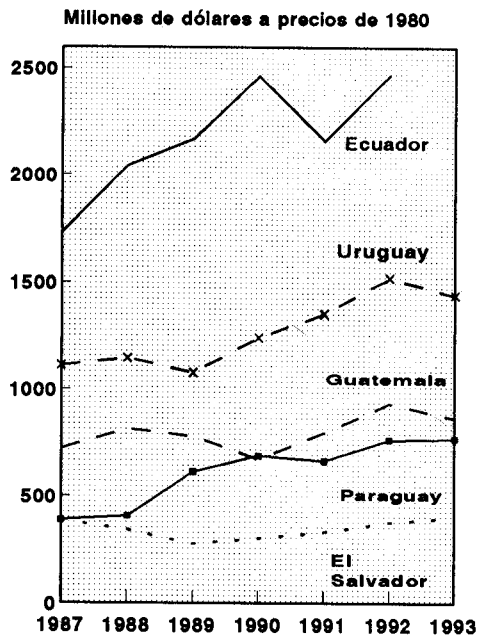
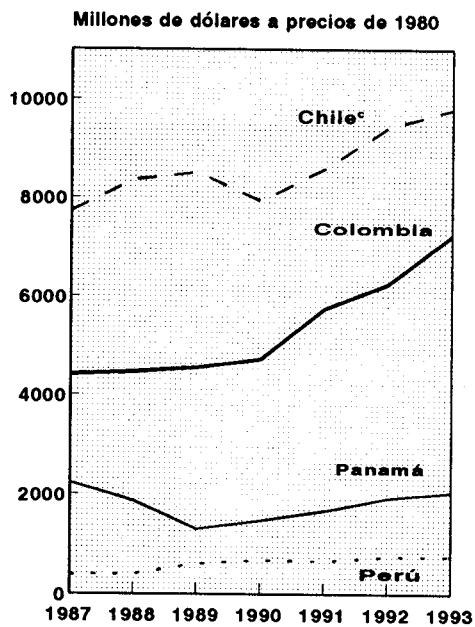
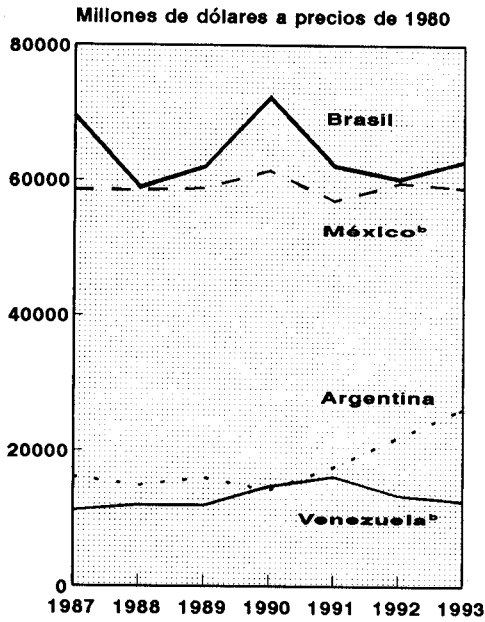
En 1993 el proceso de ajuste fiscal se intensificó en Bolivia, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela, que lograron disminuir el déficit de sus cuentas públicas, en Brasil y Colombia que pasaron de un déficit a un superávit y en Paraguay que logró aumentar su pequeño saldo positivo. A su vez, Argentina, Costa Rica, México y República Dominicana mantuvieron una situación fiscal desahogada, con un saldo virtualmente equilibrado o incluso superavitario, gracias a los procesos de ajuste iniciados a fines de los años ochenta, mientras que en Chile el sector público no financiero registró un superávit de 2% del PIB, algo inferior al del año anterior, con lo que se cumplieron más de 10 años con sus finanzas públicas ajustadas. Bolivia, El Salvador y Nicaragua registraron déficit elevados, pero ellos fueron financiados con recursos externos, provenientes de fuentes concesionales. Aunque disminuyó el déficit fiscal en Venezuela, éste continuó siendo muy elevado, lo que ha contribuido a acentuar los desequilibrios macroeconómicos, con una aceleración inflacionaria y la devaluación de la moneda nacional. Uruguay, cuyas cuentas públicas se habían equilibrado en 1991 y lograron incluso un modesto superávit en 1992, retrocedieron en 1993, ya que se produjo un déficit en el sector público consolidado de 1.5% del producto, lo que ha dificultado alcanzar mayores logros en reducir la inflación. Por su parte, en Guatemala el déficit del gobierno central se incrementó de medio punto del

producto a 1.5%, y en Honduras se amplió notablemente, pasando de 5% a 9% del PIB. En Haití, las finanzas públicas, que en el año anterior se habían colapsado, continuaron con una contracción enorme de ingresos y gastos, ampliándose incluso su elevado déficit fiscal que sólo pudo financiarse con emisión monetaria y atrasos en el servicio de la deuda externa. (Véanse el cuadro VI-1 y el gráfico VI-1.)

En *Chile*, se mantuvo una situación fiscal saneada, con superávit en las cuentas públicas, lo que ha permitido continuar amortizando la deuda del gobierno general. Los ingresos tuvieron un crecimiento real de casi 4% y los gastos corrientes de 6%, con lo que el ahorro se redujo de 5.6% del producto en 1992 a 5.1% en 1993. Los gastos de capital aumentaron alrededor de 11% en términos reales y los totales se ampliaron en más de 7%. De esta forma, el superávit del sector público no financiero se elevó a 2% del PIB, cifra un 40% inferior a la del año anterior. Esa disminución del superávit se debió casi exclusivamente a los menores ingresos obtenidos por las exportaciones de cobre dada la significativa caída del precio del metal en los mercados internacionales.

En *México*, la política fiscal siguió teniendo como objetivo primordial la estabilización de precios, basada en una estricta disciplina presupuestaria. Asimismo, se procuró reestructurar el patrón de gastos, adecuar el régimen tributario y de tarifas de servicios públicos y elevar la eficiencia de la recaudación.

Gráfico VI-1
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS CORRIENTES DEL GOBIERNO CENTRAL ^a



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.
 a En Argentina, Chile, México y Venezuela los ingresos corrientes corresponden al sector público no financiero. b Excluido ingresos petroleros. c Excluido ingresos del cobre,

El sector público alcanzó nuevamente un superávit financiero, por segundo año consecutivo, excluyendo incluso los ingresos extraordinarios por privatizaciones, y pese a una caída de las percepciones por las exportaciones de petróleo. Sin embargo, dicho superávit fue casi un punto inferior al del año previo. Tanto en el gobierno federal como en las empresas y organismos descentralizados los balances financieros fueron positivos. El saldo positivo de 1993 se generó fundamentalmente como resultado de la reducción de las erogaciones por intereses y gastos de la deuda (-25% en términos reales), ya que los ingresos públicos tuvieron una ligera contracción (-1%) y los gastos programables se elevaron casi 6% respecto al año anterior.

En *Argentina* continuó el reforzamiento de las finanzas públicas, proceso que se había iniciado en años anteriores, después de la grave crisis que sufriera el país a fines del decenio de 1980, con dos episodios hiperinflacionarios y el quiebre del financiamiento del sector público. El déficit de este último fue prácticamente nulo, al igual que en 1992, mientras que en 1991 había llegado a algo más de 1.5% del PIB. Por otra parte, ese mejor manejo de las cuentas públicas se dio pese al fuerte aumento de las transferencias a los gobiernos locales y, en menor medida, de los demás gastos, en virtud de que ello fue compensado con creces por un vigoroso incremento de los ingresos tributarios. Esa notable mejora de las finanzas públicas se basó en un renovado y vigoroso crecimiento de la recaudación real, que en 1993 se incrementó en alrededor de 20%, duplicándose casi respecto al monto registrado en 1990. La gestión fiscal dio lugar también a diversas acciones: el énfasis estuvo no sólo en el mantenimiento del equilibrio financiero, como condición esencial del programa de estabilización, sino también en los efectos distributivos de las intervenciones públicas, utilizando para ello tanto la política tributaria como la de gastos.

La política económica de *Costa Rica* fue exitosa en el ámbito fiscal. El déficit del gobierno central fue menor de 2%, similar al del año anterior e inferior al de 1991 que había sido de algo más de 3%. El sector público no financiero consolidado tuvo un superávit levemente inferior al de 1992, mientras que en 1991 había registrado

un pequeño déficit, en tanto que el Banco Central de Costa Rica siguió registrando pérdidas considerables, que fueron del orden de 1.6% del PIB, aunque inferiores a las del año anterior. En consecuencia, el déficit consolidado de todo el sector público, incluyendo el sector financiero, fue de 2%. Los logros en materia fiscal provinieron sobre todo de la expansión de los ingresos tributarios más que de la reducción de gastos.

En *Panamá*, la prioridad de la gestión fiscal volvió a centrarse en el reordenamiento y control de las finanzas públicas y en la normalización de los pagos al exterior. El incremento de los ingresos corrientes y el mayor control sobre las partidas presupuestarias se tradujeron en un descenso del déficit del gobierno central a 0.6% del PIB, mientras que en 1992 había alcanzado 1.4% y casi 3% en 1991.

La inminencia del proceso electoral en la *República Dominicana* condicionó una política fiscal expansiva en 1993 y la generación de un déficit del orden de 0.3% del PIB en el gobierno central, después de haber registrado un superávit durante todo el trienio anterior. Hubo un fuerte incremento de los gastos (42% en términos reales), mientras los ingresos crecieron 14%. Hubo también un cierto deterioro de la posición financiera del sector público consolidado por el desfavorable desempeño de diversos organismos paraestatales. El gobierno central se vio obligado a transferir recursos financieros a la Corporación Dominicana de Electricidad, al Consejo Estatal del Azúcar y a diversas entidades del sector agropecuario.

En *Uruguay*, la estrategia antiinflacionaria mantuvo como prioridad básica la obtención del equilibrio financiero de las cuentas públicas, mediante la adopción de medidas fiscales en materia de gastos e ingresos. Sin embargo, a pesar de esas medidas, el desequilibrio financiero del sector público consolidado se incrementó a 1.5% del producto en 1993. A diferencia del año anterior, el sector público no financiero fue deficitario, dado que el excedente de las empresas públicas (0.4% del PIB) no alcanzó a compensar el desequilibrio del gobierno central (-1.1% del PIB). En cambio, el gasto cuasifiscal originado en el sistema financiero oficial se contrajo a menos de 1% del PIB, la mitad del año

anterior, debido tanto a la disminución de las tasas de interés internas y externas como a la reducción del endeudamiento neto. El desbalance del gobierno central, luego de dos años de leve superávit, obedeció al simultáneo descenso real de los ingresos (-5.2%) y aumento real de los gastos (2%). En el primer caso incidió principalmente la considerable disminución de las entradas percibidas por los gravámenes sobre el comercio exterior. Por su parte, el ensanchamiento de la brecha financiera del sistema de seguridad social volvió a constituir el principal factor del aumento del gasto real.

En *Colombia*, el gobierno central registró un déficit de 1% del producto en 1993, cifra que representa la mitad del registrado en 1992, cuando se había ampliado considerablemente después del virtual equilibrio del año previo. A su vez, el sector público no financiero, que en 1992 había tenido un pequeño saldo negativo, mostró un modesto superávit. Este mejor desempeño fiscal provino del alza considerable que tuvieron los ingresos del gobierno central con la expansión económica y el elevado volumen de las importaciones. Por su parte, el gasto del gobierno central moderó su expansión, especialmente por la contracción de los gastos de capital. De esta forma las cuentas públicas volvieron a ajustarse después del desequilibrio de 1992, debido principalmente a la obligación del gobierno central de transferir más recursos a las entidades territoriales por mandato de la nueva Constitución y los menores ingresos fiscales por la reducción de los aranceles, así como por el incremento de los gastos destinados al conflicto bélico interno.

En *Guatemala*, la situación fiscal se deterioró respecto al ejercicio anterior, al pasar el déficit de 0.5% a 1.5% del PIB, pese a la entrada en vigor de la reforma tributaria aprobada en 1992. En ese deterioro incidieron tanto la disminución de los ingresos tributarios en términos reales (1.8%) como el aumento —aunque moderado— del gasto gubernamental (cerca de 3%). En el transcurso del año, los desequilibrios se acentuaron a medida que los ingresos obtenidos eran menores que los presupuestados, situación agravada por el golpe de Estado. Asimismo, corresponde destacar el elevado monto de las transferencias del gobierno central a las empresas públicas.

En *Paraguay*, el sector público no financiero registró en 1993 un superávit de 1.8% del producto, con lo que se mantiene el balance favorable observado desde hace varios años. La mayor parte del superávit se originó en la empresas públicas (1.6% del PIB) que mejoraron en gran medida su desempeño al corregirse los precios de sus bienes y servicios y disponerse una contracción real de las inversiones. En el gobierno general, el leve déficit de la administración central fue compensado sobradamente por el superávit financiero del Instituto de Previsión Social que alcanzó a medio punto porcentual del producto.

Los gastos corrientes crecieron algo más que los ingresos, lo que redujo levemente el saldo positivo de la cuenta corriente del gobierno central. Como los gastos de capital se mantuvieron bajos como en los años anteriores, alrededor de 2% del producto, el déficit financiero del gobierno central se acrecentó sólo marginalmente a 0.2% del PIB.

En *Perú*, el déficit del sector público no financiero se mantuvo en torno a 1.4% del PIB, cayendo en 0.3 puntos respecto al año anterior; en 1989 había sido de 4.2%. Hubo además una tendencia al mejoramiento del saldo de las empresas públicas (superávit de 0.1%) y un déficit del gobierno central de 1.4% del PIB. El ahorro del gobierno central fue de 1%, mientras el resto del sector público (incluidas las empresas públicas) presentó un superávit de 1.1%.

En *Bolivia* el déficit del sector público no financiero aumentó de 5.3% del producto en 1992 a 6.5% en 1993, mientras que las cuentas del gobierno central, que habían mostrado un pequeño déficit en 1992, volvieron a mostrar un saldo negativo de poco más de 1% del PIB. Sin embargo, la mayor parte de este déficit fue financiado con recursos externos, los cuales estaban compuestos además por créditos concesionarios y donaciones.

En *El Salvador*, la política fiscal se orientó, por una parte, a ampliar la recaudación tributaria y, por otra, a racionalizar el gasto público. De esta forma, el aumento de los ingresos, pero sobre todo la inversión insuficiente, contrajo a poco más de 3% (sin considerar donaciones) el déficit fiscal del sector público no financiero. El déficit cuasifiscal llegó a 0.8% del PIB debido a las

pérdidas del Banco Central en operaciones cambiarias, sumadas al gasto incurrido en sanear las instituciones financieras.

En *Honduras*, el debilitamiento del control presupuestario en un año electoral permitió que el gasto superara la captación de recursos tributarios, lo que provocó un considerable déficit del gobierno central de 9.2% del PIB, mucho mayor al del año precedente. Así, se esfumaron los logros de la reforma fiscal de años anteriores, sobre todo los tributarios; también se debilitó el ahorro de las empresas públicas, y en algunos casos su capacidad de prestación de servicios. Ese menor ahorro disminuyó las transferencias al gobierno central a pesar de los aportes de la Empresa Hondureña de Telecomunicaciones (Hondutel).

En 1993 continuó en *Nicaragua* el saneamiento de las finanzas públicas, que desde 1991 ha sido uno de los pilares de la política de estabilización y del cambio estructural de la economía, junto con el redimensionamiento del Estado. Así, el déficit del gobierno central se redujo 1.3 puntos porcentuales del PIB respecto al año anterior, debido particularmente a la disminución de los gastos en 9%, en términos reales, dado que los intentos por incrementar los ingresos tributarios fracasaron parcialmente por la reacción violenta de algunos agentes económicos. El déficit del sector público consolidado disminuyó, sin considerar las donaciones, de 8.7% del PIB en 1992 a 7.4% en 1993. Por su parte, la gestión del gobierno central mejoró, ya que pasó de un déficit de 7.6% del PIB a uno de 6.3%, merced a que los recortes de los gastos (2.4 puntos porcentuales del PIB), sobre todo los corrientes, fueron mayores que la disminución de los ingresos (1.5 puntos porcentuales del PIB).

En *Brasil* el resultado operacional del sector público fue levemente positivo, comparado con un déficit de 2.1 del PIB en 1992. Las cuentas primarias (descontando los intereses) mostraron un mayor superávit (2.8%). Sin embargo, el déficit nominal, que había representado alrededor de 42% del producto en 1992 se elevó aún más, a 52%, en virtud de la aceleración inflacionaria, aunque todavía inferior a los registrados en 1988-1989. Ese menor déficit operacional, se debió a que los ingresos fiscales

se incrementaron algo más de 4% y los gastos disminuyeron en 4%. Durante 1993 hubo cambios importantes en la conducción económica y, en particular, en la política fiscal. Junto con el cambio de Ministro de Hacienda en junio se divulgaron un conjunto de medidas concernientes a las cuentas públicas, comprendidas en el plan de acción inmediata. Aunque dichas medidas estaban en consonancia con las líneas generales definidas en la gestión anterior, el nuevo plan comprendió un conjunto de propuestas de mayor alcance en el ámbito fiscal, yendo más allá de la cuestión del equilibrio del presupuesto federal. Se postulaba que era importante considerar los problemas relativos a los gobiernos estatales, bancos oficiales y empresas estatales para sanear los desequilibrios existentes en la esfera pública. Además de focalizar la situación presupuestaria del gobierno federal —proponiendo reducciones de gastos y medidas para aumentar la recaudación tributaria— se definían directrices sobre la renegociación de las deudas de los estados y municipios y la adopción de normas más rígidas para el endeudamiento del sector público. Se propuso también redefinir el programa de privatización, así como medidas orientadas a un mayor control de las empresas estatales. El Banco Central y el gobierno federal adoptaron una serie de medidas para separar claramente las cuentas fiscales de las operaciones monetarias. El 7 de diciembre el Ministro de Hacienda anunció el envío al Congreso de un programa de estabilización, que entrará en vigencia una vez que obtenga la aprobación legislativa. El nuevo plan propicia la desindización de la economía en un marco de concertación entre los agentes económicos. El primer elemento del plan era obtener un superávit operacional de por lo menos 3% del PIB, lo cual se considera la condición necesaria del proceso de estabilización y una señal clara de que el gobierno se ha realmente embarcado en un ajuste financiero de las cuentas públicas.

En *Ecuador* el déficit del sector público no financiero se redujo a 0.4% del PIB en 1993, o sea, en más de un punto porcentual que en 1992, debido al aumento de los ingresos (casi 4% en términos reales), mientras que los gastos totales se contrajeron 1% a raíz de las drásticas políticas de ajuste implementadas por el gobierno que

asumió en agosto de 1992, a fin de enfrentar el serio desequilibrio de las cuentas públicas. A esos avances se agregó la eliminación del déficit cuasifiscal del Banco Central, que el año anterior había sido de 0.6% del PIB.

En 1993 continuaron en *Venezuela* los fuertes desequilibrios de las finanzas públicas, derivados principalmente de la baja de los hidrocarburos. En un país que obtiene del petróleo más de 60% de sus ingresos fiscales, esta caída generó fuertes presiones sobre el presupuesto público. A fin de reducir la enorme brecha fiscal surgida en 1992, el gobierno se vio obligado a restringir el gasto público y buscar nuevas fuentes de ingresos. Estos esfuerzos sólo consiguieron reducir el déficit del gobierno central de 3.6% del PIB en 1992 a 3.4% en 1993. Las empresas públicas realizaron un mayor esfuerzo, con lo que el déficit del conjunto del sector público no financiero que había ascendido a casi un 6% del

PIB en 1992, cayó a un 3.5% en 1993. Por otro lado, los ingresos de capital, que en 1991 habían permitido cerrar la brecha fiscal, fueron poco significativos en 1993 debido a la incierta aplicación del programa de privatizaciones.

En *Haití*, la situación de las finanzas públicas continuó deteriorándose severamente durante 1993 por la fuerte reducción de los ingresos tributarios y la extinción del financiamiento externo, secuelas de la crisis política que siguió a la caída del gobierno constitucional en 1991. El déficit del gobierno central superior a 2% del PIB, sumado al empeoramiento financiero de las empresas públicas, incrementó la presión del déficit fiscal sobre la expansión monetaria. Asimismo, cabe mencionar que el monto de los activos congelados debido a las sanciones internacionales se expandió, llegando a alrededor de 0.5% del PIB.

3. Evolución de los ingresos fiscales

En 1993, tal como el año anterior, los ingresos fiscales aumentaron en casi todos los países de la región; sólo se redujeron en seis de ellos (Guatemala, Haití, México, Nicaragua, Uruguay y Venezuela). Con ello, se ha afianzado una evolución que, en la mayoría de los casos, ha llevado los ingresos del sector público no financiero a niveles significativamente superiores a los registrados un quinquenio atrás. (Véase el gráfico VI-1.) A su vez, en Brasil se recuperaron los ingresos del gobierno central, después de dos años de contracción, pero sin llegar a los niveles alcanzados en 1990 y en algunos años del decenio pasado.

Ese aumento generalizado de las entradas fiscales se debió tanto a mayores ingresos tributarios —en el contexto de una expansión económica— como a un incremento de los ingresos de las empresas públicas y, en algunos casos, también a los ingresos extraordinarios procedentes de las privatizaciones. En cambio, los ingresos provenientes de las exportaciones de las empresas públicas, especialmente de petróleo y metales, fueron afectados por la baja de los respectivos precios internacionales. Algunos de los países afectados por esta situación, como Bolivia, Chile y Ecuador, pudieron compensar

con creces los menores ingresos externos mediante una expansión de los ingresos tributarios. En México y Venezuela, en cambio, el incremento de los ingresos no petroleros no compensó la caída de los provenientes del petróleo. En Guatemala los ingresos se contrajeron por la crisis política que se vivió durante el año y en Uruguay los ingresos cayeron por la reducción del ritmo de crecimiento y la fuerte caída de los gravámenes al comercio exterior dada la disminución de las tasas y la caída del tipo de cambio real. En Haití los ingresos del gobierno se volvieron a contraer en forma espectacular, en medio del colapso fiscal, con una caída acumulada en los últimos dos años superior a 60%. (Véanse los cuadros VI-2 y VI-3.)

a) Aumento generalizado de los ingresos tributarios

Como ya había sucedido en los dos años anteriores, el incremento de los ingresos tributarios fue generalizado y obedeció al influjo de un conjunto de factores: los ritmos de inflación bajos y declinantes, la expansión de la actividad económica y de las importaciones, las reformas

tributarias, la mayor eficacia de los organismos de recaudación y el clima de confianza que se ha extendido a varios países de la región. (Véase el gráfico VI-2.)

A pesar de los adelantos mencionados, algunos de los efectos de la crisis de los años ochenta continuaron proyectándose sobre la recaudación tributaria en el presente decenio. En efecto, siguieron incidiendo negativamente la elevada evasión debida a la pérdida de eficacia administrativa de los organismos recaudadores y la mayor informalización de las economías. Esto quedó claramente en evidencia en Perú, cuya carga tributaria siguió siendo mucho menor que la registrada antes de la actual recesión. En Brasil, pese a la recuperación de 1993, la carga tributaria fue de aproximadamente 21%, es decir, tres puntos porcentuales menor que la registrada en algunos años del decenio anterior. (Véase el cuadro VI-2.)

La consolidación en 1993 del control de la inflación en varios países que en años anteriores habían registrado graves desbordes, contribuyó positivamente a un incremento significativo de los ingresos tributarios. En casi todos ellos la recaudación se había reducido al acelerarse la inflación, a raíz del desfase que se produce entre el momento en que se genera la obligación tributaria y su percepción efectiva por el Estado. La desaceleración de la inflación, iniciada en 1991, produjo el efecto inverso, ya que se redujo la pérdida de valor de las obligaciones de los contribuyentes en el lapso mencionado. Este efecto se observó principalmente en Argentina, Ecuador, El Salvador y, en menor medida en Perú.

Otros factores que contribuyeron al incremento de los ingresos tributarios fueron la reactivación productiva, que amplió las bases imponibles en la mayoría de los países, con una elasticidad respecto al producto generalmente elevada; el notable incremento de las importaciones registrado en la mayoría de ellos, por tratarse de operaciones sujetas a altos impuestos, tanto a aranceles a la importación como a gravámenes específicos y al impuesto al valor agregado u otros tributos similares que gravan dichos productos una vez internados; así como la política de liberalización de las importaciones aplicada en varios países en los últimos años, dado el mayor volumen de las

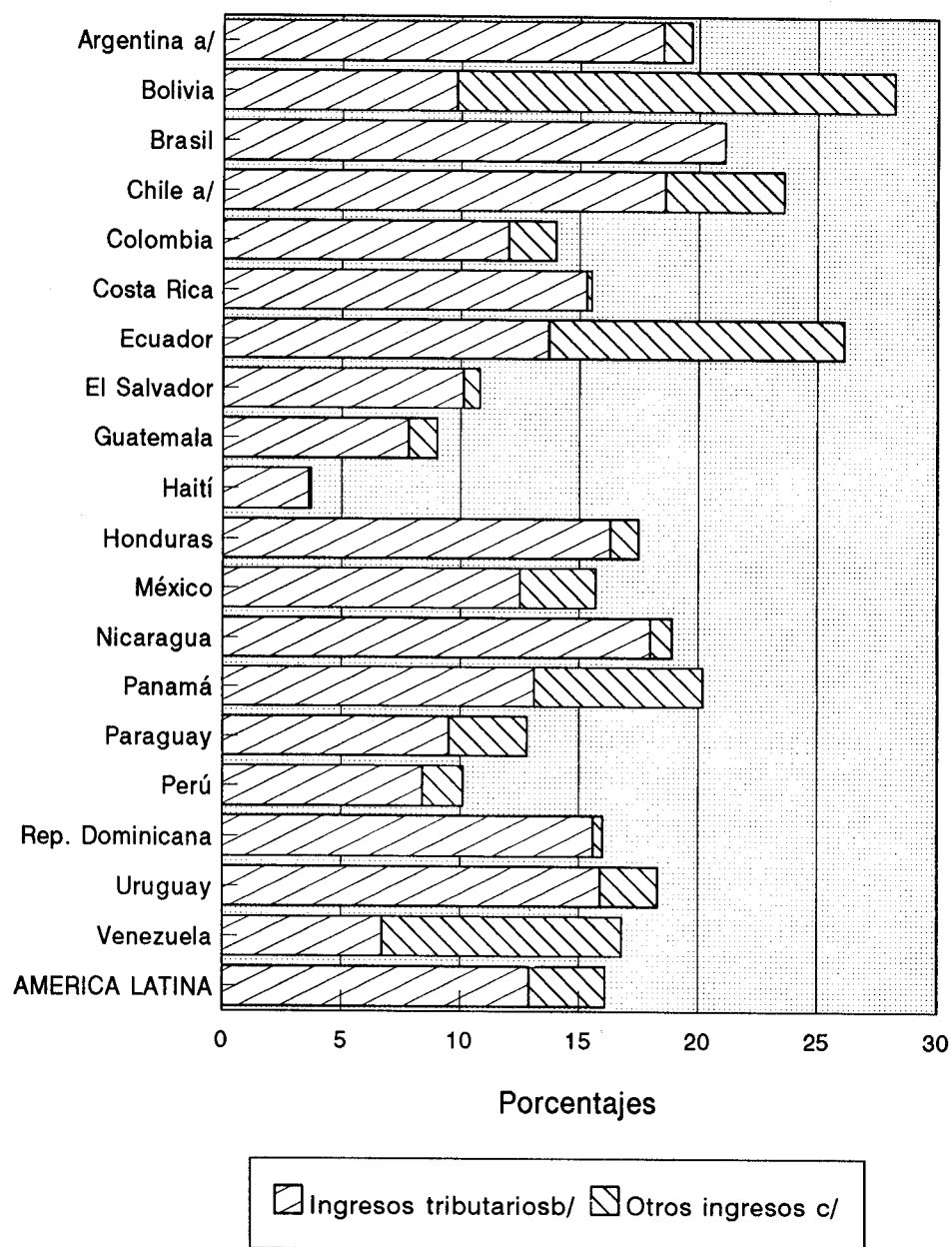
compras externas y pese a la reducción de los aranceles, debido a que éstos en muchos casos las inhibían. Sin embargo, en 1993 han surgido algunas excepciones a esas tendencias, ya que en ciertos países las recientes rebajas de las alícuotas, unidas a la baja del tipo de cambio real, han provocado una caída de los ingresos.

En un amplio conjunto de países (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú y República Dominicana) se expandió la recaudación tributaria en 1993. En estos países aumentaron simultáneamente el nivel de actividad y las importaciones, en tanto que el incremento de los ingresos tributarios fue en casi todos ellos considerablemente superior al del producto. En México y Venezuela también se incrementaron estos últimos, excluidos los procedentes de las exportaciones de petróleo. En cambio, en Guatemala, Nicaragua y Uruguay esos ingresos disminuyeron en términos reales e incluso en proporciones mayores a las respectivas contracciones del nivel de actividad, mientras en Haití continuaron desplomándose.

Las reformas tributarias adoptadas en 1993, junto con las de años anteriores, contribuyeron sin duda a aumentar los ingresos fiscales. En 12 países de la región (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Paraguay, Perú y República Dominicana) se adoptaron ese año importantes medidas tributarias (o en 1992 para regir a partir de 1993), que en muchos de ellos se sumaron a las de años anteriores, consistentes en general en el incremento de las tasas impositivas, la ampliación de la base tributaria y en ajustes de los mecanismos de recaudación. Prácticamente en todos esos países, las reformas persiguieron corregir el desequilibrio de las finanzas públicas, aunque en algunos casos se observó una tendencia a simplificar los sistemas tributarios. En Chile no hubo reformas de importancia en 1993, pues gravitaban todavía los efectos de la realizada en 1990.

En varios países se observó, además, una sensible mejora de la eficacia de los organismos recaudadores, así como una mejor disposición de los contribuyentes, factores que influyeron de manera decisiva en expandir la recaudación tributaria. La alta elasticidad (más de 2) de los

Gráfico VI-2
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS CORRIENTES DEL GOBIERNO CENTRAL, 1992
(Coeficientes en relación al PIB)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Ingresos del sector público no financiero. b/ Excluido ingresos tributarios de recursos naturales.

c/ Incluye ingresos no tributarios más ingresos tributarios de recursos naturales.

ingresos tributarios ante las variaciones del producto interno bruto en Argentina, Bolivia, Colombia, El Salvador, Paraguay y República Dominicana estaría indicando que la mayor eficacia de los sistemas de recaudación y la mayor credibilidad de la política fiscal han contribuido sobremanera a la notable expansión de los ingresos tributarios. Además, en la mayoría de los países restantes dichos ingresos se incrementaron –al igual que en el año anterior– con una elasticidad superior a la unidad, lo que sugiere que los factores ya mencionados están ganando terreno en casi toda la región. Lo mismo sucedió en México y Venezuela donde los ingresos tributarios no petroleros aumentaron pese al magro desempeño del nivel de actividad.

Uno de los rasgos más relevantes del desempeño de las finanzas públicas de la región fue el hecho de que en cinco países (Argentina, Colombia, El Salvador, Paraguay y República Dominicana) los ingresos tributarios aumentaron más de 10% en términos reales en 1993, y en algunos de ellos lo hicieron además por segundo o tercer año consecutivo. A su vez, otros países (Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, Honduras y Perú) registraron expansiones a tasas que oscilaron entre 4% y 10%. Los ingresos tributarios no petroleros de Venezuela mostraron también una expansión (9.2%), pero bastante inferior a la de los dos años anteriores. (Véase el cuadro VI-4.)

b) La política tributaria y la evolución de la recaudación

En *Argentina* los ingresos tributarios crecieron casi 20% en términos reales, en virtud de la confluencia de todos los factores mencionados anteriormente. El nivel de actividad continuó aumentando significativamente, con una nueva expansión espectacular de las importaciones y el afianzamiento de la estabilidad de precios, observándose asimismo un mayor cumplimiento de las obligaciones tributarias. Durante 1993 siguió manifestándose una tendencia a concentrar la recaudación en un menor número de impuestos. Los recursos del IVA volvieron a crecer más rápidamente que el producto, e incrementaron su participación en los ingresos totales. Asimismo, la recaudación del impuesto

a las ganancias registró un fuerte aumento porcentual (aunque su magnitud absoluta fue todavía bastante pequeña: un 11% del conjunto de impuestos y contribuciones nacionales, y la cuarta parte del IVA). En cambio, siguieron reduciéndose los impuestos sobre productos y transacciones específicas, cuya recaudación disminuyó significativamente, en términos nominales. Se apreció una preocupación por parte de las autoridades de orientar las medidas fiscales para reducir los gravámenes sobre los sectores ligados al comercio exterior. Un tema que centró la atención fue la estructura de financiamiento de los gobiernos provinciales. El “pacto fiscal” firmado por el estado federal y la mayoría de las provincias contempló una profunda revisión de los sistemas impositivos locales, cuyas disposiciones más importantes empezarían a implementarse en 1994.

En *Bolivia*, los ingresos tributarios del gobierno central crecieron casi 5%, en términos reales, con lo que la carga tributaria se elevó a más de 13% del producto. Este aumento fue generalizado, ya que favoreció tanto a los impuestos directos como a los indirectos. Entre estos últimos fue similar también el incremento en los bienes exportables e importables como en los no transables. De este modo, los ingresos tributarios continuaron con su expansión de los últimos años, como resultado de la implementación de las reformas administrativas introducidas principalmente en la Dirección General de Impuestos Internos y de la política de apertura de la economía con la eliminación de las restricciones a la importación y exportación.

En *Brasil*, los ingresos corrientes del gobierno federal se recuperaron después de dos años de contracción. En cambio, la recaudación del impuesto a la circulación de mercaderías y servicios (tributo estadual) tuvo una caída significativa, en particular en los estados más industrializados. Por su parte, las contribuciones a la seguridad social crecieron ligeramente. El desempeño particularmente favorable de la recaudación del gobierno federal se apoyó en la reactivación económica, así como en cambios puntuales introducidos en la legislación del impuesto a la renta y en el aumento de la tasa del impuesto a las operaciones financieras (IOF). Incidieron también las medidas de emergencia

adoptadas a fines de 1991, especialmente la reindización de los impuestos, lo que contribuyó a frenar el deterioro de la recaudación, en un contexto de una nueva aceleración de la ya muy alta tasa de inflación. Se procuró además incrementar la recaudación mediante la reducción de los plazos para el pago de los impuestos federales y el combate a la evasión fiscal a través de mayores sanciones para los evasores de impuestos. Por otra parte, hubo también una recuperación de ciertos tributos que se habían visto envueltos en serios litigios judiciales; las serias dificultades legales con que había tropezado el cobro de la contribución para la seguridad social (COFINS, nuevo nombre del antiguo FINSOCIAL) en 1992 se atenuaron, con lo cual su recaudación se incrementó 32%, pero sin llegar a los niveles de 1990. Los restantes tributos federales tuvieron una evolución favorable. Sin embargo, no fue posible ampliar la base tributaria, ya que se frustró la aprobación del impuesto a los movimientos financieros. La Corte Suprema suspendió la vigencia de este nuevo impuesto pocos días después de comenzar a recaudarse, ya que, interpretando las normas constitucionales, dictaminó que los tributos recién pueden comenzar a recaudarse al año siguiente de su aprobación. En el proyecto de presupuesto se propuso elevar las alícuotas de todos los impuestos federales y reducir las transferencias a los estados y municipios. Se hicieron además grandes esfuerzos para aumentar los ingresos de la seguridad social, a través de severas medidas contra la evasión, a fin de contribuir a reducir el desequilibrio en esta área.

En *Colombia*, los ingresos del gobierno central aumentaron alrededor de 16% en términos reales, lo que elevó a 12% su relación con el PIB. En ello incidió la reforma tributaria de julio de 1992 –la quinta reforma de los últimos ocho años–, impulsada para aumentar los ingresos fiscales a fin de cubrir el déficit fiscal emergente. Las principales medidas de la reforma fueron: i) aumento de 12% a 14% de la tasa general del impuesto al valor agregado (IVA); ii) aumento del impuesto a la compra de vehículos de lujo; iii) aplicación del IVA a diversos servicios y exclusión de algunos artículos de consumo popular y de insumos y

maquinaria para la agricultura; iv) aumento de los gravámenes especiales a la producción de petróleo, gas, carbón y ferroníquel; v) autorización al gobierno para que pueda imponer una retención de hasta 30% a los ingresos en divisas de distintas exportaciones (en uso de esa facultad se fijó en 10% dicha retención); vi) adopción de diversas medidas para mejorar la eficiencia de la recaudación tributaria y disminuir la evasión. Asimismo, se dispuso que los medianos y grandes contribuyentes debían adquirir bonos para el desarrollo social y la seguridad interna por un valor aproximado de 430 millones de dólares. Estos bonos no tendrán rentabilidad alguna y se emplearán dentro de cinco años para pagar impuestos.

En *Costa Rica*, las medidas adoptadas en años anteriores para mejorar la recaudación y ampliar la base tributaria seguían dando frutos. Destaca la Ley Reguladora de todas las Exoneraciones de 1992, cuyo impacto se aprecia en 1993 por el espectacular aumento de los ingresos provenientes del impuesto a la renta. A su vez, una mejora administrativa para cobrar impuestos (especialmente directos y en aduanas) y los mayores ingresos provenientes de aranceles a las importaciones redundaron en un significativo aumento de los ingresos tributarios (7% en términos reales). De esta manera, se compensó holgadamente el menor ingreso por el impuesto a las ventas, cuya alícuota descendió de 12% a 11%.

En *Chile*, el elevado crecimiento de la actividad económica permitió que los ingresos tributarios netos crecieran casi 8% en términos reales, sin que se introdujeran cambios adicionales en la estructura tributaria, lo que compensó ampliamente la caída de los ingresos netos aportados por el cobre. Con ello, los ingresos corrientes del sector público no financiero mostraron un crecimiento real del orden de 4%.

En *Ecuador*, las nuevas autoridades que entraron en funciones en agosto de 1992 adoptaron diversas medidas para mejorar la recaudación tributaria, tales como el cobro, por una sola vez, de un impuesto sobre los activos reales de las empresas, así como la ampliación de la base tributaria del IVA. Esto permitió

incrementar los ingresos no petroleros en casi 8% en términos reales, lo que compensó con creces la caída de los ingresos provenientes de la exportación de petróleo. En diciembre de 1993, el gobierno propuso aumentar la tasa del IVA de 10% a 18%, lo que fue rechazado por el Congreso. En vista de ese problema, las autoridades tuvieron que alzar las tarifas y precios de las empresas públicas para incrementar el superávit de las mismas y financiar así la actividad gubernamental.

En *El Salvador* la política tributaria se orientó a incrementar la recaudación, para lo cual se adoptaron medidas para mejorar la administración fiscal y ampliar la base impositiva. En particular, se consolidó la unidad de control de los principales contribuyentes (alrededor de 1 000), creándose una base de datos que proporciona información cruzada sobre diferentes fuentes de ingreso. Asimismo, se aprobó la Ley del Delito Fiscal. Estas acciones elevaron el coeficiente de tributación a 9.4% del PIB, porcentaje todavía inferior al de los años ochenta. Hubo un notable aumento del gravamen a la renta, que ahora incluye la imposición al ingreso por el cultivo del café. Destaca también la vigencia plena del IVA implantado en septiembre de 1992, y que aportó más de 40% de los ingresos tributarios; asimismo, se amplió la base del IVA para incluir los aranceles y se duplicó el costo de la inscripción en el registro de vehículos automotores. En materia de comercio exterior, el incremento de las importaciones contribuyó a una mayor tributación; además, se eliminaron las exoneraciones arancelarias a las importaciones de varias empresas estatales. En cambio, los derechos de exportación continuaron reduciéndose, con lo cual prácticamente se extinguieron.

En *Guatemala*, los ingresos tributarios del gobierno central registraron una contracción de 2% en términos reales, pese a la entrada en vigor de la reforma tributaria aprobada en 1992 con el propósito de equilibrar las finanzas públicas. Este deterioro se explica principalmente por la crisis política que se desencadenó en el mes de mayo con el golpe de estado.

En *Haití*, los ingresos tributarios volvieron a reducirse significativamente durante 1993, a raíz de la profunda crisis que afecta al país con una contracción del nivel de actividad y de los flujos

de comercio exterior, declinando la recaudación de todos los tributos. Por otra parte, la evasión se ha acentuado dramáticamente, estimándose que sólo una pequeña parte de los derechos de importación han sido captados en forma adecuada.

En *Honduras*, los ingresos tributarios del gobierno central crecieron 5.8%, fundamentalmente por los impuestos directos, los gravámenes al consumo interno y a las importaciones. Así, la carga tributaria continuó elevándose y alcanzó a 16.3%. El impuesto sobre la renta reflejó la disposición legal de gravar con 10% los intereses ganados por las cuentas de ahorro con promedio superior a 50 000 lempiras. Se aprobó la Ley de Revaluación de Activos. Los impuestos a la producción, consumo y ventas se elevaron en 4%, gracias al mayor control en el impuesto a las ventas. Los gravámenes a las importaciones se estancaron ya que se dejó de aplicarles el 10% y las sobretasas arancelarias a varios productos importados. Por su parte, la recaudación por exportaciones disminuyó debido a las exenciones a las reducidas exportaciones de banano y, en general, por el estancamiento del valor de las exportaciones de los productos tradicionales.

En *México*, conforme a los acuerdos del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE) se introdujeron importantes modificaciones tributarias, que se sumaron a las instrumentadas a fines de 1991. Se reformó parcialmente el régimen del impuesto sobre la renta a las personas físicas. Disminuyó además el impuesto a los trabajadores de menores ingresos. En el caso de las empresas, se redujo de 35% a 34% la tasa impositiva sobre las utilidades. Asimismo, se extendió, de 5 a 10 años, el plazo para acreditar el impuesto al activo; se elevó la tasa de depreciación anual de los vehículos; se redujo del 15% al 4.9% la tasa del impuesto de retención sobre réditos de los pasivos contraídos con bancos extranjeros y filiales en el exterior de bancos nacionales; y se otorgaron facilidades de pago de adeudos fiscales y accesorios.

Los ingresos tributarios no petroleros del gobierno federal experimentaron una modesta expansión de 1.2% en términos reales, a raíz de la disminución del ritmo de actividad económica y las ya mencionadas reducciones impositivas. La recaudación de los impuestos sobre la renta

creció en 3.9%, como resultado de la política de ampliar la base de contribuyentes y proseguir los esfuerzos de fiscalización y administración. En cambio, todos los demás renglones tributarios sufrieron retrocesos. La captación del IVA se redujo dado el menor crecimiento económico; la del impuesto especial sobre la producción y los servicios fue 3.1% inferior a la registrada en 1992 a causa de la baja del petróleo y las gasolinas; y la del impuesto a la importación se contrajo 10.8% principalmente por la fuerte desaceleración de las mismas.

En *Nicaragua*, los ingresos tributarios disminuyeron por la caída del nivel de actividad y la aceleración de la inflación. Asimismo, no fue factible incrementar la presión tributaria por la fuerte protesta de los agentes. Se intentó incrementar los ingresos mediante la creación de un impuesto a los bienes suntuarios (de consumo duradero, principalmente), y el aumento de gravámenes relacionados con la propiedad de vehículos automotores. En el mes de julio se anunció un alza de los combustibles, que debió postergarse a raíz de la huelga de transportes que paralizó al país en las primeras semanas de septiembre. Asimismo, hubo que derogar los incrementos de los gravámenes a la tenencia de vehículos.

En *Panamá*, los ingresos corrientes crecieron 5.1% en términos nominales, frente al 17.1% registrado en 1992. En ello influyó un conjunto de exoneraciones aplicadas en 1993. La recaudación de impuestos directos, creció moderadamente (2%) debido a la disminución de las alícuotas asignadas a las personas naturales en el impuesto sobre la renta. Asimismo en el ámbito de los tributos indirectos, se aplicaron medidas tendientes a disminuir la carga impositiva, como las rebajas arancelarias a la importación. En particular, se otorgaron subsidios importantes a la producción industrial, como la exoneración de derechos sobre insumos importados, que representó 59% de la recaudación efectiva por concepto de importaciones. Por otra parte, continuaron otorgándose certificados de abono tributario para la exportación de ganado y se rebajó el impuesto general a las ventas de uniformes y útiles escolares.

En *Paraguay* los ingresos tributarios del gobierno central crecieron 15% en términos

reales, con una mejoría tanto de los ingresos directos como indirectos. Sin embargo, la carga fiscal continuó siendo muy baja, alrededor de 13% sobre el producto. La mayor percepción de tributos se vincula en parte con el mayor nivel de actividad y en parte con la reforma tributaria realizada en 1992. En el primer semestre de ese año comenzaron a regir el impuesto sobre la renta, el tributo único y el impuesto a la comercialización de ganado, y en el segundo semestre los gravámenes como el IVA, el selectivo al consumo y el percibido por tasas administrativas. Dado que en 1992 esta reforma rigió parcialmente y en 1993 durante todo el año, se produjo un incremento real de la percepción tributaria. A ello se agregó la extensión del IVA a los precios de los bienes y servicios públicos dispuesta en enero de 1993.

En *Perú* los ingresos tributarios aumentaron 6% en términos reales, es decir, menos que el incremento del producto y la presión tributaria se mantuvo en algo más de 8% (lo que es bajo en términos históricos). Dado que no se logró cumplir la meta de una recaudación equivalente a 10% del PIB, en diciembre de 1993 se aprobó una nueva legislación impositiva. Ésta racionaliza y ordena el sistema tributario, simplificando administrativamente el impuesto a la renta, otorgando mayores poderes a los organismos fiscalizadores, eliminando las exoneraciones al impuesto general a las ventas, y fortaleciéndolo con el traspaso de parte de los bienes y todos los servicios a los que se aplicaba el impuesto selectivo al consumo. Durante 1993 no varió cualitativamente la estructura de los ingresos tributarios. El impuesto general a las ventas (IGV) representó el 41% del total, equivalente a 3.5% del PIB. Además, debido a la incorporación de los combustibles en el pago del IGV y al incremento de su aplicación a las ventas externas, este impuesto creció en términos reales en 42%. Por otra parte, hubo una disminución real de 1.6% del impuesto selectivo al consumo. El impuesto a la renta experimentó un leve crecimiento sobre el total, pasando de 15% a 17%, mientras que el impuesto a las importaciones creció en 22% y representó un 14% del total.

En *República Dominicana*, los ingresos tributarios mostraron cierta desaceleración, pero

igualmente crecieron notoriamente (14%). Ello se debió a la caída del ritmo de crecimiento del producto y al hecho de que en 1992 se obtuviera una respuesta inmediata de la recaudación a los cambios efectuados en la base y las tasas tributarias, centrados en los aumentos de gravámenes a consumos específicos. El mayor ritmo de expansión se registró entre los indirectos, impulsados por el impuesto general a las ventas, rubro en el cual se obtuvo un año completo de aplicación de la nueva alícuota y el gravamen incorporado en el diferencial de precios de los carburantes, que se incrementó automáticamente con la baja de las cotizaciones de los hidrocarburos en el mercado internacional, ya que en el mercado interno no variaron. La recaudación de los impuestos a los ingresos subió en 13%, básicamente por las mejoras que han venido incorporándose en la administración tributaria y por el desfase en la recaudación del impuesto sobre la renta devengado en el ejercicio precedente, período que se caracterizó por una gran actividad económica. La hacienda pública continuó mostrando una alta dependencia (38%) de los impuestos a las importaciones, los que se expandieron 7%, no obstante la baja del nivel global de las mismas. Ello obedeció a la introducción de alzas correctivas en algunos de los componentes del sistema de protección y a que ciertas reducciones del valor de las importaciones recayeron en áreas desgravadas, como son las compras de petróleo.

En *Uruguay*, los ingresos tributarios tuvieron un descenso real de 6.2%, luego de haber crecido en los tres años anteriores, debido principalmente al agudo retroceso de los gravámenes percibidos sobre el comercio exterior (-31%), afectados por el doble efecto de los menores aranceles sobre las compras a los socios del MERCOSUR y el lento ritmo devaluatorio. También se deterioró la recaudación de impuestos indirectos (-1%), al reducirse en más de 17% la percepción real del gravamen sobre los combustibles. Por el contrario, la imposición directa sobre los ingresos creció en 10% real, con un gran ascenso (26%) de la tributación sobre la renta de la industria y el comercio, aunque gran parte de este aumento provino del pago del impuesto por las empresas públicas. El retroceso real de los ingresos fue progresivo; luego del primer

trimestre, en el cual los ingresos continuaron aumentando en términos reales, la recaudación se mantuvo prácticamente constante en el trimestre siguiente, para deteriorarse progresivamente en el segundo semestre. Los ingresos reales del cuarto trimestre mostraron una caída de 9% en relación con lo percibido en igual período del año anterior. Esta evolución hizo que la presión tributaria (Tesorería General más seguridad social) disminuyera a 27% del PIB (28.5% en 1992).

En *Venezuela* la debilidad de los precios internacionales del petróleo desde el fin de la Guerra del Golfo ha transmitido sus ondas de choque al presupuesto del sector público. En 1990, los ingresos fiscales petroleros ascendían a casi un 19% del PIB y constituían más del 80% de los ingresos del gobierno central. En 1993, la participación en el PIB había caído al 10% y el gobierno sólo obtenía del petróleo el 60% de sus ingresos totales. Habiendo cerrado 1992 con un elevado déficit en las cuentas fiscales, el gobierno enfrentó el menoscabo de su principal fuente de ingreso buscando nuevas entradas para las arcas fiscales. Tras la promulgación en agosto de una Ley Habilitante que facultaba al Presidente a legislar por decreto en materia económica y financiera, el gobierno instituyó una reforma tributaria que contemplaba un impuesto a los activos empresariales, la reforma del impuesto de timbre fiscal (que elevó las tarifas de la mayor parte de los servicios públicos) y, sobre todo, el IVA. Este último entró en vigor en octubre con una tasa que se aplicó solamente al comercio mayorista hasta el 31 de diciembre, previéndose extenderlo a nivel minorista después de esa fecha. Estos nuevos impuestos permitieron ampliar la base impositiva del gobierno, con lo cual los ingresos no petroleros del sector público no financiero aumentaron casi 6% en términos reales respecto a 1992, pero su recaudación resultó insuficiente para compensar la severa caída de 14% de los ingresos petroleros.

c) Los ingresos de las empresas públicas

La evolución de los ingresos de las empresas públicas mostró diversas situaciones en 1993. En aquellos países donde esta categoría de ingresos fiscales procede en buena medida de empresas públicas exportadoras de recursos naturales, los

montos mermaron. En lo que respecta a los ingresos por ventas de bienes y servicios en el mercado interno, en algunos países –Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Paraguay– los ingresos de las empresas públicas se mantuvieron o aumentaron, gracias a los ajustes de las tarifas que eliminaron su rezago con respecto a los aumentos del nivel general de precios. Por su parte, en algunos países los ingresos no tributarios se han visto afectados por la privatización de varias empresas públicas, proceso que en Argentina, México y Venezuela, asumió proporciones considerables en los últimos años. En Brasil y Perú este fenómeno ha revestido menor incidencia, ya que los respectivos procesos de privatización comenzaron hace poco.

En Chile la caída del precio del cobre redujo el excedente de la Corporación Nacional del Cobre (CODELCO), con lo cual disminuyeron las transferencias de esta empresa al gobierno central. A raíz de este hecho, los ingresos no tributarios decrecieron casi 7% en términos reales. En México, los ingresos de Petróleos Mexicanos (PEMEX) mostraron una contracción real del orden de 4%, en virtud de la declinación del valor de las exportaciones de petróleo. Asimismo, en el servicio eléctrico se desaceleró el alza de tarifas, bajando además las del suministro de corriente de alta tensión; también se contrajeron las tarifas de carga ferroviaria y servicios aeroportuarios. En Venezuela, los ingresos petroleros percibidos por el gobierno central disminuyeron un 14%, dada la reducción del saldo operacional de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) y de la recaudación del impuesto sobre la renta pagado por el sector petrolero. En cambio, las empresas públicas, excluidas las actividades vinculadas a las exportaciones de petróleo, mejoraron su desempeño financiero gracias al reajuste de los precios y tarifas públicas, especialmente en los servicios de electricidad, agua, transporte (Metro) y derivados del petróleo (con excepción de la gasolina y el diesel). En Ecuador, los ingresos no tributarios tuvieron un alza significativa, ya que el superávit de las empresas públicas no petroleras subió 30% en términos reales. Ello se debió fundamentalmente a que las nuevas autoridades habían dispuesto en agosto en 1992 un alza considerable de las tarifas

y los precios de las empresas públicas, en especial de los combustibles y la energía eléctrica, a fin de atenuar el elevado déficit de las cuentas públicas. Esa captación de recursos a través de las empresas públicas se acentuó al final del año, cuando el Congreso rechazó aumentar la tasa del IVA. En Bolivia los ingresos por ventas de las empresas públicas se redujeron 3% en términos reales, debido a las menores ventas en moneda extranjera, las cuales se vieron afectadas por los bajos precios internacionales de los productos de exportación: metales y gas natural. Por su parte, en Colombia los ingresos de las empresas públicas disminuyeron ligeramente.

En Argentina, el ahorro de las empresas públicas fue reducido, mejorando algo respecto al valor levemente negativo de 1992. En Brasil, las tarifas de las empresas públicas subieron en términos reales, lo que redujo el rezago registrado en el último trimestre de 1992. La excepción fue el precio de los combustibles, que declinó en 1993, pero ello no afectó a la empresa petrolera estatal dada la caída del precio internacional del crudo. En Paraguay las empresas públicas tuvieron un superávit (1.6% del PIB), sobre todo por las correcciones de los precios de sus bienes y servicios, aunque también hubo una contracción real de las inversiones. En cambio, el desempeño de los ingresos no tributarios (entre los que sobresalen las regalías pagadas por Brasil relacionadas con la represa de Itaipú) tuvieron una fuerte contracción de 25%. En Perú, mejoró el saldo de las empresas públicas (superávit de 0.1%), después de un pequeño déficit en el año anterior, y pese a que el gobierno desaceleró el ritmo de ajuste de los precios y tarifas públicas: combustibles, tarifas eléctricas y telefónicas. En Uruguay, las empresas públicas disminuyeron su superávit de 1% del producto en 1992 a 0.4% en 1993, en particular debido a la contracción del considerable excedente financiero de la empresa que provee electricidad, ya que se redujeron sus ventas a Argentina.

En Costa Rica, el sector público no financiero consolidado presentó un superávit, similar al del año precedente, gracias a un sostenido crecimiento de los ingresos provenientes del alza de las tarifas públicas por encima de la tasa de inflación. En El Salvador los ingresos no tributarios se incrementaron por los ajustes realizados en el segundo semestre de 1992 en las

tarifas de las empresas públicas, en particular los servicios telefónicos, de agua y de electricidad. En Guatemala esos ingresos se redujeron casi en un tercio. Hubo además transferencias considerables del gobierno central a las empresas públicas. En particular, el Instituto Nacional de Electrificación (INDE) recibió apoyo financiero para el pago de su deuda externa, dado que por el rezago de su tarifa eléctrica apenas cubre el 50% del costo de generación y distribución. En Honduras, disminuyeron los ingresos no tributarios, pese a los mejores resultados de la empresa telefónica. En Nicaragua, la gestión del resto del sector público no financiero redundó en un aumento de los ingresos totales, a causa de un mayor superávit de las empresas públicas no financieras, principalmente del Instituto Nicaragüense de Energía y la empresa de teléfonos. En República Dominicana, los ingresos no tributarios aumentaron 30% en términos reales como resultado más que todo de mayores recaudaciones por concepto de transferencias ordinarias y ventas de servicios y mercancías. Por su parte, en Haití se contrajo el monto de las transferencias de las empresas públicas al tesoro, a raíz del grave deterioro de la economía.

d) Los ingresos de capital provenientes de la venta de activos públicos

En 1993 volvieron a registrarse en algunos países ingresos de capital provenientes de la venta de empresas y de otros activos públicos. Los programas de privatización adquirieron importancia en años recientes en varios países, entre los que se contaron los de mayor tamaño relativo de la región, representando una fuente temporal pero importante de ingresos para el sector público. En el pasado las privatizaciones habían sido esporádicas y de alcance limitado, con la excepción de Chile.

En Argentina las privatizaciones atrajeron nuevamente un gran volumen de fondos (más de 5 600 millones de dólares en 1993), en especial a través de la venta de acciones de la empresa petrolera estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), pero fueron menos de la mitad de los obtenidos en 1992. En México, la captación de ingresos extraordinarios provenientes del

proceso de privatizaciones volvió a ser significativo, pero menor que el año anterior. La desincorporación de diversos medios de comunicación, principalmente empresas televisivas, y la venta de acciones remanentes de Teléfonos de México (TELMEX) y de la banca, le aportaron al gobierno federal un monto equivalente a 0.4% del PIB. Tal como en años anteriores, estos recursos se integraron al Fondo de Contingencia, el cual a fines de 1993 tenía un saldo acumulado equivalente a 0.7% del producto. En Venezuela, en cambio, el programa de privatizaciones que ya se había desacelerado en 1992, después del espectacular avance que tuvo en 1991, siguió siendo muy reducido en 1993. Ello se debió a la incierta aplicación del programa, que fue finalmente suspendido, con carácter provisional, en octubre. De esta manera, durante el año, el valor de las ventas de empresas públicas, entre las que destaca el Banco Popular, apenas alcanzó a 32 millones de dólares (comparado con 2 300 millones en 1991).

En Brasil, también continuó el proceso de privatizaciones, pero los ingresos obtenidos por este concepto no constituyen todavía un factor importante de financiamiento del sector público, ya que el ingreso efectivo en caja fue escaso. Se concluyó la privatización del sector siderúrgico y de las principales unidades de la petroquímica. Así, desde 1991 las privatizaciones generaron recursos superiores a 6 000 millones de dólares, correspondiendo 1 900 millones a 1993. A mediados de año, se reactivó la política de privatizaciones; en particular se dispuso la posibilidad de la participación privada en el capital de las empresas de energía eléctrica, aunque el gobierno federal continuará manteniendo su control. Durante 1993 continuó el programa de privatizaciones de empresas públicas en Perú, llevándose a cabo el grueso de las ventas hacia finales de año, por lo que el ingreso de capitales fue aún muy reducido (147 millones de dólares, con compromisos de inversión de 485 millones de dólares). Las principales empresas privatizadas durante 1993 fueron la Empresa de Transportes Aéreos del Perú (AEROPERÚ), Petrolera Transoceánica y Cerro Verde. En junio se inició el proceso de privatización de los fondos de pensiones con la puesta en marcha de ocho administradoras de

fondos de pensiones (AFP), las que en los primeros cuatro meses de funcionamiento captaron casi 460 000 afiliados, en un mercado potencial de 2 millones de trabajadores. Las AFP podrán invertir los fondos en la adquisición de títulos financieros: bonos emitidos por el Banco Central o por el gobierno, depósitos en la banca comercial o acciones emitidas por empresas.

En Ecuador, se aprobó una ley de modernización que regula el proceso de privatización. Hasta fines de 1993 se habían vendido parte de las acciones de una empresa de cementos y de otra de fertilizantes. En diciembre se anunció que en 1994 se procedería a la privatización de otras empresas públicas, comenzando por la de telecomunicaciones, mediante el mecanismo de las concesiones.

En Costa Rica, se completaron las últimas medidas inconclusas del plan de ajuste estructural (PAE II), como la privatización de Fertilizantes de Centroamérica (FERTICA) y Cementos del Pacífico S.A. (CEMPASA). El proceso de venta se inició en 1993, pero aún no genera ingresos adicionales para el sector público. Además, se aprobó la Ley de Concesión de Obra Pública. En El Salvador, continuó el proceso de privatización pero no se lograron las metas de venta de activos previstas en el programa, por lo que los ingresos de capital por este concepto fueron muy escasos aunque se completó la privatización programada para el sector financiero. En Honduras se procedió a privatizar ingenios, al igual que la sección de venta de insumos dependientes del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, los silos del Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola y el Centro Nacional de Agricultura y Ganadería de la Secretaría de Recursos Naturales. Asimismo, se liquidó el Banco Municipal Autónomo, organismo estatal que financiaba inversiones de las municipalidades, a raíz de sus problemas de liquidez y mora en su cartera crediticia. En

Nicaragua, continuó el programa de privatizaciones iniciado en 1990. En particular, numerosas empresas estatales se encuentran en una etapa de reorganización, debido a la creación de la figura de "empresa propiedad de los trabajadores". En el sector agropecuario existen 107 fincas con este tipo de propiedad; en el sector industrial se registran 18 empresas que son 100% propiedad de los trabajadores, y siete en el sector servicios. La creación formal de estas empresas concluyó una etapa en febrero de 1993, con la suscripción de un acuerdo entre la Corporación Nacional Aérea Propiedad del Pueblo, institución a cargo de la administración y privatización de empresas públicas, y los gremios Frente Nacional de los Trabajadores y Asociación de Trabajadores del Campo. Aproximadamente 30 000 trabajadores se beneficiaron con la participación accionaria.

En Bolivia, el proceso de privatización fue suspendido a mediados de 1993; durante el primer semestre se vendieron 15 empresas públicas.

En República Dominicana, el gobierno envió al Parlamento un proyecto de ley para privatizar empresas públicas, pero no había sido aprobado al finalizar 1993. En Panamá, la privatización está paralizada, ya que no hay acuerdo al respecto. En Chile tampoco hubo ventas de activos públicos, ya que están suspendidas desde que asumió el gobierno democrático en marzo de 1990. Por último, en Uruguay, la política de privatizaciones quedó prácticamente en suspenso a fines de 1992, luego del resultado negativo de un referéndum convocado para autorizar, entre otros aspectos, la enajenación de parte de la compañía telefónica. El proceso continuó sólo para los casos en que las disposiciones de la ley cuestionada no fueron derogadas, como es el caso de la compañía aérea estatal, pero no se pudo concretar la venta de dicha empresa ya que fue declarada desierta la licitación realizada.

4. La evolución del gasto público

En 1993, el gasto público se incrementó en términos reales en la mayoría de los países de la

región. En efecto, en 11 de los países sobre los que se dispuso de información¹ aumentaron los

¹ En varios de los 19 países sobre los que se dispuso de información actualizada sobre las finanzas públicas, los gastos se refieren al gobierno central (y, en general, incluyen las transferencias a los gobiernos locales, aunque no reflejan los gastos totales de éstos). Sólo respecto de un subconjunto de países se contó con datos acerca de los gastos totales del sector público no financiero.

egresos, aunque a ritmos bastante dispares y motivados por factores muy diversos. En cambio, los gastos disminuyeron en ocho países, lo que contrasta con lo registrado el año anterior donde esto sólo había acontecido en tres de ellos. Los mayores incrementos de los gastos totales se registraron en Argentina, Honduras y República Dominicana, con variaciones entre 14% y 42%. También aumentaron notoriamente en Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile y Perú con incrementos entre 5% y 9%, mientras que en Guatemala, México y Uruguay crecieron moderadamente (entre 2% y 3%). Por su parte, en Ecuador, Panamá y Paraguay los gastos bajaron ligeramente y en Brasil, El Salvador, Nicaragua y Venezuela la caída fue de cierta magnitud (entre 4% y 7%). En cambio, en Haití la contracción del gasto fue drástica –culminando un trienio de reducciones–, ya que se redujo prácticamente a la tercera parte en relación al nivel de 1989. (Véanse el cuadro VI-5 y el gráfico VI-3.)

El gasto público había mermado notoriamente –en términos reales– en la mayoría de los países en el transcurso de los años ochenta, como consecuencia de los procesos de ajuste emprendidos desde que se desencadenara la crisis de la deuda. En los últimos tres años esa tendencia comenzó a revertirse en varios de ellos, mostrando en algunos una expansión sostenida. De esta forma, el nivel de gasto en 1993 fue el más alto históricamente en siete países (Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Honduras, República Dominicana y Uruguay), mientras en Bolivia fue similar al de 1980 y en Paraguay alcanzó su nivel más alto en el año anterior. En cambio, en Brasil, los gastos totales se expandieron durante la década pasada, alcanzando su máximo en 1989, para posteriormente declinar, salvo en 1992 en que tuvieron una recuperación parcial. En la mayoría de los demás países, aunque hubo también recuperaciones significativas en los últimos años, el nivel de gasto en 1993 resultó inferior al observado a principios del decenio pasado. En cambio, en Haití y Nicaragua el monto de gasto en 1993 fue de sólo una cuarta parte y la mitad, respectivamente, del registrado en 1987, a raíz de la grave crisis que sufrieron ambos países. (Véase el cuadro VI-5.)

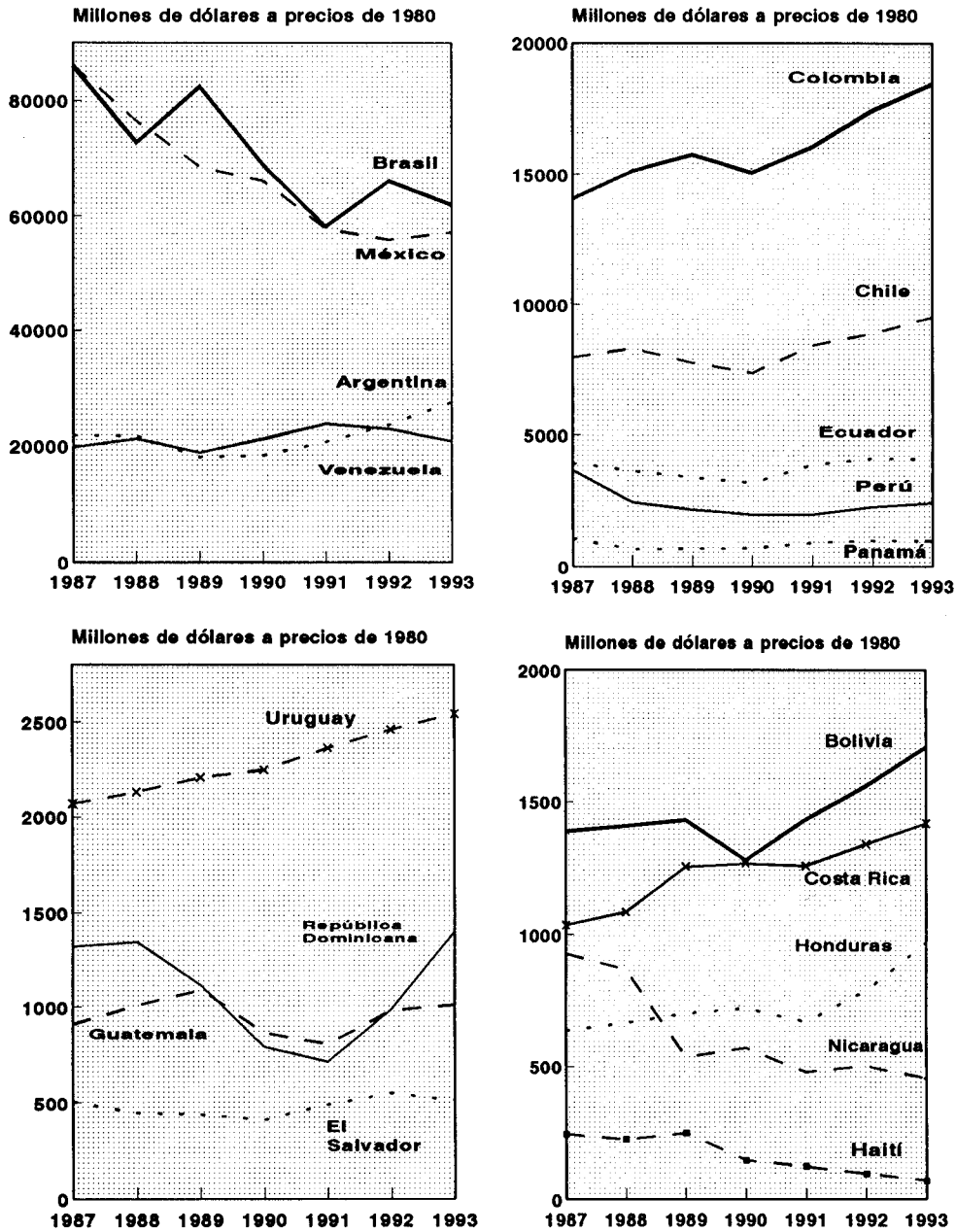
a) La evolución de los distintos componentes del gasto

La evolución de los distintos componentes del gasto fue dispar, ya que si bien en la mayoría de los países aumentaron tanto los gastos corrientes como los de capital, aunque a ritmos diferentes, en algunos ambos componentes mostraron tendencias opuestas. Así, siete de los países que incrementaron los egresos totales en términos reales (Colombia, Costa Rica, Chile, Honduras, Perú, República Dominicana y Bolivia a nivel del gobierno central) aumentaron ambos tipos de gastos. En otros dos países (Guatemala y Uruguay), sólo hubo un incremento real de los gastos de capital, ya que los corrientes declinaron o se mantuvieron virtualmente estables. En cambio, el aumento de los gastos totales de Argentina y México fue a expensas de los gastos corrientes, ya que los de capital disminuyeron en forma significativa. Por su parte, entre los países en que disminuyó el gasto total, Brasil y Venezuela redujeron tanto los corrientes como los de capital, e igual cosa hizo Ecuador pero sólo con ligeros descensos. A su vez, Nicaragua y Panamá mostraron una expansión de la inversión, en tanto los gastos corrientes declinaron y en Paraguay se registró el fenómeno opuesto, ya que se incrementó modestamente el gasto corriente, pero sin lograr compensar la fuerte caída de la inversión pública y en El Salvador la caída del gasto total se debió a los de capital, dado que los egresos corrientes crecieron sólo ligeramente. Por último, en Haití la considerable contracción de los gastos se debió a los corrientes, dado que los de capital ya habían cesado virtualmente en años anteriores.

Los gastos corrientes aumentaron en términos reales en once países, en tres se estancaron y disminuyeron en cinco. Los mayores aumentos (entre 12% y 43%) se registraron en Argentina, Honduras y República Dominicana, mientras que en otros cinco países (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile y México) los incrementos oscilaron entre 5% y 8%, y por último en Guatemala, Paraguay y Perú los egresos crecieron escasamente. Por su parte, las disminuciones fueron considerables, sobresaliendo Haití con una caída de 20%, en tanto que en los cuatro países restantes cayó entre 4% y 9% (Brasil, Nicaragua, Panamá y Venezuela). Esta evolución

Gráfico VI-3

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: GASTOS TOTALES DEL SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO*



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

* En El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana los gastos totales corresponden sólo al gobierno central.

del gasto corriente fue similar a la de 1992, pero difiere claramente de la registrada en 1991, cuando habían predominado las contracciones como reflejo de las políticas de ajuste. Esta tendencia hacia la expansión del gasto respondió en la mayoría de los casos al alivio de las restricciones presupuestarias, que permitió recuperar niveles de gasto en áreas otrora afectadas por reducciones. (Véase el cuadro VI-5.)

Los intereses de la deuda externa e interna disminuyeron en la mayoría de los países por distintas razones. En el caso de la deuda externa, obedece a la caída de las tasas internacionales de interés y, en algunos casos, a la reducción de la deuda, principalmente a raíz de los acuerdos suscritos en el marco del Plan Brady. En cuanto a la deuda interna, los pagos por concepto de intereses disminuyeron en algunos países como consecuencia de la baja de las tasas de interés nominales, en general vinculadas a la disminución de la inflación, aunque en términos reales las reducciones fueron notoriamente inferiores. En algunos países, la caída de las tasas de interés internas fue impulsada también por la baja de las tasas internacionales. Los pagos por concepto de intereses aumentaron en Bolivia, Haití, Perú y República Dominicana. En Perú el incremento se debió a los intereses de la deuda externa, los cuales se han regularizado después de varios años de atrasos. En República Dominicana el pago de intereses de la deuda externa pública se duplicó con creces respecto al año anterior.

En Brasil, en cambio, los pagos por intereses reales descendieron a menos de un tercio comparados con 1992, ya que varios factores que habían incidido en esa oportunidad se atenuaron. En particular, las tasas de interés internas reales bajaron, ya que no se las utilizó tan intensamente como instrumentos monetarios para controlar los desbordes inflacionarios, así como para esterilizar la fuerte expansión del medio circulante por el elevado aumento de las reservas internacionales. Tampoco incidió la devolución de los fondos que habían sido bloqueados en marzo de 1990, ya que ella concluyó en agosto de 1992.

Tal como el año anterior, los gastos de consumo se expandieron en la mayoría de los países, en razón de la menor restricción presupuestaria y del aumento de las remuneraciones reales por la atenuación del ritmo inflacionario. Los aumentos

fueron notables (entre 10% y 28%) en Colombia, Costa Rica, Paraguay, República Dominicana y, en menor medida (entre 4% y 8%) en Brasil, Chile, Ecuador, Honduras, México y Panamá, mientras que en Argentina, Bolivia y Perú se registraron incrementos modestos. En casi todos estos países el año anterior se habían revertido por primera vez las tendencias declinantes o parsimoniosas observadas desde hacía varios años. En otros países, en cambio, los gastos de consumo se estancaron o declinaron, ya que continuaron aplicándose medidas de ajuste para enfrentar el desequilibrio de las cuentas públicas, que afectaron principalmente a las remuneraciones. En El Salvador y Guatemala los gastos de consumo se estancaron, mientras en Uruguay y Venezuela declinaron en alrededor de 3% en términos reales y en Haití y Nicaragua, la contracción fue de enorme magnitud.

Por su parte, los gastos de capital se expandieron en varios países, y en algunos de ellos registraron considerables aumentos (de 10% a 50%). Esta evolución obedeció en general a la mayor disponibilidad de recursos externos, pero también a las menores restricciones presupuestarias que permitieron atenuar los ajustes realizados anteriormente. En cambio, en seis países hubo una contracción del gasto de inversión, sobresaliendo los casos de Argentina, El Salvador, México, Paraguay y Venezuela, ya que en esa área fue donde se concentraron los esfuerzos de ajuste fiscal. En Argentina y México incidieron también los radicales programas de privatización y la ampliación del régimen de concesiones para obras públicas, con lo cual las inversiones en varios sectores que anteriormente las realizaba el sector público pasaron al ámbito privado. (Véase el cuadro VI-5.)

En consecuencia, un número considerable de países alcanzó o mantuvo niveles de inversión pública superiores a los registrados en 1987. Sin embargo, otros registraron gastos de capital reales inferiores a los de aquel año, entre los cuales se encuentran Argentina, Brasil, Haití, México, Perú y Venezuela.

b) La evolución de los gastos por países

En *Argentina* continuó en 1993 el movimiento ascendente de los gastos por jubilaciones y

pensiones; también se elevaron las transferencias del gobierno nacional a las provincias a través del régimen de coparticipación. Por contraste, cayó levemente el gasto en personal (respecto al PIB) y volvió a contraerse la inversión de las entidades nacionales; en ello influyeron las privatizaciones de empresas (que daban cuenta de una porción apreciable de la inversión pública) y el traspaso de diversas funciones a las jurisdicciones locales en los últimos años.

Una materia que dio lugar a decisiones significativas en el ámbito fiscal fue la vinculación entre las jurisdicciones locales y la nacional. Durante 1993, los estados provinciales recibieron un mayor volumen de fondos provenientes de sus impuestos propios y, en especial, de la coparticipación de tributos administrados por el gobierno federal. Al mismo tiempo, se incrementaron los gastos en esas jurisdicciones, en parte, aunque al parecer no exclusivamente, como reflejo del traspaso de la prestación de servicios (en educación y salud, en particular) desde el gobierno nacional a los gobiernos locales en los últimos años. Las administraciones provinciales mostraron una evolución financiera diversa; en algunos casos se observaron dificultades agudas, que llevaron a situaciones críticas en provincias en las que el sector público tiene un fuerte peso en la actividad económica local.

En *Bolivia*, los gastos totales del gobierno central se incrementaron más de 9% en términos reales, con un alza notable en los de inversión (34%). Los gastos de consumo se expandieron levemente por la contracción que tuvieron las compras de bienes y servicios. En cambio, hubo mayores egresos en el rubro de servicios personales, que se explica fundamentalmente por un incremento salarial superior al programado, en especial por el aumento del salario mínimo. Los sectores de la salud y educación tuvieron incrementos del orden de 16%. Además, se firmaron compromisos de incrementos salariales y de compensaciones que no figuraban en el presupuesto general de la nación. Asimismo, influyó el pago de beneficios sociales a los empleados despedidos de las empresas públicas y el costo del plan de emergencia instituido en el último trimestre para atenuar

los efectos del programa de ajuste. Los intereses tuvieron, a su vez, un leve incremento.

En *Brasil*, los gastos se contrajeron en 1993, pero ello se debió a la disminución en términos reales de los pagos de intereses y gastos de capital. En cambio, se observaron fuertes incrementos de los gastos por remuneraciones y pensiones. Entre 1990 y 1992, el gobierno federal había disminuido los egresos en remuneraciones en 35% en términos reales. Esta disminución se centró en la rebaja de los sueldos reales, que se reajustaron muy por debajo de la inflación, dado que no hubo un significativo número de dimisiones de funcionarios públicos. En 1993 se aprobó una ley de reajustes salariales del gobierno federal, y se implementaron algunos mecanismos para equiparar los sueldos entre los poderes federales. Todas estas acciones contribuyeron a elevar los egresos por remuneraciones en 19% en términos reales. Otra fuerte presión sobre el gasto fueron las pensiones del sistema de seguridad social. En 1991 y 1992 habían surgido numerosas demandas judiciales que cuestionaban los índices aplicados para reajustar las pensiones, situación que terminó en septiembre de 1992, cuando el supremo tribunal judicial falló a favor de los reclamantes. Ello significaba que el sistema de previsión social debía enfrentar una deuda cercana a 3 000 millones de dólares con los jubilados, la que finalmente se pagó en doce cuotas mensuales, además de un incremento en los niveles medios de los beneficios. Asimismo, como en 1993 la frecuencia de reajuste del salario mínimo se redujo de cuatro a dos meses y luego a un mes, los egresos anuales de la seguridad social se incrementaron de 16 000 millones de dólares en 1992 a 22 000 millones en 1993. A su vez, los gastos de los estados y municipios se vieron afectados, debido a la caída de sus ingresos y al menor crédito de los bancos federales. El crédito que otorgaban estos bancos a la mayoría de los estados y municipios fue suspendido en 1993, en razón de que aquéllos no firmaron los acuerdos de renegociación de la deuda que tenían con el gobierno federal.

La política fiscal estuvo orientada en 1993 a lograr una significativa disminución del gasto público, factor esencial para el ajuste macroeconómico. Así, en el conjunto de medidas

del plan de acción inmediata anunciadas a mediados de año se estableció la imperiosa necesidad de reducir los gastos. Posteriormente, en el proyecto de presupuesto se propuso reducir las transferencias a los estados y municipios y disminuir sustancialmente los gastos en inversiones. Se establecieron, asimismo, numerosos recortes en los gastos del gobierno federal y se suscribieron convenios con estados y municipios para regularizar sus deudas con el gobierno federal limitándose su endeudamiento ulterior. Por otro lado, se han hecho grandes esfuerzos para reducir el desequilibrio de la seguridad social, perfeccionando el control de los egresos para combatir los fraudes, llegándose incluso hasta la reinscripción de los beneficiarios.

En *Colombia*, la política de descentralización aplicada desde 1991 siguió incidiendo fuertemente en las cuentas del sector público. Los gastos corrientes del gobierno central aumentaron 24% en términos reales, debido principalmente a la expansión de las transferencias a otras entidades oficiales (principalmente los gobiernos regionales y locales). Éstas pasaron a representar casi el 60% de los gastos corrientes y cerca de la mitad de los totales. Los demás componentes del gasto aumentaron menos. Los intereses de la deuda lo hicieron menos aún, ya que los mayores pagos correspondientes a la deuda interna fueron compensados por la caída de los pagos de intereses de la deuda externa derivada de las menores tasas de interés internacionales y la reducción del saldo habido en 1992. Los gastos de inversión, por su parte, sufrieron un recorte, por lo que el incremento del gasto total del gobierno central fue bastante menor (7%).

En *Costa Rica* no hubo grandes logros en materia de reducción de las erogaciones. Esta mayor laxitud de la política de gasto se explica por el hecho de que el programa de ajuste estructural estuviera prácticamente detenido durante el año y, además, por tratarse de un período preelectoral, con la consiguiente repercusión sobre las políticas de gasto del gobierno en algunos rubros. Así, por ejemplo, en materia de política salarial, a diferencia de años anteriores, se otorgaron notables incrementos, y de la misma magnitud, al sector público y al privado. A ello hay que agregar el peso del pago

de intereses, que aunque algo menor al de 1992, aún representaba 15% del total del gasto corriente. No se prevé un menor peso futuro de este rubro, pues el financiamiento interno del gasto público se ha ido acrecentando (70% entre 1992 y 1993) y las tasas de interés real sobre los bonos fiscales aumentaron notablemente durante el año.

En *Chile*, la política de gastos buscó preservar la disciplina fiscal, pero también se hicieron grandes esfuerzos destinados a ampliar el gasto social para atender a los sectores más carentes. De esta forma los gastos totales se incrementaron en 7% con una expansión mayor de los gastos de capital.

En *Ecuador* el elevado déficit del sector público obligó a las nuevas autoridades que asumieron en agosto de 1992 a adoptar un drástico programa de ajuste, con lo que los gastos totales se contrajeron 1%, a expensas sobre todo de los de capital. Este ajuste se vio favorecido por la significativa disminución en términos reales de los pagos de intereses de la deuda pública.

En *El Salvador*, la política fiscal se orientó a racionalizar el gasto público, con escasa materialización de la inversión. Se continuó con el congelamiento de plazas y la aplicación de los decretos sobre retiro voluntario y jubilación anticipada. Con todo, el gasto corriente aumentó para atender las necesidades de financiamiento de las instituciones creadas por los acuerdos de paz, algunas de las cuales sustituyen a otras que sólo serán eliminadas paulatinamente. También se contrataron maestros y supervisores de salud. La inversión del sector público no llegó a reproducir los niveles de 1992 y disminuyó al 4% del PIB. En este resultado influyó que no se desembolsaran todos los recursos externos para la reconstrucción, así como la limitada capacidad de ejecución. En algunos casos, los países donantes establecieron ciertas condiciones y en otros canalizaron más recursos hacia las organizaciones no gubernamentales (ONG). Con la aplicación de la política de descentralización del gasto público, las ONG han conseguido mayor participación en los recursos, lo que se refleja en el nivel de las transferencias.

En *Guatemala*, hubo un aumento moderado del gasto gubernamental (cerca de 3%). La política fiscal enfrentó una situación difícil desde

comienzos de 1993 a raíz de los desequilibrios provocados por el carácter expansivo que asumió en el ejercicio previo. En particular, hubo un crecimiento acelerado de la deuda flotante y aumentaron los gastos corrientes por el alza salarial de los empleados públicos. Asimismo, fue muy elevado el monto de las transferencias del gobierno central a las empresas públicas, en especial al Instituto Nacional de Electrificación (INDE) para el pago de su deuda externa. El gasto social y la inversión fueron las variables más afectadas. Se congelaron las nuevas contrataciones de maestros y la situación hospitalaria se deterioró. La inversión, por su parte, tuvo un bajo nivel de ejecución, que no rebasó el 30%.

En *Haití*, los gastos del gobierno se contrajeron alrededor de 70% en los últimos tres años. En ello incidió el cese del financiamiento externo que repercutió sobre todo en los gastos de capital, que virtualmente fueron eliminados.

En *Honduras*, las erogaciones corrientes se elevaron 12%, en términos reales, a raíz de los aumentos de sueldos a maestros y médicos y a incrementos selectivos al resto de los funcionarios gubernamentales. Asimismo, se ampliaron los subsidios que se transfieren a las municipalidades. Los gastos de capital crecieron significativamente (53%), después de una expansión considerable el año anterior. La formación de capital del gobierno central se orientó a la construcción, ampliación y pavimentación de carreteras. El gobierno central continuó apoyando las finanzas de otras instituciones del sector público por medio de transferencias y concesión neta de préstamos, principalmente a la Empresa Nacional de Energía Eléctrica y al Servicio Autónomo Nacional de Acueductos y Alcantarillados, instituciones que no pudieron cubrir el servicio de su deuda externa.

En *México*, merced a la reducción de las erogaciones por concepto de intereses de la deuda, se pudo elevar considerablemente el gasto social. Sin embargo, la inversión en infraestructura productiva continuó disminuyendo. Los gastos del gobierno federal aumentaron 2.9%, mostrando además cambios relevantes en su composición. Las erogaciones

destinadas al servicio de la deuda volvieron a reducirse marcadamente en términos reales (-28%), con lo cual representaron casi 16% de los gastos federales totales de 1993, luego de que en 1992 habían significado el 22%. Esta situación liberó recursos para aumentar el gasto presupuestario del gobierno federal directo y las transferencias a otras entidades.

Los gastos de consumo crecieron 12%, en términos reales, al elevarse 20% las remuneraciones de los servidores públicos. También aumentaron las adquisiciones de materiales y suministros (9.5%) y servicios generales (2.3%). Las transferencias destinadas tanto a los estados y municipios como a las empresas e instituciones públicas se incrementaron considerablemente (31%). Cabe destacar las canalizadas al apoyo de la descentralización administrativa del sistema educacional, mediante aportaciones para la educación básica en los estados.

El gasto en desarrollo social aumentó 10% en términos reales, sobresaliendo especialmente los rubros de salud y educación. Los recursos federales asignados al Programa Nacional de Solidaridad se incrementaron 11%, dirigidos principalmente a proyectos productivos y de bienestar social en zonas rurales y urbanas marginadas.

En cuanto al gasto de capital, la inversión física federal se incrementó 3.2% en términos reales, a través del Programa Nacional de Solidaridad y en el fortalecimiento de la infraestructura de comunicaciones y transportes. Por su parte, en las empresas públicas, aunque continuaron elevando la eficiencia presupuestaria, la inversión física mostró una apreciable reducción (5%) a causa de las menores erogaciones presupuestarias de PEMEX, la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, la Comisión Federal de Electricidad y Ferrocarriles Nacionales.

En *Nicaragua* los gastos del sector público consolidado disminuyeron en 1.5 puntos porcentuales del PIB. Los gastos corrientes bajaron 8%, mientras que los de capital aumentaron (5%), debido a las transferencias de capital, principalmente relacionadas con el costo de la pacificación, y a las inversiones hechas por el Instituto de Acueductos y Alcantarillados para

reparar los daños del huracán Gert. A comienzos de 1993 se anunció un paquete de reformas fiscales, en la línea de la política de austeridad, en que se recortaron los gastos corrientes mediante la congelación de los salarios nominales. Con todo, un elemento importante que presionó sobre los gastos corrientes fue el alza de 60% del pago de intereses de la deuda externa lo que representó 13% de los gastos totales. También los enfrentamientos militares provocados por grupos rearmados generaron una presión imprevista sobre los gastos públicos, que se agregó a los demás costos de la pacificación. Asimismo, como los esfuerzos por elevar los ingresos no bastaron para equilibrar el balance fiscal, en el tercer trimestre se recortó el presupuesto de los diferentes ministerios.

En *Panamá*, las erogaciones totales disminuyeron casi 2%, merced a la reducción de los gastos corrientes, aún considerando el aumento de sueldos al personal decretado a fines de 1992 y el fuerte incremento de las erogaciones de capital. El gobierno se abocó a regularizar el pago del servicio de la deuda externa así como a renegociar sus compromisos futuros; se concluyó el proceso de pago de los intereses pendientes acumulados con las instituciones financieras internacionales.

En *Paraguay* el gasto total del gobierno central aumentó casi 4%, con un incremento algo mayor de los gastos corrientes, mientras los gastos de capital del sector público no financiero declinaron significativamente. Por su parte, los gastos de consumo subieron considerablemente (16%), pero fueron contrarrestados en gran parte por la caída de los pagos de intereses y las transferencias.

En *Perú*, los gastos corrientes del gobierno central redujeron levemente su participación en el PIB respecto del año anterior (9.1%), manteniéndose prácticamente el pago de remuneraciones y los intereses de la deuda pública externa. Los gastos de capital prácticamente no variaron, representando casi un 3% del PIB. La inversión pública se concentró en infraestructura (construcción de carreteras) y en gasto social.

Con respecto a los gastos de la *República Dominicana*, aumentaron notoriamente tanto los corrientes (43%) como los de capital (42%).

Entre los primeros destacó el pago de intereses de la deuda pública externa que se duplicó con creces respecto al año anterior. Las compras de bienes y servicios no personales aumentaron (48%) por el dinamismo de las obras públicas. También influyeron sobre el crecimiento de los gastos corrientes las mayores transferencias realizadas al resto del sector público y a la iniciativa privada, así como el incremento de sueldos y salarios del personal docente, de salud y otros profesionales, incluido el pago de la bonificación navideña. La desincorporación de personal del sector público, dentro de los planes de reestructuración del Estado, se verificó sobre todo a nivel de las haciendas municipales. Por su parte, los gastos de capital crecieron notablemente por el ambicioso programa de inversiones que tendió a concentrarse en las construcciones.

En *Uruguay*, los gastos del gobierno central se ampliaron 2% en términos reales, con una leve caída de los corrientes y un aumento de los de inversión de 24%. El ensanchamiento de la brecha financiera del sistema de seguridad social volvió a constituir el principal factor de expansión del gasto real. Como los ajustes de las pensiones se efectúan con la variación del salario medio del cuatrimestre anterior, los egresos destinados al sistema de seguridad social continuaron creciendo velozmente; la suma de la brecha que debía financiar la Tesorería y el monto de los aportes patronales de cargo del sector público se ampliaron en 14% en términos reales en 1993, lo que representó 35% del gasto total de la Tesorería y 7.2% del PIB. A su vez, el total de egresos de este sistema ascendió a 14% del producto y 40% del mismo se cubrió con transferencias efectuadas por el gobierno central.

En cambio, el gasto de consumo se contrajo por primera vez desde 1988, en el marco de la política de control fiscal destinada a reducir una persistente inflación. El salario real del sector público se había deteriorado 14% entre 1989 y 1992, en el marco de sucesivos programas de ajuste de las cuentas fiscales. A fines de 1992, en un escenario de agudización de conflictos sindicales, las autoridades dispusieron un aumento importante de los salarios oficiales, lo que permitió que recuperaran más de 7% de su

poder de compra en 1993. El aumento del salario real medio fue contrarrestado por un descenso de la ocupación, ya que el monto de las remuneraciones abonadas disminuyó en términos reales (aunque una parte de las mejoras salariales quedaron incluidas en otras partidas de gasto). Asimismo, bajaron levemente los intereses de la deuda pública.

En *Venezuela*, a fin de reducir la enorme brecha fiscal que había surgido en 1992, el

gobierno se vio obligado a restringir el gasto público, lo que afectó principalmente a los egresos de capital, tanto del gobierno (en especial en obras de vialidad y de atención hospitalaria) como de las empresas públicas. La inversión bruta fija del sector público se contrajo nuevamente en forma significativa en 1993, esta vez en casi 19% en términos reales, mientras que los principales rubros de gasto corriente declinaron entre 5% y 6%.

5. El financiamiento del déficit

Como el déficit fiscal de la mayoría de los países de la región volvió a reducirse, las dificultades que se habían presentado en el pasado para financiarlo continuaron atenuándose. En 1991 y 1992 se había registrado un significativo avance al respecto, fenómeno que se consolidó en 1993, con las excepciones de Haití, Honduras y Venezuela, que por diversas circunstancias continuaron con fuertes desequilibrios fiscales.

Durante la década de 1980, el desequilibrio de las cuentas públicas, conjuntamente con la abrupta caída del financiamiento externo, habían creado serios obstáculos para manejar las políticas monetarias y fiscales, ya que varios gobiernos habían tenido que recurrir a la emisión para cubrir sus déficit. A partir de 1990 comenzaron a observarse cambios importantes en la composición del financiamiento del sector público, con una reducción del financiamiento interno, que incluso en varios países se volvió negativo. Estas menores necesidades de financiamiento significaron una disminución del crédito otorgado por el Banco Central a los gobiernos, flujo que había sido la principal –y, a veces, la única– fuente de financiamiento de los gobiernos de la región en la década anterior. A su vez, los recursos provenientes de la colocación de títulos de la deuda pública o de la captación por intermedio de otras fuentes de endeudamiento con el sector privado fueron escasos en la mayoría de los países, salvo en unos pocos que cuentan con mercados de capitales o sistemas financieros más evolucionados; pero incluso en algunos de ellos –en particular, México– se redujo la deuda interna, amortizándose parte de la misma con los recursos extraordinarios provenientes de los programas de

privatización. Asimismo, el financiamiento externo se mantuvo restringido para muchos países –excepto, en ciertos casos, el forzado por atrasos en los pagos de intereses–, salvo para varias de las economías más pequeñas de la región, especialmente los países centroamericanos. En algunos países incluso, como Colombia, Chile y México, parte del esfuerzo fiscal se dirigió a disminuir el endeudamiento externo.

Aquellos países que obtuvieron superávit en sus cuentas públicas, pudieron reducir su elevado endeudamiento externo e interno. Entre estos países sobresalió nuevamente el caso de *Chile*, cuyas finanzas públicas se encuentran ajustadas desde hace varios años. En 1993 el sector público no financiero chileno logró un superávit de 2% del PIB, que se utilizó para amortizar la deuda del gobierno general con el Banco Central, contribuyendo así a aliviar el déficit cuasifiscal. En *México*, la generación de un superávit financiero en el sector público, permitió continuar con la política de reducir el endeudamiento. Así, el saldo en valores gubernamentales descendió a 128 000 millones de nuevos pesos al término de 1993, monto 1.9% inferior en términos nominales al registrado en 1992. El saldo de la deuda externa bruta del sector público alcanzó a 78 700 millones de dólares, es decir, 3 000 millones más que el año anterior al aumentar los pasivos de la banca de fomento en 34% ya que el gobierno federal redujo su deuda en 1.8%. En *Colombia* las cuentas del sector público no financiero registraron un pequeño superávit. Sin embargo, el gobierno recurrió al crédito interno a fin de reducir su endeudamiento externo. Así, el sector público no financiero en su conjunto pudo realizar amortizaciones de deuda

externa superiores a los nuevos empréstitos, las que estuvieron concentradas en el gobierno central y el sector eléctrico. En cambio, la esterilización del circulante derivado del cuantioso incremento de las reservas internacionales siguió planteando mayores dificultades. Por su parte, en *Paraguay*, el sector público no financiero fue superavitario, con lo que sus cuentas mostraron una disminución de su endeudamiento interno de casi dos puntos porcentuales del producto. Sin embargo, como el Banco Central se hizo cargo de algunos vencimientos de la deuda externa y rescató anticipadamente documentos emitidos en dólares por el sector público, sin un pago explícito de las entidades deudoras (empresas y gobierno), se amortizó la deuda externa en la práctica (todavía no contabilizada) y, como contrapartida, aumentó el endeudamiento del sector público con el sistema bancario.

En otro grupo de países, donde están la mayoría de las economías de la región, las cuentas fiscales mostraron pequeños déficit y en casi ninguno de ellos se recurrió al crédito del Banco Central. En *Argentina* el déficit del sector público fue de sólo 0.7% del PIB, excluidos los ingresos de capital, e inferior al de 1992 (1.5%). Asimismo, al contrario de lo que sucedía antes, el gobierno no recurrió ni al financiamiento del Banco Central como tampoco al crédito externo. El déficit fue financiado casi totalmente con los ingresos extraordinarios obtenidos con la venta de activos. En *Costa Rica*, el déficit del gobierno central fue idéntico al del año anterior como proporción del PIB (1.9%), mientras que las pérdidas del Banco Central seguían siendo altas, aunque inferiores a las del año anterior ponderadas por el PIB (1.6%). El reducido déficit global (1.3% del PIB) se logró gracias al superávit del sector público descentralizado. La colocación de bonos creció enormemente (más de 70%) y en un monto mucho mayor al requerido para financiar el déficit fiscal. Ello se debió a que el gobierno hizo una significativa amortización de la deuda externa, que en esta ocasión se financió con bonos colocados en el mercado nacional. El peso de esta emisión resultó particularmente elevado para las finanzas públicas, dado que las tasas de interés nominal de los bonos fiscales aumentaron en el curso del año (de 17% a 24%

entre enero y diciembre). En *Ecuador*, el déficit de 0.4% del PIB fue financiado casi en su totalidad con crédito externo, que en parte correspondió a los atrasos en el pago de los intereses de la deuda externa. En *Guatemala*, hubo un incremento del déficit, que fue financiado en parte con crédito interno. Como consecuencia de ello la asistencia financiera prestada por el Banco Central al gobierno sobrepasó las metas del paquete de estabilización acordado con el FMI. El financiamiento del déficit fiscal de *Panamá* mostró también una evolución favorable, consolidando la regularización del financiamiento público después de la grave crisis de 1987-1989. El déficit del gobierno central resultó bastante reducido y se financió íntegramente con recursos internos provenientes del sistema financiero internacional radicado en el país, cuyas actividades se han normalizado completamente. Hubo también ingresos de capital provenientes de préstamos de organismos gubernamentales y bilaterales. En *Perú*, el déficit del gobierno central fue financiado enteramente con créditos externos, por lo que no tuvo directamente un impacto inflacionario. En *República Dominicana*, el pequeño déficit del gobierno central pudo financiarse sin recurrir al crédito del Banco Central, el que, a su vez, tuvo un descenso. En *Uruguay*, el déficit de las cuentas de la Tesorería General marcó una diferencia con los saldos positivos, aunque pequeños, del bienio anterior. Prácticamente la totalidad de este déficit se financió con impuesto de inflación; por primera vez en varios años se observó un aumento real, aunque muy leve, de la base monetaria. De esta forma, el endeudamiento neto se mantuvo invariable, luego de un bienio de reducción significativa. Dado que se recurrió al crédito externo, mediante préstamos y la colocación de documentos de corto y largo plazo, el gobierno central redujo su pasivo real con la autoridad monetaria. Tal como en años anteriores, las empresas públicas fueron superavitarias, aún con un rápido ascenso de sus inversiones.

Asimismo, varios países cuyas cuentas fiscales registraron déficit de cierta magnitud en 1993 contaron con financiamiento externo, con lo cual no necesitaron prácticamente recurrir al crédito interno e incluso en algunos de ellos se

pudo reducir la deuda del gobierno con el Banco Central. En *Bolivia* el elevado déficit (7% del PIB) fue financiado en su mayor parte con créditos externos concesionarios y donaciones, por lo que se utilizó en forma moderada el crédito interno, proveniente principalmente del Banco Central. En *El Salvador*, el ahorro corriente permitió cubrir sólo el 20% de los gastos de capital. Sin embargo, esta situación no creó mayores problemas, ya que el déficit global fue financiado en su totalidad con recursos externos. Entre éstos, las donaciones representaron 47% del flujo neto. Por otra parte, se redujo el crédito neto del Banco Central al gobierno, a raíz de lo estipulado en la ley orgánica del organismo emisor que restringió este tipo de financiamiento. En *Nicaragua*, el sector público no financiero tuvo un incremento del superávit corriente a 3% del PIB, y una disminución del déficit global, sin considerar las donaciones, de 8.7% del PIB en 1992 a 7.4% en 1993. Este déficit fue financiado principalmente con donaciones externas, aunque al contrario del año anterior se tuvo que recurrir al crédito interno, pero por un monto limitado.

Por último, está el grupo de países que presentaron graves problemas fiscales. El caso más relevante fue el de *Brasil* con un cuantioso déficit nominal superior a 50% del producto. Si bien ese déficit era producto de las altas tasas de interés internas, su elevado nivel provocó de todas maneras una gran inestabilidad macroeconómica, dado que el gobierno tenía que refinanciar permanentemente su deuda interna mediante la colocación de nuevos títulos públicos, lo que presionaba al alza las tasas de interés. El gobierno intentó mantener bajas dichas tasas, al contrario del año anterior, a fin de evitar las tendencias recesionistas y atenuar el crecimiento del gasto. Sin embargo, en los últimos meses del año debió revertir esa política, dado que la ya elevada inflación se estaba acelerando peligrosamente. Se entró en un círculo vicioso donde cualquier alternativa conducía a una situación explosiva. Ello condujo primero a la adopción de medidas para alcanzar un superávit operacional² y luego al anuncio de un nuevo plan de estabilización. Los resultados de las cuentas públicas mostraron un pequeño

superávit operacional con lo que el flujo del financiamiento interno fue contractivo. Sin embargo, el monto de los títulos públicos –tanto federales como estatales– en circulación fuera del Banco Central aumentó de 7% del producto en diciembre de 1992 a 8% en diciembre de 1993, debido a la presión que sufrió la base monetaria por la cuantiosa acumulación de reservas internacionales por parte del Banco Central, equivalente a 1.5% del PIB. En el segundo semestre de 1993, el gobierno federal trató de renegociar sus créditos con los estados y municipios y sus empresas estatales respectivas, superiores a 50 000 millones de dólares. Una nueva ley extendió por un plazo de 20 años el pago del principal de esas deudas, lo que comprometía hasta 11% de los ingresos de esos gobiernos. A su vez, los estados y municipios aceptaban la suspensión de las transferencias de los ingresos tributarios destinados a ellos en caso de atraso en el pago de las cuotas de las deudas renegociadas. Sin embargo, hasta el final del año, la mayoría de los estados aún no habían firmado esos acuerdos, por lo que se suspendieron las operaciones de crédito de los bancos federales, hecho que actuó como forma de control de gastos.

Por su parte, en *Venezuela*, a diferencia de 1992, cuando el déficit del sector público no financiero se financió mayoritariamente con recursos externos, en 1993 se recurrió principalmente a fuentes internas, como fueron la colocación de Letras del Tesoro en el mercado interno. Ante las dificultades confrontadas por esta colocación, así como por la colocación de títulos públicos en el mercado externo, y el costo creciente de este financiamiento, tuvo lugar un desfase importante de pagos para el año 1994, lo que equivale a un financiamiento mediante el crédito interno. Por otro lado, los ingresos de capital procedentes de las ventas de activos, que en 1991 habían permitido cerrar la brecha fiscal, fueron poco significativos en 1993 debido a la incierta aplicación del programa de privatizaciones. Se recurrió a la utilización de parte de las reservas acumuladas por el Tesoro y al traspaso a éste de fondos acumulados en el Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) producto de privatizaciones realizadas en años

² Se determina excluyendo el componente inflacionario de las tasas nominal de interés.

anteriores. También en *Honduras* se registró un considerable déficit del gobierno central, superior a 9% del PIB, mucho mayor al del año precedente. El déficit fue cubierto básicamente por un incremento considerable del financiamiento externo, habiéndose incurrido además en atrasos en el servicio de la deuda externa, con lo que continuó agudizándose el problema de sobreendeudamiento del sector público. Además, no se respetaron los límites del financiamiento interno del sector público no financiero.

Por último, *Haití*, cuyo financiamiento público descansaba en su mayor parte en la afluencia de recursos externos, siguió sin contar con dicho financiamiento, después de haber cesado por completo en 1992 a raíz de la crisis política. El Banco Central financió 40% del déficit fiscal, o sea, con emisión monetaria, mientras que los atrasos en el pago de la deuda externa (41 millones de dólares) e interna (4 millones de dólares) llegaron a representar más de 2% del PIB, en comparación con sólo 1% en el año anterior.

Cuadro VI-1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DÉFICIT (-) O SUPERÁVIT
DEL SECTOR PÚBLICO A PRECIOS CORRIENTES^a**
(Porcentajes del PIB)

País	Cobertura	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
Argentina	SPNFN	-4.6	-6.0	-3.8	-3.8	-1.6	-0.1	-0.1
Bolivia	SPNF	-8.4	-7.5	-5.0	-4.0	-4.2	-5.3	-6.5
	GC	...	-1.5	-1.9	-	1.1	-0.8	-1.4
Brasil	SPC nominal ^c	-32.3	-53.0	-83.1	-26.9	-23.7	-41.6	-52.4
	SPC operacional ^{c,d}	-5.7	-4.8	-6.9	+1.2	+1.4	-2.1	+0.3
Chile	SPNF	2.2	3.5	5.0	3.1	2.2	2.9	2.0
Colombia	SPNF ^e	-1.9	-2.5	-2.4	-0.3	0.1	-0.3	0.2
	GC	-0.5	-1.4	-1.6	-0.9	-0.1	-1.6	1.0
Costa Rica	SPNF	-0.2	0.1	-2.5	-2.5	-0.1	0.7	0.5
	GC	-2.0	-2.5	-4.1	-4.4	-3.2	-1.9	-1.9
Ecuador	SPNF	-9.6	-5.3	-1.6	0.6	-1.0	-1.7	-0.4
	GC	-6.2	-2.1	0.4	3.6	1.3	-	...
	GG	-7.7	-3.4	-0.7	0.2	-0.1	-1.5	...
El Salvador	GC	-3.8	-3.2	-4.9	-3.2	-4.6	-4.7	-3.0
	SPNF	-5.8	-2.5	-4.4	-5.9	-3.3
Guatemala	GC	-2.5	-2.5	-3.8	-2.3	-0.1	-0.5	-1.5
Haití	GC	-7.0	-5.2	-6.6	-1.0	-	-2.6	-2.3
Honduras	GC	-6.6	-6.9	-7.4	-6.4	-3.3	-4.9	-9.2
México	SPC	-15.5	-12.5	-5.7	-4.0	-0.4	1.6	0.7
	GC	-14.3	-9.7	-5.1	-2.8	0.2	1.6	0.7
Nicaragua	GC	-16.6	-26.6	-6.7	-17.2	-7.5	-7.6	-6.3
	SPC	-17.2	-7.9	-8.7	-7.4
Panamá	GC	-4.6	-5.4	-7.1	6.8	-2.7	-1.4	-0.6
	SPNF	-5.1	-5.2	-7.8	1.3
Paraguay	SPNF	3.4	1.5	0.2	1.8
	GC	-0.1	0.7	1.5	3.0	4.4	-0.1	-0.2
Perú	GC	-5.7	-2.5	-4.2	-2.5	-1.5	-1.6	-1.4
	SPNF	-1.5	-1.7	-1.4
República Dominicana	GC	-2.2	-1.6	-0.1	0.3	0.8	2.6	-0.3
Uruguay	SPC	...	-4.5	-6.1	-2.5	-	0.5	-1.5
	GC	-1.3	-2.0	-3.4	-0.1	0.4	0.3	-1.1
Venezuela	SPNF	-4.4	-8.6	-1.3	1.0	0.6	-5.8	-3.5
	GC	-0.6	-2.0	-1.2	-1.2	2.8	-3.6	-3.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Nota: En este cuadro, se han utilizado las siguientes abreviaturas: GC= Gobierno central. SPNF= Sector público no financiero
SPNFN= Sector público no financiero nacional excluido provincias y municipios. SPC= Sector público consolidado.

^a Calculados a partir de cifras en moneda nacional a precios corrientes. ^b Estimaciones preliminares. ^c Estimados según las necesidades de financiamiento del sector público consolidado. ^d Excluye el componente inflacionario de la tasa nominal de interés. ^e Neto de transferencias.

Cuadro VI-2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS FISCALES A PRECIOS CORRIENTES^a
(Porcentajes del PIB)

País	Cobertura	Concepto	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
Argentina	SPNFN	Ingresos corrientes ^c	13.9	13.1	13.8	13.3	15.2	17.5	19.7
	SPNFN	Ingresos tributarios	12.4	11.8	12.9	12.4	14.2	16.6	18.5
	SPNFN	Ingresos de capital	0.2	0.3	0.4	0.2	1.2	1.4	0.6
	SPNFN	Ingresos totales	14.1	13.4	14.4	13.5	16.4	18.9	20.3
Bolivia	SPNF	Ingresos corrientes	26.4	26.8	28.8	24.9	26.7	27.3	28.2
	SPNF	Ingresos tributarios	5.4	7.1	6.9	6.0	7.1	9.0	9.8
	SPNF	Ingresos totales	26.4	26.8	28.8	24.9	26.7	27.3	28.2
	GC	Ingresos corrientes	...	12.1	11.5	13.2	14.9	15.6	16.1
	GC	Ingresos tributarios ^d	...	4.9	4.7	12.9	12.5	12.9	13.2
	GC	Ingresos por hidrocarburos	...	6.7	6.0
	GC	Ingresos totales	...	12.1	11.8	16.5	18.0	18.7	18.1
Brasil	SPNF	Ingresos corrientes	27.5	26.9	27.3	33.5
	SPNF	Ingresos tributarios	23.4	21.9	21.9	27.4
	GG ^e	Ingresos corrientes	24.2	20.5	20.9	25.5	21.7	21.2	21.1
Chile	SPNF	Ingresos corrientes ^f	27.5	27.8	25.8	23.4	24.0	24.0	23.6
	SPNF	Ingresos tributarios ^g	18.9	17.8	17.4	16.4	17.8	18.3	18.6
	SPNF	Ingresos operacionales	4.5	5.6	5.2	3.7	2.7	2.3	1.9
	SPNF	Ingresos de capital	3.1	3.3	2.7	1.4	1.6	1.4	1.3
	SPNF	Ingresos totales	30.5	31.1	28.5	24.8	25.6	25.4	24.9
Colombia	GC	Ingresos corrientes	10.6	10.3	10.2	10.1	12.1	12.7	14.0
	GC	Ingresos tributarios	9.5	9.4	9.3	9.1	10.3	10.8	12.0
	SPNF ^h	Ingresos totales	31.9	32.5	32.7	32.0	33.8	35.1	35.9
	SPNF ^h	Ingresos tributarios	14.4	14.2	14.2	14.2	16.0	16.9	18.2
Costa Rica	GC	Ingresos corrientes	15.7	15.5	15.3	14.5	14.8	15.6	15.5
	GC	Ingresos tributarios	14.5	14.4	14.4	14.0	14.4	15.1	15.3
	SPNF	Ingresos corrientes	26.0	26.7	26.7	26.1	27.6	28.2	28.2
	SPNF	Ingresos de capital	0.1	0.1	0.1	-	0.1	0.1	-
	SPNF	Ingresos totales	26.1	26.8	26.8	26.1	27.7	28.3	28.2
Ecuador	SPNF	Ingresos corrientes	21.9	21.6	23.3	23.5	25.6	25.7	26.1
	SPNF	Ingresos petroleros	6.0	7.7	8.8	10.0	8.9	9.6	8.5
	SPNF	Ingresos no petroleros	14.3	12.8	12.0	11.0	13.7	13.1	13.7
	GC	Ingresos corrientes	13.9	15.1	16.0	17.8	14.9	16.5	...
	GC	Ingresos petroleros	4.9	6.9	7.4	9.7	7.0	8.5	...
	GC	Ingresos no petroleros	9.0	8.2	8.7	8.1	7.8	8.0	...
	GC	Ingresos tributarios	8.5	7.8	8.1	7.8	7.3	7.6	...
El Salvador	GC	Ingresos corrientes	11.7	10.3	8.2	8.7	9.2	10.0	10.1
	GC	Ingresos tributarios	10.9	9.3	7.6	8.1	8.5	8.8	9.4
	SPNF	Ingresos corrientes	10.3	11.1	11.6	12.4	12.5
	SPNF	Ingresos tributarios	7.6	8.1	8.5	8.8	9.4
Guatemala	GC	Ingresos corrientes	9.4	10.2	9.5	7.9	9.1	10.1	9.0
	GC	Ingresos tributarios	8.1	8.8	7.8	6.8	7.3	8.3	7.8
Haití	GC	Ingresos corrientes	11.7	11.8	12.1	9.3	8.3	4.9	3.7
	GC	Ingresos tributarios	11.1	11.4	11.6	8.7	8.0	4.6	3.6

Cuadro VI-2 (conclusión)

País	Cobertura	Concepto	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
Honduras	GC	Ingresos corrientes	15.4	15.0	14.7	16.4	17.4	17.4	17.5
	GC	Ingresos tributarios	13.4	12.8	12.5	14.8	15.5	16.0	16.3
México	GC	Ingresos corrientes	16.1	15.6	15.7	15.3	15.6	15.8	15.7
	GC	Ingresos tributarios sin PEMEX	10.8	12.2	12.1	11.5	12.0	12.4	12.5
	GC	Ingresos PEMEX	5.3	3.5	3.6	3.8	3.6	3.4	3.2
	GC	Ingresos de capital	1.1	1.2	2.3	1.8	1.5	1.9	1.5
	GC	Ingresos totales	17.2	16.8	17.9	17.1	17.1	17.7	17.2
	SPNF	Ingresos corrientes	30.9	30.5	29.6	29.6	26.5	27.0	26.6
	SPNF	Ingresos PEMEX	9.9	7.7	6.9	7.5	2.9	2.6	2.5
	SPNF	Ingresos totales	40.8	38.2	36.5	36.7	29.4	29.6	29.1
Nicaragua	GC	Ingresos corrientes	27.5	21.1	23.4	14.9	19.3	20.4	18.9
	GC	Ingresos tributarios	25.0	19.2	21.7	13.5	17.7	19.3	18.0
	SP	Ingresos corrientes	19.3	24.9	28.5	28.0
	SP	Ingresos de capital	-	0.3	0.2	-
	SP	Ingresos totales	19.3	25.2	28.7	28.0
Panamá	GC	Ingresos corrientes	20.5	13.4	12.1	25.9	19.6	21.1	20.2
	GC	Ingresos tributarios	14.9	9.8	8.8	12.5	13.3	13.8	13.1
Paraguay	GC	Ingresos corrientes	8.1	7.9	11.4	12.4	11.7	13.2	12.8
	GC	Ingresos tributarios	7.0	6.9	8.8	10.2	8.9	8.6	9.5
	GC	Ingresos totales	8.1	7.9	11.4	12.4	11.8	13.3	13.0
	SPNF	Ingresos corrientes	15.2	15.0	15.8	16.9
	SPNF	Ingresos de capital	0.5	0.3	0.2	0.1
	SPNF	Ingresos totales	15.7	15.3	16.0	17.0
Perú	GC	Ingresos corrientes	9.0	8.2	6.5	7.8	8.6	10.2	10.1
	GC	Ingresos tributarios	8.4	7.6	6.2	7.5	7.8	8.5	8.4
República Dominicana	GC	Ingresos corrientes	14.6	15.5	13.5	10.3	9.9	14.4	16.0
	GC	Ingresos tributarios	13.1	13.7	12.5	9.8	9.7	14.1	15.6
Uruguay	GC	Ingresos corrientes	16.3	16.8	15.6	17.8	18.8	19.6	18.3
	GC	Ingresos tributarios	15.0	15.4	14.3	16.1	16.4	17.2	15.9
	SPC	Ingresos totales	...	30.2	28.6	32.7	33.9	33.1	31.6
Venezuela	GC	Ingresos corrientes	18.1	18.2	19.7	22.8	22.9	17.8	16.8
	GC	Ingresos petroleros	9.5	10.5	14.9	18.7	18.3	11.7	10.1
	GC	Ingresos tributarios ⁱ	8.6	7.7	4.8	4.1	4.6	6.1	6.7
	GC	Ingresos totales	21.7	18.4	20.4	23.8	26.9	17.8	17.0
	SPNF	Ingresos corrientes	27.1	23.8	29.9	33.8	29.9	24.6	24.3
	SPNF	Ingresos PDVSA	13.6	11.4	20.2	25.8	21.2	15.8	14.7
	SPNF	Ingresos no petroleros	13.5	12.4	9.7	8.0	8.7	8.9	9.7
	SPNF	Ingresos de capital	0.4	0.1	-	0.2	4.5	0.2	0.2
	SPNF	Ingresos totales	27.5	23.9	29.9	34.0	34.4	24.8	24.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Nota: En este cuadro, se han utilizado las siguientes abreviaturas: GC= Gobierno central. GG= Gobierno General. PEMEX= Petróleos de México. PDVSA= Petróleos de Venezuela. SPC= Sector público consolidado. SPNF= Sector público no financiero. SPNFN= Sector público no financiero nacional, excluidas las provincias y municipios.

^a Calculados a partir de cifras en moneda nacional a precios corrientes. ^b Cifras preliminares. ^c Incluye ahorro de las empresas públicas. ^d A partir de 1990 incluye ingresos tributarios por hidrocarburos. ^e Incluye Tesorería, impuesto a la circulación de mercaderías y servicios y contribuciones a la Seguridad Social. ^f Incluye impuestos e ingresos operacionales obtenidos de las empresas públicas, pero no el ahorro de éstas después de las transferencias. ^g Excluye tributación del cobre y contribuciones sociales. ^h Neto de transferencias. ⁱ Excluye impuestos al petróleo.

Cuadro VI-3
INGRESOS CORRIENTES DEL SECTOR PÚBLICO ^a

País	Cobertura	Índices 1987 = 100					Variaciones anuales porcentuales			
		1990	1991	1992	1993 ^b	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
Argentina	SPNFN	87.8	109.3	136.7	163.1	7.6	-11.6	24.5	25.1	19.3
Bolivia	SPNF	104.8	117.5	123.5	131.7	10.8	-9.5	12.1	5.1	6.6
	GC	117.7	139.0	149.6	159.3	-2.0	20.1	18.1	7.6	6.5
Brasil	SPNF	120.6	4.7	17.8
	GG ^c	103.9	89.3	86.5	90.3	5.3	16.7	-14.1	-3.2	4.5
Chile	SPNF	102.6	111.2	122.1	126.8	1.7	-6.7	8.4	9.8	3.8
Colombia	GCP	107.1	130.4	141.7	163.9	1.8	3.8	21.8	8.7	15.6
	SPNF ^d	112.5	121.1	130.3	139.8	4.1	1.7	7.7	7.5	7.3
Costa Rica	GCP	104.3	108.5	122.5	129.3	4.0	-1.7	4.0	12.9	5.6
	SPNF	113.2	121.9	134.0	141.3	5.5	1.2	7.7	9.9	5.5
Ecuador	SPNF	119.2	136.0	141.1	146.9	8.3	2.8	14.1	3.8	4.1
	GCP	142.3	124.8	142.8	...	6.1	13.5	-12.3	14.4	...
El Salvador	GCP	78.5	85.8	98.0	103.6	-19.6	9.6	9.3	14.2	5.7
	SPNF	111.4	120.1	134.8	142.7	-	11.4	7.8	12.2	5.9
Guatemala	GCP	93.0	110.2	129.1	119.8	-4.2	-13.9	18.5	17.2	-7.2
Haití	GCP	81.0	85.9	38.4	25.9	3.8	-23.3	6.0	-55.3	-32.6
Honduras	GCP	116.4	126.3	134.0	139.8	2.6	10.9	8.5	6.1	4.3
México	GCP	103.7	109.7	113.9	113.7	3.7	2.0	5.8	4.0	-0.2
	SPNF	104.9	97.3	101.7	100.6	0.5	4.5	-7.2	4.5	-1.1
Nicaragua	GCP	45.9	59.3	63.1	58.0	9.0	-36.5	29.0	6.6	-8.2
	SP ^e	100.0	128.5	148.3	144.3	...	-	28.5	15.4	-2.6
Panamá	GCP	111.5	92.0	107.0	108.4	-9.7	125.1	-17.5	16.3	1.4
Paraguay	GCP	177.9	171.7	197.2	198.7	51.8	12.4	-3.5	14.9	0.8
	SPNF ^e	100.0	101.0	108.2	120.3	...	-	1.0	7.1	11.2
Perú	GCP	66.0	74.4	86.0	91.1	-29.9	13.2	12.7	15.6	5.9
República Dominicana	GCP	70.6	67.2	104.3	119.4	-9.1	-27.4	-4.8	55.2	14.4
Uruguay	GCP	111.7	121.9	136.9	129.7	-5.9	15.2	9.1	12.3	-5.2
Venezuela	GCP	131.3	144.6	119.8	112.3	-0.2	23.6	10.1	-17.2	-6.3
	SPNF	130.0	126.1	110.5	108.5	15.8	20.7	-3.0	-12.4	-1.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Nota: En este cuadro, se han utilizado las siguientes abreviaturas: GC= Gobierno central. GG= Gobierno General. SPNF= Sector público no financiero. SPNFN= Sector público nacional excluidas las provincias y municipios. SPC= Sector público consolidado.

^a Calculados a partir de cifras en dólares constantes de 1980. ^b Cifras preliminares. ^c Incluye Tesorería, impuesto a la circulación de mercaderías y servicios y contribuciones a la Seguridad Social. ^d Neto de transferencias. ^e Año base 1990=100.

Cuadro VI-4
AMÉRICA LATINA: INGRESOS TRIBUTARIOS ^a

País	Cobertura	Índices 1987 = 100				Variaciones anuales porcentuales				
		1990	1991	1992	1993 ^b	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
Argentina	SPNFN	91.8	114.4	145.3	171.7	11.6	-11.7	24.6	27.0	18.1
Bolivia	SPNF	123.5	152.8	199.1	223.7	0.2	-9.0	23.7	30.3	12.4
	GC	100.0	101.3	107.5	113.5	-1.1	-	1.3	6.1	5.6
Brasil	SPNF	116.4	3.5	20.0
	GG ^c	103.9	89.3	86.5	90.3	5.3	16.7	-14.1	-3.2	4.5
Chile	SPNF	104.6	120.0	135.5	145.4	7.1	-3.1	14.7	12.9	7.3
Colombia	GCP	107.7	123.6	134.6	156.9	2.0	2.6	14.8	8.9	16.6
	SPNF ^d	110.6	127.0	139.0	157.0	3.6	3.9	14.8	9.4	13.0
Costa Rica	GCP	108.7	114.2	128.4	137.6	5.5	0.6	5.1	12.4	7.2
Ecuador	GCP	102.0	100.0	107.5	...	4.0	-1.7	-2.0	7.5	...
El Salvador	GCP	79.2	85.7	92.9	104.4	-17.4	10.3	8.2	8.4	12.3
Guatemala	GCP	93.3	103.3	122.0	119.8	-8.4	-9.5	10.7	18.1	-1.8
Haití	GCP	79.6	73.6	37.9	26.4	2.8	-24.9	-7.5	-48.5	-30.2
Honduras	GCP	121.1	129.9	142.4	150.6	2.7	17.3	7.3	9.6	5.8
México	GCP	116.2	125.6	133.2	134.8	2.7	-0.6	8.1	6.1	1.2
Nicaragua	GCP	45.7	59.8	65.7	60.8	11.0	-38.0	30.6	9.9	-7.6
Panamá	GCP	74.0	85.9	96.3	96.8	-10.5	49.4	16.1	12.1	0.5
Paraguay	GCP	169.3	151.1	148.6	170.6	36.4	19.3	-10.8	-1.7	14.8
Perú	GCP	67.7	72.3	76.8	81.2	-27.7	13.4	6.8	6.2	5.7
República Dominicana	GCP	75.0	73.5	114.1	130.0	-4.7	-25.3	-2.0	55.2	14.0
Uruguay	GCP	109.5	115.0	130.1	122.1	-6.1	13.8	5.0	13.1	-6.2
Venezuela	GCP	49.7	61.1	86.3	94.2	-42.5	-8.8	22.9	41.2	9.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Nota: En este cuadro, se han utilizado las siguientes abreviaturas: GC= Gobierno central. GG= Gobierno General. SPNF= Sector público no financiero. SPNFN= Sector público no financiero nacional excluidas las provincias y municipios. SPC= Sector público consolidado.

^a Calculados a partir de cifras en dólares constantes de 1980. ^b Cifras preliminares. ^c Incluye Tesorería, impuesto a la circulación de mercaderías y servicios y contribuciones a la Seguridad Social. ^d Neto de transferencias.

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: GASTO PUBLICO TOTAL, GASTOS CORRIENTES Y DE CAPITAL

País	Cobertura	Concepto	Indices 1987=100 ^a					Variaciones anuales porcentuales ^a					Coeficientes respecto al PIB ^b				
			1990	1991	1992	1993	1993	1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1993		
Argentina	SPNFN	Gasto total	84.0	94.6	108.6	126.0	1.7	12.6	14.8	16.1	17.0	17.3	17.9	20.7			
	SPNFN	Gastos corrientes	93.0	106.5	120.0	143.1	10.7	14.5	12.7	19.2	13.9	15.4	16.2	18.9			
	SPNFN	Gastos de capital	47.1	45.9	61.6	56.0	-38.8	-2.5	34.2	-9.1	3.1	1.9	1.7	1.8			
Bolivia	SPNF	Gasto total	92.3	103.2	112.2	122.9	-10.6	11.8	8.7	9.5	33.8	28.9	30.9	34.7			
	SPNF	Gastos corrientes	84.8	93.6	99.6	112.8	-9.6	10.4	6.4	13.3	25.0	21.6	22.8	25.9			
	SPNF	Gastos de capital	126.7	147.1	169.9	169.5	-13.2	16.1	15.5	-0.2	8.8	7.3	8.1	8.8			
	GC	Gasto total	104.8	114.5	139.9	154.1	1.6	9.3	22.2	10.2	13.6	13.2	13.8	16.4			
	GC	Gastos corrientes	104.6	114.6	136.4	148.1	10.7	9.6	19.0	8.6	12.0	12.7	13.3	16.2			
Brasil	GC	Gastos de capital	107.9	112.9	232.1	311.4	-67.3	4.6	105.6	34.2	1.6	0.5	0.5	1.3			
	SPNF	Gasto total	112.8	-19.7	51.5	43.3			
	SPNF	Gastos corrientes	120.5	-20.7	46.0	38.2			
Chile	SPNF	Gastos de capital	76.6	-10.8	5.5	5.2				
	SPNF	Gasto total	80.2	67.6	76.9	72.1	-16.4	-15.7	13.8	-6.3	27.8	24.3	20.3	20.8			
	GC	Gasto total	106.9	77.0	-8.7	13.2	12.6	9.0	...			
	SPNF	Gasto total	92.4	105.8	111.7	119.5	-5.1	14.5	5.6	7.0	23.5	21.7	23.5	22.9			
	SPNF	Gastos corrientes	97.8	107.3	112.9	119.9	-3.5	9.7	5.3	6.1	19.7	18.5	19.2	18.5			
Colombia	SPNF	Gastos de capital	70.1	97.3	106.9	118.2	-13.5	38.8	9.9	10.6	3.8	3.2	4.2	4.4			
	GC	Gasto total	123.5	133.3	3.6	7.9	24.8	25.0			
	GC	Gasto total	111.4	126.9	157.1	168.1	-3.1	13.9	23.8	7.0	11.8	11.0	12.3	15.0			
	GC	Gastos corrientes	113.6	122.1	138.6	172.5	-2.1	7.5	13.5	24.4	9.4	8.8	9.3	12.1			
	GC	Gastos de capital	103.6	144.7	224.8	152.0	-7.1	39.7	55.4	-32.4	2.5	2.2	3.0	2.9			
Costa Rica	SPNF ^d	Gasto total	107.2	114.0	124.0	131.2	-4.3	6.3	8.8	5.8	35.1	32.3	33.7	35.7			
	SPNF ^d	Gastos corrientes	111.7	119.1	125.7	128.5	1.3	6.6	5.5	2.2	26.7	26.0	27.2	27.0			
	SPNF ^d	Gastos de capital	93.0	97.8	120.0	142.2	-22.0	5.2	22.7	18.5	8.4	6.3	6.5	8.7			
	SPNF	Gasto total	122.4	121.6	129.4	136.9	1.0	-0.7	6.4	5.8	29.3	28.6	27.8	27.6			
	SPNF	Gastos corrientes	125.9	128.0	128.6	136.0	4.2	1.7	0.5	5.8	23.6	23.8	23.7	22.2			
Ecuador	SPNF	Gastos de capital	107.6	94.3	133.2	140.9	-12.8	-12.4	41.3	5.8	5.7	4.8	4.1	5.4			
	GC	Gasto total	120.9	116.3	121.9	129.0	1.3	-3.8	4.8	5.8	19.4	19.0	17.9	17.5			
	GC	Gastos corrientes	124.0	123.6	126.2	131.7	6.6	-0.3	2.1	4.4	16.4	16.9	16.5	15.5			
	GC	Gastos de capital	100.6	68.5	94.5	111.0	-27.6	-31.9	38.0	17.5	3.0	2.1	1.4	2.0			
	SPNF	Gasto total	80.8	98.3	104.6	103.7	-6.2	21.7	6.4	-0.9	24.9	22.9	26.6	26.5			
...	SPNF	Gastos corrientes	77.6	88.9	96.2	95.6	-6.7	14.6	8.2	-0.6	18.7	17.1	18.7	19.0			
	SPNF	Gastos de capital	90.8	131.2	132.1	128.5	-4.5	44.5	0.7	-2.8	6.2	5.8	8.0	7.4			
	GC	Gasto total	78.5	86.3	98.7	...	-7.7	9.9	14.4	...	15.7	14.2	14.9	16.5			
	GC	Gastos corrientes	75.8	80.8	96.9	...	-15.5	6.6	19.9	...	14.0	11.6	11.8	13.7			
	GC	Gastos de capital	93.2	67.6	108.6	...	56.1	-27.5	60.6	...	1.7	2.6	1.8	2.8			

Cuadro VI-5 (continuación)

País	Cobertura	Concepto	Indices 1987=100 ^a					Variaciones anuales porcentuales ^a					Coeficientes respecto al PIB ^b				
			1990	1991	1992	1993	1993	1990	1991	1992	1993	1993	1989	1990	1991	1992	1993 ^c
El Salvador	GC	Gasto total	81.3	97.5	109.2	101.9	-6.2	19.9	12.0	-6.7	13.1	11.9	13.8	14.7	13.1		
	GC	Gastos corrientes	89.9	99.6	101.5	102.2	-0.7	10.8	1.9	0.7	10.5	10.1	10.8	10.5	10.1		
	GC	Gastos de capital	52.9	91.5	134.7	100.7	-28.8	73.0	47.2	-25.2	2.6	1.8	3.0	4.2	3.0		
	SPNF	Inversión pública	82.4	127.5	196.0	...	-39.9	54.7	53.7	...	3.9	2.3	3.4	5.0	...		
	SPNF	Gasto total	85.4	103.2	122.7	111.4	-14.6	20.9	18.9	-9.2	16.1	13.6	15.9	18.3	15.8		
Guatemala	SPNF	Gastos corrientes	97.6	108.0	111.6	112.5	-2.4	10.6	3.3	0.8	11.8	11.4	12.2	12.2	11.7		
	SPNF	Gastos de capital	51.7	89.9	153.1	108.2	-48.3	73.9	70.3	-29.3	4.3	2.2	3.7	6.1	4.1		
	GC	Gasto total	95.3	88.8	108.2	111.3	-20.5	-6.8	21.8	2.9	13.2	10.2	9.2	10.7	10.6		
	GC	Gastos corrientes	98.0	90.9	97.7	97.6	-13.3	-7.2	7.5	-0.1	10.1	8.5	7.6	7.8	7.5		
	GC	Gastos de capital	84.3	80.3	152.4	169.2	-42.3	-4.7	89.8	11.0	3.1	1.7	1.6	2.9	3.1		
Haití	SPNF	Inversión pública	108.9	115.6	-10.6	6.2	2.8	2.4	2.5		
	GC	Gasto total	59.9	50.4	39.2	28.4	-41.3	-15.9	-22.2	-27.5	18.7	11.0	9.2	8.0	6.5		
	GC	Gastos corrientes	85.9	72.7	56.4	40.6	-19.2	-15.4	-22.4	-28.0	13.2	10.7	9.0	7.8	6.3		
	GC	Gastos de capital	5.1	3.4	3.0	2.7	-94.5	-32.9	-10.5	-10.8	5.5	0.3	0.2	0.2	0.2		
	GC	Gasto total	113.1	105.1	123.4	152.2	2.7	-7.1	17.4	23.3	22.1	22.8	20.7	22.9	17.9		
Honduras	GC	Gastos corrientes	106.0	103.5	111.1	124.4	-4.2	-2.4	7.3	12.0	17.9	17.2	16.4	16.6	17.9		
	GC	Gastos de capital	142.6	111.9	174.0	266.7	32.3	-21.5	55.5	53.3	4.2	5.6	4.3	6.3	9.3		
	SPNF	Inversión pública	83.8	110.5	-29.0	31.9	5.4	3.9	5.0		
	SPNF	Gasto total	76.8	67.2	64.8	66.4	-3.5	-12.5	-3.6	2.4	34.5	31.9	26.9	25.3	25.8		
	GC	Gasto total	69.0	60.4	59.4	61.1	-10.9	-12.5	-1.7	2.9	23.3	19.9	16.8	16.1	16.5		
México	GC	Gastos corrientes	66.8	58.5	55.9	59.0	-15.3	-12.4	-4.4	5.6	21.3	17.3	14.6	13.6	14.3		
	GC	Gastos de capital	90.7	79.7	86.1	79.3	42.6	-12.1	8.0	-8.0	2.0	2.7	2.3	2.4	2.2		
	GC	Gasto total	61.7	51.7	54.2	49.1	6.4	-16.2	4.8	-9.4	30.1	32.1	27.0	28.1	25.7		
	GC	Gastos corrientes	66.0	50.3	47.7	42.8	14.6	-23.8	-5.2	-10.3	26.7	30.7	23.5	22.1	20.0		
	GC	Gastos de capital	25.2	62.7	108.3	102.0	-58.9	148.8	72.7	-5.9	3.4	1.4	3.5	6.0	5.7		
Nicaragua	SP	Gasto total ^e	100.0	88.9	100.5	96.0	-	-11.1	13.1	-4.4	...	36.5	33.0	37.4	35.9		
	SP	Gastos corrientes ^e	100.0	78.3	77.2	71.0	-	-21.7	-1.3	-8.1	...	34.4	27.4	27.1	25.0		
	SP	Gastos de capital ^e	100.0	262.1	480.9	506.8	-	162.1	83.5	5.4	...	2.1	5.6	10.3	10.9		
	SPNF	Gasto total	72.5	-9.3	37.8	32.6		
	SPNF	Gastos corrientes	75.1	-8.2	36.0	31.4		
Panamá	SPNF	Gastos de capital	37.3	99.7	-30.8	167.5	1.8	1.2	2.9		
	GC	Gasto total	67.1	85.5	92.8	91.2	4.5	27.4	8.5	-1.7	19.2	19.1	22.3	22.4	20.8		
	GC	Gastos corrientes	69.5	68.5	86.2	80.8	7.4	-1.4	25.8	-6.3	18.3	18.7	16.9	19.7	17.4		
	GC	Gastos de capital	26.1	388.0	211.8	277.2	-54.8	1 383.7	-45.4	30.9	0.9	0.4	5.4	2.7	3.4		
	GC	Gastos de capital	26.1	388.0	211.8	277.2	-54.8	1 383.7	-45.4	30.9	0.9	0.4	5.4	2.7	3.4		

Cuadro VI-5 (conclusión)

País	Cobertura	Concepto	Indices 1987=100 ^a				Variaciones anuales porcentuales ^a				Coeficientes respecto al PIB ^b				
			1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993 ^c
Paraguay		SPNF ^e	100.0	119.0	140.3	138.1	-	19.0	17.9	-1.6	...	12.3	13.8	15.8	15.2
		SPNF ^e	100.0	120.9	148.4	148.2	-	20.9	22.7	-0.1	...	9.2	10.5	12.5	12.2
		SPNF ^e	100.0	112.7	116.2	104.5	-	8.9	1.7	-10.1	...	3.1	3.3	3.3	2.9
		GC	133.5	175.9	195.2	202.9	-3.1	31.8	11.0	3.9	10.0	9.4	12.1	13.2	13.2
		GC	140.9	175.5	212.5	...	-9.8	24.6	21.1	...	8.9	7.8	9.5	11.3	...
		GC	113.6	187.6	142.2	...	69.6	65.1	-24.2	...	1.0	1.6	2.6	1.9	...
Perú		GC	53.6	53.6	62.0	65.8	-8.8	-	15.7	6.1	10.7	10.3	10.1	12.0	11.9
		GC	56.2	55.4	58.9	59.7	0.4	-1.4	6.3	1.4	8.6	9.1	8.8	9.6	9.1
		GC	39.2	45.4	78.6	94.6	-46.5	15.8	73.1	20.4	2.1	1.2	1.4	2.4	2.7
		GC	60.2	54.3	75.0	106.5	-28.8	-9.8	38.1	41.9	13.5	10.1	9.2	11.9	16.4
República Dominicana		GC	72.1	67.4	83.8	119.7	-23.5	-6.5	24.3	42.8	6.7	5.4	5.1	6.0	8.3
		GC	50.0	43.2	67.4	95.2	-35.2	-13.6	56.0	41.4	6.8	4.6	4.0	5.9	8.1
		GC	108.7	114.2	118.9	122.9	1.9	5.1	4.1	3.4	31.9	32.2	32.8	31.7	32.3
Uruguay		SPNF	110.4	112.7	119.4	...	4.2	2.5	6.2	...	27.5	28.4	28.2	27.8	...
		SPNF	97.1	121.0	110.1	...	-12.1	24.9	-8.7	...	4.4	3.8	4.6	3.9	...
		GC	104.0	110.2	124.6	127.1	-4.8	6.0	13.1	2.0	19.0	17.9	18.4	19.3	19.4
		GC	103.3	111.2	126.3	126.0	-3.7	7.8	13.6	-0.3	16.7	15.9	16.6	17.5	17.2
		GC	104.4	96.4	109.9	136.4	-16.3	-7.7	14.0	24.0	2.3	1.9	1.7	1.8	2.2
		SPNF ^b	99.8	102.2	109.5	...	-0.2	2.3	7.1	...	21.1	20.8	21.1	21.9	...
		SPNF ^b	97.3	99.3	107.3	...	-2.7	2.1	8.0	...	17.7	17.0	17.2	18.0	...
		SPNF ^b	110.0	113.9	117.5	...	10.0	3.5	3.2	...	3.5	3.8	3.9	3.9	...
		SPNF	107.5	120.7	116.5	105.5	12.7	12.3	-3.5	-9.4	31.3	33.0	33.8	30.6	27.9
		SPNF	112.5	119.1	118.6	114.6	9.5	5.9	-0.4	-3.4	20.0	20.5	19.8	18.5	18.0
Venezuela		SPNF	100.5	123.6	113.6	92.4	18.2	23.0	-8.1	-18.7	11.3	12.5	14.0	12.1	9.9
		GC	115.5	124.6	117.9	110.7	21.7	7.9	-5.4	-6.1	21.6	24.6	24.2	21.5	20.3
		GC	123.7	125.7	121.8	116.5	8.6	1.6	-3.1	-4.4	18.8	19.1	17.7	16.1	15.5
		GC	94.0	121.8	107.8	95.2	109.8	29.6	-11.5	-11.7	2.8	5.5	6.5	5.4	4.8
		GC

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Nota: En este cuadro, se han utilizado las siguientes abreviaturas: GC= Gobierno central. NFSF= Necesidades financieras del sector público. SPNF= Sector público no financiero. SPNFN= Sector público no financiero nacional excluido provincias y municipios. SPC= Sector público consolidado.

^a Calculados a partir de cifras en dólares constantes de 1980.^b Calculados a partir de cifras en moneda nacional a precios corrientes. Año base 1989 = 100.^c Cifras preliminares.^d Neto de transferencias. ^e Año base 1990 = 100.

VII. EL COMERCIO EXTERIOR

En 1993 la economía internacional continuó mostrando tendencias divergentes, de las cuales derivaron tanto ventajas como desventajas para América Latina y el Caribe. Las tasas de crecimiento de los países industrializados se mantuvieron a un bajo nivel por cuarto año consecutivo, por lo que persistió la trayectoria descendente de los precios de los productos básicos. Como consecuencia, las exportaciones latinoamericanas, todavía compuestas en gran medida por materias primas, se vieron perjudicadas. Las tasas de inflación también evolucionaron en sentido decreciente. La combinación de un lento crecimiento y una escasa inflación permitió a los bancos centrales de los países industrializados reducir en forma notable las tasas de interés. Este hecho acarrió una doble ventaja para los países latinoamericanos: disminuyeron los pagos por concepto del servicio de sus deudas externas y las magras tasas de rendimiento de los activos financieros en los mercados foráneos incitaron a los inversionistas, estadounidenses y de otros países, a dar cabida en sus carteras a una mayor proporción de valores latinoamericanos.

La lenta evolución de la economía mundial se debió principalmente al exiguo ritmo de expansión de los países industrializados y los con economías en transición. En los primeros, el PIB creció solamente algo más de 1% en 1993, dado que el nivel de actividad de Japón permaneció estacionario y el de la Comunidad Económica Europea (CEE) registró una ligera caída. Si bien el producto aumentó por encima de la media en los Estados Unidos (3%), la recuperación económica en ese país siguió mostrándose esquiva, y los esfuerzos por reducir el déficit presupuestario pueden, a corto plazo, dificultar la expansión. En Alemania, las dificultades derivadas de la integración de la ex República Democrática continuaron gravitando en la economía, pese a las medidas adoptadas por el Deutsche Bundesbank

para reducir las tasas de interés. A su vez, la contracción de la economía alemana frenó el dinamismo del resto de Europa. Aún más sorprendente fue tal vez la progresiva debilidad del desempeño económico japonés. Aunque el mercado bursátil nipón ha ido declinando durante varios años, la actividad económica sólo comenzó a decrecer recientemente, cuando el Gobierno dispuso medidas que permitieran atenuar los efectos de la "burbuja" financiera. La relegación a segundo plano del partido Demócrata Liberal tras largos años de gobierno agregó la incertidumbre política a los problemas económicos. En los países con economías en transición, por su parte, el producto se contrajo por cuarto año consecutivo, esta vez en 9%. Aunque la situación de Europa oriental pareció haber tendido a estabilizarse, la de la ex Unión Soviética continuó siendo crítica, con una reducción del PIB de 12%. En este contexto, han sido principalmente los países en desarrollo los que imprimieron dinamismo a la economía mundial. En conjunto, crecieron más de 6% en 1993, si bien esta tasa refleja en gran medida la fuerte expansión lograda en la región asiática.

En volumen, el comercio mundial aumentó un modesto 2.4% en 1993, lo que se compara desfavorablemente con el 5.4% de incremento promedio anual registrado en el período 1986-1992. Además, dicha ampliación fue contrarrestada con creces por un descenso más acentuado de los precios, de manera que en términos de valor el comercio se redujo más de 1%. Los metales fueron particularmente afectados, ya que las cotizaciones del cobre, el plomo, el zinc, el estaño y el mineral de hierro cayeron todas en forma notable, mientras que persistió la tendencia a la baja de las del petróleo, que dura ya tres años. También registraron descensos apreciables los precios de la harina de pescado y, en menor medida, del trigo y la lana. En cambio, se recuperaron los de varios

productos agrícolas, entre ellos el azúcar, el banano, el cacao, el café, el maíz y la soja, aunque prácticamente en ninguno de estos casos el alza llegó a compensar las abultadas pérdidas de años anteriores. (Véase el cuadro VII-6.) Como consecuencia del magro crecimiento del producto en los países industrializados, el valor de sus importaciones declinó casi 6%; en cambio, en los países en desarrollo se logró un incremento cercano a 9%, con tasas más altas en los países asiáticos y algo menores en América Latina.

En lo que respecta a la liberalización de los mercados mundiales para los países de la región, si bien el Tratado de Libre Comercio de América

del Norte (TLC) fue aprobado con el franco apoyo del gobierno del Presidente Clinton, la fuerte oposición que suscitó en los Estados Unidos y Canadá no augura una rápida adhesión de otros países latinoamericanos al TLC. Por último, las buenas perspectivas que se abrieron para las negociaciones del GATT, tras años de dificultoso avance, tuvieron su origen en el acuerdo al que llegaron bilateralmente los Estados Unidos y la CEE. Sin embargo, el contenido del mismo dejó a América Latina y a los países de otras regiones en desarrollo con la impresión de que sus intereses no habían sido tomados en cuenta.

1. El comercio exterior

a) Exportaciones

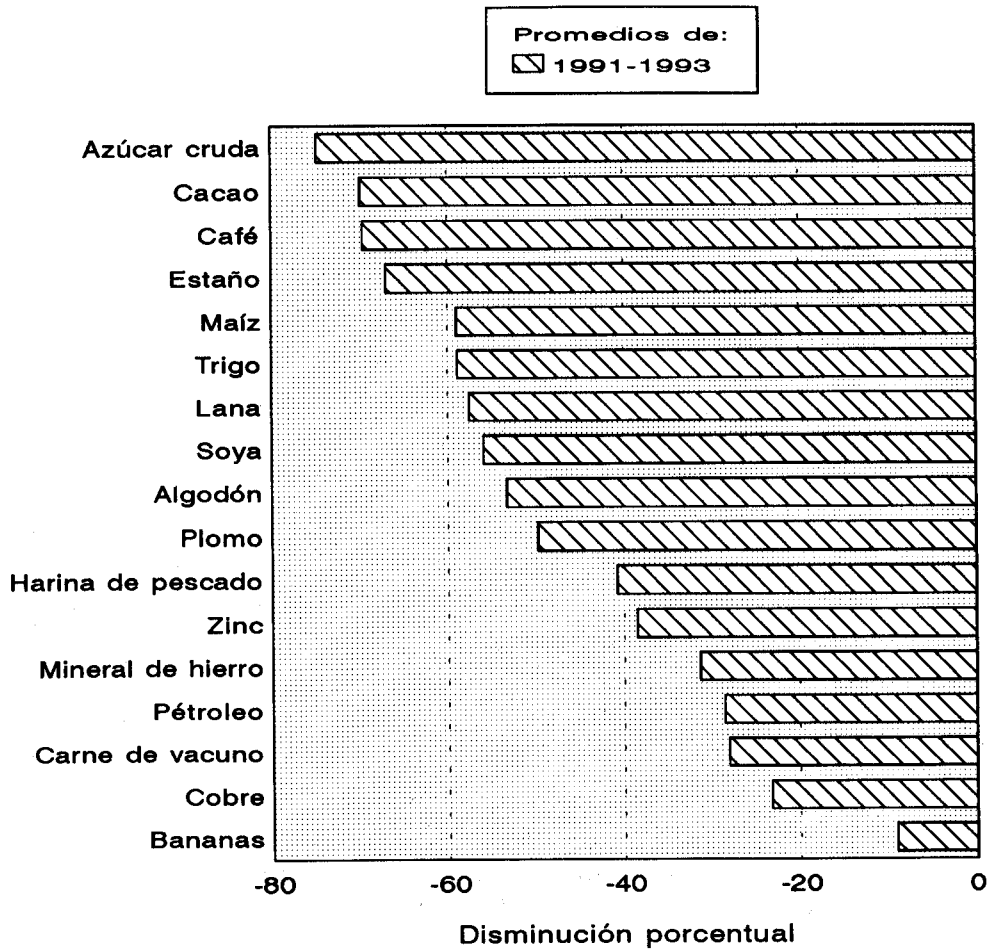
El valor de las exportaciones de bienes de la región creció poco más de 5%, hasta llegar a casi 134 000 millones de dólares, lo que indica que se mantuvo el moderado ritmo de expansión del año anterior. Este desempeño resulta bastante modesto, en comparación con el del período 1987-1990, cuando el valor de las ventas externas se elevó a razón de 12% anual en promedio. Su avance en 1993 obedeció exclusivamente a un incremento del cuántum de las exportaciones cercano a 7%, ya que los valores unitarios decrecieron poco más de 1%, a causa de las desfavorables condiciones imperantes en los mercados externos. (Véase el cuadro VII-1.)

El comportamiento de las exportaciones en la región fue, además, bastante heterogéneo; cinco países (Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Paraguay) mostraron incrementos considerables (superiores a 10%); otros cinco (Argentina, Brasil, Guatemala, México y Panamá) aumentaron sus exportaciones entre 5% y 9%; en dos países (Colombia y Venezuela) se registraron ascensos moderados de alrededor de 2%; y en dos (Honduras y Perú) los montos exportados variaron sólo ligeramente. En cambio, en cuatro economías (Chile, Ecuador, República Dominicana y Uruguay) el valor de las exportaciones se redujo entre 3% y 8% y en Haití en más de una cuarta parte. Los países exportadores de petróleo lograron un modesto aumento del valor de sus exportaciones (5%),

atribuible exclusivamente a la expansión del cuántum. El valor unitario no tuvo variaciones, pese a la baja de los precios promedio de los hidrocarburos, ya que ésta fue plenamente compensada por el mayor monto de las exportaciones no petroleras de México. En los países no exportadores de petróleo el incremento del valor de sus exportaciones también fue de 5%, imputable a la ampliación de los volúmenes exportados (cerca de 8%), ya que el valor unitario se redujo en más de 2%. (Véase el cuadro VII-2.)

El valor de las ventas externas de los países exportadores de petróleo aumentó de 55 800 millones de dólares en 1992 a 58 800 millones en 1993. En *México*, el valor de las exportaciones mostró una importante recuperación al crecer 9%, comparado con sólo 2.5% el año anterior. Este mejor desempeño se sustentó en la evolución de las exportaciones no petroleras, especialmente de productos manufacturados (18%) y agropecuarias (19%). Por su parte, los ingresos por las ventas de petróleo disminuyeron casi 13% a causa de una leve reducción del volumen exportado y de la baja del precio de la mezcla de crudos mexicanos, que de un promedio de 14.8 dólares el barril en 1992 descendió a 13.2 dólares en 1993. En *Colombia* las exportaciones se incrementaron en más de 2%, pero su nivel continuó siendo inferior al alcanzado en 1991. La mejoría se debió al desempeño de las exportaciones no tradicionales, ya que en los principales rubros tradicionales se siguieron produciendo retrocesos. Las ventas externas de

Gráfico VII-1
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: PRECIOS REALES DE LOS PRODUCTOS DE EXPORTACION*
(Variaciones porcentuales respecto al promedio de 1975 y 1976)

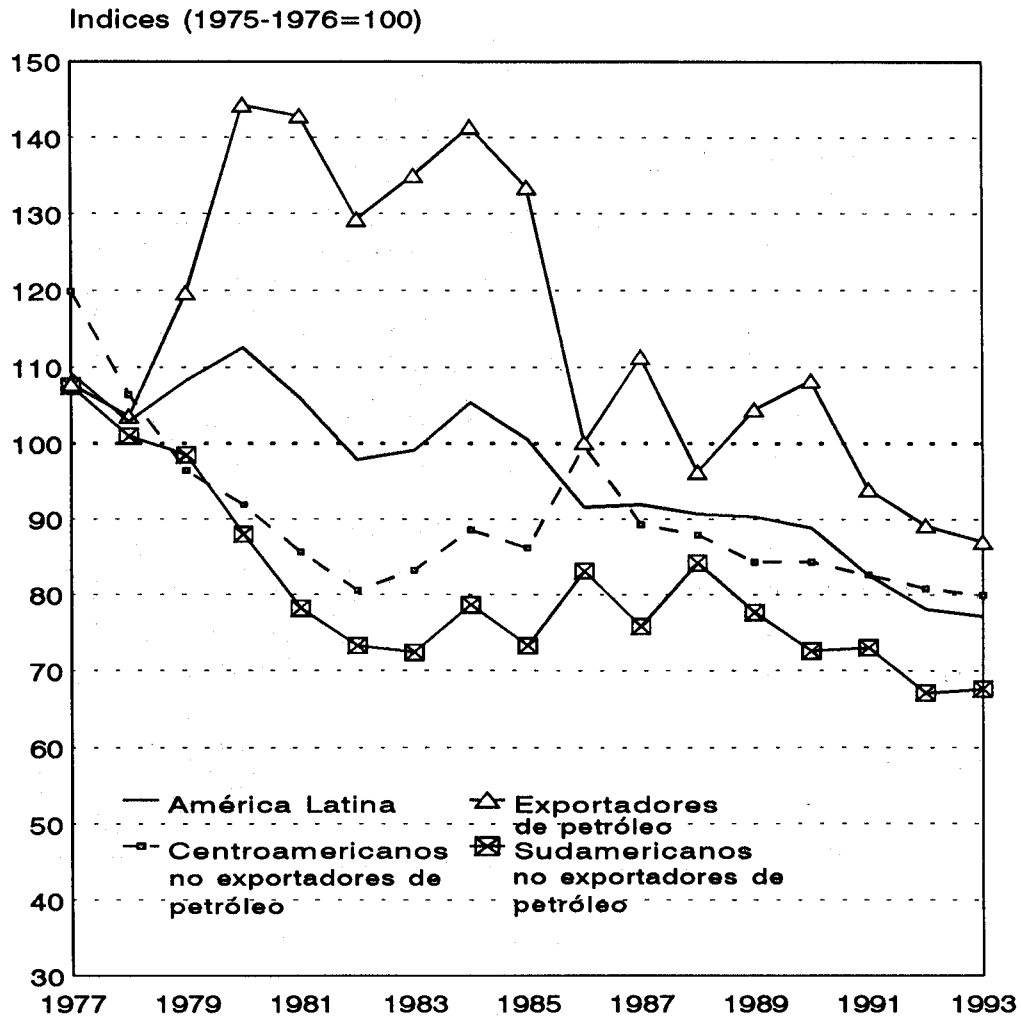


Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del cuadro VII-7.
 a Los precios nominales se deflataron por los valores unitarios de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados con economía de mercado.

café fueron afectadas por la desfavorable situación del mercado internacional, lo que indujo a adoptar una política interna de autorregulación de oferta y a acordar la retención de existencias con los principales países productores. Por su parte, las exportaciones de petróleo se redujeron 5%, a raíz del descenso de los precios internacionales, aunque esta pérdida pudo ser compensada en parte con un aumento de los embarques de crudo. También declinaron apreciablemente las exportaciones de oro (por la

contracción de su volumen) y de ferróníquel (debido a la baja de los precios). En cambio, las ventas de carbón en el exterior se mantuvieron levemente por encima del nivel al que habían descendido el año anterior. A su vez, también las exportaciones no tradicionales debieron hacer frente a obstáculos: la reducida demanda externa de algunos integrantes del Grupo Andino (en particular Venezuela) y de las economías desarrolladas, una fuerte absorción interna y las desventajas de la apreciación real del peso. No

Gráfico VII-2
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: RELACION DE
 INTERCAMBIO DE BIENES**



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

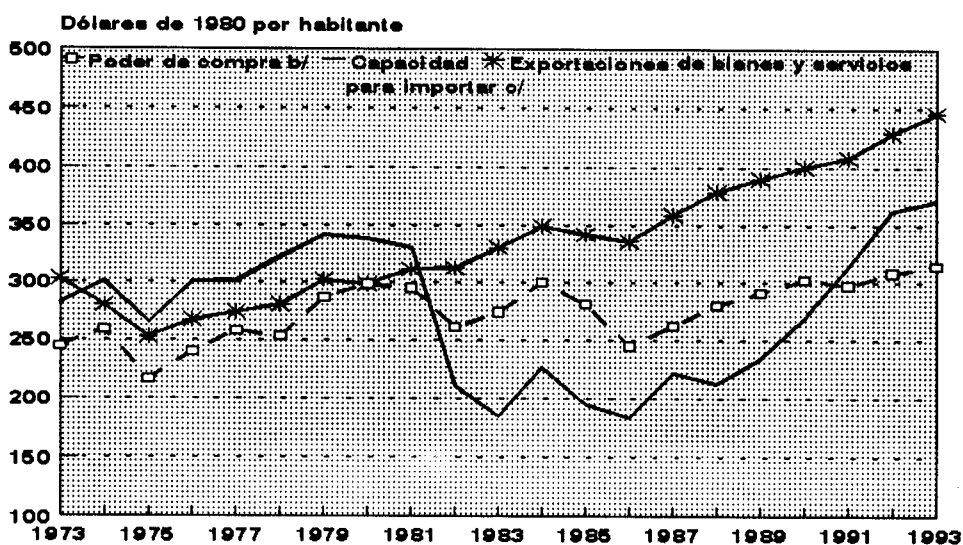
obstante, su valor creció 12%. Aunque gran parte de ese aumento correspondió a la expansión de las ventas de piedras preciosas (especialmente esmeraldas), fue significativo que en la mayoría de los rubros industriales se lograra algún grado de incremento de las exportaciones. En *Bolivia*, las exportaciones aumentaron notablemente, después de su fuerte disminución del año anterior. Este repunte se debió a la expansión de 44% de las ventas de productos no tradicionales, especialmente soja, así como de ciertas

manufacturas, como bisutería y joyería de oro. En cambio, las exportaciones tradicionales sufrieron un descenso de 9%, del cual participaron todos los metales, excepto el oro y la plata. También declinaron las exportaciones de gas natural a causa de las sucesivas rebajas de los precios de venta acordados con Argentina, que por ser el único país comprador del gas natural boliviano, detenta un gran poder de negociación; a esto se sumó el efecto de la desreglamentación de su mercado energético. En *Venezuela* las

exportaciones tuvieron un modesto incremento (2%), como resultados de comportamientos contrapuestos. Por una parte, continuó la regresión de los precios del petróleo que se iniciara a comienzos del decenio, lo que se tradujo en un descenso del valor de las exportaciones petroleras, como ya había sucedido el año anterior. El precio promedio del crudo bajó 13%, pero se logró compensar en parte

esta pérdida con un aumento de casi 6% del volumen exportado. Por otra parte, la debilidad de la demanda interna redundó en mayores excedentes exportables de bienes no tradicionales. Las ventas externas de éstos se beneficiaron también de la liberalización de los intercambios con Colombia, lo que determinó un incremento significativo de las corrientes comerciales con ese país, no obstante la

Gráfico VII-3
AMERICA LATINA Y EL CARIBEa/: FORMACION DE LA
CAPACIDAD PARA IMPORTAR
AMERICA LATINA Y EL CARIBE



PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO d/

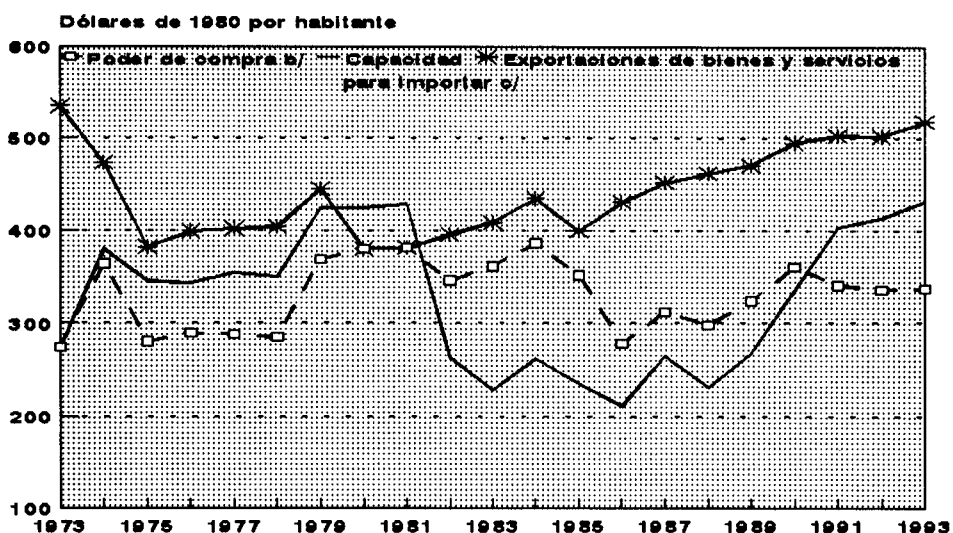
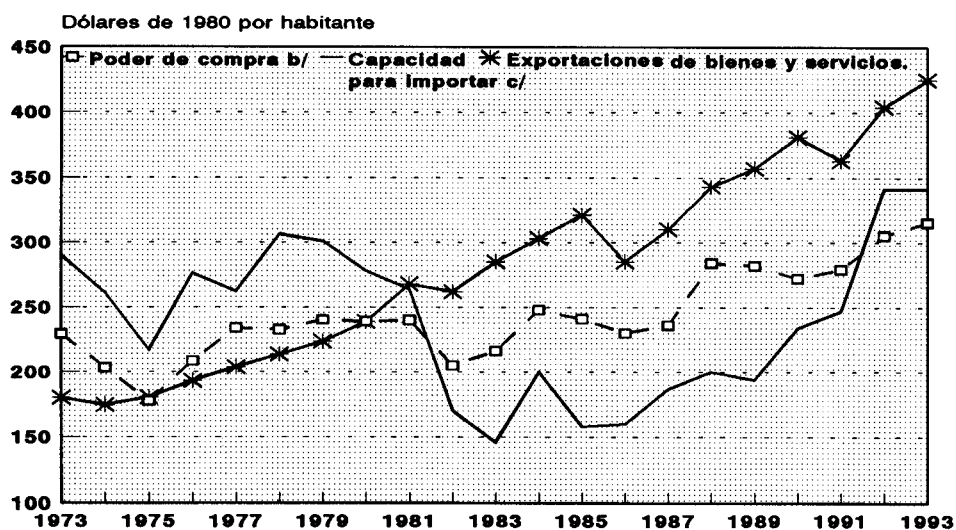
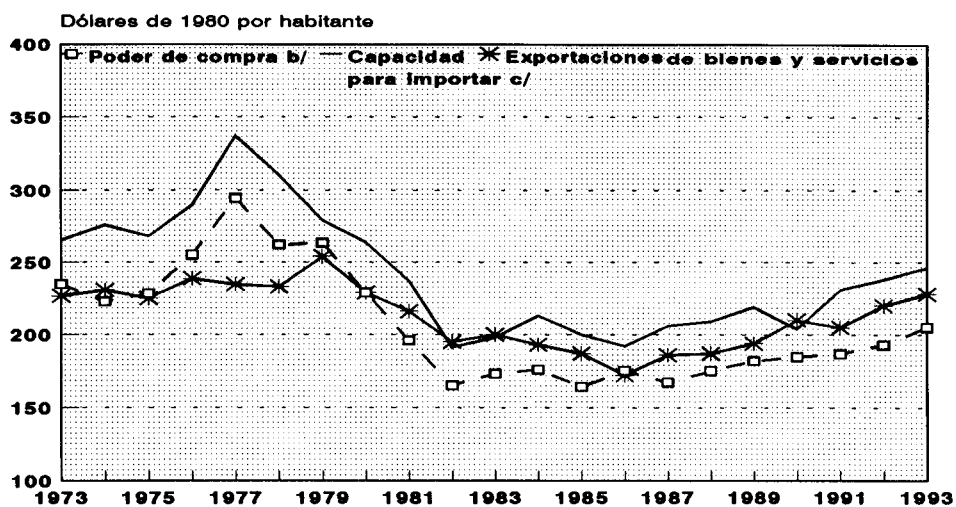


Gráfico VII-3 (conclusión)
**PAISES SUDAMERICANOS
 NO EXPORTADORES DE PETROLEO ***



**PAISES CENTROAMERICANOS Y DEL CARIBE
 NO EXPORTADORES DE PETROLEO †**



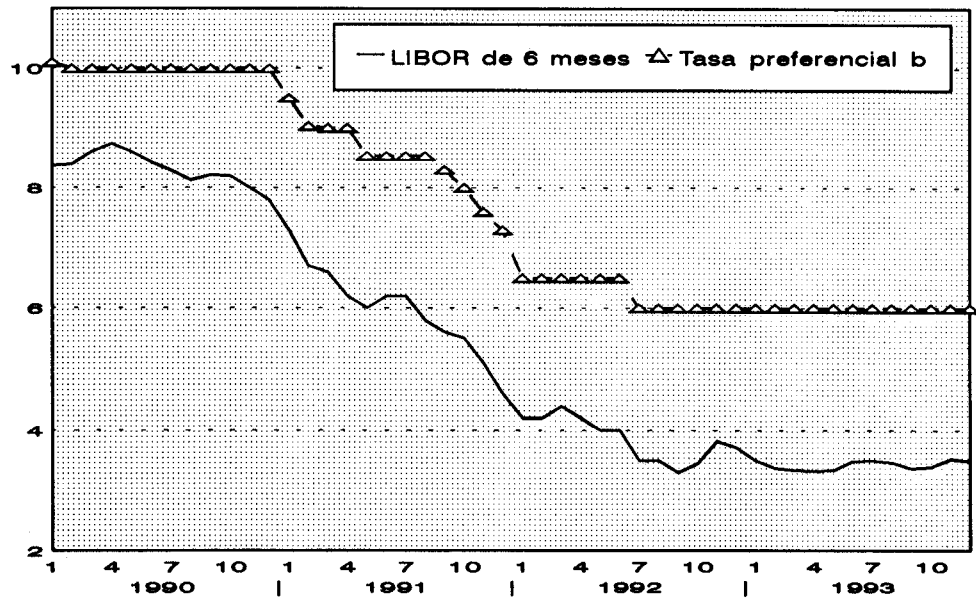
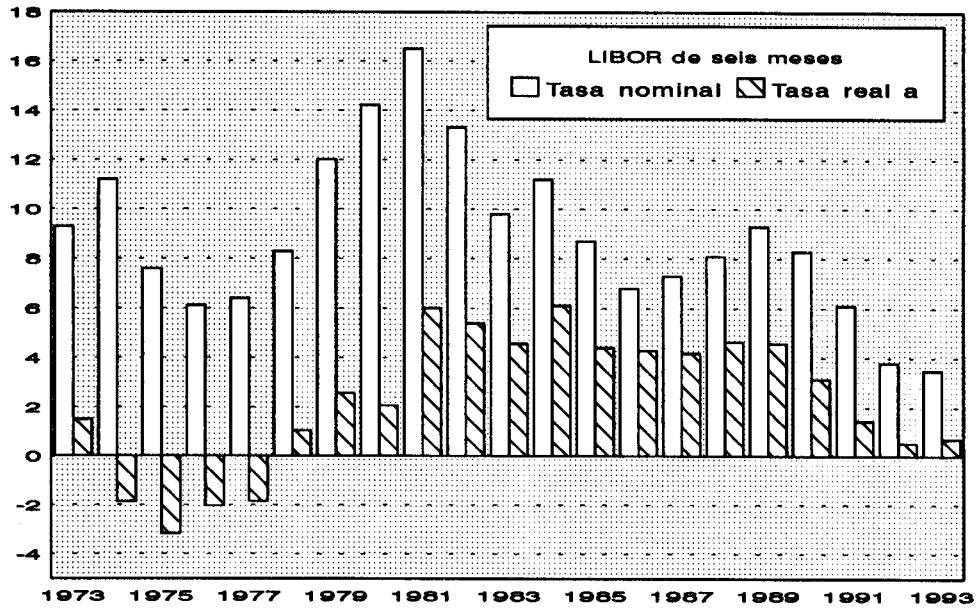
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales y del Fondo Monetario Internacional.
 a/ 17 países. b/ Poder de compra de las exportaciones de bienes y servicios. c/ Equivale al poder de compra de las exportaciones (incluido el efecto de los términos de intercambio) más la transferencia neta de recursos. d/ Bolivia, Colombia (desde 1980), Ecuador, México, Perú y Venezuela. e/ Argentina, Brasil, Colombia (hasta 1979), Chile, Paraguay y Uruguay. f/ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua y República Dominicana.

apreciación real del tipo de cambio durante el año. En consecuencia, las exportaciones no tradicionales se expandieron más de 50%. En *Ecuador* las exportaciones decrecieron, por primera vez en los últimos seis años, con una contracción que excedió de 3%. En este resultado influyó especialmente el desempeño de las ventas de petróleo, banano y camarón, productos que constituyen 80% de las exportaciones ecuatorianas y que declinaron, en conjunto, 13%. Su descenso fue compensado parcialmente por la ampliación de las exportaciones de otros productos, sobre todo destinadas al mercado andino. El valor de las ventas de crudo se redujo 8% debido a la baja del precio, pero su efecto se contrarrestó en parte con el aumento del volumen físico. Las exportaciones de banano cayeron por segundo año consecutivo, esta vez 22%, como consecuencia del deterioro de los precios y la contracción del volumen en 10%, esta última ocasionada por la política de cuotas de la Unión Europea y la persistencia del mal de sigatoka negra que continúa afectando a las plantaciones ecuatorianas. Las ventas externas de camarón decrecieron 14%, por la baja de la producción provocada por una enfermedad conocida como síndrome de Taura, si bien en 1993 los precios se recuperaron debido al colapso de la producción de este crustáceo en China. Las exportaciones de otros bienes tradicionales, como café, cacao, atún, pescado y productos del mar elaborados mostraron una importante mejoría en comparación con años anteriores. Las exportaciones no tradicionales tuvieron una evolución muy dinámica, después de su relativa inercia de los últimos años, lo que puede atribuirse al proceso de apertura y al consiguiente incremento de las relaciones comerciales con los países del Grupo Andino y, muy particularmente, con Colombia. Entre las ventas externas de productos industriales resaltan las de vehículos ensamblados en la zona de libre comercio, en especial las con destino a Colombia, que se han mostrado muy activas. En *Perú*, las exportaciones se han mantenido estancadas en alrededor de 3 500 millones de dólares desde 1991. Si bien las de productos tradicionales crecieron en volumen, sobre todo por efecto de la reactivación del sector minero, los precios de los principales rubros bajaron notoriamente (13%),

lo que acarrió una reducción de 6% de su valor con respecto a 1992. A diferencia de otros países, en *Perú* no se produjo un repunte de las exportaciones no tradicionales, cuyo monto en los últimos tres años ha bordeado los 1 000 millones de dólares. El estancamiento de este sector se explica, en parte, por la falta de estímulos (tipo de cambio favorable, políticas comercial y crediticia, incentivadoras, las que fueron eliminadas en 1990), en un clima de inestabilidad, inseguridad y desconfianza, que desde hace sólo poco tiempo se ha comenzado a disipar. (Véase nuevamente el cuadro VII-2.)

En los países sudamericanos no exportadores de petróleo se logró incrementar el valor de las exportaciones en 5%, pese al descenso de más de 2% del valor unitario. En *Brasil* el nivel de las ventas externas se elevó por encima de 7%, hasta alcanzar a 38 800 millones de dólares, la cifra más alta en la historia del país. El monto de las ventas de productos básicos aumentó 6.4%, mientras que las de semimanufacturas y manufacturas lo hicieron en 9.4%. En términos de participación, los bienes industrializados representaron prácticamente tres cuartas partes de las ventas brasileñas, mientras que los manufacturados superaron el 60%. En cuanto a los productos básicos, en 1993 subió el precio promedio internacional de varios productos como el café (20%), las carnes (6.3%), la soja (3.8%) y el azúcar (3.6%). Además, los ingresos que generaron también fueron mayores por la más amplia disponibilidad de producción interna, en especial de azúcar sin refinar, cuyo volumen exportado se duplicó con largueza. Sin embargo, bajas del precio del jugo de naranja (-34%) y el mineral de hierro (-10%), limitaron dos de las principales fuentes de divisas del país. Después de crecer más de 20% en 1992, las exportaciones de productos manufacturados aumentaron 10% en 1993, totalizando casi 24 000 millones de dólares. El aumento de la demanda interna impidió un mayor crecimiento de esas exportaciones; así, por ejemplo, las ventas de material de transporte permanecieron en 3 300 millones de dólares, con 329 000 vehículos exportados. También se mantuvo el dinamismo de los intercambios con los países latinoamericanos, principal mercado de los productos manufacturados brasileños. Las

Gráfico VII-4
TASAS DE INTERES INTERNACIONALES
 (Porcentajes)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del FMI.
 a/ Tasa nominal deflactada por el índice de precios al consumidor de los países industrializados.
 b/ Tasa preferencial que los bancos estadounidenses otorgan a sus mejores clientes (prime rate).

exportaciones al MERCOSUR, con un total de 6 500 millones de dólares, crecieron 57%; también las ventas a Chile aumentaron notablemente (19%), hasta superar los 1 100 millones de dólares. En *Argentina*, a diferencia de lo observado en el bienio 1991-1992, la evolución del valor de las exportaciones mostró cierta pujanza, como resultado de una leve recuperación de los precios y, sobre todo, de un incremento del volumen de ventas de productos industriales; en este comportamiento pesaron las exportaciones vinculadas a la industria automotriz y los mayores envíos de manufacturas. De todos modos, las exportaciones totales superaron sólo en 6% el monto registrado en 1990. Por otra parte, desde el punto de vista geográfico, se produjo un sustancial incremento de las exportaciones destinadas a Brasil, en respuesta a la creciente demanda en ese país, lo que dio lugar a una fuerte caída en el déficit en el comercio con el área del MERCOSUR. Las exportaciones de *Paraguay* aumentaron en forma notable (18%). El factor que más contribuyó a este resultado fue el ascenso del valor de las ventas externas de semilla de soja (52%), como consecuencia de su simultáneo incremento en volumen (40%) y precio (10%). Las exportaciones de algodón, por el contrario, retrocedieron 25%, a pesar de la mayor producción y de un mejor precio internacional, debido a que en la oferta exportable de 1992 se incluyeron existencias de la cosecha anterior; también incidieron en esa baja las ventas no consideradas de algodón en rama a Brasil. En cuanto al resto de los productos exportados se registraron incrementos significativos. En *Chile*, el descenso de la demanda combinada con el deterioro de los precios condujo a una reducción de casi 8% del valor de las exportaciones de bienes, luego de haberse expandido a una tasa promedio anual de 12% en los últimos siete años. El valor unitario de las ventas externas decreció 11%, mientras que su volumen físico se amplió 3%. El precio del cobre durante 1993 llegó a su nivel más bajo desde 1987 (un promedio de 87 centavos la libra), lo que significó una merma de 16% de los ingresos percibidos por este concepto. Los precios de la harina de pescado y la celulosa —que junto con el cobre representaron 50% de las exportaciones chilenas en 1992— descendieron

36% y 20%, respectivamente. Asimismo, la expansión del volumen de las ventas externas de bienes fue leve, desempeño en el que influyó la fuerte contracción de algunas de las exportaciones tradicionales (hierro, harina de pescado, celulosa y frutas), dado que las no tradicionales siguieron creciendo a un ritmo superior a 10% anual. En *Uruguay* se produjo un retroceso de más de 3% en el valor de las exportaciones, con una disminución de 6% del valor unitario y un incremento de 3% del volumen físico. La declinación de la demanda y del precio internacional de los principales productos tradicionales de exportación afectaron negativamente su evolución. El menor volumen de las ventas de carne de vacuno y el retroceso simultáneo de la demanda y de los precios de la lana en el mercado externo determinaron un descenso pronunciado de las exportaciones de productos tradicionales. Las de los rubros no tradicionales tampoco mostraron un comportamiento satisfactorio, ya que su incremento fue sólo ligero (2%). Sin embargo, las ventas a los países del MERCOSUR aumentaron en forma significativa y su participación en el comercio exterior de Uruguay llegó a 42%.

Los países de Centroamérica y el Caribe lograron un incremento de casi 7% del valor de sus exportaciones. Si se excluyen las reexportaciones de Panamá a través de la Zona Libre de Colón, la expansión de las ventas externas de ese conjunto de países fue de algo más de 8%, lo que se compara ventajosamente con el 1% del año anterior. Esta recuperación se basó tanto en los mayores volúmenes exportados como en el alza de los valores unitarios. En esta última incidió la recuperación de los precios internacionales del café y del azúcar. Por otra parte, el comercio entre los países de Centroamérica se vio favorecido por los avances en el proceso de integración, en particular, por la adopción de un nuevo arancel externo común que comenzó a regir a partir de abril. En *Costa Rica*, las exportaciones de bienes mantuvieron su excelente desempeño de los últimos años, con una expansión de casi 14%. Las exportaciones no tradicionales mostraron un fuerte incremento (16%), si bien a una tasa que fue la mitad de la registrada el año anterior. En cambio las ventas externas tradicionales, que estuvieron

prácticamente estancadas en 1992, se recuperaron (9%). La exportación de café no siguió descendiendo pues, a pesar de que el precio tendió a bajar durante el año, se recobró rápidamente al comenzar a operar la retención de existencias acordada por los países productores. A su vez, las ventas de banano continuaron en ascenso, gracias a que los efectos adversos del sistema de cuotas impuesto por la Unión Europea a este producto latinoamericano aún no se hicieron sentir (las restricciones sólo se empezaron a aplicar a partir de mediados de año). Por su parte, las exportaciones de carne se recuperaron, a raíz de la eliminación de las restricciones a las que estaba sujeto este rubro. Por último, el comercio de productos de maquila, si bien perdió dinamismo, siguió expandiéndose a un ritmo considerable (9%), en particular en el caso de las prendas de vestir (35%). En *El Salvador* el positivo desempeño de las exportaciones de bienes (tanto de café como de productos no tradicionales) dio por resultado un crecimiento de 25% del valor de las ventas. Las exportaciones de café aumentaron 50%, gracias a su mayor volumen y, en menor medida, al alza de los precios a partir de mayo. Las ventas externas de algodón fueron prácticamente inexistentes, después de varios años de declinación, en tanto que las de azúcar se redujeron de manera considerable, no obstante la mejoría de los precios inducida por la disminución de la zafra. En el área de las exportaciones no tradicionales sobresalió el comercio con Centroamérica, cuyo valor aumentó 20%, estimulado por la aminoración y eliminación de barreras comerciales y una demanda sostenida. Las exportaciones no tradicionales hacia el resto del mundo se incrementaron 13%. Los rubros más gravitantes fueron los medicamentos, los envases de papel y cartón y los textiles, aunque en 1993 el crecimiento más significativo correspondió a alambres, jabones y artículos de confitería. En *Guatemala*, el valor de las exportaciones de bienes aumentó casi 6%. Las de productos tradicionales permanecieron estacionarias, con avances moderados de las de café, azúcar y petróleo, y retrocesos de las de banano. Por su parte, las ventas externas de productos no tradicionales, si bien crecieron algo más de 5%,

no mantuvieron su alto ritmo de años anteriores. En dicho resultado incidió fuertemente la desaceleración de las exportaciones a Centroamérica y de la industria maquiladora. Las ventas de bienes de *Honduras* en el exterior continuaron estancadas, ya que acusaron los efectos de la reducción de los volúmenes exportados de banano, café, zinc y azúcar, así como de la declinación de los precios del café y el zinc. Como consecuencia de las medidas adoptadas por la CEE respecto de sus compras de banano se redujeron los volúmenes exportados del producto, aunque su comercio también fue afectado por factores internos. Las exportaciones no tradicionales aumentaron de manera muy dinámica, hasta representar 39% del total de las ventas externas, con un notable desempeño de las de camarones. En *Nicaragua* se apreció una recuperación significativa del valor de las exportaciones de bienes (23%), lograda sobre todo gracias a una notable expansión de los volúmenes de algunos productos colocados en el exterior, y pese a una coyuntura todavía adversa de los precios de la mayoría de los rubros de exportación tradicionales. En particular, las ventas de oro compensaron el colapso de las de algodón, y se registraron avances en el comercio de mariscos y carne de vacuno. En *Panamá*, las exportaciones de bienes nacionales volvieron a crecer a un ritmo pausado (6%), desempeño en el que incidió la disminución de 6% de las ventas de banano, el más importante producto tradicional, debido a las cuotas impuestas por la Comunidad Económica Europea. Esto fue contrarrestado por el aumento de las exportaciones de derivados del petróleo, camarones, azúcar y café, así como de productos no tradicionales, que en conjunto crecieron cerca de 18%. La tasa de expansión de las reexportaciones desde la Zona Libre de Colón, que el año anterior había sido de 23%, se moderó a menos de 5% en 1993. En *República Dominicana*, las exportaciones de bienes siguieron decreciendo, esta vez en más de 6%, principalmente como consecuencia del deterioro de las cotizaciones internacionales de los rubros de exportación más importantes del país, en particular de algunos de los tradicionales, como el azúcar cruda y el ferróniquel. También disminuyó el volumen físico exportado a raíz del

poco dinámico comportamiento de los minerales, el café y el cacao; en cambio, aumentó el de otros productos tradicionales, como los derivados de la caña de azúcar y el tabaco. En *Haití* continuó el abrupto descenso de las exportaciones (-26%), provocado por el mantenimiento del bloqueo comercial; así, su valor ha quedado reducido a un tercio del registrado hace dos años. El único rubro exportable que experimentó cierta reactivación fue el de los aceites esenciales.

b) Importaciones

El valor de las importaciones de bienes de América Latina y el Caribe aumentó nuevamente (9%), aunque en forma más moderada que durante el trienio 1990-1992, cuando el incremento medio anual había alcanzado a 19%. De este modo, el monto de las compras externas ascendió a 149 000 millones de dólares, la cifra más alta registrada históricamente. Esa expansión, facilitada e incluso estimulada por la cuantiosa afluencia de capitales externos, se produjo prácticamente en toda la región, aunque con algunas excepciones importantes. En los países exportadores de petróleo las exportaciones tuvieron un aumento de 4%, mientras que en los no exportadores de petróleo se incrementaron casi 15%. En el caso de los primeros la expansión reflejó principalmente el alza de los valores unitarios, ya que el cuántum creció sólo ligeramente. A su vez, los valores unitarios subieron debido fundamentalmente a las importaciones procedentes de los Estados Unidos, que tienen una alta participación en las de esos países. En el grupo de los no exportadores de petróleo el incremento obedeció exclusivamente a la expansión del cuántum de las importaciones, dado que los valores unitarios disminuyeron a raíz de la fuerte contracción de los precios del petróleo. (Véase el cuadro VII-1.)

En 15 países de los 19 sobre los que se dispone de información, las importaciones aumentaron, en tanto que sólo en cuatro (Nicaragua, Perú, República Dominicana y Venezuela) decrecieron. Del incremento total regional 90% provino de cuatro países: Brasil, donde la expansión de las importaciones fue de más de 5 000 millones de dólares, Colombia (3 000 millones), Argentina (1 900 millones) y Chile

(1 000 millones). En cambio, en Venezuela hubo una significativa reducción de casi 1 300 millones de dólares de las compras externas, después de dos años de vigoroso crecimiento. (Véase el cuadro VII-10.)

En los países exportadores de petróleo, las importaciones subieron de 73 600 millones de dólares a 76 500 millones, lo que contrasta con el incremento de más de 14 000 millones de dólares registrado en 1992. En varios países de este grupo se produjeron retrocesos o reducidos avances de las importaciones; sólo en Colombia y Ecuador los aumentos fueron significativos. En *Colombia*, las importaciones experimentaron una fuerte aceleración (51%), que las llevó a 9 100 millones de dólares, como consecuencia de la política de apertura puesta en práctica en años anteriores, la caída del tipo de cambio real, y la reactivación económica. La expansión fue mayor en el caso de los bienes de consumo, especialmente durables, que se duplicaron, y de los bienes de capital, entre los que sobresalió el equipo de transporte con un incremento de 50%. El comportamiento de los bienes intermedios también fue notable ya que sus importaciones se ampliaron en un tercio. En *Ecuador*, el valor de las compras externas se incrementó considerablemente (casi 14%), en gran medida por la influencia de las de automóviles, que se expandieron con rapidez tras levantarse la prohibición de importar automóviles que había regido durante una década. Otro elemento destacable fue el aumento de importaciones de bienes de capital, sobre todo para la industria, que alcanzaron su nivel más alto en la historia reciente del país. En *México*, a raíz del estancamiento económico, en particular de la producción industrial, las importaciones sólo se incrementaron en algo más de 1%, lo que puso fin a la dinámica tendencia que mostraron durante los cinco años precedentes (30% anual en promedio). En esta evolución influyó el hecho de que las importaciones de bienes de capital descendieron, mientras que las de bienes de consumo e intermedios crecieron en mucho menor medida que el año anterior. En *Bolivia*, la expansión de las importaciones se moderó, después de varios años de fuertes aumentos. El avance más dinámico se dio en el caso de los bienes de consumo no duraderos. Entre las importaciones de materias primas y bienes

intermedios aumentaron las de productos para la agricultura y disminuyeron significativamente las compras de combustibles y lubricantes. En cuanto a los bienes de capital, se importó más equipo de transporte. En *Perú*, a pesar de la importante reactivación productiva, las importaciones se mantuvieron estables, después de haberse ampliado considerablemente en 1992. Las compras de bienes de consumo crecieron 8%, las de bienes intermedios, 4%, y las de bienes de capital, 1.5%; en el rubro de productos varios hubo una caída de 51%. En *Venezuela*, la recesión económica incidió negativamente en las importaciones, que se contrajeron 10%, lo que contrasta con años anteriores, cuando se habían incrementado notablemente (más de 80% en el bienio 1991-1992).

En los países sudamericanos no exportadores de petróleo las importaciones de bienes pasaron de 47 300 millones de dólares en 1992 a casi 55 400 millones. El incremento fue generalizado, ya que casi todos los países de este grupo mostraron tasas de aumento muy elevadas (entre 10% y 25%). En *Brasil*, las importaciones experimentaron una fuerte expansión (25%), y su total llegó a cerca de 26 000 millones de dólares; este resultado es atribuible a la reactivación de la demanda en el marco del régimen más liberal de importaciones implementado en años anteriores, la desgravación del comercio entre los países miembros del MERCOSUR y la apreciación cambiaria. Los rubros que más propulsaron esa expansión fueron los automóviles, los bienes de capital y los bienes de consumo. En 1993 se consolidó la apertura del mercado brasileño a los automóviles importados y las compras de éstos se duplicaron alcanzando a un monto de 1 800 millones de dólares, lo que representa casi 5% del mercado interno. A su vez, la mayor formación bruta de capital estimuló la adquisición de bienes de capital importados por un total que superó los 6 300 millones de dólares. Por su parte, la cobertura de la demanda interna fue complementada por compras en el exterior de bienes de consumo y de materias primas, excepto combustibles. Las importaciones de petróleo se redujeron 30% como resultado de la baja del precio promedio de 17 a 15 dólares por barril y la disminución del volumen de 482 000 barriles diarios a 400 000. Hubo, asimismo, un cambio en

la composición de las importaciones según país de procedencia, especialmente por la mayor participación de las correspondientes a los países integrantes del MERCOSUR, que crecieron 50% en 1993. En *Argentina*, las importaciones continuaron expandiéndose rápidamente, si bien en esta oportunidad a razón de 14%, luego de haberse casi cuadruplicado en el bienio 1991-1992. De todas maneras, todavía las importaciones aumentaron con una elasticidad respecto del producto superior a dos. El impulso más vigoroso provino de las compras de bienes de capital, que se incrementaron 30% y pasaron a representar casi un cuarto del total; las importaciones de bienes de consumo e intermedios crecieron a tasas sustancialmente más bajas, aunque también significativas. Al mismo tiempo, la participación de las importaciones desde el MERCOSUR volvió a bordear un 25% del total. En un marco de moderadas restricciones a la importación, durante 1993 se hizo un uso más intenso de mecanismos *antidumping*, derechos específicos y otros, pero también se redujeron los impuestos que gravaban la internación de maquinarias y ciertos insumos. En *Chile* se registró un incremento de 10% del valor de las importaciones, sostenidos por un ritmo aún alto de expansión del gasto interno, no obstante su desaceleración en el segundo semestre del año, después de un aumento de 20% en el primero. Las importaciones de bienes de consumo crecieron 12%, las de bienes intermedios, 6% y las de bienes de capital, 20%. En *Uruguay* la expansión de las compras externas continuó siendo muy rápida (13%), con lo que el incremento acumulado en los tres últimos años alcanzó a 73%. Las importaciones de bienes de consumo siguieron avanzando a un ritmo vertiginoso (43%) y, a diferencia de años anteriores, aún más acentuado en el caso de los de consumo no duraderos. Las importaciones de bienes de capital también crecieron a buen ritmo (13%), sobre todo si se considera que en el bienio anterior casi se habían duplicado. Las compras de materias primas y productos intermedios aumentaron sólo 3%, debido a la reducción de las adquisiciones tanto de petróleo y sus derivados (se utilizaron existencias de combustibles durante la remodelación de la planta refinadora),

como de insumos para la industria de alimentos y bebidas. También en esta oportunidad las importaciones procedentes del MERCOSUR se incrementaron rápidamente, gracias a los avances del proceso automático de desgravación; así, en 1993, representaron la mitad de las compras externas totales. En *Paraguay*, en cambio, las importaciones se expandieron en forma modesta (algo menos de 3%). De las compras registradas, continuaron ampliándose las de bienes de consumo, que llegaron a constituir 45% del total, y las de bienes de capital, en tanto que volvieron a retroceder las de insumos, en gran medida debido a la reducción de los embarques de combustibles y lubricantes, así como a la baja de los precios de estos productos. (Véase el cuadro VII-3.)

En los países de Centroamérica y el Caribe sobre los que se cuenta con información, el valor de las importaciones aumentó 6%. En *Costa Rica*, *El Salvador* y *Honduras* las compras externas se incrementaron en forma significativa, mientras que su expansión en *Panamá* fue más moderada. En cambio, se redujeron en *Nicaragua* y *República Dominicana*. A su vez en *Haití*, afectado por un bloqueo internacional, las importaciones se mantuvieron a bajo nivel, al igual que en 1992. En *Costa Rica*, el incremento de las importaciones de bienes fue de 18%, tasa considerable, si bien algo menor que la del año precedente. Ese desempeño se explica por el mantenimiento de un tipo de cambio prácticamente constante durante los primeros meses del año, así como por la reducción de los aranceles, en un clima de significativo crecimiento económico y de notable expansión monetaria. La categoría que mostró mayor dinamismo fue la de bienes de capital y, dentro de ésta, el rubro de transporte, en el que pesó mucho la importación de automóviles, aunque también en el de maquinaria se registró una tasa muy elevada. Las importaciones de bienes de consumo, especialmente duraderos, crecieron con rapidez, mientras que las de bienes intermedios lo hicieron más pausadamente gracias, en parte, a la baja de los precios del petróleo. En *El Salvador*, las importaciones de bienes siguieron en ascenso (13%), aunque a un ritmo inferior al de 1992. Esa expansión se debió al incremento de la actividad económica, en un

contexto de apertura, aranceles bajos y estabilidad del tipo de cambio. Aun cuando las adquisiciones de bienes de consumo no duraderos mantuvieron su importancia, las de bienes de capital para la industria, el transporte y la construcción fueron las que más crecieron durante el año (31%), lo que elevó su participación a un tercio del total de las importaciones de bienes. Las compras de bienes intermedios se incrementaron 6%, con un destacado aporte de la demanda de materiales de construcción. Por su parte, el valor de las importaciones de combustible se redujo 4%, como consecuencia de la caída en los precios internacionales. En *Guatemala*, las compras externas crecieron poco más de 2%; las de bienes de consumo contribuyeron especialmente a este resultado al volver a incrementarse con rapidez, gracias a los efectos de la reducción arancelaria. Las importaciones de bienes intermedios, en cambio, registraron un descenso con respecto a su nivel del año anterior, reflejando la desaceleración de la economía, en particular de los sectores agrícola e industrial. A su vez, las compras de bienes de capital aumentaron 13% (comparado con 77% en 1992), impulsadas esencialmente por las adquisiciones con destino a los subsectores eléctrico y de comunicaciones. En *Nicaragua*, las importaciones disminuyeron 10%, como resultado de varios factores, entre los que se cuenta el encarecimiento en moneda nacional de los productos importados a raíz de la devaluación de 20% dispuesta en enero y del deslizamiento cambiario de 5% durante el resto del año; también influyeron los impuestos específicos aplicados a los bienes suntuarios y la decreciente demanda interna. En *Panamá* se registró un sostenido crecimiento de las importaciones de bienes destinadas a la actividad interna (7%). Los rubros más dinámicos fueron los correspondientes a bienes de capital (25%). En cuanto al resto de las compras externas del país, todavía no se hicieron sentir los principales efectos de la rebaja de aranceles. Cabe destacar que la disminución de las importaciones de alimentos se suplió con la mayor oferta interna, mientras que en las compras de bienes intermedios incidió la disminución del valor de las importaciones de petróleo a raíz de la declinación del precio del crudo. Por su parte, las

importaciones de la Zona Libre de Colón (cuyo fin es ser reexportadas) crecieron poco más de 5%, lo que indica que su expansión se desaceleró con respecto a los notables incrementos de los tres años precedentes. En *República Dominicana*, después de haber ascendido significativamente en 1992, lo que dio lugar a una considerable acumulación de inventarios, el valor de las importaciones de bienes retrocedió con discreción (3%), principalmente a causa del menor volumen de las compras. El valor unitario de las importaciones disminuyó levemente por efecto de la baja del precio del petróleo, ya que en general el de los demás bienes aumentó. Las importaciones de *Haití* se mantuvieron estables en una magnitud reducida, después de la fuerte contracción del año anterior. Esa grave situación se debe a la crisis política, la continuación del embargo de los intercambios comerciales y la ausencia de ayuda financiera internacional. Las importaciones de combustibles y alimentos se incrementaron, mientras que los rubros más vinculados al ritmo de la actividad económica—como los insumos y las maquinarias—volvieron a registrar bajas sustanciales. Las importaciones de bienes de consumo duraderos mostraron también un descenso significativo.

c) El saldo en el comercio de bienes y servicios

El déficit del comercio de bienes de la región, que era de casi 10 000 millones de dólares en 1992, subió a más de 15 000 millones en 1993, debido a la persistente tendencia de las importaciones a aumentar más rápido que las exportaciones. (Véase el cuadro VII-10.) En la ampliación del desequilibrio del saldo de bienes influyeron especialmente los resultados menos favorables de Brasil, Colombia y Chile, que fueron sólo parcialmente compensados por los mejores desempeños de México y Venezuela. Aunque Brasil siguió registrando un enorme superávit, éste se redujo de 15 500 millones de dólares a 13 000 millones al aumentar fuertemente las importaciones como consecuencia de la recuperación de la demanda

interna en un marco comercial más liberal. En Colombia, el excedente comercial de 1 200 millones de dólares logrado en 1992 se transformó en un déficit de 1 700 millones en 1993, a causa del estancamiento de las exportaciones conjugado con la fuerte expansión de las importaciones, también estimuladas por la apertura y el incremento de la demanda. Una situación similar ocurrió en Chile, donde un superávit de bienes de 750 millones de dólares se tornó en un déficit de casi 1 000 millones. Si bien el ritmo de crecimiento de las importaciones fue inferior al de años precedentes, las exportaciones también descendieron debido a la apreciable disminución del precio del cobre, que aún representa alrededor de 40% de las ventas externas chilenas. La mejoría del balance de bienes mexicano fue leve, ya que el déficit de 20 700 millones de dólares registrado en 1992 se redujo a 19 000 millones, principalmente a raíz de un aumento de las exportaciones no petroleras. En Venezuela, las ventas externas se mantuvieron prácticamente estables, en tanto que las importaciones se contrajeron en más de 1 000 millones de dólares, al entrar la economía en recesión después del acelerado crecimiento de los tres años anteriores. Como consecuencia, el excedente comercial pasó de 1 700 a 3 200 millones de dólares.

A su vez, el saldo del comercio de bienes y servicios de América Latina tuvo una evolución algo más negativa que el de bienes, ya que los pagos netos de servicios no factoriales se incrementaron en 1 000 millones de dólares. Incidieron en este resultado variaciones de diferente signo. Los pagos netos de servicios ascendieron ligeramente en Argentina y en forma muy acentuada en Brasil, lo que contrarrestó con creces el aumento de las corrientes a favor de México, Panamá, República Dominicana y Uruguay. (Véase el cuadro VII-10.)

d) La capacidad para importar

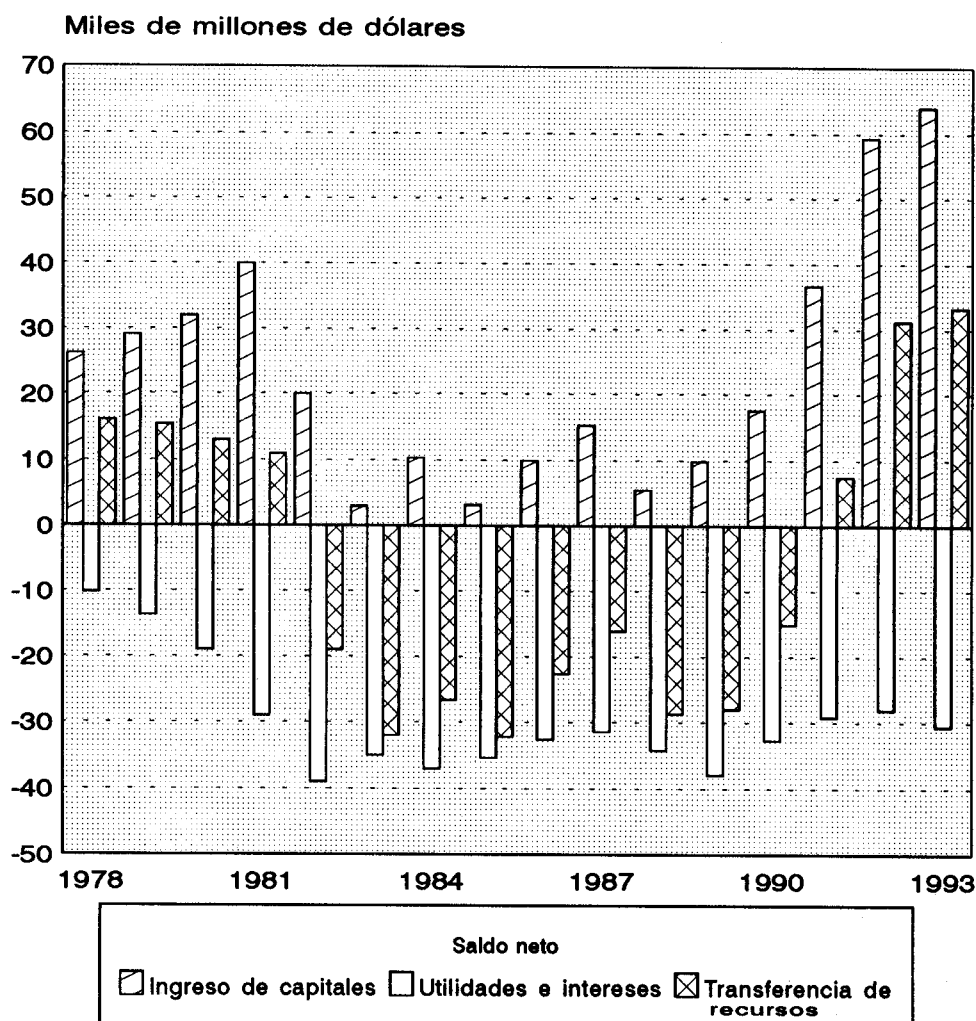
En 1993 se mantuvo la tendencia expansiva de la capacidad para importar,¹ que aumentó (6.5%) por quinto año consecutivo, aunque a un

¹ La capacidad para importar se define como la suma del poder de compra de las exportaciones, más las transferencias netas de recursos financieros, deflactadas por los precios de las importaciones.

ritmo bastante más pausado que en años anteriores. Esta evolución hizo que dicha capacidad se duplicara en el último quinquenio, principalmente por efecto del notable incremento de la transferencia neta positiva de recursos financieros. El cuántum de las exportaciones tuvo un aumento apreciable en el mismo período (34%), pero su aporte a la ampliación de la capacidad para importar fue neutralizado por la contracción de 15% de la relación de precios del

intercambio. (Véase el gráfico VII-5.) La capacidad para importar se había visto mermada durante buena parte de la década, tanto por la transferencia de recursos reales implícita en el empeoramiento de los términos del intercambio, como por la transferencia neta de recursos financieros al exterior que, en conjunto, contrarrestaron con creces el fuerte aumento de los volúmenes exportados entre 1982 y 1990. A partir de 1989 la capacidad para importar

Gráfico VII-5
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESO NETO DE CAPITALES
 Y TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS**



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del FMI.

comenzó a recuperarse en forma significativa y en 1991 sobrepasó los niveles alcanzados antes de la crisis de la deuda. Posteriormente, gracias al sustancial crecimiento de 1992 y, en menor medida, de 1993, su valor se ubicó 50% por encima del registrado en el bienio 1980-1981.

En 1993 el aumento fue mayor en los países exportadores de petróleo, entre los que se destacaron los incrementos logrados por Colombia (46%), Ecuador (33%) y, en menor medida, Bolivia y México (alrededor de 11%). En cambio, en Perú y Venezuela se anotaron reducciones. Los países no exportadores de petróleo que mostraron las más fuertes expansiones de la capacidad para importar fueron Paraguay (30%),

Uruguay (22%), Guatemala (16%) y El Salvador (12%). En Argentina y Brasil se elevó ligeramente, mientras que en Chile sufrió una contracción de 9%, como resultado de la baja del precio del cobre y de las restricciones impuestas para el ingreso de capitales. En Nicaragua, por su parte, se produjo una caída sustancial, pese al aumento de las exportaciones y la disminución del pago de utilidades e intereses. Estos factores favorables fueron ampliamente contrarrestados por el decreciente ingreso de donaciones y créditos concesionales, a raíz de los problemas que se presentaron para el desembolso de tales recursos, provenientes en su mayor parte de los Estados Unidos.

2. La evolución de los precios de exportación y de la relación de intercambio

a) El deterioro de los precios de exportación y de la relación de intercambio en el largo plazo

En 1993 continuó la declinación, por cuarto año consecutivo, de los precios de los principales productos básicos de exportación de América Latina y el Caribe. Una situación similar ya había ocurrido en los primeros años del decenio de 1980, durante la anterior fase recesiva de la economía mundial. Con posterioridad se registraron recuperaciones importantes, aunque en muchos casos sólo parciales, de los precios de exportación en dólares —en períodos en que el dólar perdía valor— sobre todo entre 1987 y 1989. En los últimos cuatro años, al entrar la economía mundial a una nueva recesión, el comportamiento de dichos precios se fue tornando cada vez más adverso, a medida que se debilitaba el nivel de actividad de los países desarrollados.²

En las últimas dos décadas la trayectoria de los precios de los principales productos regionales de exportación estuvo fuertemente condicionada por las fluctuaciones de la economía internacional, aunque naturalmente se advierten disparidades vinculadas a las coyunturas de cada mercado. Entre 1975 y 1980, las cotizaciones de los principales productos básicos que exporta la región habían tenido

incrementos significativos, de los cuales el mayor fue sin duda el del petróleo, que se triplicó con creces durante ese quinquenio. Entre 1980 y 1985 se invirtió esa tendencia y hubo una declinación generalizada de los precios; las únicas excepciones importantes fueron las del banano y el zinc, que en el curso de ese período fluctuaron por encima de sus niveles de 1980. No obstante esas disminuciones, en 1985 los precios de la mayor parte de los rubros exportables eran superiores a los de 1975; sólo los correspondientes al azúcar, maíz, trigo y plomo permanecieron a niveles más bajos. Entre 1985 y 1989, los precios del grueso de los productos tuvieron significativos incrementos, aunque algunos de los más importantes, como cacao, café, estaño y petróleo, sufrieron descensos bastante pronunciados. Con muy pocas excepciones, los precios de las exportaciones latinoamericanas y del Caribe sufrieron nuevas declinaciones en la actual fase de atonía por la que atraviesan las economías industrializadas desde 1990. (Véase el cuadro VII-6.)

La evolución de los precios reales de los productos básicos —es decir, la relación entre su precio nominal y el de los productos manufacturados— ha sido francamente desfavorable para la región, tanto en lo que respecta a la tendencia de largo plazo como al deterioro sufrido en los últimos

² Véase el gráfico 2, en la segunda parte de este volumen.

años. En efecto, el valor unitario de las exportaciones de manufacturas de los países industrializados se duplicó con largueza entre 1975 y 1993, con incrementos considerables en los períodos 1975-1980 y 1985-1990; además, el descenso que experimentaron entre 1980 y 1985 fue mucho más moderado que el de los precios de los productos básicos exportados por la región. En los últimos dos años, ese deterioro real se acentuó, ya que las cotizaciones de los productos básicos se redujeron en forma significativa, mientras que el valor unitario de las manufacturas se mantuvo relativamente estable.

Los precios reales promedio de los productos básicos en el actual período 1990-1993, marcado por la atonía de la economía mundial, acusan un deterioro de mediano plazo (con respecto a los promedios del período 1987-1989), que se inscribe en una declinación de más largo plazo, si se consideran los promedios del bienio 1975-1976. (Véase el cuadro VII-7.)

Como consecuencia de esa evolución, los precios reales de los productos básicos (en relación con el valor unitario de las exportaciones de manufacturas de los países industrializados) descendieron en 1990-1993 a sus niveles más bajos desde 1975-1976. Especialmente graves han sido los casos del azúcar, el cacao, el café y el estaño, cuyos precios en el último trienio han llegado apenas a un tercio de los promedios registrados en ese período. También fue considerable el deterioro de las cotizaciones del algodón, la lana, el maíz, la soja y el trigo, que sufrieron retrocesos superiores a 50%; bajas menos pronunciadas, pero significativas, se registraron en los casos de la carne de vacuno, el harina de pescado, el plomo y el zinc. En ese lapso de una década y media sólo los precios reales del banano, el cobre y el mineral de hierro experimentaron disminuciones relativamente menores. (Véase el gráfico VII-1.) El petróleo también mostró importantes descensos de precios, al igual que los demás productos básicos, pero con una trayectoria diferente, ya que entre 1979 y 1985 sus niveles eran bastante más altos que en 1975-1976, pero a partir de 1986 acusaron una clara declinación.

En 1993 los precios de la mayoría de los productos básicos exportados por la región volvieron a decaer; las bajas más acentuadas

fueron las del harina de pescado, el plomo y el zinc y, en menor medida, el cobre, el estaño, la lana, el mineral de hierro y el petróleo. En cambio, aumentaron los precios del azúcar, el banano, el café, la carne y el trigo, pero esta mejoría resultó insuficiente para compensar las disminuciones registradas durante el trienio anterior. De este modo, en 1993 el nivel de los precios reales de la mayoría de los productos básicos fue inferior a los de 1990-1992 que ya habían sido muy bajos; en los pocos casos en que los superaron fue por un margen reducido, como ocurrió con el algodón, la carne de vacuno, el maíz, la soja y el trigo; la excepción fue el banano, cuyo precio alcanzó el nivel más alto desde 1975.

Como consecuencia de la desfavorable evolución de los precios de los principales productos básicos que la región vende en el exterior y del alza acumulada del valor unitario de las manufacturas que exportan los países industrializados entre 1975 y 1993, la relación de intercambio de América Latina sufrió un claro deterioro a lo largo de ese período. En los países no exportadores de petróleo la declinación fue más acentuada, con una abrupta caída entre 1979 y 1982, para luego mantener ese bajo nivel, con algunas recuperaciones esporádicas, seguidas de nuevas reducciones. En los países exportadores de petróleo, la relación de intercambio se incrementó notablemente hasta 1980, declinó en forma leve en el quinquenio siguiente y, a partir de 1986, tuvo un significativo deterioro, ya que a la fuerte baja del precio de los hidrocarburos se sumó un alza considerable del valor unitario de las manufacturas exportadas por los países industrializados.

b) La evolución de la relación de intercambio y el poder de compra de las exportaciones en 1993

La relación de los precios del intercambio de la región en su conjunto decreció poco más de 1% en 1993, debido a la disminución del valor unitario de las exportaciones y, en menor medida, a la del de las importaciones. Como este descenso se agregó a otros anteriores, el nivel de los términos de intercambio de América Latina y el Caribe fue inferior en 15% al registrado en 1988 y en 32% al de 1980. (Véase el cuadro VII-4.)

Este deterioro afectó a la mayoría de las economías de la región; la relación de intercambio sólo aumentó en Argentina, Brasil, Costa Rica, El Salvador y Nicaragua. En los países exportadores de petróleo, dicha relación se redujo casi 3%, con una evolución aún más desfavorable en Bolivia, Perú y Venezuela. En este resultado incidió especialmente el descenso de los precios internacionales del petróleo, pero en Bolivia y Perú, también reflejó la baja del precio de los metales. En cambio en México se apreció una leve mejoría atribuible al aumento del valor unitario de las exportaciones de manufacturas, que compensó con creces el menor precio del petróleo.

En los países sudamericanos no exportadores de petróleo, la relación de precios del intercambio disminuyó sólo 0.4%. En Chile su descenso fue de 9% a causa de la desfavorable evolución del precio del cobre. En Paraguay y Uruguay esta relación se deterioró, como consecuencia de que los precios de exportación bajaron más que los valores unitarios de las importaciones. En Argentina y Brasil, en cambio, la mejoría de los términos de intercambio (casi 1%) obedeció a que el declive de los precios de exportación fue más que compensado por una disminución de los precios de importación.

En los países de Centroamérica y el Caribe la evolución fue adversa, pese a que en la mayoría de ellos la relación de precios del intercambio aumentó. La explicación de esa paradoja radica principalmente en la caída (-6%) de dicha relación en Panamá, cuya ponderación en el comercio exterior de ese conjunto de países es alta a causa de la magnitud de los intercambios realizados a través de la Zona Libre de Colón. Además, se produjo un descenso del orden de 5% en República Dominicana y una disminución, si bien leve, en Honduras. En cambio, en Nicaragua la relación de precios del intercambio tuvo una significativa recuperación (6%) y en El Salvador se elevó 4%, mientras que en los restantes países de ese conjunto se registraron aumentos reducidos. (Véase el cuadro VII-5.)

El poder de compra de las exportaciones de bienes de la región (definido como el volumen de exportaciones ajustado por la relación de precios del intercambio) aumentó poco más de 5%, tasa levemente inferior a la del crecimiento del

cuántum, dada la escasa erosión que provocó el deterioro de la relación de precios del intercambio. (Véase el cuadro VII-7.) En los países exportadores de petróleo, a causa de la disminución de los precios internacionales del crudo, el poder de compra de las exportaciones se incrementó algo menos de 3%, pero con grandes diferencias entre los países del conjunto. En Bolivia, el ascenso del poder de compra de las exportaciones fue notable (18%), gracias a la fuerte expansión del volumen físico de las ventas externas, que compensó con creces la baja de la relación de los términos de intercambio. En Colombia también aumentó el poder de compra de las exportaciones como resultado de un mayor cuántum, especialmente de los productos no tradicionales exportados, que contrarrestó las restricciones enfrentadas en el mercado petrolero y la declinación de la relación de precios del intercambio. En México, por el contrario, la recuperación provino tanto del incremento del volumen de las exportaciones, principalmente de productos manufacturados, como de la mejoría de la relación de intercambio, factores que permitieron superar ampliamente las disminuciones del precio y de los embarques del crudo. En Venezuela aumentó el poder de compra de las exportaciones, gracias a las ventas no petroleras y al incremento del volumen vendido de hidrocarburos. En cambio, en Perú se estancó, pese al fuerte aumento del cuántum exportado, debido a los severos efectos de la evolución adversa de la relación de precios del intercambio. A su vez, en Ecuador se produjo un descenso del poder de compra de las exportaciones, como consecuencia del virtual estancamiento del volumen de las mismas.

En los países no exportadores de petróleo, el poder de compra de las exportaciones se incrementó 8%, gracias al fuerte incremento del cuántum y a que el deterioro de la relación de precios del intercambio fue leve. Se destacaron los casos de Argentina, Brasil, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Paraguay, donde los incrementos del poder de compra alcanzaron a un rango entre 11% y 24% por efecto de los mayores volúmenes exportados. En Uruguay a causa del modesto incremento del volumen físico, el poder de compra de las exportaciones permaneció estacionario. En cambio en Chile se registró una caída

significativa, debido a la evolución desfavorable de la relación de precios del intercambio, que fue compensada sólo en parte por la expansión del cuántum de las exportaciones. En República Dominicana también disminuyó dicho poder, ya

que además el volumen exportado no se expandió. Finalmente, en Haití el poder de compra de las exportaciones volvió a contraerse muy fuertemente como resultado de la caída del volumen de sus ventas externas. (Véase el cuadro VII-8.)

3. Los procesos de reforma de los regímenes de importación y de liberalización del comercio recíproco

En 1993 se continuaron llevando adelante las reformas de los regímenes de importación, aunque los avances fueron menos significativos que los observados entre 1989 y 1991. Los calendarios preestablecidos para la reducción de los aranceles aplicados a las importaciones se cumplieron en general dentro de los plazos previstos, lo que permitió consolidar el proceso de liberalización de los regímenes de importación en casi todas las economías de América Latina y el Caribe. Este proceso de reforma había sido muy poco marcado hasta mediados de la década de 1980, ya que la única experiencia importante era la de Chile, país que por haber llevado a cabo un proceso de liberalización en los años setenta, a fines de esa década ya se había transformado en una economía muy abierta. Sin embargo, en los últimos años del decenio de los ochenta se produjo un cambio radical en las estrategias de desarrollo de los países de la región, que comenzaron a reducir sus barreras a las importaciones, luego de más de medio siglo de políticas proteccionistas. Esta tendencia, que se acentuó en la década actual, ha llevado a prácticamente todos los países de la región a emprender profundos programas de reforma de sus regímenes de importación.³

En 1993 hubo avances en este sentido en nueve países (Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Uruguay), que se manifestaron principalmente en nuevas rebajas de aranceles. En los demás países de la región no se observaron cambios de los regímenes vigentes, lo que se explica por el hecho de que en

casi todos ellos se habían realizado reformas significativas en años anteriores.

Continuando una tendencia que se impuso a partir de 1990, en 1993 se concretaron nuevos acuerdos comerciales entre los países de América Latina con el propósito de liberalizar y promover el intercambio recíproco, y también siguieron avanzando los procesos de integración multilaterales, todo lo cual ha contribuido a expandir significativamente el comercio intrarregional; al mismo tiempo, ha puesto de manifiesto la conveniencia de llegar a una mayor coordinación de las políticas macroeconómicas para facilitar la profundización de los lazos comerciales. Por una parte, se prosiguió la implementación de las reducciones arancelarias previstas en el programa del MERCOSUR, y se avanzó en la tarea de definir el esquema de integración. Sin embargo, persistieron las diferencias de criterio acerca de los aranceles externos (cuya unificación estaba contemplada para comienzos de 1995), y de los desfases macroeconómicos entre los países integrantes; por lo tanto, quedaron cuestiones pendientes respecto de la configuración del régimen de intercambio para el área y de las relaciones de los miembros del MERCOSUR con otros países o zonas comerciales. Por la otra, se firmaron acuerdos para ampliar la integración entre los países del Pacto Andino; de éstos, los más destacados fueron los suscritos entre Perú y Ecuador, y entre Perú y Venezuela. Asimismo, el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos fue ratificado por los tres países y así pudo entrar en vigencia el 1º de enero de 1994.

³ Para más detalles sobre los procesos de reforma de los regímenes de importación, véase CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1991* (LC/G.1741-P), vol. I, primera parte, capítulo VII, Santiago de Chile, septiembre de 1992. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.2; y *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1992* (LC/G.1774-P), vol. I, primera parte, capítulo VII, Santiago de Chile, septiembre de 1993. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.93.II.G.2.

En *Argentina* el proceso de liberalización de las importaciones se inició en octubre de 1988, cuando se redujo el nivel de protección arancelaria mediante la eliminación del recargo general de 15% que se había instaurado como parte del Plan Austral y el establecimiento de un nuevo régimen tarifario, que conllevó una disminución de la tasa media ponderada de 43% a 28% y de la tasa máxima de 115% a 50%. Posteriormente, el proceso de apertura sufrió retrocesos, pero se revitalizó con el cambio de gobierno en julio de 1989, en particular gracias a las modificaciones introducidas al régimen de comercio entre octubre y diciembre de ese año, así como a la suspensión de los esquemas promocionales. El número de partidas arancelarias sujetas a consulta previa se redujo rápidamente, y el sistema se eliminó en su totalidad en enero de 1991. Los niveles y la estructura de los aranceles fueron objeto de profundas modificaciones entre octubre de 1989 y abril de 1991. De acuerdo con la última reforma, se establecieron gravámenes de importación sólo para cuatro grandes categorías de productos: materias primas y maquinarias, 0%; bienes intermedios, 11%; la mayor parte de los bienes de consumo, 22%; y sólo para algunos de estos últimos, como los artículos electrónicos, 35%. Posteriormente, se introdujeron correcciones marginales a esa escala, a fin de reducir la dispersión, y se eliminaron las restricciones cuantitativas. Una excepción importante fue el establecimiento de un régimen especial para la importación de automóviles. La política de apertura avanzó también por la vía de los acuerdos de integración, en particular el MERCOSUR, y de convenios comerciales con Chile.

En octubre de 1992 se produjo un cierto vuelco en la política de apertura, ya que se aumentó de 3% a 10% el impuesto estadístico sobre las importaciones. A raíz de esto, el arancel mínimo consolidado quedó en 10%, mientras que el máximo se elevó a 30%, aunque los artículos electrónicos y los vehículos continuaron sujetos a gravámenes bastante más altos. Por otra parte, cabe señalar que subsisten otros tributos o tasas aplicables a las importaciones, como derechos consulares, por movilización de carga, y otros, que bien pueden considerarse aranceles adicionales.

El fuerte aumento de las importaciones desde los países integrantes del MERCOSUR provocó debates respecto de las perspectivas del proyecto regional. El alza del impuesto estadístico en noviembre de 1992 abarcó todos los bienes y países de origen, incluidas las compras dentro del MERCOSUR. Sin embargo, el proceso siguió desarrollándose, se cumplieron los calendarios de reducciones arancelarias previstos en el acuerdo, y se reafirmó la intención de eliminar las barreras comerciales en 1995.

En *Bolivia*, la reforma del régimen de importaciones culminó en 1990, cuando el arancel aplicable a los bienes de capital se redujo a 5% y a 10% para el resto de los bienes. Durante 1993 se dio especial impulso a los tratados de libre comercio. Así, en el mes de marzo Bolivia se incorporó al acuerdo de libre comercio existente entre Colombia y Venezuela, como resultado de negociaciones en el seno del Grupo Andino. Con Perú, país que se marginó temporalmente de dicha agrupación, Bolivia convino la creación de una zona de libre comercio, en la que se contempla la eliminación de tarifas para todos los productos de la nomenclatura arancelaria andina, excepto el aceite de soja y el de girasol.

En *Brasil* la reforma del régimen de importaciones se había emprendido en 1990, con la eliminación de la mayor parte de los controles administrativos y el anuncio de un cronograma de reducción de aranceles que culminaría en 1994. Posteriormente, en enero de 1991 se presentó la nueva estructura tarifaria, que entró en vigencia el 15 de febrero, con un calendario de reducciones que se extendería hasta 1994. En 1990 el arancel más frecuente era de 40%, y el promedio de 32%, valores que el cronograma permitió reducir, durante el primer año, a 20% y 25%, respectivamente; para 1994 se preveía un arancel promedio de 14%. En julio de 1991 fueron eliminados los gravámenes sobre la importación de máquinas y equipos no producidos en el país, decisión que incidió en más de 2 000 partidas arancelarias. El programa de liberalización se amplió con el establecimiento del MERCOSUR en ese mismo año. En 1992, el mayor ingreso de divisas, tanto por concepto de exportaciones como de entrada de capitales, permitió adoptar nuevas medidas

para acelerar la reducción de aranceles de importación y continuar con el programa de desgravaciones del MERCOSUR. El gobierno adelantó a octubre de 1992 la revisión de aranceles prevista para enero de 1993, y a julio de 1993 la correspondiente a enero de 1994. Con estas medidas, el arancel promedio disminuyó de 17% en octubre de 1992 a 14% en junio de 1993.

En *Colombia* la liberalización de las importaciones entró en plena vigencia en 1992. La fase de reducción de las restricciones había concluido en agosto de 1991, con la decisión de implementar de inmediato la estructura arancelaria prevista inicialmente para 1994. El cambio del régimen de importaciones implicó el desmantelamiento de diversos instrumentos de política económica que en el pasado las autoridades manejaban con propósitos macroeconómicos y sectoriales. Se estableció además una estructura arancelaria de cuatro niveles, con una tarifa máxima de 15%, excepto para los vehículos automotores de uso particular, caso en que se mantuvo un arancel de 75%. En 1992 se apreció asimismo una significativa actividad en torno de la negociación de convenios comerciales y entraron en vigencia los acuerdos con Venezuela y Ecuador. Aunque en 1993 no hubo nuevas desgravaciones arancelarias, el proceso de liberalización comercial continuó afianzándose, excepto por algunas modificaciones en materia de productos agrícolas para dar una mayor protección al sector, que le permita hacer frente a sus dificultades. También siguió adelante el proceso de integración dentro del Grupo Andino, cuyos avances en los años precedentes habían sido considerables. En particular, prosiguieron las negociaciones con miras a que los países integrantes adopten un arancel externo común. En septiembre se suscribió un acuerdo de complementación de la industria automotriz entre Colombia, Ecuador y Venezuela, en el que se contempla el establecimiento de un arancel único de 35% para casi todas las categorías de vehículos automotores a partir del 1° de enero de 1994. Por otra parte, se sentaron las bases para que en 1994 entren en vigor el acuerdo del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) y un convenio bilateral con Chile.

En *Costa Rica*, de acuerdo con la orientación de la política económica que ha venido siguiendo la actual administración, se intensificó el proceso de liberalización de las importaciones con el fin de lograr una mayor eficiencia productiva, y de que sirviera a la vez como instrumento antiinflacionario y para atenuar el impacto macroeconómico del ingreso de divisas. La liberalización comercial consistió en eliminar permisos, sobretasas y depósitos previos, así como en reducir aceleradamente los aranceles. Con tal propósito, en abril de 1992 se inició un programa que constaba de seis etapas trimestrales y cuya meta era rebajar los aranceles máximos de 40% a 20%, a excepción del calzado, los textiles y el vestuario. Asimismo, en el primer trimestre de 1992 se eliminaron las sobretasas temporales a las importaciones, así como los depósitos previos de importación, y se desreglamentaron las operaciones de compra y venta de divisas realizadas por importadores y exportadores.

Ese cronograma se cumplió en 1993 en la forma prevista; así, en abril se fijó un arancel máximo de 20% para los productos terminados y de 10% para las materias primas, niveles que son congruentes con los acuerdos suscritos en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Como resultado, las importaciones tuvieron una fuerte expansión en 1993, en gran parte a raíz de ese proceso de apertura, pero además, y en particular, debido a la drástica reducción del arancel para las importaciones de vehículos, así como a las facilidades ofrecidas para adquirir automóviles usados en los Estados Unidos.

En *Chile* la política de importaciones no ha sido modificada desde junio de 1991, cuando se rebajó el arancel uniforme de 15% a 11%. Sin embargo, en los últimos años hubo ciertas desviaciones de dicho arancel. En efecto, se empezó a recurrir con mucha frecuencia a la aplicación de medidas *antidumping* y de derechos compensatorios de subsidios, para así proteger a la economía de prácticas comerciales desleales. Con tal objeto, se incrementó el arancel hasta un máximo de 35% (nivel que Chile consolidó en el GATT en 1979) para las importaciones que comprobadamente fueran subsidiadas o respondieran a prácticas de *dumping*. Además, se adoptó un sistema de

bandas de precios para los productos agrícolas (trigo, azúcar y oleaginosas), lo que también supuso una desviación del arancel uniforme, ya que en este caso varía de acuerdo con la evolución de los precios internacionales de los respectivos productos. Por otra parte, durante 1992 hubo avances en la puesta en práctica del acuerdo de complementación económica (ACE) con Argentina (firmado en agosto del año anterior), se inició el programa de desgravación previsto en el ACE con México y se adelantaron las negociaciones de un convenio similar con Venezuela.

Las reformas del régimen comercial de Ecuador comenzaron en 1990; la segunda fase partió en noviembre de 1991, cuando se redujo el arancel máximo a 35%, excepto en el caso de los automóviles, y se abolieron los recargos a las importaciones por concepto de estabilización monetaria. En 1992, las principales acciones estuvieron relacionadas con la liberalización cambiaria, pero también se avanzó en la concreción del acuerdo de libre comercio en el marco del Pacto Andino, del cual también forman parte Bolivia, Colombia y Venezuela; a fines de año se suscribió un convenio con Perú a fin de resguardar la liberalización del intercambio ya lograda con ese país. En 1993 el programa de apertura se limitó a la liberación de las importaciones de automóviles. En el ámbito de la política comercial cabe destacar la formación de un mercado de libre comercio con los países del Grupo Andino, a excepción de Perú.

En El Salvador, el proceso de reforma del régimen de importaciones empezó en 1988, y en los años siguientes se redujeron en forma paulatina los gravámenes a la importación. A principios de 1992, la tarifa más alta fue rebajada de 30% a 20%, excepto en el caso de algunos productos —especialmente textiles y calzado— para los que se mantuvo una protección más alta. El arancel mínimo se fijó en 5%, y fue eliminado el que se aplicaba al comercio intrarregional de productos alimenticios. Esos niveles arancelarios son los que se establecieron en los acuerdos de normalización del arancel externo común de los países integrantes del MCCA que comenzaron a regir en 1993. El Salvador, Guatemala y Honduras, países que constituyen el Triángulo del Norte Centroamericano, al que Nicaragua se

incorporó en abril, reafirmaron su voluntad política de acelerar el avance hacia una unión económica, objetivo establecido en el Protocolo de Guatemala. En sus negociaciones con otros países, El Salvador firmó un acuerdo básico con Colombia y Venezuela en febrero e inició conversaciones con México.

En Guatemala, en marzo de 1990 se redujeron los aranceles de importación de la mayoría de los productos y se fijaron seis niveles de tarifas. En 1991, continuando el proceso de reforma, se eliminaron diversos permisos de importación. En 1992 se siguió adelante con la desgravación arancelaria y la supresión de trabas al comercio, aunque fue necesario realizar drásticos ajustes en algunos rubros, debido a las dificultades que enfrentaron los productores locales. En marzo de 1993 entraron en vigencia los niveles arancelarios establecidos en conformidad con los acuerdos de normalización del arancel externo común de los países integrantes del MCCA; por consiguiente, el nivel máximo se fijó en 20% y el mínimo en 5%, aunque todavía hubo algunos productos que quedaron fuera de este esquema.

También en Honduras se avanzó hacia la liberalización cambiaria; la desgravación arancelaria, iniciada en 1990, prosiguió con la eliminación de algunas sobretasas a las importaciones y el establecimiento de un libre mercado para los bienes originarios de los demás países centroamericanos. Asimismo, a fin de consolidar la integración comercial, en diciembre de 1992 se aprobó el protocolo de Adhesión de Honduras al Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano y los acuerdos complementarios. El intercambio con la subregión resultó favorecido por varias medidas: la puesta en marcha de una zona de libre comercio transitoria a partir de abril de 1993, la adopción del nuevo arancel externo común (menos proteccionista), con sus respectivos instrumentos (Código Aduanero Uniforme Centroamericano, Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal y Cláusula de Salvaguardia), y la disminución de las sobretasas impuestas a las importaciones. Además, se dejó de aplicar el gravamen de 10% y las sobretasas arancelarias a varios productos importados, en virtud de la modificación del Factor de Valoración Aduanera.

En *México* el grueso del programa de liberalización de las importaciones se realizó durante el trienio 1985-1987, lo que permitió establecer una estructura arancelaria con cinco niveles, de 0% a 20%. Desde entonces, sólo se han introducido ajustes marginales a dicha escala y se han eliminado algunos controles cuantitativos. A fines de 1993 se ratificó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, que entró a regir el 1° de enero de 1994. Últimamente, las autoridades han adoptado medidas compensatorias en contra de las importaciones efectuadas al amparo de prácticas desleales de comercio.

En *Panamá* el proceso de apertura se profundizó durante 1993, ya que se rebajaron los aranceles de importación. El tope máximo de las tarifas *ad valorem* se fijó en 20% para los productos manufacturados no tradicionales, 40% para los productos industriales tradicionales y 50% para los bienes agrícolas.

En *Paraguay* se adoptó una serie de medidas para continuar reestructurando la protección interna en el curso de 1993. En el marco del acuerdo del MERCOSUR, continuó el programa de desgravación automática entre los países integrantes del convenio; así, a fines de año los aranceles intracomunitarios eran 86% más bajos que los vigentes al iniciarse el proceso. Se amplió, además, la lista de productos destinados al turismo que gozan de régimen especial; por el contrario, el pago de aranceles se hizo extensivo a insumos industriales anteriormente desgravados y se prohibió la importación de productos cárnicos, lácteos y semillas de algodón durante seis meses. Por último, en noviembre, el Congreso Nacional refrendó la adhesión del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

El Gobierno de *Perú*, tras asumir el poder en julio de 1990, emprendió una liberalización drástica del régimen de importaciones: se eliminaron todas las prohibiciones y una serie de impuestos específicos que gravaban a las mismas, se suspendió el requerimiento de licencia previa y se reestructuró la tabla de aranceles. En 1993 la tarifa nominal promedio disminuyó de 18% a 16%, como resultado de la incorporación de 850 partidas arancelarias al nivel de 15%. Se comenzó a negociar una serie de acuerdos bilaterales con los países miembros

del Grupo Andino, después que en noviembre de 1992 Perú suspendiera temporalmente sus obligaciones con respecto al programa de liberación del comercio contenido en dicho acuerdo. En enero de 1993 entró en vigencia el convenio con Ecuador, en el que se disponía la desgravación total de 489 partidas NABANDINA, que en su mayor parte corresponden a productos semielaborados. También comenzó a regir el acuerdo con Venezuela, que abarca 177 partidas NABANDINA. La firma de estos tratados bilaterales de comercio redundó en una nueva reducción del arancel promedio nominal.

En *República Dominicana* se apreciaron adelantos en el proceso de liberalización de las importaciones, cuyo inicio en años anteriores había sido muy modesto y circunscrito a la reducción de las restricciones cambiarias. En agosto de 1993 se aprobó la Ley Arancelaria que garantizó un franco nivel de apertura comercial a partir del cuarto trimestre, con una tarifa mínima de 3% para ciertos bienes considerados de alto interés nacional, una de 5% para las medicinas y otros productos necesarios y una general de 15% para maquinaria, equipos y la mayoría de las materias primas e insumos. Sin embargo, en muchos casos la protección nominal tendió a aumentar en 1993, como consecuencia del alza temporal (a 10%) del recargo cambiario y la entrada en vigencia de un impuesto aplicado en el Banco Central, a la venta de cambio extranjero (2%), que había sido aprobado en 1992.

En *Uruguay*, la política de liberalización de importaciones se inició en la década de los setenta, pero el proceso se estancó e incluso sufrió retrocesos a raíz de la crisis de principios de los años ochenta. Recién a partir de 1990 adquirió nuevo impulso, y disminuyeron tanto la dispersión como el arancel promedio. A principios de 1993 culminó el programa gradual de desgravación arancelaria, con el establecimiento de una escala tarifaria de tres tramos, 20%, 15% y 6%, para los bienes importados bajo el régimen general. A mediados de año se procedió, además, a la desgravación lineal y automática contemplada en el acuerdo comercial con los países del MERCOSUR, lo que implicó una reducción a 5%, 3.5% y 1.5% para las partidas arancelarias no incluidas en la lista de excepciones.

El Gobierno de *Venezuela* inició en 1989 una reforma comercial que determinó que se pusiera término al sistema de tipos de cambio diferenciados, se aboliera la mayoría de las barreras no arancelarias y se redujeran los aranceles. El proceso de desgravación continuó en los años siguientes. En mayo de 1992 se rebajó de nuevo el arancel máximo a 20%, con lo cual la estructura arancelaria quedó integrada por cuatro niveles (5%, 10%, 15% y 20%), y la tarifa promedio descendió a menos de 10% (en 1988 era de 40%, con variaciones entre 0% y 800%). Las restricciones cuantitativas que aún subsistían fueron prácticamente eliminadas a principios de ese año.

El único retraso importante en el programa de liberalización comercial fue que se debió postergar la extensión de la reforma al sector agrícola, prevista para 1992. Además, se prosiguió con la política de formalizar convenios bilaterales de comercio. En enero de 1992 se firmó el acuerdo de libre comercio con Colombia y se adelantaron las negociaciones con el resto de los países del Pacto Andino, así como con México. En junio del mismo año, Venezuela eliminó los aranceles para bienes provenientes de la CARICOM y culminaron con éxito las tratativas en torno de un acuerdo de libre comercio con Chile. En 1993 entró en vigencia el convenio con Perú.

Cuadro VII-1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES
Y DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES**
(Tasas de variación)

	Exportaciones			Importaciones		
	Valor	Volumen	Valor unitario	Valor	Volumen	Valor unitario
América Latina y el Caribe						
1980-1984 ^a	2.0	5.4	-3.3	-8.5	-6.6	-2.0
1985	-5.8	0.4	-6.1	0.2	1.8	-1.7
1986	-15.7	-2.2	-13.7	2.5	8.3	-5.3
1987	14.6	7.6	6.4	12.6	5.9	6.4
1988	13.9	10.3	3.3	14.0	9.0	4.5
1989	9.7	4.0	5.4	6.6	1.0	5.6
1990	9.8	6.4	3.1	15.8	10.4	4.9
1991	-0.7	5.1	-5.6	18.4	16.4	1.7
1992	5.1	8.3	-2.8	22.4	19.2	2.7
1993 ^b	5.1	6.5	-1.3	8.8	9.1	-0.3
Países exportadores de petróleo ^c						
1980-1984 ^a	2.1	5.4	-3.2	-7.8	-5.1	-2.8
1985	-9.3	-6.1	-3.5	6.0	7.0	-1.0
1986	-23.7	6.0	-28.0	-2.5	-1.5	-1.0
1987	19.3	3.9	14.9	11.8	8.0	3.4
1988	-1.3	7.5	-8.2	31.4	23.9	6.1
1989	16.5	3.8	12.4	-1.2	-4.6	3.5
1990	20.5	8.3	11.3	21.5	13.2	7.3
1991	-3.2	7.3	-9.9	22.3	17.5	3.9
1992	-0.7	3.1	-3.7	24.4	22.4	1.4
1993 ^b	5.2	5.3	0.0	3.9	1.4	2.4
Países sudamericanos no exportadores de petróleo ^d						
1980-1984 ^a	3.1	7.1	-3.7	-10.8	-9.4	-1.5
1985	-2.2	8.0	-9.5	-7.8	-5.1	-2.8
1986	-10.5	-10.5	0.1	10.9	25.7	-11.8
1987	12.9	12.3	0.4	13.7	3.2	10.1
1988	32.0	15.0	14.9	0.3	-3.1	3.4
1989	4.9	3.9	0.9	16.2	6.3	9.4
1990	0.6	4.3	-3.4	11.6	8.0	3.2
1991	0.3	2.5	-2.1	14.5	17.7	-2.6
1992	10.4	14.1	-3.3	20.2	14.3	5.1
1993 ^b	4.7	7.7	-2.9	17.4	21.7	-3.5
Países centroamericanos y del Caribe no exportadores de petróleo ^e						
1980-1984 ^a	-0.4	-0.2	-0.2	-3.1	-2.1	-1.0
1985	-0.9	1.7	-2.5	2.3	2.1	0.2
1986	9.3	-5.4	15.4	-0.9	-0.3	-0.5
1987	-0.5	7.9	-7.6	12.8	6.7	5.8
1988	2.6	-0.1	2.8	-3.6	-6.6	3.2
1989	5.8	5.8	-0.1	12.6	9.9	2.5
1990	8.1	7.3	0.7	7.1	6.6	0.5
1991	9.4	6.3	3.0	13.0	7.5	5.2
1992	9.7	10.6	-0.8	21.5	19.9	1.4
1993 ^b	6.7	7.1	-0.4	6.0	5.3	0.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.
^a Promedio. ^b Cifras preliminares. ^c Incluye Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela. ^d Incluye Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. ^e Incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

Cuadro VII-2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : EXPORTACIONES DE BIENES FOB
(Índices: 1980 = 100 y tasas de variación)

	Valor				Valor unitario				Quántum			
	Índice	Tasa de variación			Índice	Tasas de variación			Índice	Tasas de variación		
	1993 ^a	1991	1992	1993 ^a	1993 ^a	1991	1992	1993 ^a	1993 ^a	1991	1992	1993 ^a
América Latina y el Caribe	151	-0.7	5.1	5.1	74	-5.6	-2.8	-1.3	203	5.1	8.3	6.5
Países exportadores de petróleo	128	-3.2	-0.7	5.2	68	-9.9	-3.7	0.0	189	7.3	3.1	5.3
Bolivia	75	-8.5	-20.0	16.7	52	-11.0	-18.0	-6.6	144	2.8	-2.4	25.0
Colombia	186	6.0	-3.3	2.3	79	-4.0	-10.4	-4.4	237	10.5	8.0	7.0
Ecuador	115	5.0	5.5	-3.5	52	-6.7	-1.4	-3.9	222	12.6	7.0	0.4
México	193	0.1	2.5	9.1	73	-7.0	-0.5	6.2	266	7.6	3.0	2.8
Perú	88	3.0	4.7	-0.6	98	4.0	-1.3	-8.0	90	-1.0	6.0	8.1
Venezuela	75	-14.2	-6.8	1.9	55	-19.1	-7.4	-6.2	136	6.0	0.7	8.7
Países no exportadores de petróleo	176	1.5	10.3	5.0	80	-1.3	-3.1	-2.4	219	2.9	13.7	7.6
Países sudamericanos	186	0.3	10.4	4.7	78	-2.1	-3.3	-2.9	240	2.5	14.1	7.7
Argentina	163	-3.0	2.1	7.0	81	1.0	1.7	2.0	201	-4.0	0.5	4.9
Brasil	193	0.7	14.2	7.4	76	-4.0	-3.6	-2.0	254	4.9	18.5	9.6
Chile	196	7.4	11.9	-7.9	77	0.8	-8.2	-10.7	254	6.6	21.9	3.2
Paraguay	304	-13.2	-14.0	17.8	99	-1.2	-4.6	-7.0	306	-12.1	-9.9	26.7
Uruguay	155	-5.2	6.1	-3.4	88	-4.5	-0.6	-6.0	177	-0.7	6.8	2.8
Países centroamericanos y del Caribe	132	9.4	9.7	6.7	101	3.0	-0.8	-0.4	130	6.3	10.6	7.1
Costa Rica	195	10.6	14.4	13.6	77	-10.7	-4.6	1.2	253	23.8	19.9	12.2
El Salvador	68	1.3	-0.2	24.7	72	1.8	-9.0	5.1	94	-0.4	9.7	18.7
Guatemala	89	1.5	4.4	5.6	87	5.4	-6.0	2.5	103	-3.6	11.0	3.1
Haití	25	1.6	-55.2	-26.0	60	1.4	-8.0	1.5	42	0.2	-51.3	-27.1
Honduras	99	-5.6	0.6	0.4	92	-2.0	-1.0	2.3	108	-3.6	1.6	-1.9
Nicaragua	59	-19.3	-18.9	22.8	60	-5.0	-28.9	12.3	99	-15.1	14.1	9.3
Panamá	232	25.0	20.9	4.9	151	6.5	2.0	-3.0	153	17.4	18.6	8.2
República Dominicana	55	-10.4	-14.0	-6.4	64	-3.7	-6.7	-5.3	87	-6.9	-7.9	-1.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.

^a Cifras preliminares.

Cuadro VII-3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACIONES DE BIENES FOB
(Índices: 1980 = 100 y tasas de variación)

	Valor				Valor unitario				Quántum			
	Índice	Tasa de variación			Índice	Tasas de variación			Índice	Tasas de variación		
	1993 ^a	1991	1992	1993 ^a	1993 ^a	1991	1992	1993 ^a	1993 ^a	1991	1992	1993 ^a
América Latina y el Caribe	165	18.4	22.4	8.8	108	1.7	2.7	-0.3	153	16.4	19.2	9.1
Países exportadores de petróleo	191	22.3	24.0	3.9	112	3.9	1.4	2.4	171	17.5	22.4	1.4
Bolivia	188	3.7	29.4	3.6	105	-0.3	3.0	-1.2	179	4.0	25.6	4.8
Colombia	212	-11.0	32.6	50.7	110	2.1	1.6	-1.2	193	-12.8	30.5	52.5
Ecuador	104	29.0	-7.2	13.5	77	7.3	1.1	-1.2	134	20.2	-8.2	14.8
México	259	22.1	26.2	1.5	118	5.0	0.9	4.6	220	16.3	25.0	-2.9
Perú	131	20.9	15.9	-0.2	143	10.4	0.3	-0.6	91	9.5	15.5	0.4
Venezuela	101	48.8	21.1	-10.2	95	2.6	0.8	-1.8	107	45.0	20.1	-8.6
Países no exportadores de petróleo	144	14.1	20.6	14.5	104	-0.9	4.3	-2.8	138	15.2	15.6	17.8
Países sudamericanos	138	14.5	20.2	17.4	101	-2.6	5.1	-3.5	137	17.7	14.3	21.7
Argentina	165	102.8	81.1	13.6	128	9.8	2.1	-3.7	129	84.6	77.4	18.0
Brasil	112	1.8	-2.2	24.9	90	-9.0	1.1	-3.1	124	11.9	-3.2	29.0
Chile	186	4.5	25.6	10.2	106	-1.5	1.6	-2.4	176	6.1	23.6	12.9
Paraguay	278	11.8	-0.1	2.7	74	2.9	4.3	-3.1	374	8.6	-4.3	6.1
Uruguay	131	21.8	25.7	12.8	96	1.8	-0.1	-3.7	136	19.7	25.8	17.2
Países centroamericanos y del Caribe	165	13.0	21.5	6.0	116	5.2	1.4	0.7	142	7.5	19.9	5.3
Costa Rica	190	-5.5	30.3	18.0	87	0.2	-0.3	-0.6	218	-5.7	30.7	18.7
El Salvador	199	9.7	22.6	12.5	150	3.2	1.2	0.5	132	6.2	21.2	11.9
Guatemala	162	17.2	39.1	2.3	101	9.4	1.2	0.3	160	7.1	37.4	2.0
Haití	62	21.5	-34.4	0.5	95	-2.6	0.9	0.0	65	24.7	-35.0	0.5
Honduras	113	0.6	7.7	9.9	85	-6.3	0.6	2.6	134	7.3	7.1	7.1
Nicaragua	82	20.8	6.9	-10.4	118	10.3	2.4	6.3	70	9.5	4.4	-15.7
Panamá	209	30.4	18.8	5.9	145	8.9	2.6	2.7	144	19.7	15.9	3.1
República Dominicana	139	-3.6	26.0	-2.8	118	-2.2	2.2	-1.1	118	-1.5	23.3	-1.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.

^a Cifras preliminares.

Cuadro VII-4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RELACIÓN DE PRECIOS DEL
 INTERCAMBIO DE BIENES FOB/FOB**
(Índices: 1980 = 100 y tasas de variación)

Año	América Latina y el Caribe		Países exportadores de petróleo ^a		Países no exportadores de petróleo			
					Sudamericanos ^b		Centroamericanos y del Caribe ^c	
	Índice	Variación	Índice	Variación	Índice	Variación	Índice	Variación
1980	100.0	3.3	100.0	20.2	100.0	-11.3	100.0	5.8
1981	94.2	-5.8	98.8	-1.2	88.9	-11.1	93.2	-6.8
1982	87.0	-7.6	89.6	-9.3	83.3	-6.3	87.7	-5.9
1983	88.1	1.3	93.6	4.5	82.3	-1.2	90.6	3.3
1984	93.7	6.4	98.0	4.7	89.4	8.6	96.4	6.4
1985	89.4	-4.6	95.5	-2.6	83.3	-6.8	93.8	-2.7
1986	81.4	-8.9	69.4	-27.3	94.5	13.4	108.6	15.8
1987	81.7	0.4	77.1	11.1	86.2	-8.8	97.2	-10.5
1988	80.6	-1.3	66.7	-13.5	95.7	11.0	95.7	-1.5
1989	80.3	-0.4	72.4	8.5	88.3	-7.7	91.8	-4.1
1990	79.0	-1.6	75.0	3.6	82.5	-6.6	91.8	0.0
1991	73.4	-7.1	65.1	-13.2	83.0	0.6	89.9	-2.1
1992	69.4	-5.4	61.8	-5.1	76.3	-8.1	88.0	-2.1
1993 ^d	68.6	-1.2	60.3	-2.6	76.9	0.8	87.0	-1.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.

^a Incluye Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela. ^b Incluye Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

^c Incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. ^d Cifras preliminares.

Cuadro VII-5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RELACIÓN DE PRECIOS DEL
 INTERCAMBIO DE BIENES FOB/CIF**
(Índices: 1980 = 100 y tasas de variación)

	Índices						Tasas de variación			
	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a	1990	1991	1992	1993 ^a
América Latina y el Caribe	79	79	77	72	68	67	-1.7	-7.2	-5.6	-1.2
Países exportadores de petróleo	65	71	74	64	61	59	3.5	-13.3	-5.2	-2.5
Bolivia	69	71	68	61	50	47	-4.0	-10.3	-18.9	-6.3
Colombia	104	99	87	82	72	70	-11.7	-6.1	-11.7	-3.6
Ecuador	76	82	78	68	66	64	-5.3	-12.8	-3.2	-2.6
México	62	66	68	61	60	61	4.2	-11.3	-1.4	1.7
Perú	85	75	78	73	72	66	4.0	-5.6	-1.8	-8.0
Venezuela	54	68	80	63	57	54	16.9	-21.9	-8.6	-5.1
Países no exportadores de petróleo	92	85	81	80	75	75	-5.3	-0.6	-7.1	0.1
Países sudamericanos	94	86	81	81	74	75	-6.5	0.1	-8.0	0.5
Argentina	66	68	64	59	59	62	-5.1	-8.4	-0.5	5.6
Brasil	99	86	81	85	81	81	-5.8	4.9	-4.7	0.9
Chile	103	97	84	86	78	71	-12.6	2.0	-9.6	-8.7
Paraguay	126	145	147	144	128	123	1.0	-2.0	-11.3	-3.6
Uruguay	111	111	97	92	91	89	-12.6	-5.7	-0.6	-2.6
Países centroamericanos y del Caribe	92	89	89	87	85	84	-0.1	-1.8	-2.2	-1.4
Costa Rica	101	96	96	86	82	83	0.5	-11.0	-4.5	1.6
El Salvador	75	64	51	50	45	46	-20.5	-1.8	-10.4	3.8
Guatemala	88	89	90	86	81	82	0.2	-3.7	-6.4	1.7
Haití	71	60	60	63	57	58	1.1	4.7	-8.9	1.1
Honduras	105	102	101	105	103	103	-1.1	4.1	-1.7	-0.4
Nicaragua	85	93	78	68	46	49	-16.7	-12.6	-31.5	6.4
Panamá	94	97	112	110	110	103	15.5	-2.0	-0.5	-5.7
República Dominicana	86	74	60	59	54	51	-18.9	-2.0	-8.9	-4.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.

^a Cifras preliminares.

Cuadro VII-6
AMÉRICA LATINA: PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN
(Dólares a precios corrientes y tasas de variación)

	Precio anual promedio						Tasas anuales de variación			Variación acumulada
	1980	1985	1990	1991	1992	1993 ^a	1991	1992	1993 ^a	1976/ 1993 ^a
Azúcar cruda ^b	28.7	4.1	12.6	9.0	9.1	10.0	-28.8	1.0	10.6	-51.0
Bananas ^b	18.9	18.4	29.5	25.1	23.0	31.4	-15.1	-8.1	36.6	144.6
Cacao ^b	118.1	102.3	57.7	54.2	49.8	50.7	-6.1	-8.1	1.9	-10.2
Café (suave) ^b	154.2	145.6	89.2	85.0	63.6	69.9	-4.7	-25.1	9.9	6.9
Carne de vacuno ^b	125.9	97.7	115.4	120.8	111.3	118.7	4.7	-7.9	6.6	97.2
Harina de pescado ^c	504.0	280.0	412.0	478.0	482.0	365.0	16.0	0.8	-24.3	49.0
Maíz ^c	210.3	135.3	119.9	140.1	136.7	141.7	16.8	-2.4	3.7	-8.1
Soja ^c	296.0	225.0	247.0	240.0	236.0	255.0	-2.8	-1.7	8.1	15.9
Trigo ^c	176.0	138.0	137.0	129.0	151.0	142.0	-5.8	17.1	-6.0	-6.0
Algodón ^b	94.2	61.7	82.1	81.5	62.6	62.2	-0.7	-23.2	-0.6	11.2
Lana ^b	194.9	141.0	155.0	119.2	123.5	116.0	-23.1	3.6	-6.1	8.8
Cobre ^b	98.8	64.4	120.9	106.3	103.7	86.9	-12.1	-2.4	-16.2	55.0
Estaño ^d	7.6	5.4	2.8	2.5	2.7	2.3	-10.6	10.8	-15.3	-25.7
Hierro ^c	26.8	26.6	30.8	33.3	31.6	28.1	8.0	-4.9	-11.0	50.2
Plomo ^b	41.2	17.8	36.8	25.4	24.6	18.5	-31.2	-2.9	-24.8	-2.2
Zinc ^b	37.4	40.4	74.6	52.8	58.4	46.1	-29.2	10.6	-21.1	18.5
Petróleo crudo ^e	35.9	27.0	22.0	18.3	18.2	16.6	-16.8	-0.5	-8.7	56.9

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Boletín mensual de precios de productos básicos, suplemento 1970-1989* (TD/B/CN.1/CPB/L.101/Add.1), Ginebra, noviembre de 1989; y *Boletín mensual de precios de productos básicos*, vol 13, N° 9 (TD/B/CN.1/CPB/L.8), Ginebra, septiembre de 1993 y *Petroleum Market Intelligence*, Londres, varios números.

Nota: **Azúcar cruda**, fob, puertos del Caribe, para su exportación al mercado libre. **Bananas de Centroamérica**, cif puertos del Mar del Norte. **Cacao en grano**, promedio de precios diarios (futuros), Nueva York y Londres. **Café**, tipo arábica suave, ex-dock Nueva York. **Carne de vacuno**, congelada y deshuesada, todos los orígenes, puertos de los Estados Unidos. **Harina de pescado**, todo los orígenes, 64-65 % de proteínas, cif Hamburgo. **Maíz**, Argentina, cif puertos del Mar del Norte. **Soja**, Estados Unidos, No. 2, amarilla, a granel, cif Rotterdam. **Trigo**, fob Estados Unidos, No. 2, Hard Red Winter. **Algodón**, mexicano M 1-3/32", cif Europa del Norte. **Lana**, limpia, peinada, calidad 48"s, Reino Unido. **Cobre, estaño, plomo y zinc**, cotizaciones al contado en la Bolsa de Metales de Londres. **Mineral de hierro**, Brasil a Europa, C. 64.5 % de Fe, fob. **Petróleo**, Promedio FMI, promedio de los precios al contado del petróleo de 'Dubai', 'Brent' (Reino Unido) y 'Alaskan N. Slope', que refleja un consumo relativamente igual de petróleo crudo mediano, liviano y pesado en todo el mundo.

^a Cifras preliminares. ^b Centavos de dólar por libra. ^c Dólares por tonelada métrica. ^d Dólares por libra. ^e Dólares por barril.

Cuadro VII-7
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRECIOS REALES DE LOS
 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN^a**
 (Índices: Promedio de 1975 y 1976 = 100)

	1977- 1978	1979- 1981	1982- 1984	1985- 1986	1987- 1989	1990- 1992	1993
Azúcar cruda ^b	41.2	69.1	29.5	19.2	29.7	27.4	27.4
Bananas ^b	91.6	87.1	98.7	98.0	91.3	88.3	109.4
Cacao ^b	184.0	100.5	82.8	81.8	47.8	31.4	30.1
Café (suave) ^b	161.7	90.1	86.3	99.1	54.9	32.9	29.6
Carne de vacuno ^b	102.8	114.7	105.0	90.1	82.6	75.7	79.1
Harina de pescado ^c	116.4	89.8	82.0	59.3	69.1	63.5	51.7
Maíz ^c	69.6	75.8	68.7	52.5	42.2	38.8	42.5
Soja ^c	101.2	80.1	77.4	59.3	56.5	46.0	49.7
Trigo ^c	67.9	73.8	71.1	54.8	48.3	41.8	43.6
Algodón ^b	90.4	77.6	75.9	52.6	51.4	48.1	40.5
Lana ^b	102.8	91.7	75.3	70.4	74.2	45.3	40.4
Cobre ^b	84.2	87.4	72.7	65.2	87.7	79.4	63.8
Estaño ^d	135.3	131.3	113.1	77.5	50.6	34.8	31.0
Mineral de hierro ^c	84.0	80.0	81.5	87.3	64.4	73.7	66.4
Plomo ^b	122.8	135.5	70.4	56.7	71.5	63.6	41.5
Zinc ^b	71.5	63.9	72.6	63.3	77.2	69.8	53.0
Petróleo crudo ^c	95.5	167.2	168.9	115.7	71.1	75.4	65.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Boletín mensual de precios de productos básicos, suplemento 1970-1989* (TD/B/CN.1/CPB/L.101/Add.1), Ginebra, noviembre de 1989; *Boletín mensual de precios de productos básicos*, vol 13, N° 5/6, (TD/B/CN.1/CPB/L.5), Ginebra, mayo-junio de 1993 y *Petroleum Market Intelligence*, Londres, varios números.

Nota: **Azúcar cruda**, fob puertos del Caribe, para su exportación al mercado libre. **Bananas de Centroamérica**, cif puertos del Mar del Norte. **Cacao en grano**, promedio de precios diarios (futuros), Nueva York y Londres. **Café**, tipo arábica suave, ex-dock Nueva York. **Carne de vacuno**, congelada y deshuesada, todos los orígenes, puertos de los Estados Unidos. **Harina de pescado**, todos los orígenes, 64-65 % de proteínas, cif Hamburgo. **Maíz**, Argentina, cif puertos del Mar del Norte. **Soja**, Estados Unidos, N° 2, amarilla, a granel, cif Rotterdam. **Trigo**, fob Estados Unidos, N° 2, Hard Red Winter. **Algodón**, mexicano M 1-3/32", cif Europa del Norte. **Lana**, limpia, peinada, calidad 48"s, Reino Unido. **Cobre, estaño, plomo y zinc**, cotizaciones al contado en la Bolsa de Metales de Londres. **Mineral de hierro**, Brasil a Europa, C. 64.5 % de Fe, fob. **Petróleo**, Promedio FMI, promedio de los precios al contado del petróleo de 'Dubai', 'Brent' (Reino Unido) y 'Alaskan N. Slope', que refleja un consumo relativamente igual de petróleo crudo mediano, liviano y pesado en todo el mundo.

^a Los precios nominales se deflactaron por los valores unitarios de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados con economía de mercado. ^b Centavos de dólar por libra. ^c Dólares por tonelada métrica. ^d Dólares por libra. ^e Dólares por barril.

Cuadro VII-8
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : PODER DE COMPRA DE
 LAS EXPORTACIONES DE BIENES**
(Índices: 1980 = 100 y tasas de variación)

Año	América Latina y el Caribe		Países exportadores de petróleo ^a		Países no exportadores de petróleo			
					Sudamericanos ^b		Centroamericanos y del Caribe ^c	
	Índice	Variación	Índice	Variación	Índice	Variación	Índice	Variación
1980	100.0	10.0	100.0	21.7	100.0	-3.1	100.0	13.0
1981	102.9	2.9	104.2	4.2	103.5	3.5	92.6	-7.4
1982	94.9	-7.8	98.8	-5.2	92.5	-10.6	83.6	-9.7
1983	105.9	11.6	112.5	13.9	103.3	11.7	79.9	-4.4
1984	120.1	13.4	124.5	10.7	123.2	19.3	82.7	3.5
1985	115.0	-4.3	114.6	-8.0	123.7	0.4	81.7	-1.2
1986	102.5	-10.9	87.5	-23.6	125.6	1.5	90.1	10.3
1987	110.6	7.9	100.6	15.0	130.1	3.6	86.7	-3.8
1988	120.5	9.0	93.6	-7.0	166.1	23.3	85.7	-1.2
1989	124.7	3.5	105.3	12.6	159.3	-2.3	85.0	-0.8
1990	130.8	4.9	120.2	14.1	155.3	-2.5	91.8	8.0
1991	127.6	-2.4	112.0	-6.8	160.0	3.0	95.5	4.0
1992	130.6	2.3	109.7	-2.1	168.0	5.0	103.3	8.2
1993 ^d	137.6	5.4	112.6	2.7	182.3	8.0	109.5	6.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.

^a Incluye Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

^b Incluye Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

^c Incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

^d Cifras preliminares.

Cuadro VII-9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
(Índices: 1980 = 100, y tasas de variación)

	Índices						Tasas de variación			
	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a	1990	1991	1992	1993 ^a
América Latina y el Caribe	121	125	131	128	131	138	4.9	-2.4	2.3	5.4
Países exportadores de petróleo	94	105	120	112	110	113	14.1	-6.8	-2.1	2.7
Bolivia	62	76	78	72	56	66	3.6	-8.2	-22.3	18.1
Colombia	136	145	161	167	159	165	11.0	3.8	-4.8	3.5
Ecuador	127	133	144	141	147	144	8.1	-2.1	4.4	-2.3
México	136	146	160	152	155	161	9.1	-4.6	1.6	4.3
Perú	67	75	61	57	59	59	-17.8	-6.7	4.4	0.0
Venezuela	54	70	94	79	73	76	35.5	-16.4	-7.5	3.8
Países no exportadores de petróleo	150	145	144	147	156	168	-0.8	2.4	5.8	8.0
Países sudamericanos	166	159	155	160	168	182	-2.5	3.0	5.0	8.5
Argentina	100	99	128	113	113	125	29.6	-11.7	0.1	11.1
Brasil	193	172	151	167	189	209	-12.1	10.7	13.0	10.8
Chile	156	169	160	175	192	181	-5.1	9.0	10.1	-5.6
Paraguay	271	370	449	380	313	380	21.2	-15.6	-17.5	21.6
Uruguay	151	161	158	147	156	157	-1.9	-6.9	6.2	0.3
Países centroamericanos y del Caribe	86	85	92	95	103	110	8.0	4.0	8.2	6.0
Costa Rica	133	145	147	162	186	212	1.4	10.4	14.7	14.3
El Salvador	43	32	37	36	36	45	15.8	-1.8	-1.4	24.1
Guatemala	70	76	85	79	81	86	11.3	-7.2	3.2	5.3
Haití	87	70	72	75	33	25	3.1	4.3	-55.6	-26.0
Honduras	111	114	115	115	115	118	0.3	0.7	0.0	-2.1
Nicaragua	52	75	72	53	42	48	-3.7	-26.8	-20.8	15.5
Panamá	87	90	115	132	155	159	27.7	14.8	17.8	2.1
República Dominicana	119	97	76	70	59	56	-21.4	-8.4	-15.9	-5.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.
^a Cifras preliminares.

Cuadro VII-10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : BALANCE COMERCIAL
(Millones de dólares)

	Exportaciones de bienes fob			Importaciones de bienes fob			Balance de bienes			Pagos netos de servicios ^a			Balance comercial		
	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993
América Latina y el Caribe	120 989	127 190	133 687	111 946	137 013	149 046	9 043	-9 823	-15 359	4 535	5 027	6 036	4 508	-14 850	-21 395
Países exportadores de petróleo	56 270	55 834	58 761	59 368	73 629	76 469	-3 098	-17 795	-17 708	1 194	1 824	1 510	-4 292	-19 619	-19 218
Bolivia	760	608	710	804	1 041	1 078	-44	-433	-368	159	151	137	-203	-584	-505
Colombia	7 507	7 263	7 429	4 548	6 030	9 086	2 959	1 233	-1 657	308	116	62	2 651	1 117	-1 719
Ecuador	2 851	3 008	2 903	2 207	2 048	2 325	644	960	578	271	265	295	373	695	283
México	26 855	27 516	30 033	38 184	48 193	48 924	-11 329	-20 677	-18 891	-2 428	-2 529	-2 577	-8 901	-18 148	-16 314
Perú	3 329	3 484	3 464	3 494	4 051	4 043	-165	-567	-579	724	837	657	-889	-1 404	-1 236
Venezuela	14 968	13 955	14 222	10 131	12 266	11 013	4 837	1 689	3 209	2 160	2 984	2 936	2 677	-1 295	273
Países no exportadores de petróleo	64 719	71 356	74 926	52 578	63 384	72 577	12 141	7 972	2 349	3 341	3 203	4 526	8 800	4 769	-2 177
Países sudamericanos	55 330	61 059	63 936	39 323	47 269	55 503	16 007	13 790	8 433	5 202	5 236	6 928	10 805	8 554	1 505
Argentina	11 978	12 235	13 090	7 555	13 685	15 545	4 423	-1 450	-2 455	1 628	2 315	2 486	2 795	-3 765	-4 941
Brasil	31 619	36 103	38 783	21 041	20 578	25 711	10 578	15 525	13 072	3 890	3 224	4 800	6 688	12 301	8 272
Chile	8 928	9 986	9 202	7 354	9 238	10 181	1 574	748	-979	-36	-98	-5	1 610	846	-974
Paraguay	1 200	1 032	1 216	1 829	1 827	1 876	-629	-795	-660	-106	-15	-75	-523	-780	-585
Uruguay	1 605	1 703	1 645	1 544	1 941	2 190	61	-238	-545	-174	-190	-278	235	-48	-267
Países centroamericanos y del Caribe	9 389	10 297	10 990	13 255	16 115	17 074	-3 866	-5 818	-6 084	-1 861	-2 033	-2 402	-2 005	-3 785	-3 682
Costa Rica	1 498	1 714	1 947	1 698	2 212	2 610	-200	-498	-663	-170	-166	-233	-30	-332	-430
El Salvador	588	587	732	1 294	1 587	1 785	-706	-1 000	-1 053	6	21	-27	-712	-1 021	-1 026
Guatemala	1 230	1 284	1 356	1 673	2 328	2 381	-443	-1 044	-1 025	-140	-126	-59	-303	-918	-966
Haití	163	73	54	300	197	198	-137	-124	-144	97	36	61	-234	-160	-205
Honduras	838	843	846	913	983	1 079	-75	-140	-233	15	-18	-29	-90	-122	-204
Nicaragua	268	218	267	688	736	659	-420	-518	-392	66	71	57	-486	-589	-449
Panamá	4 146	5 012	5 258	4 960	5 894	6 244	-814	-882	-986	-894	-821	-937	80	-61	-49
República Dominicana	658	566	530	1 729	2 178	2 118	-1 071	-1 612	-1 588	-841	-1 030	-1 235	-230	-582	-353

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.
^a Excluye pagos netos de utilidades e intereses.

Cuadro VII-11

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

	Transferencias privadas			Pagos netos de utilidades e intereses ^a			Balance en cuenta corriente ^b			Balance en cuenta de capital ^c			Balance global ^d		
	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993
América Latina y el Caribe	7 092	8 128	7 209	29 613	28 278	30 723	-18 013	-35 000	-44 909	37 211	59 659	64 245	19 198	24 659	19 336
Países exportadores de petróleo	3 500	3 693	3 261	11 866	12 656	13 824	-12 658	-28 582	-29 781	25 833	31 156	36 966	13 175	2 574	7 185
Bolivia	23	23	21	243	193	202	-423	-754	-686	444	780	823	21	26	137
Colombia	1 712	1 747	1 136	2 000	1 939	1 650	2 363	925	-2 233	-527	167	2 213	1 836	1 092	-20
Ecuador	0	0	0	950	805	773	-577	-110	-490	741	132	962	164	22	472
México	2 081	2 270	2 382	7 070	7 046	8 438	-13 890	-22 924	-22 370	21 882	24 670	28 453	7 992	1 746	6 083
Perú	0	0	0	1 011	959	981	-1 900	-2 363	-2 217	2 837	3 081	2 715	937	718	498
Venezuela	-316	-347	-278	592	1 714	1 780	1 769	-3 356	-1 785	456	2 326	1 800	2 225	-1 030	15
Países no exportadores de petróleo	3 592	4 435	3 948	17 747	15 622	16 899	-5 355	-6 418	-15 128	11 378	28 503	27 279	6 023	22 085	12 151
Países sudamericanos	2 361	2 873	2 251	16 009	13 879	15 383	-2 843	-2 452	-11 627	7 362	24 271	23 322	4 519	21 819	11 695
Argentina	793	749	537	4 260	3 661	3 075	-672	-6 677	-7 479	3 301	11 226	10 047	2 629	4 549	2 568
Brasil	1 521	2 047	1 653	9 652	8 082	10 562	-1 443	6 266	-637	1 640	8 802	9 041	197	15 068	8 404
Chile	40	74	61	1 807	1 860	1 503	-157	-940	-2 416	1 404	3 487	2 838	1 247	2 547	422
Paraguay	7	3	0	57	89	102	-573	-866	-687	873	519	774	300	-347	87
Uruguay	0	0	0	233	187	141	2	-235	-408	144	237	622	146	2	214
Países centroamericanos y del Caribe	1 231	1 562	1 697	1 738	1 743	1 516	-2 512	-3 966	-3 501	4 016	4 232	3 957	1 504	266	456
Costa Rica	50	86	86	188	201	193	-168	-447	-537	515	587	518	347	140	-19
El Salvador	470	702	823	127	104	117	-369	-423	-320	299	482	465	-70	59	145
Guatemala	258	339	310	140	179	110	-185	-758	-766	740	738	879	555	-20	113
Haití	86	44	70	27	9	9	-175	-125	-144	154	76	94	-21	-49	-50
Honduras	53	61	48	298	318	321	-335	-379	-477	400	371	335	65	-8	-142
Nicaragua	0	10	25	363	495	429	-849	-1 074	-853	935	1 076	771	86	2	-82
Panamá	-16	-27	-27	380	194	117	-316	-282	-193	516	398	373	200	116	180
República Dominicana	330	347	362	215	243	220	-115	-478	-211	457	504	522	342	26	311

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.

^a Excluye trabajo y propiedad.

^b Incluye transferencias unilaterales privadas netas.

^c Incluye capital a largo y corto plazo, transferencias unilaterales oficiales y errores y omisiones.

^d Equivale a la variación de las reservas internacionales (con signo cambiado), más los asientos de contrapartida.

Cuadro VII-12
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : RELACIÓN ENTRE EL DÉFICIT DE LA
 CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS Y EL VALOR DE LAS
 EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS ^a**
 (Porcentajes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
América Latina y el Caribe	3.4	18.3	10.0	9.2	5.1	2.5	11.9	21.7	26.7
Países exportadores de petróleo	-2.9	13.6	1.8	20.7	5.3	2.0	17.2	38.2	38.3
Bolivia	47.5	69.9	80.9	63.7	46.1	34.5	46.0	97.5	76.6
Colombia	40.5	-6.2	-5.0	3.0	2.6	-6.4	-26.0	-10.0	-22.6
Ecuador	0.1	24.0	51.4	23.9	21.3	8.4	16.9	3.0	13.8
México	-1.7	8.2	-13.4	9.0	12.5	21.9	35.1	55.1	51.5
Perú	1.1	39.3	50.7	39.5	3.2	33.0	45.6	54.4	50.9
Venezuela	21.9	23.4	12.0	52.3	-15.5	-44.1	-10.8	21.7	11.3
Países no exportadores de petróleo	9.9	22.5	17.9	0.0	4.9	3.0	6.9	7.4	16.7
Países sudamericanos	6.9	24.4	16.0	-3.5	1.4	0.1	4.5	3.5	15.6
Argentina	9.5	33.9	52.0	14.1	11.1	-30.8	4.7	45.5	47.6
Brasil	1.0	21.9	5.0	-11.6	-2.7	11.0	4.2	-15.7	1.5
Chile	31.9	23.7	13.8	3.4	9.6	7.2	1.4	7.5	20.4
Paraguay	41.7	49.4	66.9	22.1	-14.8	11.6	33.0	56.1	37.6
Uruguay	8.6	-0.4	10.6	2.1	-7.3	-5.6	-0.1	10.1	17.4
Países centroamericanos y del Caribe	23.7	15.3	25.8	19.0	24.0	17.8	18.2	26.0	21.3
Costa Rica	24.8	13.9	30.6	24.3	30.8	28.4	7.6	17.3	17.9
El Salvador	26.8	11.4	24.5	28.9	62.7	43.3	40.9	48.0	30.7
Guatemala	21.3	3.6	47.1	39.1	30.8	15.0	11.0	39.9	42.4
Haití	56.7	49.6	45.6	61.8	75.0	62.4	70.4	99.2	163.6
Honduras	38.9	25.9	34.8	31.0	31.0	27.3	32.8	36.0	43.9
Nicaragua	243.6	279.4	250.8	309.6	155.7	129.2	251.0	353.9	232.3
Panamá	-4.4	-6.3	-5.3	-13.8	-1.3	1.6	5.8	4.5	2.9
República Dominicana	16.8	17.3	27.0	4.4	13.6	3.2	5.8	22.2	9.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales.
^a Las cifras negativas indican superávit en la cuenta corriente del balance de pagos. ^b Cifras preliminares.

VIII. EL FINANCIAMIENTO EXTERNO

1. Los mercados internacionales de capitales

En 1993 se acentuó la tendencia a la rápida expansión de las corrientes de capitales en los mercados internacionales observada en los años anteriores, puesto que aumentaron 33%, después de registrar un incremento de 21 y 16% en 1991 y 1992, respectivamente. La proporción de capitales internacionales destinados a América Latina volvió a ser cuantiosa, por segundo año consecutivo en gran parte apreciable debido al notable incremento de la emisión de bonos, que superó los 27 000 millones de dólares. También aumentaron las emisiones de acciones para formación de capital por medio de los títulos de depósito en el mercado estadounidense (*American Depositary Receipts*, ADR), captadas tanto por fondos mutuos como por otros inversionistas. El aumento de esas inversiones de cartera obedeció en gran medida a las persistentes bajas tasas de interés vigentes en los países industrializados, sobre todo en los Estados Unidos. Las tasas a corto plazo se redujeron en todo el mundo desarrollado en 1993, aunque registraron fluctuaciones importantes en Europa, en respuesta a la inestabilidad de los tipos de cambio. Las tasas a largo plazo también siguieron bajando, en respuesta a la consolidación de las finanzas públicas en los Estados Unidos y las expectativas de reducción de la inflación.

Las tasas de interés internacionales para operaciones en dólares se estabilizaron en el bajo nivel alcanzado durante el segundo semestre de 1992. La LIBOR a 180 días para préstamos en

dólares fluctuó apenas entre 3.3 y 3.5% a lo largo 1993, debido a que las tasas de interés de corto plazo en los Estados Unidos siguieron siendo muy bajas, a causa de la política monetaria aplicada para reactivar la economía. El Banco de la Reserva Federal mantuvo la tasa de descuento en 3%, la tasa más baja de las últimas tres décadas. (Véase el cuadro VIII-1.) Por otra parte, la tasa para préstamos interbancarios bajó de 3.5% a fines de 1992 a 3.0% en diciembre de 1993. Las políticas orientadas a reducir el déficit fiscal permitieron que las tasas de largo plazo en el mercado financiero, disminuyeran a 5.8% a fines de 1993.

Las tasas interbancarias europeas descendieron notablemente, salvo en Francia, país en el que se estabilizaron. En Alemania la tasa de descuento del Bundesbank disminuyó de 8.3% a fines de 1992 a 5.8% en diciembre de 1993, lo que obedeció en parte al progreso logrado en la consolidación fiscal y a los reducidos reajustes salariales. A raíz de la drástica reducción de la tasa de descuento en Japón, como parte de un conjunto de medidas destinadas a reactivar la economía, ésta cayó a 1.75% en diciembre de 1993, el nivel más bajo de los últimos 40 años. En Italia también disminuyó en forma notoria a 8%, lo que se compara con una tasa de alrededor de 12% en los seis años anteriores, sin embargo, el déficit fiscal sigue siendo elevado, lo que impide una baja mayor de las tasas de interés.

2. El balance de pagos en cuenta corriente

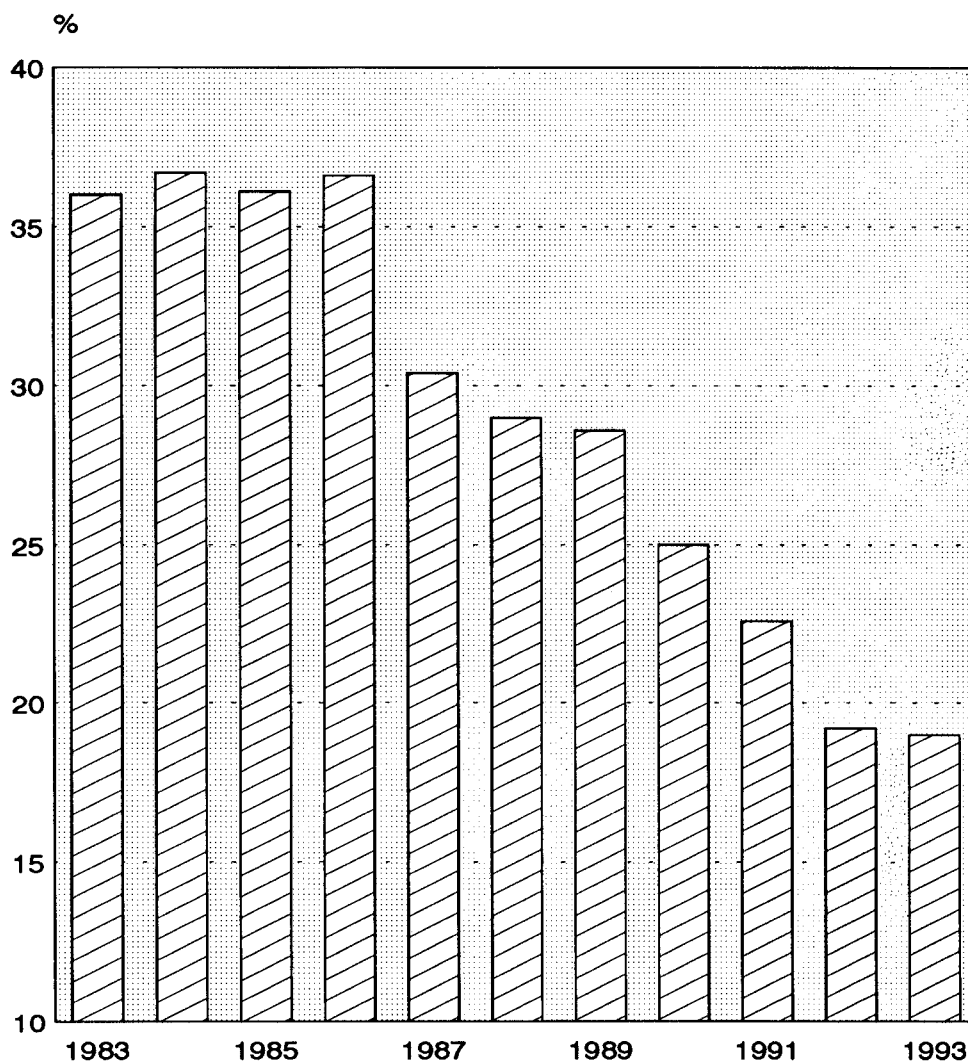
El déficit del balance de pagos en cuenta corriente de América Latina aumentó notablemente en 1993. En 1991 había crecido en forma significativa, puesto que ascendió a 18 000

millones de dólares, cifra que se duplicó en 1992 y siguió su trayectoria ascendente hasta alcanzar los 45 000 millones en 1993. A dicho deterioro, contribuyeron el saldo del comercio de bienes,

cuyo déficit pasó de casi 10 000 millones de dólares el aumento del saldo negativo de los servicios no factoriales, cuyos pagos netos se incrementaron en 1 000 millones de dólares. (Véase el cuadro VII-10.)

Tras el descenso registrado en 1991 y 1992, los pagos netos por concepto de intereses y dividendos de los países de la región aumentaron 8% en 1993, de 28 300 a 30 700 millones de dólares. En este resultado incidió el considerable

Gráfico VIII-1
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: RELACION ENTRE LOS INTERESES TOTALES DEVENGADOS Y LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

aumento de los pagos netos, especialmente de Brasil y, en menor medida, de México; en esos dos países el incremento alcanzó a 3 800 millones de dólares. Los pagos por factores aumentaron levemente en Bolivia, El Salvador, Paraguay, Perú y Venezuela y se redujeron en Argentina en parte debido a la firma de un acuerdo en el marco del Plan Brady, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, República Dominicana y Uruguay. (Véase el cuadro VII-11.)

El crecimiento de los pagos netos por concepto de servicio de factores de América Latina y el Caribe es un reflejo de fenómenos contradictorios. Por una parte, los intereses devengados de la deuda externa disminuyeron en la mayoría de los países, principalmente a causa del descenso de las tasas de interés internacionales en dólares. Sin embargo, en algunos países latinoamericanos los pagos de intereses aumentaron a raíz del incremento de la deuda externa. También se elevaron significativamente las remesas de utilidades correspondientes a la inversión directa extranjera, que superaron con creces la menor corriente global de intereses pagados.

El mayor déficit comercial de la región, unido a un moderado aumento de los pagos de utilidades e intereses, se tradujo en la ampliación del saldo negativo de la cuenta corriente. En general, la evolución de este indicador reflejó las variaciones del balance comercial en los países, que fueron mucho más acusadas que las fluctuaciones de los pagos factoriales. La reducción de 10 000 millones de dólares del saldo de la cuenta corriente correspondió casi exclusivamente a los países sudamericanos no

exportadores de petróleo. La modificación más notable tuvo lugar en Brasil, cuyo superávit de 6 300 millones de dólares se transformó en un déficit de 600 millones de dólares, debido al aumento simultáneo de las importaciones y de los pagos por factores. En Chile el déficit en cuenta corriente aumentó considerablemente, de 900 millones de dólares a 2 400 millones, mientras que en Argentina tuvo un incremento de 800 millones y en Uruguay creció de 240 millones en 1992 a 400 millones en 1993. En cambio, en Paraguay se observó una leve mejoría, ya que el déficit disminuyó de poco menos de 900 millones de dólares a 700 millones.

En los países exportadores de petróleo el saldo de la cuenta corriente no sufrió mayores variaciones, aunque hubo excepciones, algunas de ellas de importancia. El déficit de México se redujo levemente, en 500 millones de dólares, pese a un pequeño aumento de los pagos de utilidades e intereses, mientras que el de Venezuela disminuyó de 3 400 a 1 800 millones. En Colombia, en cambio, el excedente de 900 millones se transformó en un déficit de 2 200 millones, ya que el saldo comercial negativo neutralizó el efecto de la reducción de los pagos por factores. El déficit de Ecuador se incrementó en 300 millones de dólares, en tanto que en Bolivia y Perú no se observaron cambios significativos. En la subregión de América Central y el Caribe el saldo de la cuenta corriente fue similar al de 1992 en términos generales. En El Salvador, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana registró una mejora, en tanto que Costa Rica, Guatemala, Haití y Honduras sufrió un deterioro.

3. Las corrientes de capitales y las reservas internacionales

Las corrientes netas de capital hacia los países de América Latina y el Caribe siguieron siendo muy elevadas en 1993, puesto que ascendieron a 64 200 millones de dólares, cifra que refleja un incremento de 4 500 millones. La mayoría de los países latinoamericanos lograron atraer un gran volumen de recursos, similar al del año anterior e incluso mayor. En México los ingresos netos de capital se elevaron a 28 500 millones de dólares; en Argentina, disminuyeron levemente, pero superaron los 10 000 millones de dólares, y en

Brasil se mantuvieron en 9 000 millones de dólares. Estos tres países recibieron más del 70% de la corriente neta captada por la región. En Colombia el movimiento neto de capitales superó los 2 200 millones de dólares, monto no registrado desde 1982; Ecuador recibió poco menos de 1 000 millones de dólares, el mayor volumen de recursos captados desde 1987, y en Uruguay las entradas netas de capitales se duplicaron con creces. En cambio, en algunos países las corrientes netas de capitales se

redujeron en forma marcada; tal fue el caso de Chile (650 millones de dólares), Venezuela (500 millones), y Nicaragua y Perú (de 300 millones a 350 millones). (Véase el cuadro VII-11.)

En el conjunto de países exportadores de petróleo la entrada neta de capitales ascendió a 37 000 millones de dólares, 28 500 millones de los cuales correspondieron a México; esta cifra representó nuevamente cerca del 45% del total recibido por toda la región. Durante 1993 siguieron mejorando en las condiciones de acceso al financiamiento externo de las empresas privadas y las entidades públicas de México, debido en parte a su clasificación más favorable en términos de "riesgo país". La inversión extranjera alcanzó a 26 500 millones de dólares, 5 000 de los cuales correspondieron a inversión directa y el monto restante a inversión de cartera (excluida la realizada en moneda nacional). Con respecto a los recursos accionarios, cabe destacar la captación de 2 500 millones de dólares para formación de capital por intermedio de los ADR; los inversionistas extranjeros también recurrieron a mecanismos como la libre suscripción (4 000 millones), el Fideicomiso de Inversión Neutra NAFIN (2 230 millones) y el Fondo México (189 millones). Las emisiones de bonos en el exterior por parte de agentes privados e instituciones gubernamentales ascendieron a poco menos de 11 000 millones de dólares, lo que dejó un saldo neto de 8 650 millones, 5 300 millones colocados por agentes privados y 3 400 millones por instituciones públicas.

Al igual que en 1992, Argentina ocupó el segundo lugar entre los mayores receptores de capital externo de la región, con una entrada neta de 10 000 millones de dólares, cifra que equivale a 15% del total. Las privatizaciones, concepto por el cual se registró una afluencia de 5 600 millones de dólares, representaron más de la mitad de los movimientos de capital. Además, varias empresas argentinas captaron 2 800 millones de dólares por medio de los ADR, que en su mayor parte corresponden a la venta de acciones de la empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). También se observó un notable incremento de la colocación de bonos y papeles comerciales en los mercados internacionales, que se tradujo en un ingreso neto, de 3 000 millones. La inversión directa, que en su mayor parte consistió en

reinversión de utilidades, ascendió a cerca de 600 millones de dólares. En Brasil la cuenta de capital registró un ingreso neto de 9 000 millones de dólares, monto similar al del año anterior. La mayoría de estos recursos provino de inversiones de cartera por unos 6 000 millones de dólares, y la captación de bonos en términos brutos casi se duplicó, ya que pasó de 3 700 millones de dólares en 1992 a 6 700 millones en 1993.

En Chile la entrada neta de capitales se redujo de 3 500 millones de dólares a 2 800 millones. De este monto la inversión directa y de cartera ascendió a 1 500 millones de dólares. Los recursos externos captados mediante la colocación de bonos alcanzó a 430 millones de dólares, en tanto que los ADR aportaron 270 millones de capital fresco. En Perú se registró una entrada neta de 2 700 millones de dólares, suma levemente inferior a la del año anterior. La inversión directa alcanzó la cifra récord de 570 millones de dólares, en gran medida debido al proceso de privatización. Colombia registró un ingreso neto de capitales sin precedentes, que superó los 2 200 millones de dólares; también aumentaron notablemente la inversión de cartera y el endeudamiento de largo plazo del sector privado. Cabe destacar el ingreso neto de capital de corto plazo por un total de 1 000 millones de dólares, que contrasta con los egresos netos de los cuatro años anteriores. La inversión extranjera directa se aproximó a 800 millones de dólares por segundo año consecutivo.

La entrada neta de capitales en Venezuela disminuyó de 2 300 millones de dólares a 1 800 millones. En dicha reducción influyeron el drástico descenso de la inversión extranjera directa, como consecuencia de la limitada aplicación del programa de privatizaciones y de la inestabilidad política, y los préstamos a largo plazo otorgados al sector público. En Ecuador el movimiento neto de capitales registró un marcado incremento, de 130 millones de dólares a 960 millones, que equivale al 4% del producto, y refleja un aumento considerable del ingreso de capitales de corto plazo y un endeudamiento neto del sector privado. En Paraguay la afluencia neta de capitales ascendió a 800 millones de dólares, 150 millones de los cuales provinieron de inversiones directas. La cifra correspondiente al rubro "errores y omisiones" volvió a ser muy

elevada, de alrededor de 430 millones de dólares, y se estima que gran parte de ese monto puede atribuirse a transacciones de bienes no registradas en la cuenta corriente. Uruguay recibió un notable flujo de capitales superior a los 620 millones de dólares; de ese total casi 200 millones fueron recibidos por el sector público, lo que aumentó su endeudamiento de largo plazo, pero a la vez redujo el de corto plazo. La inversión de cartera superó los 150 millones de dólares, e incluyó bonos del Tesoro y eurobonos. En el sector privado es digna de mención la entrada de capitales por concepto de inversiones inmobiliarias.

En América Central y el Caribe, la entrada de recursos externos correspondientes a transferencias unilaterales oficiales volvió a ser voluminosa, ya que ascendió a alrededor de 1 200 millones de dólares, cifra que representa el 30% del saldo en la cuenta de capital. La afluencia de este tipo de recursos fue particularmente elevada en Nicaragua, El Salvador, Panamá y Honduras, países que recibieron un total de 850 millones de dólares. Sin embargo, en Nicaragua se observó una marcada disminución, dado que la entrada neta de capital se redujo en 320 millones de dólares, especialmente debido al menor ingreso de transferencias oficiales. Por el contrario, Guatemala registró el mayor incremento del flujo neto de capitales (140 millones de dólares), lo que se debió en gran parte a una mayor inversión extranjera. El resto de los países de esa subregión no sufrieron variaciones significativas en las entradas de capital.

Las corrientes de capital hacia los países de América Latina y el Caribe procedieron, al igual que en el bienio anterior, de diversas fuentes, especialmente de fuentes privadas no bancarias. En efecto, si bien los acreedores oficiales (bilaterales y multilaterales) siguen contándose entre los principales proveedores de fondos de casi todos los países de América Central y el Caribe, México y la mayoría de los países sudamericanos han logrado atraer nuevos capitales privados extranjeros de origen no bancario, sobre todo mediante emisiones de bonos, inversiones de cartera en acciones e inversión extranjera directa; esta última, fue importante en los años cincuenta y sesenta, pero

mucho menos destacada en las dos décadas posteriores. (Véase el cuadro VIII-2.)

La emisión de bonos ha sido la fuente de financiamiento con endeudamiento más dinámica en los últimos años; en 1993 permitió captar 27 400 millones, cifra que se compara con 830 millones de dólares en 1989. Diez países latinoamericanos emitieron bonos en 1993; el mayor volumen (10 800 millones de dólares) correspondió a México, seguido por Brasil (6 700 millones), Argentina (6 200 millones), Venezuela (2 350 millones) y, en menor medida, por Colombia, Chile, Guatemala, Perú, Trinidad y Tabago y Uruguay. (Véase el cuadro VIII-3.) Estos diez países realizaron 242 ofertas de colocación en 1993, con un período de vencimiento medio de 4.5 años, a un plazo mínimo de tres años y un plazo máximo de nueve. La participación del sector privado alcanzó en promedio a un 60%; en Chile el sector privado colocó el 100% de los bonos mientras que en Venezuela la participación del sector público ascendió al 80%. Los márgenes adicionales de las tasas de los bonos latinoamericanos con respecto a las de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos han tendido a disminuir, aunque siguen siendo elevados. Los márgenes más bajos, que exceden en alrededor de un 2% la tasa de los instrumentos del Tesoro de los Estados Unidos, fueron los aplicados a las emisiones del sector público mexicano y del sector privado chileno; los más altos, que superaron dicha tasa en un porcentaje que fluctúa entre un 5 y un 7%, correspondieron a emisiones del sector privado en Argentina y Brasil. En 1993 siguió disminuyendo el aporte de los bancos comerciales al financiamiento de la región; por lo tanto, el flujo neto de préstamos bancarios, papeles comerciales y certificados de depósito apenas superó los 5 500 millones de dólares, cifra que equivale a menos del 10% del total.

En la categoría de corrientes de capitales que no suponen endeudamiento, otra nueva fuente de capital extranjero han sido las inversiones de cartera en acciones, realizadas por intermedio de las bolsas de valores nacionales e internacionales. En 1993 las ganancias, de las siete principales bolsas, equivalentes a la variación del índice de las cotizaciones en dólares de América Latina fueron elevadas, incluso en el

contexto internacional. (Véase el cuadro VIII-4.) Cabe mencionar, en particular, las ganancias en dólares percibidas por Argentina (67%), Brasil (91%), Colombia (32%), Chile (29%), México (47%) y Perú (35%), así como la reducción observada en Venezuela (-11%). El valor de mercado de las acciones también aumentó en 1993 en los seis países para los cuales se dispone información comparable; en Argentina se incrementó 136%, en Brasil 120%, en Colombia 63%, en Chile 51%, en México 44% y en Venezuela 5%. El valor de los títulos que se cotizan en las bolsas nacionales e internacionales se incrementó casi 40%, de 92 000 millones de dólares en 1992 a 128 000 millones en 1993, en gran medida debido al aumento de los precios. Los inversionistas extranjeros que operan en esas bolsas son fondos mutuos internacionales, especialmente del Reino Unido y de los Estados Unidos, e inversionistas directos, tanto institucionales (fondos de pensiones y empresas de seguros, entre otros) como individuales. Un número cada vez mayor de empresas latinoamericanas ha comenzado a tener acceso a los mercados de valores de los Estados Unidos y a otras bolsas internacionales, por lo general mediante los ADR, certificados negociables emitidos por bancos de los Estados Unidos, que colocan acciones de una compañía extranjera. En 1993, empresas latinoamericanas recaudaron por ese medio 5 700 millones de dólares de capital fresco, monto que supera en un 40% el del año anterior. Argentina y México incursionaron muy activamente en el mercado de los ADR; ambos países captaron más del 90% del capital proveniente de esa fuente en 1993. Bolivia,

Colombia, Chile, Perú y Venezuela también recurrieron a este mecanismo, lo que les permitió recibir un total de 440 millones de dólares. Los recursos obtenidos por medio de los fondos externos cerrados, fuente que había generado una entrada de capital del orden de los 300 millones de dólares en 1992, prácticamente fueron nulos en 1993.

Además de los recursos captados mediante los mecanismos mencionados, en 1993 ingresaron a la región 15 000 millones de dólares correspondientes a inversión extranjera directa, que en algunos países incluye cuantiosos ingresos por privatizaciones. (Véase el cuadro VIII-2.)

En 1993 el ingreso neto de capitales volvió a superar por un amplio margen el déficit de cuenta corriente, por lo que el balance global de pagos arrojó un superávit de 19 300 millones de dólares, cifra inferior a los 24 000 millones registrados en 1992. Gracias a esto, las reservas internacionales de la mayoría de los países siguieron acrecentándose y sólo se redujeron en cinco de ellos: Colombia, Costa Rica, Haití, Honduras y Nicaragua. Sin embargo, las reservas registraron un aumento mucho menor que el del año anterior. En Brasil éste disminuyó de 15 100 millones de dólares a 8 400 millones; en Argentina, de 4 500 a 2 600 millones; en Perú, de 700 a 500 millones y en Chile, de 2 500 a 400 millones. En cambio, en México alcanzó a 6 000 millones de dólares, lo que equivale al triple del año anterior. Bolivia, El Salvador, Guatemala, Panamá, Paraguay, la República Dominicana, Uruguay y Venezuela también registraron aumentos, aunque más moderados.

4. Transferencia de recursos al exterior

La transferencia neta de recursos financieros a América Latina y el Caribe siguió siendo positiva por tercer año consecutivo, después de haber sido negativa durante nueve años (de 1982 a 1990). (Véase el cuadro VIII-6.) Las transferencias netas ascendieron a 33 000 millones de dólares, monto levemente superior al del año anterior. Al igual que en 1992, la mayor parte de esta corriente de recursos (23 000 millones) se canalizó hacia los países exportadores de petróleo, en tanto que los demás sólo recibieron

10 000 millones. Por lo tanto, la transferencia neta se mantuvo en torno al 20% de las exportaciones de bienes y servicios de la región; en los países exportadores de petróleo se incrementó del 25 al 30%, mientras que en los restantes disminuyó de 16 a 12%. En la mitad de los países, las transferencias fueron inferiores a las de 1992; en Brasil volvieron a ser negativas y en Venezuela donde fueron prácticamente nulas. (Véase el cuadro VIII-7.) Argentina y México, en cambio, se vieron beneficiados nuevamente por

transferencias positivas muy elevadas; en Guatemala, Paraguay y Uruguay éstas

aumentaron, y en Colombia y Ecuador pasaron a ser positivas.

5. La deuda externa

a) Tendencias generales

La deuda externa de América Latina y el Caribe creció 23 000 millones de dólares en 1993, de modo que a fines de año alcanzaba a 49 700 millones. (Véase el cuadro VIII-8.) Esto representa un aumento de 5%, la tasa de crecimiento más elevada desde 1987, que obedeció a varias causas. Las numerosas emisiones de bonos explican gran parte de la expansión de las economías de mayor tamaño (Argentina, Brasil y México), que en términos brutos colocaron bonos por 23 500 millones de dólares, suma equivalente a cerca del 90% de las emisiones de bonos de toda la región. El endeudamiento de varias de las economías más pequeñas se vio incrementado por préstamos de fuentes bilaterales y multilaterales, mientras que en casi todos los países se amplió la correspondiente a créditos comerciales. En cambio, hubo otros factores que contribuyeron a mitigar la carga de la deuda. Uno de ellos fue el uso cada vez más frecuente de formas de financiamiento que no crean endeudamiento, ya sea inversión directa, captación de fondos por intermedio de los mercados bursátiles nacionales e internacionales o depósitos de recursos externos en el sistema bancario. Además, algunos países participaron en operaciones de reducción de la deuda.

La tendencia al aumento de la deuda fue relativamente generalizada en la región, aunque ésta disminuyó en seis países: El Salvador (-15%), Trinidad y Tabago (-5%), Guatemala, Panamá y Paraguay (-2%) y Jamaica (-1%). En los demás se expandió, por lo general en forma moderada. Poco menos de las tres cuartas partes del aumento registrado a nivel regional correspondió a Brasil y México, en tanto que los incrementos porcentuales más marcados (5 y 7%) fueron los observados en Argentina, Brasil, Ecuador, Honduras y México.

La deuda externa de Brasil tuvo un aumento de casi 10 000 millones de dólares en 1993, más de la mitad del cual respondió al notable

crecimiento de la deuda de corto plazo con los bancos comerciales, contraída por los bancos brasileños sobre todo para financiar operaciones de comercio exterior. El endeudamiento restante fue de mediano plazo y correspondió en su mayor parte a captación de recursos mediante emisión de bonos. En 1993, la emisión de papeles comerciales, que había sido significativa en 1991 y 1992, se redujo drásticamente, a sólo 340 millones de dólares. Además, el servicio de la deuda se volvió más oneroso, debido a la elevación de los pagos por concepto de amortización e intereses. El aumento de estos últimos obedeció al crecimiento de la deuda externa y a la utilización de préstamos y títulos de mediano plazo con costo superior a los títulos del Tesorero de los Estados Unidos. Por consiguiente, la relación entre el servicio de la deuda y las exportaciones de bienes y servicios ascendió al 42%, el porcentaje más alto registrado desde 1988.

En México la deuda externa total se incrementó 6%, en respuesta al aumento de 3 000 millones de dólares de la deuda pública y de 4 000 millones de dólares de la deuda privada. En el primer caso el incremento se debió al aumento de 3 850 millones de dólares del pasivo de la banca de desarrollo y a una reducción de 1 150 millones de dólares del endeudamiento del gobierno central y de otras entidades públicas. En 1993 las operaciones de rescate de deuda ascendieron apenas a 800 millones de dólares, cifra mucho más baja que la del año anterior, período en el que alcanzaron a casi 7 200 millones de dólares. En este cambio influyó el notable aumento de la cotización de los pagarés de la deuda externa, que subieron de 65 a 82 centavos de dólar. El endeudamiento privado a más de un año se incrementó 5 000 millones de dólares en virtud de la colocación de bonos y obligaciones y de créditos directos otorgados por la banca comercial extranjera.

En Argentina, la deuda externa se acrecentó en 3 000 millones de dólares, lo que se explica fundamentalmente por la colocación de bonos.

Por otra parte, en 1993 se formalizó la reestructuración de la deuda pública con los bancos comerciales en el marco del Plan Brady, lo que permitió eliminar intereses impagos por alrededor de 8 600 millones de dólares, y se consolidó la deuda mediante la emisión de títulos a largo plazo por un total ligeramente superior a los 20 000 millones de dólares. Uno de los títulos incluía un descuento de 35% sobre un principal de 8 000 millones de dólares canjeado.

La deuda externa de Chile mostraba a fines de 1993 un incremento de casi 4% con respecto a diciembre de 1992; en particular, la deuda privada tuvo un aumento superior a los 1 500 millones, correspondiente en gran parte a compromisos de mediano y largo plazo de empresas y particulares. En cambio, hubo factores que contribuyeron a atenuar esa expansión, como la reducción de la deuda pública (588 millones de dólares) y de las obligaciones del Banco Central con el Fondo Monetario Internacional (243 millones). En 1993 se pagó por anticipado el total de la deuda pública en eurobonos contraída a mediados de 1991, que ascendía a 320 millones de dólares.

De acuerdo a la información disponible en junio de 1993, la deuda externa de Colombia se elevó a 17 500 millones de dólares. Esto se debió al mayor endeudamiento del sector privado, ya que la deuda pública volvió a disminuir, como ha venido haciéndolo desde 1990. A fines de 1993 la deuda externa de Ecuador ascendía a cerca de 13 000 millones de dólares, después de un trienio en que se había estabilizado en torno a los 12 000 millones, y el aumento puede atribuirse a la deuda de mediano y largo plazo. La deuda externa del Uruguay se incrementó en 200 millones de dólares en 1993; sin embargo, gracias a que sus activos en el exterior aumentaron, el endeudamiento neto se redujo a 18% del producto. Durante 1993 Perú saneó su situación financiera ante los principales organismos internacionales; el país suscribió un acuerdo por 1 400 millones de dólares en virtud del servicio ampliado del Fondo Monetario Internacional y recibió un crédito por 900 millones del Banco Mundial, lo que le permitió pagar las sumas adeudadas a dichas instituciones. La deuda externa creció en forma moderada (2%), por lo que alcanzó a 22 000 millones de

dólares, el 90% de los cuales correspondió a deuda de mediano y largo plazo. En 1993 se efectuaron pagos por casi 1 000 millones de dólares correspondientes al principal y de 900 millones por concepto de intereses; también se pagaron 1 200 millones de intereses adeudados. Luego de la drástica contracción del año anterior (23%), la deuda externa del Paraguay no registró variaciones significativas en 1993; el servicio de la deuda recuperó el nivel de los últimos años, después de haber crecido notablemente en 1992 por el pago de intereses en mora.

La deuda externa de Costa Rica también se mantuvo prácticamente invariable; esto respondió a una reducción de 125 millones de dólares de la deuda pública y a un aumento similar de la deuda privada, especialmente debido a las atractivas tasas de interés real ofrecidas en el exterior. La deuda externa de Guatemala tampoco sufrió mayores variaciones: la deuda externa pública registrada disminuyó más de 120 millones, pero la deuda efectiva se redujo en sólo 60 millones, a raíz de los préstamos de emergencia otorgados por México (50 millones de dólares) y Venezuela (14 millones) hacia fines de año; en cambio, la deuda privada se elevó. El Salvador redujo su deuda en más de 350 millones de dólares, pese al incremento del saldo positivo de la cuenta de capital; lo que se debió principalmente a la condonación de 464 millones de la deuda con el Gobierno de los Estados Unidos, anunciada en diciembre de 1992. El Gobierno de Canadá convino en la conversión de 7.5 millones de dólares de deuda de El Salvador en una suma equivalente en moneda nacional, que debía destinarse a proyectos de protección del medio ambiente, mientras que Argentina y Guatemala le otorgaron un descuento por pago anticipado. La deuda de Honduras aumentó 6.3% en 1993, lo que supone un incremento de casi 20% en el último bienio; por lo tanto, Honduras siguió siendo un país sobreendeudado, en que la relación deuda/producto se mantuvo en alrededor de 100%. El saldo de la deuda siguió concentrándose en compromisos oficiales de mediano y largo plazo, en tanto que el endeudamiento con la banca comercial y los proveedores se redujo al 18% del monto total. Durante 1993 Honduras no cumplió con el

compromiso de ponerse al día en el pago de la deuda, por lo que la suma adeudada ascendió a 140 millones de dólares, a lo que se sumaron 6.5 millones de pagos adeudados al Club de París. No obstante, las negociaciones con esta entidad se tradujeron en la condonación de 17 millones de dólares. La deuda externa de Nicaragua se mantuvo estancada en 11 000 millones de dólares; aunque en términos absolutos no ha mostrado variaciones significativas prácticamente desde 1990, su nivel sigue siendo muy elevado, sobre todo en relación con las exportaciones de bienes y servicios. En 1993 Nicaragua siguió gestionando una renegociación de la deuda, pero fracasó en sus intentos por recabar fondos de organismos de cooperación para la recompra de deuda comercial por 2 000 millones de dólares. También se enfrentó a dificultades en la renegociación de la deuda por 3 000 millones de dólares con los países de la antigua Unión Soviética y aún está pendiente la renegociación de su deuda con Alemania, contraída con la ex República Democrática Alemana. La deuda externa pública de Panamá ascendió a unos 3 500 millones de dólares, al igual que el año anterior, y se estima que el saldo de la deuda externa privada es de 3 200 millones de dólares. En 1993 culminó el proceso de renegociación de la deuda pública de Nicaragua con los organismos multilaterales con el pago de 100 millones de intereses morosos, pero el país todavía adeuda intereses a otros acreedores bilaterales y fuentes privadas. La deuda externa de República Dominicana se mantuvo aproximadamente en el mismo nivel registrado desde 1990, es decir, en torno a los 4 500 millones de dólares, pero tuvo un leve incremento proveniente del sector privado. El pago de intereses en mora a España y Brasil, le permitió obtener descuentos de 50 y 70% de su valor nominal, respectivamente.

El mercado secundario reaccionó positivamente ante el moderado aumento de la deuda latinoamericana y la continuación del proceso de recuperación después de la crisis provocada por la deuda que se prolongó por diez años. El precio de la deuda de todos los países de la región, con la excepción de Honduras, aumentó en 1993. (Véase el cuadro VIII-9.) El promedio regional pasó de 48% del valor

nominal en enero a más de 63% en diciembre. Los mayores incrementos correspondieron a Argentina, Perú y la República Dominicana, países cuyos indicadores de endeudamiento mejoraron a lo largo del año.

b) La carga de la deuda

La carga de la deuda latinoamericana se estabilizó, después de cinco años en que mostró una sostenida declinación. Los pagos de intereses siguieron representando alrededor de un 19% de las exportaciones de bienes y servicios, al igual que en 1992; en éste sigue siendo un porcentaje muy elevado, pero es inferior al 39% registrado en 1982-1983. (Véase el cuadro VIII-10.) En tres países (Costa Rica, Guatemala y Paraguay) la relación oscila entre el 5 y 7%, en cuatro asciende a alrededor de 10% (Chile, El Salvador, Haití y República Dominicana) y en otros cuatro fluctúa entre 12 y 18% (Colombia, Ecuador, Uruguay y Venezuela). En cambio, siete países todavía presentan coeficientes superiores a 20%: Perú (25%), Argentina y Honduras (23%), Brasil (22%), Bolivia y México (21%); en Nicaragua es de 116%, porcentaje que se considera demasiado alto y, por lo tanto, sigue siendo motivo de preocupación.

El coeficiente intereses/exportaciones no sufrió variaciones, ya que el incremento de los pagos de intereses (de 29 700 a 30 800 millones de dólares) fue compensado por un aumento porcentual similar de las exportaciones de bienes y servicios. El alza de dichos pagos pese a una importante baja de las tasas internacionales de interés (la LIBOR a seis meses disminuyó de 4.9 a 3.5%) se debió a la elevación de la deuda, la reducción de la contraída a tasas de interés flotantes y las tasas relativamente más altas aplicadas a los bonos.

El coeficiente intereses/exportaciones se redujo en la mayoría de los países latinoamericanos, pero, en los exportadores de petróleo pasó de 18.3 a 18.9%, debido a los incrementos registrados en México y Perú. En los países sudamericanos no exportadores de petróleo se observó una disminución de 20.4 a 19.8% pero el fenómeno fue mucho más marcado en Argentina (seis puntos porcentuales) y Paraguay (cuatro puntos). En Brasil el

coeficiente aumentó, mientras que en Centroamérica y el Caribe cayó de 16.7 a 13.8%; la reducción fue extraordinaria en el caso de Nicaragua (de 162 a 116%) y de menor magnitud en los restantes países, con la excepción de Haití.

La relación entre la deuda externa total y las exportaciones de bienes y servicios se estabilizó, puesto que ambas crecieron en la misma proporción. La deuda representó el 300% de las exportaciones, porcentaje considerablemente más bajo que el 400% registrado en 1987, pero que sigue siendo muy alto si se le compara con el prevaleciente antes de la crisis de la deuda (210 a 250% en 1978-1981). Varios países registraron un aumento del coeficiente deuda/exportaciones. En los exportadores de petróleo, el coeficiente creció levemente, de 275 a 276%. En esta categoría, cabe destacar el caso de Ecuador, país en que el coeficiente registró un importante aumento, puesto que la deuda creció 6% y las exportaciones se redujeron en 2%. En Bolivia, en cambio, bajó abruptamente, de 490 a 423%. La relación también se mantuvo estable en los países sudamericanos no exportadores de petróleo, pero disminuyó en Centroamérica y el Caribe. En Argentina se redujo de 443 a 432%, mientras que en Chile y Uruguay se incrementó. En Brasil se mantuvo estable, pese a un significativo aumento de la deuda. Con la excepción de Haití, cuyas exportaciones se redujeron a una tercera parte del monto promedio de los años ochenta, y de Guatemala y Honduras países en que se observó un leve aumento, el coeficiente de la carga de la deuda de los países de Centroamérica y el Caribe registró un descenso lo que se reflejó en el coeficiente deuda/exportaciones. Además, cabe señalar que el coeficiente de la mayoría de los países de la región sigue siendo superior al 200%, porcentaje que suele considerarse el máximo aceptable, y que sólo en siete países (Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Paraguay y la República Dominicana) se ubicó por debajo de ese nivel.

La relación deuda externa/producto interno bruto, otro indicador estructural de la carga de la deuda, muestra también una tendencia a estabilizarse, en un 37 a 38%. (Véase el cuadro VIII-12.) Este coeficiente sigue siendo alto si se lo compara con el de 1980 (28%), aunque es bastante inferior al máximo histórico de 60%

registrado en 1986. La relación aumentó en Haití y Venezuela en 1993, debido a la contracción de la economía, se mantuvo relativamente estable en la mayoría de los países de la región, disminuyó notablemente en El Salvador a raíz de la condonación de una porción significativa de su deuda, y decreció en Argentina, Costa Rica, Chile y Perú gracias a la vigorosa expansión económica. En Bolivia, Costa Rica, Uruguay y Venezuela se mantuvo en torno al 60%, porcentaje que refleja una importante disminución con respecto a un nivel máximo de alrededor de 100% (130% en el caso de Bolivia). El coeficiente sigue siendo extraordinariamente alto en Ecuador y Honduras (100%) y, sobre todo, en Nicaragua, cuya deuda equivale a seis veces el valor del producto.

c) La renegociación de la deuda

En 1993 sólo tres países latinoamericanos (Argentina, Brasil y la República Dominicana) participaron en negociaciones de la deuda con bancos comerciales en el marco del Plan Brady, puesto que la mayor parte de los restantes países que tenían una elevada deuda bancaria ya habían regularizado sus pagos. Otros cinco países concertaron acuerdos en el marco del Club de París (Costa Rica, Guatemala, Guyana, Jamaica y Perú) y algunos otros se vieron beneficiados por condonaciones u otras formas de reducción de la deuda.

República Dominicana avanzó sustancialmente en la concertación de un convenio según el Plan Brady en 1993. El acuerdo, que fue anunciado en mayo, combina las condiciones habituales del Plan con una opción adicional, que permite una reducción mucho mayor de la deuda. Se aplica a 775 millones de dólares de principal y a 300 millones de intereses en mora. En el primer caso el convenio supone lo siguiente: recompra al 25% del valor nominal; un bono de descuento a 30 años con un descuento de 35% y tasa de interés igual a la LIBOR más 0.8125%; y un bono a la par a 18 años, con período de gracia de nueve años, y con un rendimiento de 3% en los primeros dos años, 3.5% en el tercero y el cuarto, 4% en el quinto y el sexto, y la LIBOR más 0.8125% a partir de entonces. Los bonos con descuento están garantizados por un bono del Tesoro de los

Estados Unidos de cupón cero y una garantía de interés renovable; los bonos a la par no tienen garantía. En lo que respecta a los intereses en mora, el 12.5% debe pagarse en efectivo y el resto convertirse en bonos a 15 años con rendimiento igual a la LIBOR más 0.8125%. El aspecto del convenio suscrito por la República Dominicana que ha suscitado mayor controversia es la inclusión de anulación de una cláusula (*pullback*), que se aplica en caso de que los bancos no concedan una reducción que equivalga por lo menos al 50% de la deuda. A fines de año el convenio todavía no había sido aprobado por el Congreso de la República Dominicana ni por los bancos participantes.

Argentina anunció en abril la culminación de las negociaciones sobre concertación de un convenio en el marco del Plan Brady, que ya se había dado a conocer en forma preliminar en 1992. En virtud de este convenio se transformaron 19 300 millones de dólares en bonos a 30 años, que se dividen en bonos con un descuento de 35% del valor nominal y un interés flotante equivalente a la LIBOR más 0.8125% y bonos a la par con un interés inicial de 1.4%, que irá en aumento hasta alcanzar a un 4% el séptimo año. La garantía de los bonos con descuento y a la par quedó constituida por bonos del Tesoro de los Estados Unidos de cupón cero a 30 años. También se contempla una garantía renovable por 12 meses, que se aplica a los intereses. Además de los fondos aportados por el Gobierno de Argentina, las garantías se financiaron con préstamos por 3 200 millones de dólares otorgados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) (1 000 millones), el Banco Mundial (750 millones), el Banco Interamericano de Desarrollo (650 millones) y el Gobierno del Japón (800 millones). Se transformaron unos 8 000 millones de dólares de intereses en mora en bonos con interés flotante a 12 años plazo y tasa de interés igual a la LIBOR más 0.8125%; estos bonos no cuentan con garantía. A petición del Gobierno de Argentina, los bancos participantes aceptaron que el 35% de la deuda se canjeara por bonos con descuento. El convenio supuso una reducción de cerca de 2 500 millones de dólares del capital y de 4 500 millones correspondientes a pago de intereses.

El acuerdo de reestructuración de la deuda bancaria y los intereses en mora de Brasil en el

marco del Plan Brady quedó formulado en julio de 1992, pero no pudo suscribirse de inmediato por falta de acuerdo con el FMI. En noviembre de 1993, después de la modificación de algunas disposiciones del acuerdo original y de los avances logrados en las negociaciones con el FMI, se firmó el convenio definitivo. El monto del capital incluido en esta operación se redujo de 44 000 millones de dólares a 35 000 millones, y el acuerdo comprende también alrededor de 3 000 millones de intereses en mora. La reestructuración de la deuda de Brasil con los bancos extranjeros consistirá en lo siguiente: el 33.2% se convertirá en bonos a la par a 30 años, el 35% en bonos con descuento, el 20.6% en bonos que suponen una reducción gradual de los intereses, el 5.5% en bonos con capitalización del interés y el 5.7% en bonos de conversión. Los intereses en mora correspondientes al período 1991-1992 se transformarán en bonos a 12 años con una tasa flotante de interés igual a la LIBOR más 0.8125%. Los intereses en mora de años anteriores se eliminaron o transformaron en títulos en 1992 como condición previa para la suscripción del convenio anunciado el pasado año.

Perú sigue siendo uno de los países latinoamericanos que tiene una voluminosa deuda comercial pendiente. En marzo de 1993 se creó un segundo "grupo de apoyo" del Perú, en el que participaron los Estados Unidos, Japón y varios países europeos; el primero de estos grupos se había disuelto como consecuencia de la clausura del Congreso en abril de 1992. Los préstamos puente otorgados por el grupo de apoyo permitieron a Perú pagar 860 millones de dólares de intereses en mora al FMI y 900 millones al Banco Mundial. Las dos organizaciones aprobaron de inmediato créditos por 1 400 y 1 030 millones de dólares, respectivamente. Además de permitir el pago de los préstamos puente, los nuevos créditos aportaron fondos para proyectos de inversión. En la segunda etapa de las negociaciones sobre la deuda, Perú suscribió un acuerdo con el Club de París, en virtud del cual se comprometió a pagar los montos adeudados a organismos financieros bilaterales entre 1993 y 1995. La reprogramación de 1 900 millones de dólares (con un período de gracia de 6 años y 11 meses y un plazo de reembolso de 6 años y

6 meses), redujo los pagos anuales durante el trienio de 1 000 millones de dólares a algo más de 300 millones. En septiembre se inició la tercera etapa del proceso con el comienzo de las conversaciones con representantes de los 270 bancos comerciales acreedores de Perú. La deuda con la banca comercial asciende a 6 100 millones de dólares correspondientes a préstamos a largo plazo, 800 millones de deuda a corto plazo y unos 2 000 millones de pagos adeudados del principal y los interés.

También se buscó resolver los problemas pendientes de la deuda bilateral, la que es muy gravosa en algunos casos. Así, cuatro pequeños países de la región, al igual que el Perú, reprogramaron sus deudas con el Club de París: Jamaica (290 millones de dólares), Guatemala (440 millones), Guyana (39 millones) y Costa Rica (57 millones). (Véase el cuadro VIII-13.) Los países más pobres lograron eliminar parte de su deuda, gracias a su condonación o la aplicación de disposiciones muy favorables. Por ejemplo, Bolivia prácticamente eliminó su deuda bancaria comercial mediante un convenio aplicable a 180 millones de dólares, firmado

durante la reunión anual del BID en abril de 1993. El país pagó alrededor de la mitad de su deuda mediante recompras a 16 centavos de dólar, con fondos procedentes de donaciones del Banco Mundial y de los gobiernos de países industriales; el resto se repartió en bonos que se colocarían entre organizaciones no gubernamentales para proyectos de protección del medio ambiente y desarrollo y en bonos a 30 años vinculados al precio del estaño. Además, el gobierno del Reino Unido condonó 48 millones de libras esterlinas de los 54 millones de deuda bilateral de Guyana y Honduras se vio favorecida por la condonación de su deuda bilateral con Suiza (41 millones) y los Países Bajos (2 millones). Este último país también canceló 6.5 millones de dólares correspondientes al servicio de la deuda adeudados por Nicaragua, lo que se añade al perdón de 29 millones de pagos en mora acumulados en 1991, y Dinamarca aceptó suspender la recaudación del servicio de la deuda de Nicaragua durante los cinco años siguientes. Pese a estas condonaciones, la carga de la deuda de muchos de los países de menores ingresos sigue siendo muy elevada.

Cuadro VIII-1
TASAS DE INTERÉS EN LOS MERCADOS DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS
(Fin del período)

	1980	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Tasa de redescuento									
Alemania	7.5	4.0	2.5	3.5	6.0	6.0	8.0	8.3	5.8
Canadá	17.3	9.5	8.7	11.2	12.5	11.8	7.7	7.4	4.1
Estados Unidos	13.0	7.5	6.0	6.5	7.0	6.5	3.5	3.0	3.0
Francia	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5
Italia	16.5	5.0	12.0	12.5	13.5	12.5	12.0	12.0	8.0
Japón	7.3	5.0	2.5	2.5	4.3	6.0	4.5	3.3	1.8
Países Bajos	8.0	0.7	3.8	4.5	7.0	7.3	8.5	7.8	5.0
Tasa del mercado financiero de corto plazo									
Alemania	9.1	5.2	3.7	4.0	6.6	7.9	8.8	9.4	7.5
Canadá	19.0	9.6	8.5	10.4	12.1	11.6	7.4	6.8	3.8
Estados Unidos	13.4	8.1	6.7	7.6	9.2	8.1	5.7	3.5	3.0
Francia	11.9	9.9	8.0	7.5	9.1	9.9	9.5	10.4	8.8
Italia	17.2	15.3	11.5	11.3	12.7	12.4	12.2	14.0	10.2
Japón	10.9	6.5	3.5	3.6	4.9	7.2	7.5	4.6	3.1
Países Bajos	10.1	6.3	5.2	4.5	7.0	8.3	9.0	9.3	7.1
Reino Unido	15.6	10.8	9.7	10.3	13.9	14.7	11.8	9.6	5.6
Tasa del mercado financiero de largo plazo									
Alemania	8.5	6.9	5.8	6.1	7.1	8.9	8.6	8.0	6.3
Canadá	12.5	11.0	10.0	10.2	9.9	10.9	9.8	8.8	7.9
Estados Unidos	11.5	10.6	8.4	8.9	8.5	8.6	7.9	7.0	5.8
Francia	13.0	10.9	9.4	9.1	8.8	10.0	9.1	8.6	6.9
Italia	16.1	13.0	9.7	10.2	10.7	11.5	10.1
Japón	9.2	6.3	4.2	4.3	5.1	7.4	6.5	4.9	3.7
Países Bajos	10.2	7.3	6.4	6.3	7.2	8.9	8.7	8.1	6.5
Reino Unido	13.8	10.6	9.5	9.4	9.6	11.1	9.9	9.2	7.9

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Estadísticas financieras internacionales*, Washington, D.C., varios números.

Cuadro VIII-2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ALGUNAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO
(Millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992 ^a	1993 ^a
A. Deuda					
Bonos ^b	833	2 760	7 242	12 577	27 397
Bancos ^c	-6 497	8 559	6 800	10 900	5 200
Papeles comerciales	127	-	1 212	840	315
Certificados de depósito	-	-	670	1 100	65
B. Inversión					
Directa ^d	6 134	6 135	10 589	13 888	15 000
ADR/GDR ^e	-	98	4 120	4 063	5 725
Fondos Externos ^f	416	575	727	293	10

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos oficiales, del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial y del Banco de Pagos Internacionales.

^a Cifras preliminares. ^b Valor bruto. ^c Neto, corto y mediano plazo. ^d Incluye la reinversión de utilidades. ^e ADR = American Depository Receipts (títulos en el mercado estadounidense); GDR = global depository receipts (títulos en el mercado mundial). ^f Sólo fondos "cerrados"; capital inicial.

Cuadro VIII-3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EMISIONES INTERNACIONALES DE BONOS ^a
(Millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993
Total	833	2 760	7 242	12 577	27 397
Argentina	-	21	795	1 570	6 233
Brasil	-	-	1 837	3 655	6 679
Colombia	-	-	-	-	566
Chile	-	-	200	120	433
Guatemala	-	-	-	-	60
México	570	2 477	3 782	6 100	10 783
Panamá	-	-	50	-	-
Perú	-	-	-	-	30
Trinidad y Tabago	-	-	-	100	125
Uruguay	-	-	-	100	140
Venezuela	263	262	578	932	2 348
Plazo promedio (años) ^b	...	4.9	4.0	3.9	4.5

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Private Market Financing for Developing Countries*, Washington, D.C., diciembre de 1993 (datos hasta 1992) e información proporcionada directamente (1993).

^a Financiamiento bruto. ^b Datos de West Merchant Bank, *Investment Review*, varios números.

Cuadro VIII-4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES DE PRECIOS
 EN DÓLARES DE LAS BOLSAS DE VALORES**
(Variación porcentual anual) ^a

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Argentina	-19	75	-27	7	30	136	-38	392	-28	67
Brasil	41	81	-27	-66	104	39	-68	152	-	91
Colombia	...	-25	121	62	-18	6	27	174	36	32
Chile	-28	36	134	18	22	35	31	90	12	29
México	-2	8	81	-11	98	67	25	100	19	47
Perú	35
Venezuela	...	30	54	45	-27	-35	572	34	-43	-11

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por la Corporación Financiera Internacional.

^a A fines de año.

Cuadro VIII-5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : EMISIONES INTERNACIONALES DE ACCIONES ^a
(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993 ^b
Total	98	4 120	4 063	5 725
Argentina	-	356	372	2 793
Bolivia	-	-	-	10
Brasil	-	-	133	-
Chile	98	-	129	271
Colombia	-	-	-	91
México	-	3 764	3 058	2 493
Panamá	-	-	88	-
Perú	-	-	-	25
Venezuela	-	-	283	42

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Private Market Financing for Developing Countries*, Washington, D.C., diciembre de 1993 (datos hasta 1992) e información proporcionada directamente (1993).

^a Corresponde a títulos de depósito en el mercado estadounidense (ADR) y títulos de depósito en el mercado mundial (GDR), para ampliación del capital.

Cuadro VIII-6
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESO NETO DE CAPITAL Y
TRANSFERENCIA DE RECURSOS ^a**
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Entrada efectiva neta de capitales ^b (1)	Tran-sacciones no regis-tradas ^c (2)	Entrada neta de capitales (1 + 2) (3)	2/1 (4)	Pagos netos de uti-lidades e intereses (5)	Transferencia de recursos		Exporta-ciones de bienes y servicios (8)	6/8 (9)	7/8 (10)
						(1-5) (6)	(3-5) (7)			
1980	33.6	-2.0	31.6	-6.0	18.8	14.8	12.8	101.6	14.6	12.6
1981	51.6	-11.7	39.9	-22.7	28.8	22.8	11.1	109.5	20.8	10.1
1982	32.5	-12.5	20.0	-38.5	38.6	-6.1	-18.6	99.4	-6.1	-18.7
1983	5.1	-1.9	3.2	-37.3	34.3	-29.2	-31.3	99.5	-29.3	-31.5
1984	12.4	-1.9	10.5	-15.3	36.9	-24.5	-26.4	110.7	-22.1	-23.8
1985	7.0	-3.7	3.3	-52.9	35.4	-28.4	-32.1	105.3	-27.0	-27.0
1986	10.0	0.0	10.0	-	32.4	-22.4	-22.4	91.1	-24.6	-24.6
1987	13.8	1.5	15.3	10.9	31.6	-17.8	-16.3	104.2	-17.1	-15.6
1988	7.5	-1.5	6.0	-20.0	34.1	-26.6	-28.1	119.5	-22.2	-23.5
1989	7.0	2.9	9.9	41.4	37.6	-30.6	-27.7	132.6	-23.1	-20.9
1990	17.2	0.5	17.6	2.9	32.7	-15.5	-15.1	146.0	-10.6	-10.3
1991	35.6	1.1	36.7	3.1	29.2	6.4	7.5	145.8	4.4	5.1
1992	59.3	...	28.1	...	31.2	154.8	...	20.2
1993 ^a	63.9	...	30.6	...	33.3	162.0	...	20.6

Fuente: 1980 - 1991: CEPAL sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional. 1992 y 1993: CEPAL sobre la base de información proporcionada por el FMI y por entidades nacionales.

^a Comprende 16 países de habla hispana (con la excepción de Cuba y Panamá), más Brasil y Haití. ^b Equivale a Entrada neta de capitales menos Transacciones no registradas. ^c Corresponde a la partida de errores y omisiones del balance de pagos.

^d Estimaciones preliminares.

Cuadro VIII-7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS ^a

	Transferencia neta de recursos (Millones de dólares)						Relación entre la transferencia neta de recursos y las exportaciones de bienes y servicios						
	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b	1982- 1990	1991- 1993 ^b	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
América Latina y el Caribe	-28 080	-27 702	-15 045	7 465	31 178	33 266	-217 979	71 459	-20.9	-10.3	5.1	20.2	20.5
Paises exportadores de petroleo	-12 116	-10 266	-5 285	13 968	18 500	23 142	-116 390	55 160	-16.5	-7.1	19.0	24.7	29.7
Bolivia	120	40	111	202	587	621	325	1 410	4.6	11.3	22.0	76.0	69.4
Colombia	-1 344	-1 670	-2 216	-2 527	-1 772	563	-6 840	-3 736	-22.9	-25.6	-27.9	-19.2	5.7
Ecuador	-323	-268	-504	-209	-673	189	-3 543	-693	-9.4	-15.5	-6.1	-18.6	5.3
México	-11 287	-3 693	2 811	14 812	17 624	20 015	-70 159	52 451	-11.2	7.3	37.4	42.3	46.1
Perú	427	-262	639	1 826	2 122	1 734	447	5 682	-6.0	15.7	43.8	48.8	39.8
Venezuela	291	-4 413	-6 126	-136	612	20	-36 620	496	-31.5	-32.6	-0.8	4.0	0.1
Paises no exportadores de petroleo	-15 964	-17 436	-9 760	-6 503	12 678	10 124	-101 589	16 299	-24.8	-13.6	-9.0	15.8	12.0
Sudamericanos	-17 369	-19 248	-10 673	-8 647	10 392	7 939	-112 333	9 684	-30.8	-16.7	-13.5	14.6	10.7
Argentina	-1 697	-6 465	-5 573	-959	7 565	6 972	-33 182	13 578	-55.0	-38.8	-6.7	51.6	44.3
Brasil	-14 545	-11 854	-6 559	-8 012	720	-1 521	-74 749	-8 813	-31.6	-18.9	-23.3	1.8	-3.6
Chile	-811	-432	1 264	-403	1 627	1 335	-4 059	2 559	-4.5	12.3	-3.6	13.0	11.3
Paraguay	-30	-151	397	816	430	672	1 667	1 918	-9.6	21.0	46.9	27.8	36.8
Uruguay	-286	-346	-202	-89	50	481	-2 010	442	-17.0	-9.4	-4.1	2.2	20.5
Centroamericanos y del Caribe	1 405	1 812	913	2 144	2 286	2 185	10 744	6 615	23.2	11.3	25.6	25.4	22.4
Costa Rica	284	333	119	328	387	325	967	1 040	18.1	6.0	14.9	15.0	10.8
El Salvador	135	519	411	172	378	348	1 755	898	63.7	46.7	19.1	42.9	33.4
Guatemala	178	319	-	600	559	769	1 535	1 928	22.4	-	35.6	29.5	42.5
Haití	168	153	154	127	67	85	1 340	279	64.9	64.9	50.9	53.2	96.6
Honduras	90	49	57	103	53	14	837	170	8.7	4.6	10.1	5.1	1.3
Nicaragua	627	390	251	572	581	342	4 234	1 495	114.4	64.0	169.0	191.4	93.2
República Dominicana	-77	49	-79	242	261	302	76	805	2.4	-3.9	12.2	12.1	12.9

Fuente: 1988 - 1991: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI). 1992 - 1993: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por el FMI y entidades nacionales.

^a La Transferencia neta de recursos equivale al ingreso neto de capitales (Transferencias unilaterales oficiales, Capitales de corto y largo plazo y errores y omisiones), menos las utilidades e intereses netos, que incluyen tanto los intereses efectivamente pagados, como los vencidos y no pagados. En el presente cuadro las cantidades negativas indican transferencias de recursos al exterior.

^b Cifras preliminares.

Cuadro VIII-8
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DEUDA EXTERNA TOTAL DESEMBOLSADA^a
(Millones de dólares y tasas de variación)

	Saldo a fines del año										Tasa anual de variación			
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b	1979-1981	1982-1983	1984-1991	1992	1993 ^b	
América Latina y el Caribe	400 918	427 561	419 530	423 052	441 486	456 036	474 127	497 140	22.9	11.2	3.1	4.0	4.9	
Países exportadores de petróleo	179 262	186 333	186 072	181 052	191 498	205 187	207 664	217 055	24.7	10.7	2.8	1.2	4.5	
Bolivia ^c	3 536	4 278	4 043	3 492	3 768	3 582	3 784	3 788	14.3	9.4	1.5	5.6	0.1	
Colombia	15 950	17 047	17 359	17 007	17 556	16 975	16 833	17 436 ^d	28.0	16.0	5.0	-0.8	3.6	
Ecuador	9 063	10 320	10 581	11 322	11 856	12 271	12 122	12 806	21.0	18.3	6.6	-1.2	5.6	
México ^e	100 500	102 400	100 900	95 100	101 900	114 900	114 000	120 800	30.2	11.9	2.6	-0.8	6.0	
Perú	14 477	15 373	16 493	18 536	19 996	20 990	21 710	22 127	1.0	13.8	6.8	3.4	1.9	
Trinidad y Tabago ^f	1 898	2 082	2 012	2 400	2 520	2 433	2 215	2 098	29.3	16.3	6.9	-9.0	-5.3	
Venezuela	33 838	34 833	34 684	33 195	33 902	34 036	37 000	38 000	24.7	4.0	-0.2	8.7	2.7	
Países no exportadores de petróleo	221 656	241 228	233 458	242 000	249 988	250 849	266 463	280 085	21.4	11.7	3.4	6.2	5.1	
Sudamérica	191 931	209 825	201 012	206 752	213 878	215 617	230 760	244 378	21.9	11.1	3.1	7.0	5.9	
Argentina	51 422	58 324	58 473	63 314	60 973	63 700	65 000	68 000	41.9	12.4	4.4	2.0	4.6	
Brasil	111 045	121 174	113 469	115 096	123 439	123 910	135 949	145 660	14.4	10.6	2.9	9.7	7.1	
Chile	20 829	20 660	18 960	17 520	18 576	17 319	18 964	19 659	30.5	7.6	-0.5	9.5	3.7	
Guyana	1 542	1 736	1 778	1 801	1 812	1 856	1 871	1 906	28.1	17.8	8.5	0.8	1.9	
Paraguay	1 855	2 043	2 002	2 027	1 695	1 666	1 279	1 254	12.3	24.5	1.6	-23.2	-2.0	
Uruguay	5 238	5 888	6 330	6 994	7 383	7 166	7 697	7 899	35.9	21.2	5.8	7.4	2.6	
Centroamérica y el Caribe	29 725	31 403	32 446	35 248	36 110	35 232	35 703	35 707	18.2	16.1	5.2	1.3	-	
Costa Rica	4 079	4 384	4 470	4 488	3 930	4 015	4 050	4 052	12.8	14.7	1.6	0.9	-	
El Salvador	1 928	1 880	1 913	2 169	2 226	2 216	2 338	1 985	17.7	8.4	2.0	5.5	-15.1	
Guatemala	2 674	2 700	2 599	2 731	2 602	2 561	2 500	2 450	19.0	24.8	2.2	-2.4	-2.0	
Haití ^c	696	752	778	803	841	809	819	830	21.0	21.7	4.9	1.2	1.3	
Honduras	3 366	3 773	3 810	3 374	3 547	3 174	3 538	3 762	17.5	16.7	4.9	11.5	6.3	
Jamaica	3 575	4 014	4 002	4 038	4 152	3 874	3 678	3 647	22.6	14.9	3.6	-5.1	-0.8	
Nicaragua ^c	5 760	6 270	7 220	9 741	10 616	10 312	10 806	10 987	27.1	21.5	13.3	4.8	1.7	
Panamá ^c	3 835	3 731	3 771	3 814	3 714	3 699	3 548	3 494	9.0	13.8	2.0	-4.1	-1.5	
República Dominicana	3 812	3 899	3 883	4 090	4 482	4 572	4 426	4 500	24.2	14.0	4.1	-3.2	1.7	

^a Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^b Incluye la deuda con el FMI.

^c Cifras preliminares.

^d Deuda pública.

^e Deuda privada han sido ajustadas teniendo en cuenta el proceso de privatización y eliminación del sistema de control de cambios.

^f Deuda total de acuerdo con cifras oficiales y de organismos financieros internacionales.

Cuadro VIII-9
**AMÉRICA LATINA: PRECIO DE LOS PAGARÉS DE LA
 DEUDA EXTERNA EN EL MERCADO SECUNDARIO**
(Porcentaje de su valor nominal)

	1991			1992			1993		
	Enero	Junio	Di- ciembre	Enero	Junio	Di- ciembre	Enero	Junio	Di- ciembre
Argentina	19	25	36	39	50	45	45	52	66
Bolivia	13	12	16	16	16	...
Brasil	23	33	30	32	37	28	30	38	46
Colombia	64	73	81	75	75	75	75	75	85
Costa Rica	34	46	50	51	57	60	60	67	81
Chile	75	88	89	89	90	91	91	91	93
Ecuador	20	22	22	24	32	27	28	33	52
Honduras	26	27	34	33	31	31
Jamaica	75	74	67	69	76	76
México	45	55	60	62	65	65	66	72	82
Nicaragua	6	9	6	8	9	11
Panamá	11	13	21	23	33	29	29	32	56
Perú	3	7	11	14	17	18	19	33	67
República Dominicana	33	32	31	41	57
Uruguay	70	70	75	75	72	^b
Venezuela	50	60	66	67	61	57	58	67	72
Promedio ^a	32.5	41.5	45.0	47.6	52.2	47.9	47.7	53.9	63.2

Fuente: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales, sobre la base de precios de oferta compilados por Salomon Brothers y Merrill Lynch.

^a Ponderado por el monto de la deuda bancaria. ^b En diciembre no hubo actividad comercial.

Cuadro VIII-10
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : RELACIÓN ENTRE LOS INTERESES TOTALES
 DEVENGADOS Y LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS ^a**
 (Porcentajes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
América Latina y el Caribe	36.0	36.5	30.2	28.8	28.3	25.0	22.6	19.2	19.0
Países exportadores de petróleo	32.4	33.6	27.6	28.6	27.0	22.0	20.0	18.3	18.9
Bolivia	46.8	42.1	38.4	41.0	30.2	25.0	26.9	24.4	20.7
Colombia	28.9	20.5	20.5	20.7	21.7	19.0	16.4	14.5	12.4
Ecuador	25.7	29.7	32.5	32.5	33.7	29.3	25.0	19.4	18.4
México	37.2	38.3	29.7	29.9	28.3	24.1	21.4	18.9	20.6
Perú	29.1	28.9	25.1	26.7	22.5	26.5	26.3	22.8	24.6
Venezuela	26.4	34.2	25.9	29.0	26.6	17.0	15.4	17.4	16.9
Países no exportadores de petróleo	40.0	39.2	32.9	28.9	29.5	28.1	25.2	20.0	19.1
Países sudamericanos	42.8	42.3	34.9	30.2	31.0	29.8	26.5	20.4	19.8
Argentina	51.1	50.9	50.9	42.0	51.2	38.0	36.2	28.5	22.7
Brasil	40.0	42.4	33.1	29.4	29.2	31.4	27.6	20.9	22.1
Chile	46.4	37.1	26.4	21.7	18.5	17.8	14.6	11.2	10.2
Paraguay	17.3	15.4	21.0	12.6	7.1	5.2	5.8	10.7	6.4
Uruguay	33.6	25.6	24.8	25.0	27.2	26.9	21.2	17.6	16.6
Países centroamericanos y del Caribe	20.3	19.7	19.9	18.7	17.1	14.7	15.7	16.7	13.8
Costa Rica	24.9	21.8	21.3	22.0	23.6	15.4	10.0	8.5	7.0
El Salvador	11.1	10.1	10.9	9.5	8.8	13.0	12.5	11.2	10.6
Guatemala	14.9	17.4	13.6	13.9	11.3	11.2	7.1	8.8	5.0
Haití	5.4	5.1	6.0	8.2	9.5	8.7	9.7	7.1	10.2
Honduras	15.9	15.3	18.7	17.6	17.6	17.9	23.0	24.1	23.2
Nicaragua	78.3	88.5	75.6	96.7	62.1	58.3	110.3	161.5	115.5
República Dominicana	18.7	18.8	20.3	14.7	11.6	8.1	11.8	12.1	10.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por fuentes nacionales.

^a Incluye los intereses pagados, y los vencidos y no pagados. En el caso de los servicios, no se incluyen los factoriales.

^b Cifras preliminares.

Cuadro VIII-11
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : RELACIÓN ENTRE LA DEUDA EXTERNA TOTAL
 DESEMBOLSADA Y LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS**
 (Porcentajes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a
América Latina y el Caribe	355	428	399	342	310	294	305	299	300
Países exportadores de petróleo	312	399	351	342	287	255	276	275	276
Bolivia	458	530	658	603	403	386	390	490	423
Colombia	314	248	250	258	233	203	187	183	177
Ecuador	246	345	422	400	394	364	360	334	361
México	357	459	371	347	289	266	290	276	278
Perú	362	430	428	447	423	492	504	500	508
Venezuela	225	357	305	314	237	180	207	239	241
Países no exportadores de petróleo	403	456	449	341	331	334	334	321	322
Países sudamericanos	411	475	463	342	328	332	335	322	326
Argentina	491	610	717	525	538	412	444	443	432
Brasil	379	460	430	315	307	356	361	340	341
Chile	454	398	327	229	182	180	155	151	166
Paraguay	287	244	265	182	129	90	96	83	69
Uruguay	391	349	371	361	344	342	326	329	336
Países centroamericanos y del Caribe	340	339	355	338	351	349	330	317	293
Costa Rica	339	293	302	276	244	199	182	157	135
El Salvador	219	188	207	203	266	253	245	265	190
Guatemala	232	229	238	205	192	166	152	132	136
Haití	178	238	235	283	339	345	324	650	943
Honduras	336	332	397	371	318	343	312	337	346
Nicaragua	1 433	2 005	1 932	2 644	2 859	2 707	3 048	3 560	2 992
República Dominicana	281	269	249	204	197	224	231	206	192

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por fuentes nacionales.

^a Cifras preliminares.

Cuadro VIII-12
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RELACIÓN ENTRE LA DEUDA
 EXTERNA TOTAL Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO ^a**
 (Porcentajes)

	1980- 1981	1982- 1983	1984- 1985	1986- 1987	1988- 1989	1990- 1991	1992	1993 ^b
América Latina y el Caribe	29	49	54	56	46	40	38	37
Países exportadores de petróleo	31	53	55	68	56	48	42	42
Bolivia ^c	61	119	133	136	93	78	72	68
Colombia	22	29	36	45	42	41	35	34
Ecuador	38	54	67	90	115	116	105	106
México	25	58	55	76	52	41	35	35
Perú	43	52	69	46	52	54	52	48
Venezuela	49	51	56	69	73	67	63	63
Países no exportadores de petróleo	27	45	53	50	41	35	35	34
Sudamérica	26	44	52	48	38	32	33	32
Argentina	18	44	47	53	60	38	29	28
Brasil	30	41	49	40	30	28	33	33
Chile	47	85	117	109	72	57	47	44
Paraguay	20	25	54	66	54	27	17	16
Uruguay	24	59	82	86	87	80	66	60
Centroamérica y el Caribe	48	62	74	77	82	79	69	65
Costa Rica	74	121	105	94	89	69	61	56
El Salvador	40	49	48	43	34	38	36	28
Guatemala	15	23	35	37	33	30	23	21
Haití ^c	35	46	43	59	76	49	47	52
Honduras	54	68	75	87	92	108	96	96
Nicaragua ^c	97	134	184	242	702	663	624	598
Panamá ^c	84	81	71	72	82	71	59	54
República Dominicana	43	58	88	70	65	55	48	46

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales y del Fondo Monetario Internacional (FMI).

^a Las estimaciones del producto interno bruto en dólares corrientes fueron obtenidas a partir de datos del producto en moneda nacional y del tipo de cambio aplicable a las exportaciones de bienes y servicios. ^b Cifras preliminares. ^c Relación entre la deuda externa pública y el producto interno bruto.

Cuadro VIII-13
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: QUINTA RONDA DE REPROGRAMACIONES DE LA
 DEUDA EXTERNA CON EL CLUB DE PARÍS**
 (1990-1993)

Países	Fecha	Vencimientos reestructurados		Porcentaje del servicio reestructurado		Condiciones (años)	
		Meses	Monto (millones de dólares)	Intereses	Principal	Plazo	Gracia
Bolivia	Marzo 1990	24	276	100	100	Términos de Toronto ^b	
Jamaica	Abril 1990	18	179	100	100	9.3	4.8
Trinidad y Tabago	Abril 1990	13	110	-	100	9.5	5
Guyana	Setiembre 1990	35	123	100	100	Términos de Toronto ^b	
Honduras	Setiembre 1990	11	280	100	100	14.6 ^c	8
El Salvador	Setiembre 1990	13	143	100	100	14.4 ^c	7.9
Panamá	Noviembre 1990	17	100	100	100	9.3	4.8
Jamaica	Julio 1991	13	97	100	100	14.5 ^c	5.1
Costa Rica	Julio 1991	9	125	100	100	9.6	5
Perú	Setiembre 1991	14	5 900	100 ^d	100	14.5 ^c	7.1
Argentina	Setiembre 1991	9	1 700	100	100	10.6	
República Dominicana	Noviembre 1991	18	780	100	100	14.3 ^c	6.1
Nicaragua ^e	Diciembre 1991	15	730	100 ^e	100	Términos de Toronto "ampliados" ^f	
Ecuador	Enero 1992	12	350	100	100	14.5 ^c	8.0
Bolivia	Enero 1992	18	216	100	100	Términos de Toronto "ampliados" ^f	
Brasil	Febrero 1992	20	11 000	100	100	13.4	1.8
Argentina	Julio 1992	33	...	100	100	14.8	1.2
Honduras	Octubre 1992	34	...	100	100	Términos de Toronto "ampliados" ^f	
Jamaica	Enero 1993	36	291	100	100	11.5	5.0
Guatemala	Marzo 1993	-	440	100	100	14.5	8.0
Perú	Mayo 1993	39	1 884	100	100	13.5	7.0
Guyana	Mayo 1993	17	39	100	100	Términos de Toronto "ampliados" ^f	
Costa Rica	Junio 1993	-	57	100	100	6.5	2.0

Fuente: UNCTAD, División de Cuestiones Monetarias, Financieras y de Desarrollo.

^a Las tasas de interés se renegocian bilateralmente. ^b Según un acuerdo logrado entre los países acreedores durante la Cumbre celebrada en Toronto en junio de 1988, se otorgarán condiciones especiales a los países en desarrollo de bajos ingresos. Así, el país acreedor puede elegir entre tres opciones: (i) condonar una tercera parte de la deuda sujeta a reestructuración y reprogramar el saldo a 14 años plazo con ocho años de gracia; (ii) reprogramar la deuda reestructurable a 25 años plazo con 14 años de gracia, y (iii) reducir la tasa de interés en 3.5 puntos o un 50%, eligiendo el menor de los dos, y reprogramar la deuda a 14 años plazo con ocho años de gracia. En UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1989*, Ginebra, 1989. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.89.II.D.14, se presenta más información sobre el tema. ^c La ampliación de los plazos refleja las nuevas condiciones que se acordó aplicar a los países de ingreso mediano bajo en la Reunión Económica Cumbre de Naciones Industrializadas (Houston 1990). Estas condiciones se denominan "términos de Houston" e incluyen una reprogramación del principal a más largo plazo que lo tradicional: 20 años para la deuda concesional y 15 años para la deuda no concesional. Los acreedores también tienen la opción de participar en conversiones y canjes de la deuda por montos equivalentes a 100% de la deuda concesional y 10% ó 10 millones de dólares, cualquiera sea menor, de la deuda no concesional. ^d Incluye 70% de intereses en mora. ^e Incluye 50% de intereses en mora. ^f Los nuevos términos otorgan tres opciones: (i) una reducción del 50% de las obligaciones y una reprogramación del saldo a lo largo de un período de 23 años (seis años de gracia); (ii) una reducción de la tasa de interés, de tal modo que otorgue un alivio equivalente a la primera opción en términos de valores actualizados, y una reprogramación de las obligaciones en un período de 23 años (sin período de gracia), y (iii) una reprogramación a 23 años (seis años de gracia) con una tasa de interés inferior a la del mercado y una capitalización sin costo de los pagos de intereses durante el período de gracia. En el caso de la deuda concesional, los vencimientos del período de consolidación se reprograman con un plazo de amortización de 30 años y un período de gracia de 22 años.

IX. EVOLUCIÓN DE LAS ECONOMÍAS DEL CARIBE EN 1993

1. Tendencias principales

La actividad económica del Caribe de habla inglesa¹ volvió a registrar un escaso incremento (0.5%), debido a lo cual el producto por habitante se redujo nuevamente, como ha venido haciéndolo desde comienzos de los años ochenta, excepto en 1989 y 1990. (Véase el cuadro IX-1.) Ese estancamiento se debió a la desfavorable evolución de Trinidad y Tabago, el país con el más alto producto bruto interno de la subregión, cuyo nivel de actividad se redujo. En los demás países se observó una reactivación generalizada de la economía, ya que en 10 de un total de 11 sobre los que se dispuso de información el producto interno bruto se incrementó, aunque en sólo uno de ellos en un 8% y en tres en poco más de 3%. Además, la inflación disminuyó en la mayoría de los países, especialmente en aquellos que en años anteriores habían registrado elevados incrementos de precios. En las economías que tenían un bajo nivel de inflación esa tendencia favorable se mantuvo, con la excepción de Trinidad y Tabago, cuya inflación se elevó de 7% a 11%.

El balance de pagos tuvo una evolución positiva en la mayoría de los países del Caribe, pese a que el balance comercial sufrió un deterioro general, debido a la disminución de los ingresos por exportaciones, y al hecho de que las importaciones se mantuvieron estables o se redujeron en una proporción menor que las ventas al exterior. Los elevados ingresos del sector turístico permitieron lograr un relativo equilibrio en la cuenta corriente. El movimiento de capitales también fue positivo en general, con un predominio del

ingreso de capital privado en los países más grandes, en respuesta a las medidas de liberalización adoptadas con respecto al tipo de cambio y a las tasas de interés. A su vez, las finanzas públicas siguieron mejorando en casi todos los países del área, lo que refleja los esfuerzos realizados por controlar el déficit, que en años recientes se había incrementado en forma significativa.

El escaso crecimiento de las economías caribeñas se debió principalmente a factores externos que afectaron a los países de distintas maneras, dependiendo de sus rubros de exportación. Los cultivos de exportación tradicional siguieron produciendo incertidumbre, dado que sus perspectivas dependían en gran medida de decisiones de carácter político. En 1993 la atención volvió a centrarse en el banano, a causa de la baja de los precios y de la inseguridad reinante ante las disposiciones que adoptaría la Unión Europea con respecto a las exportaciones caribeñas, sobre la base de los debates realizados en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Los países exportadores de minerales también se enfrentaron a una difícil situación en 1993. Los productores de bauxita y alúmina se vieron afectados por una menor demanda en los países industriales más importantes y la mayor oferta proveniente de los países de la antigua Unión Soviética. El precio del petróleo siguió siendo bajo, lo que limitó las posibilidades de recuperación de Trinidad y Tabago, y el oro de Guyana fue el único producto que mostró una evolución relativamente positiva.

¹ La expresión "Caribe de habla inglesa" es una forma sucinta de referirse al siguiente conjunto de países y territorios de esa subregión de los cuales se dispuso de datos: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Islas Vírgenes Británicas, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tabago. También se incluyen algunos países de habla holandesa como Aruba, las Antillas Neerlandesas y Suriname. Se han excluido aquellos países y territorios que no presentan suficiente información.

Por su parte, el sector manufacturero siguió registrando problemas en sus intentos por reorientar sus actividades a los mercados mundiales, en vista de la creciente liberalización del comercio en los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM).² El sector sufrió una contracción como respuesta inicial a los cambios y, al parecer, aún no presenta signos de recuperación. Por lo tanto, al igual que en los últimos años, el turismo siguió siendo el principal propulsor del crecimiento económico de la mayoría de los países caribeños, pese a que las economías de los países de origen de los turistas siguieron en crisis. La reactivación registrada en los países industrializados permite abrigar esperanzas de que en 1994 la expansión será aún más marcada.

Los problemas relacionados con el ajuste, continuaron incidiendo negativamente en algunos países, que debieron hacer frente a mayores dificultades de carácter político. En este ámbito, cabe destacar la situación provocada por el alto nivel de la deuda externa, en los casos de Guyana y Jamaica, y los esfuerzos por percibir mayores ingresos por concepto de exportaciones desplegadas por Barbados y Trinidad y Tabago, como consecuencia de la crisis del principal sector exportador o de la reducción de la capacidad competitiva general.

El notable incremento del turismo en los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) en su conjunto³ contrarrestó la disminución de los ingresos correspondientes a exportación de banano, lo que facilitó en cierta medida la transición de las economías de la agricultura tradicional a la prestación de servicios. El ritmo de crecimiento de este grupo de países ha venido sufriendo una desaceleración sostenida, después de registrar un promedio superior a 6% a fines de los años ochenta. En 1993 el crecimiento promedio ascendió aproximadamente a 2.5%, lo que refleja una reducción si se lo compara con el 3.6% registrado en 1992.

Guyana volvió a mostrar un extraordinario crecimiento, puesto que la expansión acumulada

del PIB desde 1991 fue de 23%, después de una reducción de 22% en el período comprendido entre 1981 y 1990. Esa recuperación se debió en parte a la utilización de la capacidad ociosa y a la reincorporación de algunas actividades a la economía formal, gracias a la adopción de políticas macroeconómicas más adecuadas. El notable incremento del producto fue particularmente acentuado en los casos de la agricultura, la extracción de oro, la construcción y la actividad manufacturera destinada al mercado interno; los servicios también tuvieron una expansión significativa. (Véase el gráfico IX-1.) Anguila también registró un rápido crecimiento debido al marcado aumento de las entradas provenientes del turismo, que dio impulso al resto de la economía, de reducida magnitud.

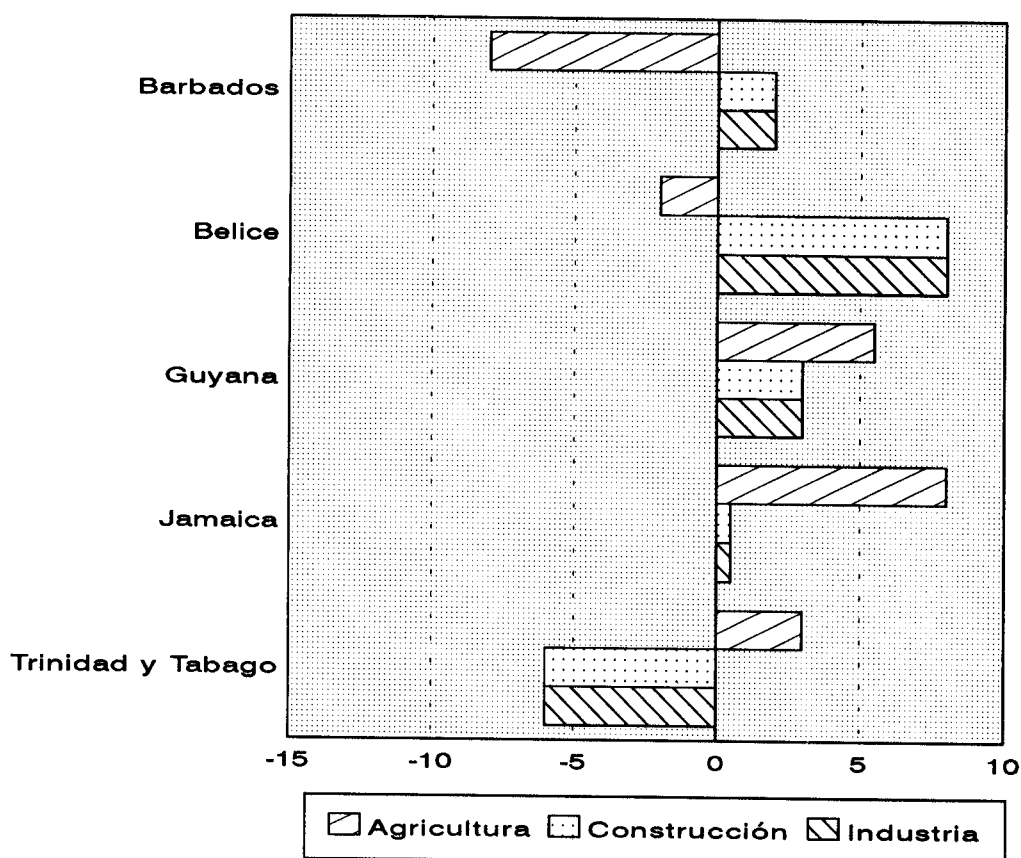
Antigua y Barbuda, Belice y Santa Lucía registraron un crecimiento moderado, que fluctuó entre 3.0% y 3.5%, pero los sectores productores de bienes, en particular la agricultura, tuvieron un bajo rendimiento. En cambio, la expansión del sector de servicios, especialmente del turismo, permitió que estas economías lograran un crecimiento satisfactorio.

Por otra parte, Dominica, San Vicente y las Granadinas, Granada, Jamaica y Barbados tuvieron un crecimiento moderado (alrededor de 1%). Todos ellos, con la excepción de Barbados, se vieron afectados por los problemas del sector bananero, de gran importancia en dichos países. El sector turístico de Dominica y San Vicente y las Granadinas, que es de reducidas proporciones, no pudo contrarrestar la difícil situación del sector bananero, pero en Granada tuvo una notoria expansión. En Jamaica, la agricultura creció en forma marcada, sobre todo la producción agrícola para consumo interno; también se observó una expansión de los servicios básicos, en tanto que el sector manufacturero y la construcción atravesaron por una crisis. Jamaica y Barbados siguieron sufriendo los efectos de estrictos programas de ajuste, y el segundo de estos países logró una

² Ésta incluye a Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tabago y los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), integrada por Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Islas Vírgenes Británicas, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas.

³ Para los fines del presente análisis, en los totales correspondientes a la OECS se incluye también a Anguila, que no forma parte de la Organización, pero es miembro del Banco Central del Caribe Oriental.

Gráfico IX-1
SUBREGION DEL CARIBE: PRODUCTO SECTORIAL
(Tasa de variación en 1993)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

modesta expansión después de una contracción que se prolongó por tres años consecutivos. Barbados se vio favorecido por el turismo y una política crediticia flexible, que estimuló las actividades de construcción, el comercio al por mayor y al detalle, y los servicios comerciales y de transporte; las actividades del sector de bienes no transables crecieron un 1.3%, pero todas las relacionadas con bienes comerciables sufrieron un deterioro, con la excepción del turismo.

Por último, dos países que no atraen actualmente un gran volumen de turismo registraron una contracción económica:

Montserrat y Trinidad y Tabago. En este último, la producción de petróleo disminuyó, lo que vino a sumarse a los bajos precios internacionales del producto; la combinación de estos dos factores se tradujo en una reducción de 7% de la contribución del principal sector de la economía. También se observó una declinación en el sector productor de bienes, en el que se adoptaron medidas destinadas a realzar la capacidad competitiva de las exportaciones, porque el mercado interno sólo absorbió un reducido porcentaje de su producción, lo que también produjo una contracción en el sector de

distribución y en la construcción. En Montserrat, la mayoría de las actividades sufrieron un estancamiento.

El desempeño del sector agrícola varió de un país a otro. Si bien creció en cuatro países, la agricultura de exportación mostró una notable atonía, por lo que el crecimiento del sector respondió principalmente a los cultivos de consumo interno. En Jamaica, la actividad agrícola destinada al consumo nacional creció 12%, mientras en los rubros de exportación la expansión fue menor (4.5%). En Guyana, la agricultura para consumo nacional se caracterizó por un gran dinamismo; la producción de azúcar se estancó, pero la de arroz siguió creciendo, al igual que la producción silvícola y la pesca. La agricultura para consumo interno también contribuyó al crecimiento del sector agrícola en Trinidad y Tabago, aunque su expansión fue inferior al de los cinco años anteriores. En Barbados, en tanto, la agricultura de exportación creció levemente, en tanto que la destinada al consumo interno se redujo en 5.5% en 1993, después de registrar un crecimiento de 7% en 1992, que permitió acumular excedentes y que provocó una caída de los precios.

En los demás países, en cambio, la agricultura sufrió una declinación. En Belice, la caída se debió principalmente a los cítricos, cuyos ingresos se redujeron a poco más de la mitad del nivel registrado el año anterior. La silvicultura y la extracción de madera también declinaron. En cambio, la mayoría de los cultivos de exportación arrojaron resultados satisfactorios. El bajo rendimiento de la industria bananera en las Islas de Barlovento se tradujo en un deficiente desempeño del sector agrícola, compensado en parte por el incremento de la producción de azúcar en Saint Kitts y Nevis. La producción de banano disminuyó 15%, en respuesta a la baja de los precios y al incierto futuro de esta actividad, y los ingresos se redujeron en un 28%. En los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental considerados en su conjunto la agricultura sufrió una contracción de 5%.

El sector industrial de los países del Caribe siguió enfrentando dificultades en 1993. En los últimos años se había decidido reorientar la actividad manufacturera, a fin de dotarla de capacidad competitiva a nivel internacional y de

estimular el desarrollo de nuevas ramas. Sin embargo, el proceso de adopción de políticas ha sido lento. El cambio más importante realizado en los países de la CARICOM fue la revisión del arancel externo común, que redujo los impuestos aplicados a muchos productos de importación, como parte de la política de liberalización.

El sector manufacturero sólo registró cierta expansión en unos pocos países, pero incluso en esos casos no se observaron indicios de reorientación hacia las exportaciones no tradicionales, aunque, por otra parte, los enclaves de procesamiento de exportaciones siguieron creciendo. En Dominica, el crecimiento respondió al aumento de la producción de jabón durante el primer semestre, pero la menor protección con que contó afectó negativamente a la industria en el segundo semestre. En Guyana, la expansión se debió a la producción para consumo interno, incluido el pilado de arroz, dado que la contribución del azúcar se redujo. En Santa Lucía, la expansión provino de diversas ramas del sector, cuya producción está destinada tanto al mercado interno como al regional.

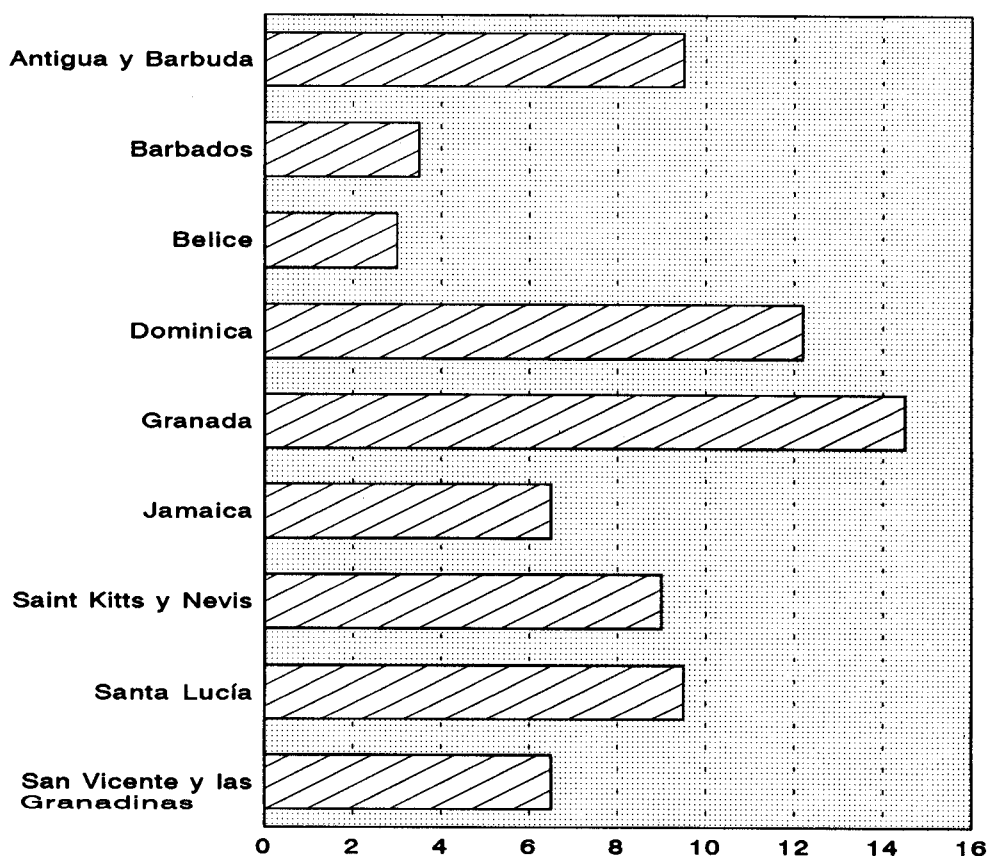
El sector manufacturero se contrajo en todos los demás países del Caribe. En Barbados este sector ha venido sufriendo una declinación sostenida desde 1989 y su contribución al PIB sigue siendo inferior a la de 1976. El sector de fabricación de muebles debió hacer frente a la competencia de productos importados más baratos, por lo cual su producción se redujo en 60%. En cambio, el sector productor de bebidas logró un modesto acceso a los mercados internacionales. En Jamaica, el sector manufacturero se contrajo debido a las altas tasas de interés y a las importaciones competitivas. Por lo tanto, su contribución al producto siguió disminuyendo hasta 18%, lo que se compara con algo más de un 20% en 1990. Sin embargo, la actividad de las zonas de libre comercio siguió creciendo, aunque éstas aún constituyen un pequeño segmento del sector. En Trinidad y Tabago, la industria también sufrió las consecuencias de la mayor competencia de las importaciones; los problemas que afectaron a la industria del acero provocaron una baja de la producción de lingotes y de alambrón, y redujeron su contribución al sector manufacturero.

El sector de la construcción creció en la mayoría de los países, pero a un ritmo más acelerado en Belice, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. Esta expansión se debió a las inversiones públicas destinadas a obras de infraestructura y dio un importante impulso a la economía.

La situación del turismo fue satisfactoria en la mayoría de los países del Caribe. (Véase el gráfico IX-2.) Este sector siguió siendo el más importante en todos ellos, lo que le permitió dar dinamismo a economías que, de lo contrario, habrían sufrido una grave contracción. El número de turistas se elevó en 8%, pero el aumento de los

pasajeros de cruceros (alrededor de 2% en promedio) no fue tan marcado como en años anteriores. Esa expansión se debió en gran medida a la renovada corriente de cruceros procedentes de los Estados Unidos, país de origen de la mayoría de los turistas que visitan el Caribe. El número de turistas estadounidenses aumentó en 10% en 1993, lo que se compara con un promedio de 0.8% anual en el período comprendido entre 1988 y 1992. Esto obedeció en parte a la expansión económica de los Estados Unidos, pero el empleo de mejores técnicas de promoción también pudo haber contribuido a atraer a un mayor número de turistas de ese país.

Gráfico IX-2
SUBREGION DEL CARIBE: TURISMO
(Tasa de variación del sector en 1993)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

En 1993 se mantuvo la tendencia al notable aumento del turismo de origen europeo que comenzó a manifestarse a mediados de los años ochenta y se estima que éste creció en 7%. En

cambio, el número de turistas procedentes de Canadá disminuyó, debido a la relativa atonía económica de dicho país.

2. Evolución sectorial

Banano

Los ingresos por concepto de exportación de banano se redujeron en un 16%, debido a la depreciación de la libra esterlina con respecto al dólar de los Estados Unidos, a la oferta excesiva de este producto y a las nuevas disposiciones sobre importación de banano adoptadas por la Unión Europea a mediados de 1993. Fuera de estas condiciones generales desfavorables, la situación del sector mostró notables diferencias entre un país y otro, debido a que los productores reaccionaron de distinta manera frente a la adversa situación del mercado europeo.

En Belice, el volumen de las exportaciones aumentó 38%, a raíz de la expansión de los cultivos y el aumento de la productividad derivado del control de plagas. Además, la producción de frutas de alta calidad se tradujo en mayores ganancias, motivo por el cual los ingresos aumentaron a un ritmo más acelerado que el producto.

En Jamaica, el producto aumentó levemente, pese a la notable expansión del área cultivada, con lo que los ingresos se redujeron en más de 9%. Esto respondió en parte a condiciones climáticas desfavorables pero, además, hubo problemas relacionados con el transporte, que incidieron en la calidad de la fruta.

Los más afectados por las adversas condiciones predominantes fueron los productores de las Islas de Barlovento, debido a que su menor eficiencia limita su capacidad de respuesta ante una baja de los precios. En los países de este grupo el volumen de las exportaciones disminuyó en un 13%, en tanto que los ingresos mostraron una reducción de 22%. También se comenzaron a observar los efectos de ciertos cambios estructurales; en San Vicente y las Granadinas se decidió dejar de cultivar tierras de escasa rentabilidad y en Santa Lucía parte de la producción quedó sin cosechar, debido a que los bajos precios no justificaban su cosecha en algunos casos. En 1993 continuó la sostenida

contracción registrada en Granada en los últimos años. En las Islas de Barlovento en general se desplegaron esfuerzos sistemáticos por adoptar políticas destinadas a reactivar la industria bananera, incrementar su productividad, dejar de explotar tierras de baja rentabilidad y diversificar la producción.

Azúcar

El volumen de las exportaciones de azúcar de los países del Caribe aumentó marginalmente, pero la reducción de los ingresos en los casos de Barbados, Guyana y Trinidad y Tabago hace suponer que el total también disminuyó. En Barbados continuaron tanto la baja sostenida de la producción de azúcar como la declinación del nivel de actividad de las refinerías. El área cultivada siguió disminuyendo, 14% en 1993, y se produjo una baja de la producción de caña y del ingreso de las refinerías superior a 12%. El valor de las exportaciones se contrajo en un 12%, debido exclusivamente a la contracción del volumen de las ventas.

La producción de caña de azúcar en Belice no presentó mayores variaciones con respecto al año anterior, aunque aumentó la proporción de ésta destinada a la fabricación de melaza. Sin embargo, la producción de azúcar aumentó levemente, debido a la mayor pureza de la caña y al incremento de la eficiencia de las refinerías. El volumen de las exportaciones de Belice también aumentó ligeramente, dado que había superado las cuotas asignadas de venta a precios preferenciales. De hecho, la proporción destinada a mercados en los que rigen ese tipo de precios se redujo en 1993 y sólo representó 60% de las exportaciones, lo que se compara con más de 62% en 1992. No obstante, los ingresos se elevaron, gracias a los mejores precios vigentes en la Comunidad Europea y a fluctuaciones favorables del tipo de cambio.

En Jamaica, el desempeño del sector azucarero fue superior al del año anterior. El

volumen de caña cosechada fue más alto que el de 1992, al igual que la tasa de conversión de caña en azúcar, pese a las condiciones climáticas adversas. El volumen de azúcar exportado aumentó en 7%, pero eso se debió exclusivamente a la exportación previa de parte de la cuota de azúcar correspondiente a 1993-1994. Los ingresos registraron un incremento superior a 18%, fenómeno que respondió al aumento del volumen, al tipo de cambio favorable y al alza de los precios vigentes en los mercados de la Comunidad Europea.

En Saint Kitts y Nevis, los esfuerzos desplegados para reestructurar y rehabilitar la industria azucarera se tradujeron en un incremento de 5.6% de la producción. Como el país no contaba con suficiente mano de obra, fue necesario contratar a cortadores de caña de azúcar en Guyana. En tanto, el valor de las exportaciones aumentó en poco más de 4%. En Trinidad y Tabago, la producción de caña de azúcar disminuyó un 5%, mientras el volumen de las exportaciones se redujo un 13% y su valor tuvo una baja de 15%.

Minerales

En 1993 el sector productor de bauxita y alúmina se vio afectado por una elevada oferta a nivel mundial y la baja consecuente de los precios, lo que puede atribuirse a una serie de causas interrelacionadas. La recesión mundial y la reducción de la demanda en la mayoría de los países industrializados más importantes son dos factores importantes, pero también influyeron en este fenómeno elementos de carácter estructural, como el fin de la guerra fría y la disminución de los gastos militares de los Estados Unidos y de los países de la antigua Unión Soviética. Debido a este último motivo y a la crisis económica interna, los países que pertenecían al bloque soviético incrementaron más de un 26% las ventas de alúmina primaria a los mercados occidentales. El aumento de la demanda derivado de la reactivación de la economía de los Estados Unidos no fue suficiente para absorber este incremento de la oferta, de modo que el precio de la alúmina primaria se redujo casi 10% en promedio a lo largo del año.

El volumen de las exportaciones de bauxita en bruto de Jamaica disminuyeron en 5%. Además

del estancamiento general del mercado, se rescindió el contrato suscrito con Rusia, país que había importado 25% de la bauxita en bruto vendida en el exterior en 1992. El contrato, firmado originalmente con la Unión Soviética, perdió validez luego de su desintegración, dado que no había ninguna seguridad de que la bauxita importada por Rusia pudiera seguir procesándose en Ucrania. Las exportaciones de alúmina no se vieron tan afectadas por estos cambios y sólo se produjo una leve disminución del volumen, aunque los precios bajaron debido a la difícil situación existente en los mercados de todo el mundo.

Después de registrar un notable incremento en 1992, las exportaciones de bauxita de Guyana también sufrieron los efectos de la situación reinante en los mercados mundiales, y tanto el volumen como el valor de éstas disminuyeron 6%. Las exportaciones no reflejaron los adelantos logrados en la rehabilitación de la actividad en Guyana y que permitieron un aumento del producto superior a 10%.

La producción y las ventas de oro declarado registraron un extraordinario aumento en Guyana, de tal modo que las exportaciones ascendieron a 24%, en comparación con 6.5% en 1992. La producción se triplicó, en parte debido a la suscripción de un acuerdo entre el Gobierno de Guyana y una empresa prospectora extranjera. La entrada de divisas por concepto de exportación de oro superó la correspondiente a la bauxita y todos los demás productos de exportación, excepto el azúcar.

Petróleo

El sector petrolero volvió a sufrir una contracción en 1993. En Trinidad y Tabago, su contribución al PIB ha venido disminuyendo en forma sostenida desde 1985, con la excepción de 1990. Esta declinación se intensificó en 1993, debido a la reducción del producto de todas las ramas de la industria, salvo la fabricación de metanol. Las actividades de prospección también disminuyeron y las perforaciones de pozos se redujeron en más de 10%.

Paralelamente al descenso del producto, se produjo una baja del precio del petróleo crudo, que en el caso de las exportaciones de Trinidad y Tabago superó el 10% en 1993, dado que alcanzó

un promedio de 18.45 dólares. Los ingresos por concepto de exportación de combustibles minerales también sufrieron una merma (-26%) en los tres primeros semestres del año, en comparación con el mismo período del año anterior, mientras que los correspondientes a productos petroquímicos disminuyeron casi 12%.

En Barbados, la producción de petróleo sufrió una baja (-3.4%) y lo mismo ocurrió con las ventas de gas natural. Además, se suspendieron las perforaciones de pozos con fines exploratorios, que no se justificaban desde el punto de vista económico debido a los precios vigentes.

Turismo

Las actividades turísticas en el Caribe se caracterizaron por un gran dinamismo en 1993, debido a la reactivación económica de los Estados Unidos. En los dos principales puntos de destino en el área de la CARICOM—las Bahamas y Jamaica— el número de turistas aumentó 6% y 8%, respectivamente. Sin embargo, el sector turístico sólo tuvo una modesta expansión en las Bahamas, dado que los gastos de los turistas aumentaron levemente. La duración promedio de la estadía también se redujo, al igual que la tasa promedio de ocupación de habitaciones, lo que permite suponer que los turistas que visitaron las Bahamas siguieron gastando en forma moderada. En Jamaica, el aumento de los gastos de los turistas se tradujo en un notable incremento de los ingresos del sector (11%). La duración de la estadía en hoteles (poco menos de ocho noches) se mantuvo constante, pero el promedio de gastos diarios tuvo un incremento superior a 6%. Las tasas de ocupación también aumentaron, pese a la expansión de más de 5% de la capacidad hotelera. Por otra parte, el número de pasajeros de cruceros que visitaron ambos países disminuyó 4.5% y 3.5%, respectivamente.

El número de turistas que visitaron Barbados aumentó 2.7%, después de haber disminuido durante tres años consecutivos. El turismo procedente de los Estados Unidos también aumentó, por primera vez desde 1987, pero el incremento más marcado correspondió a los turistas de origen europeo (7.4%). Barbados es el

punto de destino predilecto de los turistas británicos; una cuarta parte de los que viajan al Caribe visitan Barbados y, además, representan el 25% de los turistas que recibe el país. Su número aumentó en un 12% en 1993, pero Barbados también logró atraer a más visitantes de Alemania, que aumentaron casi en 50%, aunque a partir de una cifra muy reducida. Por otra parte, se registró un aumento de 10% de los pasajeros de cruceros, que superaron en número a los turistas.

Debido a su notable dinamismo, el turismo siguió siendo el principal propulsor de la economía de los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental. Su incremento fluctuó entre un mínimo de 6.5% en San Vicente y las Granadinas y un máximo de 17% en Anguila. La expansión del turismo procedente de los Estados Unidos fue similar a la registrada en otras regiones, pero el de origen europeo aumentó en forma mucho más marcada, puesto que ascendió a 25% del total en 1993, en comparación con un 19% en 1992. Esto favoreció a los países de la OECO, porque los turistas europeos suelen gastar más y por lo general su estadía es más prolongada.

El fenómeno más destacado de 1993 fue el incremento de 10% del número de turistas estadounidenses que visitaron la región del Caribe; éstos representaron más de 50% del total, sin tomar en cuenta los pasajeros de cruceros. En los años anteriores el turismo procedente de los Estados Unidos había sufrido un estancamiento que no podría atribuirse exclusivamente a la recesión económica, dado que entre 1987 y 1992 el total de turistas de ese origen aumentó en mayor proporción que el de visitantes al Caribe. Esta tendencia se invirtió en 1993, dado que el número de turistas estadounidenses que viajaron al extranjero sólo aumentó un 6%. En un esfuerzo por atraer a más visitantes, todos los países del Caribe y numerosas empresas turísticas que operan en la región realizaron campañas conjuntas de promoción en el extranjero. Sin embargo, el turismo procedente de Canadá se redujo, en particular el destinado a Barbados, las Bahamas, Jamaica y Santa Lucía. Esto se debió, en parte, a la situación económica de dicho país, aunque en 1993 se observó una reactivación de su ritmo de crecimiento.

El número de cruceros aumentó sólo 1.5% en 1993, lo que contrasta con la notable expansión de años anteriores, debido a que los cruceros se dirigieron a otros puntos de destino durante el verano. El turismo de esta categoría aumentó 8% en el invierno, pero luego volvió

a descender, en gran medida en respuesta al alza de los impuestos, motivada en algunos casos por el objetivo de incrementar las ganancias derivadas del turismo masivo, pero que no dio buenos resultados en términos de los ingresos percibidos.

3. Comercio exterior y balance de pagos

El balance de pagos mostró tendencias muy similares en la mayoría de los países del Caribe. El balance comercial sufrió un deterioro general, debido a la disminución de los ingresos por concepto de exportaciones, y al hecho de que las importaciones se mantuvieron estables o se redujeron en una proporción menor que las ventas al exterior. En general, los productos de exportación tradicional no tuvieron una evolución favorable en 1993 y las exportaciones no tradicionales no llegaron a compensar esta situación, debido a su reducida importancia relativa y su escaso dinamismo. En cambio, la cuenta de servicios tuvo una evolución más positiva y los elevados ingresos del sector turístico permitieron un relativo equilibrio en todas las cuentas. El movimiento de capitales también fue positivo en general, con un predominio del ingreso de capital privado en los países más grandes, en respuesta a las medidas de liberalización adoptadas con respecto al tipo de cambio y a las tasas de interés. En los países de menor tamaño predominaron las corrientes de recursos oficiales destinados a compensar el déficit de la cuenta corriente.

En Barbados, el déficit comercial se acentuó, dado que las exportaciones crecieron en forma moderada mientras las importaciones mostraron un incremento del 24%, después de una reducción de la misma magnitud en 1992, como reflejo de la liberalización crediticia. El aumento más marcado correspondió a los bienes de capital (33%); los bienes de consumo tuvieron una expansión del 22% y los intermedios crecieron 16%. Los ingresos correspondientes a servicios, en particular los del sector turístico, aumentaron 10%, lo que permitió que la cuenta corriente registrara un excedente por segundo año consecutivo, aunque la tasa de incremento se redujo. La cuenta de capital fue levemente negativa, pero las reservas

volvieron a aumentar, aunque a una tasa inferior que en 1992.

En Belice, las exportaciones de bienes se redujeron en tanto que las importaciones se incrementaron, lo que se tradujo en un déficit. El aumento de los ingresos aportados por el turismo se vio neutralizado por un incremento paralelo de la salida de recursos por pago de factores, de modo que el déficit de la cuenta corriente creció 66%. La entrada de recursos oficiales aumentó 170%, pero la de capitales privados mostró una reducción de 35%. Pese a estos movimientos de capitales, el país tuvo que seguir recurriendo a sus reservas, que a fines de 1993 equivalían a los recursos necesarios para un mes y medio de importaciones.

El déficit del comercio de bienes de Guyana se acentuó, puesto que las importaciones se expandieron a un ritmo más acelerado que las exportaciones. Se observó un descenso de los ingresos correspondientes a todos los productos básicos de exportación, con excepción de la madera y el oro; de hecho, las entradas procedentes de este último se triplicaron. Las importaciones de bienes aumentaron tanto en el caso de los de consumo (21%) como en el de los intermedios (117%), pero las de bienes de capital se redujeron 6% y las de combustibles también se contrajeron. A fines de 1993, las reservas internacionales netas de Guyana se habían elevado y el país había logrado reducir en un 6% los pagos atrasados de la deuda externa.

En Jamaica el déficit del balance comercial creció 70%. La reducida demanda externa de bauxita y alúmina provocó una contracción de los ingresos por concepto de exportaciones; en cambio, las importaciones aumentaron más de 20% a causa de la reducción de impuestos, la consecuente ampliación del poder adquisitivo de los particulares, las políticas de liberalización

comercial y una notable ampliación del crédito. Las reservas del país aumentaron, debido a los mayores ingresos aportados por el turismo (14%) y a la mayor entrada de capitales privados, aunque la tasa de incremento de éstas fue inferior a la del año anterior.

La situación de los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental en el ámbito de las exportaciones sufrió un deterioro, que respondió sobre todo a los menores ingresos del sector bananero. En términos generales, las exportaciones de bienes se redujeron 12%, mientras que las importaciones aumentaron un 3%. Las exportaciones declinaron, con la excepción de Granada y Antigua y Barbuda, en la mayoría de los países de la OECO. Aunque la producción de banano se redujo en Granada, el cacao y las raíces y tubérculos comestibles permitieron un alza de las exportaciones (11%). En Antigua y Barbuda, que no es productor de banano y cuyos ingresos por exportación de bienes corresponden en su mayor parte a reexportaciones, las ventas al exterior aumentaron 15%. Esto se debió a la ampliación de las actividades de construcción de unidades residenciales y comerciales, sobre todo a la expansión de la capacidad del sector turístico.

El incremento de los ingresos del sector turismo superó el 10% en los países de la OECO, pero no fue suficiente para contrarrestar el déficit comercial, de tal modo que la cuenta corriente registró un leve saldo negativo. Las reservas de los bancos centrales disminuyeron en 6%, en tanto que las de los bancos comerciales crecieron, debido a lo cual las reservas externas netas de esos países registraron una disminución inferior al 1%.

Los diversos componentes del balance de pagos de Trinidad y Tabago tuvieron una evolución dispar a lo largo de 1993. Por una parte, se redujo considerablemente el excedente registrado en el comercio de bienes y, por otra, el déficit del sector de servicios se contrajo en un 22% y la cuenta de capital arrojó un excedente por primera vez desde 1988. La entrada de capital privado y oficial aumentó, lo que en el primer caso correspondió a ganancias por venta de empresas y a participación externa en el capital de empresas nacionales. El excedente del balance de pagos, equivalente al 3.3% del producto, contrasta con un déficit correspondiente al 2.1% del producto en 1992. A fines de 1993, las reservas brutas equivalían a 4.2 meses de importaciones.

4. La deuda externa

La deuda externa de los países de la CARICOM se redujo levemente en 1993. En los países más grandes de la Comunidad (Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago), la gestión de la deuda siguió siendo uno de los aspectos más importantes de la política macroeconómica, dado que, al menos en los dos primeros, la deuda es un factor que dificulta notablemente su desarrollo. Estos países recurrieron a diversas medidas para hacer frente a esta situación, entre otras la conversión de deuda en capital y privatizaciones; en algunos casos, la condonación de parte de la deuda también fue un factor importante. La deuda de Antigua, Dominica y Trinidad y Tabago se redujo en forma marcada.

En las Bahamas, el aumento de la deuda respondió al endeudamiento del gobierno central, dado que el de las empresas públicas se redujo. El servicio de la deuda siguió representando menos de 4% de las exportaciones

de bienes y servicios, y alrededor de 8% de los ingresos del gobierno.

La deuda externa pública de Belice aumentó 11%, pero el incremento correspondiente al gobierno central fue de 20%, lo que se debió sobre todo a los créditos otorgados por proveedores y a acuerdos bilaterales. La deuda bilateral fue superior a 40% de la deuda externa pública, en tanto que la multilateral fue levemente inferior. Los pagos del servicio de la deuda registraron una ligera alza; de hecho, el coeficiente de servicio de la deuda aumentó de 4.6% de las exportaciones de bienes y servicios a 5.3%.

La deuda nacional de Barbados se elevó 18%, pero el segmento correspondiente a la deuda externa disminuyó 1.2%. Ésta representó menos de 30% de la deuda del país, que debió destinar a su pago 11.5% de las exportaciones de bienes y servicios, lo que se compara con casi 18% en

1992. El servicio de la deuda del gobierno central absorbió una tercera parte de sus ingresos.

La deuda externa pública de Guyana aumentó en términos generales; la bilateral se redujo, en tanto que la multilateral creció un 7%. Cada una de esas categorías representaba alrededor de 48% de la deuda externa. El costo del servicio de la deuda se redujo, gracias a la condonación parcial y a la reprogramación efectuada en el marco del Club de París; pese a esto se siguieron destinando cuantiosos fondos a la amortización de la deuda pendiente. Además, la deuda interna se elevó. Los bonos sin garantía disminuyeron, en tanto que los pagos correspondientes a bonos del Tesoro aumentaron. Aunque el pago de intereses de la deuda se redujo 14% en 1993, absorbió el 53% de los gastos del gobierno central, de modo que representó una mayor proporción que el año anterior, debido a la limitación general de los gastos.

La deuda externa de Jamaica tuvo un descenso marginal en 1993, lo que se tradujo en una reducción acumulada de 12% con respecto al nivel máximo alcanzado en 1990. La baja respondió a diversas causas, entre otras la condonación parcial de la deuda y la conversión de deuda en capital. Poco menos de la mitad de la deuda era de carácter bilateral, en tanto que la multilateral representaba poco más de una tercera parte. Los pagos correspondientes al servicio de la deuda externa declinaron en un 29%, con posterioridad a las reprogramaciones realizadas en 1992 y en 1993 en el Club de París. Los intereses representaron el 40% de los pagos, porcentaje superior al de 1992, y la amortización

de la deuda se redujo proporcionalmente. El servicio de la deuda, calculado como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios, descendió de 27% en 1992 a 19% en 1993, es decir al nivel más bajo registrado desde 1981, que se compara con un máximo de 48% en 1987.

La deuda externa del grupo de países miembros del Banco Central del Caribe Oriental disminuyó 1.5% con respecto al año anterior. La reducción no fue uniforme, puesto que fluctuó entre 3% y 6% en Anguila, Antigua y Barbuda y Dominica, en tanto que en Granada registró una baja de menores proporciones. Por otra parte, la deuda aumentó de 3% a 4% en Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. La corriente de fondos concesionales ha venido disminuyendo en forma sostenida en los últimos años, de tal modo que la reducción de la deuda desembolsada representa una salida neta de recursos. La deuda concesional también se redujo como proporción del total, mientras que el costo del servicio de la deuda tuvo un marcado incremento, que superó el 7% en todos los países, con la excepción de Granada. Algunas cuentas fiscales se vieron afectadas por los pagos correspondientes al servicio de la deuda, que provocó una acumulación de atrasos en los casos de Antigua y Barbuda y Granada.

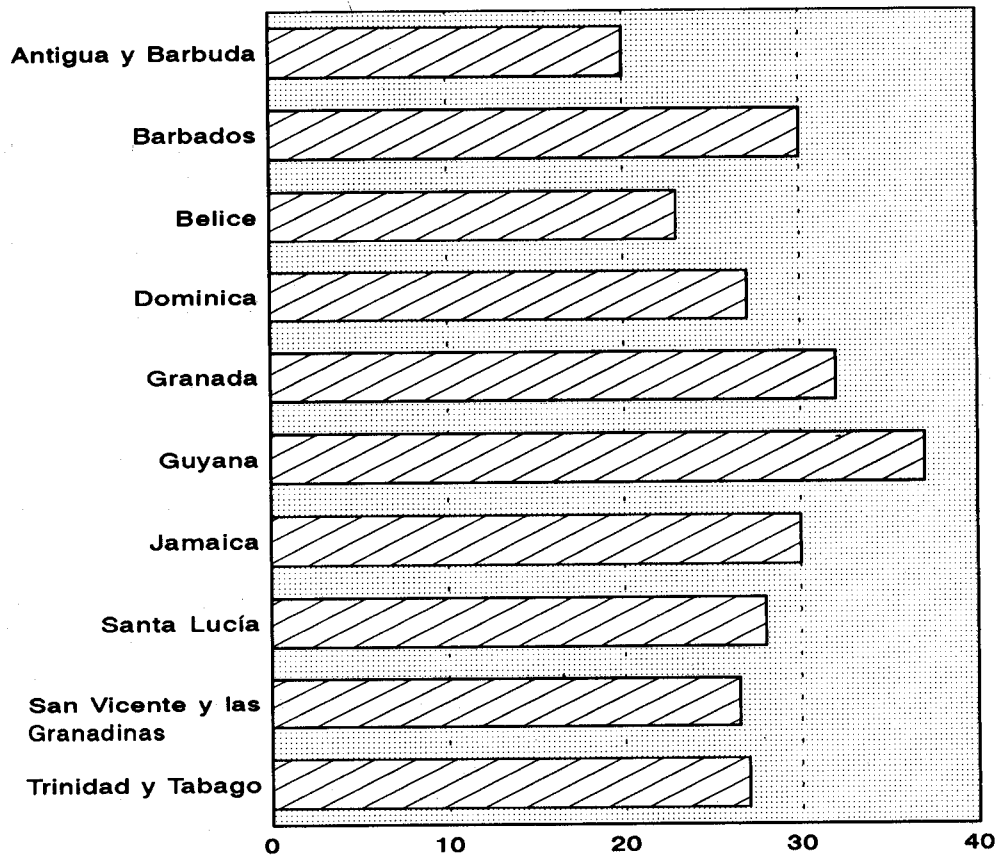
La deuda total del sector público se redujo en Trinidad y Tabago. La del gobierno central, que representaba las tres cuartas partes del total, aumentó 4%. En cambio, el resto de la deuda pública ha venido registrando una baja sostenida y en 1993 disminuyó 26%, con lo que al final del año representó sólo 51% de la cifra adeudada en 1990.

5. La política fiscal

En 1993 la política fiscal de los países que integran la CARICOM se centró en el fortalecimiento de las finanzas públicas y la reducción de los impuestos a las importaciones, de acuerdo a una política de liberalización de las economías. El cambio más importante al que debieron hacer frente los encargados de formulación de políticas fue la adopción del nuevo arancel externo común de la CARICOM; en algunos casos, también se suprimieron ciertos controles administrativos y cuotas. Los países en

los que se están aplicando programas de ajuste estructural también tuvieron que prestar atención a otras prioridades, como el establecimiento de un relativo equilibrio entre las actividades privadas y públicas y entre los impuestos sobre la renta y sobre el consumo, así como a la necesidad de lograr un vigoroso crecimiento y de reducir la inflación. Los países que debían destinar un gran volumen de recursos al servicio de la deuda tuvieron dificultades para lograr un cierto equilibrio fiscal.

Gráfico IX-3
SUBREGION DEL CARIBE: INGRESO TRIBUTARIO
(Porcentajes del PIB en 1993)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

En los últimos años los países de la OECO se propusieron modificar la estructura de ingresos, mediante la supresión de impuestos vinculados al comercio exterior, como principal objetivo en el ámbito fiscal. Esta nueva política debía aplicarse con gran cautela, para no poner en peligro el tradicional equilibrio de las cuentas públicas de esos países, gracias al cual en 1993 el superávit corriente de los miembros de la OECO aumentó en 10%. Las únicas excepciones a la política fiscal conservadora fueron Antigua y Barbuda, que registró un déficit corriente equivalente a 1.3% del producto, debido en parte al elevado costo del servicio de la deuda y, posiblemente, San Vicente y las Granadinas, cuyo déficit fiscal superó el 5% como consecuencia de varias inversiones en capital fijo de gran envergadura. Las medidas

destinadas a reducir los impuestos aplicables al comercio exterior, objetivo difícil de alcanzar en economías de magnitud tan reducida y tan dependientes del comercio como las que integran la OECO, dieron resultados heterogéneos. Las entradas percibidas por concepto de derechos de importación tuvieron un crecimiento de casi 12%, en tanto que los impuestos al consumo aumentaron 8%.

La situación fiscal mejoró ligeramente en Barbados, país que registró un déficit inferior al de 1992. Sin embargo, esto se logró mediante una nueva reducción de los gastos de capital, que apenas superaron el 3% del producto, dado que el déficit corriente tuvo un incremento de 28%.

Las finanzas públicas de Guyana tuvieron un importante repunte. No sólo aumentaron las

entradas correspondientes a todas las fuentes de ingresos, lo que constituye un reflejo del auge económico del país y de los esfuerzos destinados a perfeccionar el cobro de impuestos; además, se logró limitar los gastos corrientes, que de hecho descendieron casi 8%. Cabe destacar la reducción de los subsidios, superior a 18%, lograda gracias a que las entidades públicas también se vieron beneficiadas por la activación de la economía y la adopción de medidas con el objeto de darles una mayor solvencia. Otro factor positivo fue la reducción de los intereses de la deuda en 14%, que se tradujo en el primer superávit corriente registrado desde 1964. Los gastos de capital se duplicaron, aunque siguen estando limitados por la capacidad de absorción del sector público; por otra parte, se redujo el déficit fiscal, incluida la amortización de la deuda, de casi 20% del producto a alrededor de 9%. Si se excluyen los gastos correspondientes a la amortización, Guyana tuvo un superávit fiscal cercano a 10%.

La situación fiscal de Jamaica también mejoró, pese al estancamiento de la economía, la inflación relativamente alta y la persistente gravedad del problema del servicio de la deuda. Los gastos ordinarios aumentaron de 21% a 29% del producto, sobre todo debido al incremento de los pagos de intereses y a las transferencias necesarias para compensar las pérdidas del Banco Central. Los gastos de capital se redujeron de 14% a 11% del producto, pero la inversión bruta creció con respecto al año anterior, dado

que la reprogramación de la deuda permitió reducir la proporción asignada a la amortización del capital. La deuda siguió siendo un componente muy importante de las finanzas públicas, puesto que absorbió el 27% del total de los gastos. El déficit fiscal se redujo levemente, de 7.6% a 6.8% del producto y, si no se toman en cuenta los intereses, se puede considerar que el superávit fiscal aumentó de 2.8% a 3.1% del producto.

Trinidad y Tabago registró un modesto superávit fiscal en 1993, lo que representa un adelanto con respecto al déficit fiscal equivalente a 2.9% del producto en 1992, aunque este equilibrio se logró mediante una drástica reducción de los gastos de capital. Las entradas corrientes aumentaron un poco más de 10%, en tanto que los gastos corrientes disminuyeron levemente. La contribución del sector petrolero a los ingresos se mantuvo invariable en términos nominales, pero se redujo a cerca de 26% de las entradas, lo que supone una importante baja con respecto a 1981, año en que superó el 60%. Las entradas del sector no petrolero aumentaron 15%, mientras que los impuestos sobre la renta, que representaban el 30% de las entradas, crecieron 16%. Los impuestos sobre los bienes y servicios, que equivalen a 24% de las entradas, aumentaron 14%, en tanto que los impuestos sobre el comercio, que representan menos de 10% de los ingresos, crecieron en una proporción muy reducida (9%). Los gastos de capital disminuyeron en alrededor de 10%.

6. Precios

El ritmo de variación de los precios disminuyó en la mayoría de los países que integran la CARICOM, pero éstos aumentaron en Granada, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tabago. En los países de la OECO las alzas de precios siempre han sido menos marcadas que en los demás y esta situación se repitió en 1993, en parte debido a la orientación de la política macroeconómica, sobre todo a la aplicación de políticas monetarias y fiscales conservadoras. El índice de precios al consumidor de los países de la OECO⁴ se elevó

2.5%, en comparación con 3% en 1992 y 4.4% en 1991. Las variaciones de los precios al consumidor en dichos países respondieron en gran medida a tendencias globales. La única excepción fue Granada, que registró un incremento de 4.6%, debido al alza de las tarifas de los servicios públicos y de atención de la salud. Los sueldos del sector público, que sirven de base a la fijación de los sueldos del sector privado en los países de la OECO, se mantuvieron a un nivel moderado.

⁴ Promedio ponderado por el PIB.

Las tasas de inflación de las Bahamas, Barbados y Belice fueron levemente superiores a las de la OECO en su conjunto, aunque aplicaron políticas similares a los demás países que la integran, con el objeto de reducir la inflación y estabilizar el tipo de cambio. En todos los casos, las alzas de precios fueron moderadas e inferiores a las del año anterior, lo que refleja el leve incremento de los costos locales al que contribuyó la reducida tasa de inflación de sus principales interlocutores comerciales.

En los últimos años, el control de la inflación se ha convertido en el principal objetivo de la política macroeconómica de Jamaica. Su aplicación dio algunos resultados positivos, sobre todo durante el primer semestre de 1993, período en que el índice creció a un promedio de 1.1% por mes. Sin embargo, la inflación se intensificó en el segundo semestre y alcanzó un promedio de 3.4% mensual. La política fiscal y la política monetaria merecen un análisis

especial. Es posible que el alza de los impuestos, en particular el incremento del impuesto general sobre el consumo, que ascendió a 2.5%, haya incidido en la aceleración de la inflación en el segundo semestre. La oferta monetaria (M1) mostró un crecimiento de 40% en el mismo período, mientras el tipo de cambio tuvo una depreciación de 27% entre julio y diciembre de 1993.

En Trinidad y Tabago, la inflación se intensificó, sobre todo a causa de la modificación de las normas relativas al tipo de cambio. En el segundo trimestre se adoptó un tipo de cambio flotante, lo que se reflejó de inmediato en una depreciación de 36% del tipo de cambio nominal. Los precios aumentaron en el segundo y el tercer trimestres, en 5.1% y 3.5%, respectivamente, en comparación con un 1.5% en el primer trimestre. A fines de año, las alzas de precios fueron más moderadas, de tal modo que la inflación fue de sólo 3% en el cuarto trimestre. Las alzas más marcadas correspondieron a los alimentos.

7. Empleo

En Barbados, el desempleo aumentó con respecto a 1992 y, al igual que en la mayoría de los países del Caribe, afectó con mayor intensidad a las mujeres (28%) que a los hombres (22%), aunque la diferencia entre ambas tasas fue un tanto inferior que la registrada en el resto de la subregión. La tasa de participación se incrementó durante 1993, hasta alcanzar a 66.5%, y fue de 74.3% en el caso de los hombres y de 59.8% en el de las mujeres. La población inactiva estaba integrada de la siguiente manera: jubilados, 44%; amas de casa, 24%; estudiantes, 18%, y desempleados por voluntad propia, 5%.

La tasa de desempleo de Jamaica siguió aumentando, como lo había venido haciendo desde 1990. En 1993, el número promedio de empleos no mostró variaciones significativas en comparación con el año anterior, pero el crecimiento de la población en edad de trabajar contribuyó al incremento de la tasa de desempleo. El porcentaje de personas que buscan empleo activamente también aumentó, de 6.1% a 7.1%, en tanto que la tasa de participación de la fuerza de trabajo siguió disminuyendo, lo que indica que se mantuvo la tendencia observada desde 1988. El número de

mujeres empleadas registró un alza importante, especialmente debido a la creación de nuevos empleos en el sector de servicios, pero el número de hombres empleados sufrió una contracción, a causa de la supresión de empleos en los sectores productores de bienes, sobre todo en la agricultura. Sin embargo, la tasa de desempleo de las mujeres (22.4%) continuó siendo más del doble de la correspondiente a los hombres (10.9%).

En Trinidad y Tabago el desempleo aumentó; se eliminaron empleos en la agricultura y la construcción, y en la categoría de electricidad y agua. En cambio, se crearon nuevos empleos en la categoría "otros servicios", y en la de transporte, almacenamiento y comunicaciones. Las causas de este desplazamiento se encuentran en la racionalización del sector público y su adaptación a un régimen comercial más abierto. El desempleo siguió afectando con más intensidad a los jóvenes, de tal modo que la tasa de desempleo del grupo etario de 15 a 19 años de edad fue de 45%. La tasa de desempleo femenino (23.5%) también siguió siendo superior a la de los hombres (17.7%), aunque la diferencia entre ambas se redujo.

Cuadro IX - 1
SUBREGIÓN DEL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO GLOBAL
(Tasas anuales de variación)^a

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b	Variación acumulada	
									1981-1990	1991-1993 ^b
Total subregión	0.4	0.5	1.2	3.0	3.0	0.5	0.8	0.5	3.4	1.7
Antigua y Barbuda	9.7	9.0	7.7	6.3	3.5	4.3	1.7	3.4	86.5	9.6
Bahamas	1.4	4.6	2.3	2.0	4.8	-3.2	1.0	1.0	31.2	-1.3
Barbados	5.2	2.4	4.0	4.1	-3.9	-4.6	-4.1	1.0	8.2	-7.6
Belice	2.2	12.2	6.1	12.4	10.2	3.2	7.6	3.5	58.6	14.9
Dominica	6.9	6.8	7.9	-1.1	6.6	2.3	2.8	1.8	54.8	7.1
Granada	5.5	6.0	5.3	5.7	5.2	2.9	0.6	0.5	57.7	4.0
Guyana	0.2	3.8	-2.3	-4.8	-2.7	5.8	7.4	8.0	-22.4	22.7
Jamaica	3.7	7.2	3.5	7.7	6.5	1.8	3.1	1.8	27.5	6.9
Saint Kitts y Nevis	6.2	7.4	9.8	6.7	3.0	3.9	3.6	...	75.0	-7.6
Santa Lucía	5.8	2.2	12.1	8.5	4.1	2.3	7.1	3.1	65.2	13.0
San Vicente y las Granadinas	7.2	6.4	8.6	7.2	7.1	3.1	6.5	1.4	86.9	11.3
Suriname	0.7	-6.2	8.2	4.2	-1.7	-2.5	3.4	-2.5
Trinidad y Tabago	-3.1	-4.9	-3.1	-0.4	1.9	1.4	-2.3	-2.1	-19.9	-3.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales transformadas en dólares a precios constantes de 1980.

^a Calculadas a partir de los datos en dólares a precios constantes de 1980. ^b Cifras preliminares.

Cuadro IX-2
SUBREGIÓN DEL CARIBE: EXPORTACIONES DE BANANOS

	Valor (millones de dólares)					Volumen (miles de toneladas)				
	1989	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993
Belice	12	8	7	10	14	31	26	23	31	43
Dominica	24	30	30	30	24	50	57	56	58	55
Granada	4	4	4	3	2	9	7	7	5	5
Jamaica	19	38	45	40	36	42	61	75	77	77
Santa Lucía	58	69	54	57	51	126	134	101	133	120
San Vicente y las Granadinas	30	41	33	38	23	66	80	63	77	58

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro IX-3
SUBREGIÓN DEL CARIBE: EXPORTACIONES DE AZÚCAR

	Valor (millones de dólares)					Volumen (miles de toneladas)				
	1989	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993
Barbados	24	32	31	33	28	52	57	53	52	47
Belice	36	43	42	38	41	77	94	103	101	101
Guyana	86	82	90	134	116	170	129	150	230	237
Jamaica	65	86	87	83	97	132	146	151	139	150
Saint Kitts y Nevis	12	9	11	13	14	22	14	18	20	20
Trinidad y Tabago	31	30	31	32	33	57	54	57	59	60

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro IX-4
SUBREGIÓN DEL CARIBE: EXPORTACIONES DE BAUXITA Y ALÚMINA

	Valor (millones de dólares)					Volumen (miles de toneladas)				
	1989	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993
Bauxita										
Guyana	74	80	82	97	91	1 317	1 387	1 254	2 192	2 050
Jamaica	111	103	113	89	84	4 190	3 886	4 261	4 128	3 917
Alúmina										
Jamaica	475	625	543	471	440	2 145	2 889	3 032	2 941	2 943

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro IX-5
SUBREGIÓN DEL CARIBE: NÚMERO DE TURISTAS
(Miles)

	1989	1990	1991	1992	1993
Anguila	28	31	31	31	37
Antigua y Barbuda	198	206	182	194	221
Bahamas	1 575	1 561	1 427	1 399	1 489
Barbados	465	432	394	385	396
Belice	220	230	223
Dominica	35	45	46	47	39 ^a
Granada	69	82	...	88	94
Jamaica	715	841	845	909	979
Saint Kitts y Nevis	71	76	84	88	...
Santa Lucía	133	138	160	177	192
San Vicente y las Granadinas	50	54	46	53	57
Trinidad y Tabago	194	194	220	235	203 ^b

Fuente: Organización de Turismo del Caribe.

^a Enero a septiembre.

^b Enero a octubre.

Cuadro IX-6
SUBREGIÓN DEL CARIBE: BALANCE EN CUENTA CORRIENTE
(Millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993
Anguila	...	-5.8	-7.6	-14.6	-9.8
Antigua y Barbuda	-79.1	-38.2	-34.2	-8.7	-14.4
Bahamas	-160.6	-173.8	-183.6	-110.3	...
Barbados	-19.1	-17.3	-29.9	137.9	58.7
Belice	-19.0	15.2	-26.2	-29.1	-48.5
Dominica	-32.5	-31.0	-21.1	-25.0	-29.9
Granada	-30.4	-28.0	-34.8	-25.5	-32.6
Guyana	-113.3	-147.8	-123.0	-106.0	...
Jamaica	-297.5	-328.0	-255.8	10.9	-239.2
Montserrat	11.7	-19.3	-15.3	-11.6	-2.4
Saint Kitts y Nevis	-34.3	-44.3	-30.4	-19.4	-25.4
Santa Lucía	-56.4	-56.7	-67.7	-50.1	-44.1
San Vicente y las Granadinas	-18.4	-6.6	-23.8	-16.7	-25.5
Trinidad y Tabago	-66.8	430.0	-20.8	119.3	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro IX-7
SUBREGIÓN DEL CARIBE: DEUDA EXTERNA
(Millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993
Anguila	5.9	7.4	8.3	8.5	8.0
Antigua y Barbuda	256.6	262.1	257.4	247.0	232.3
Bahamas	219.7	267.6	412.7	439.4	463.6 ^a
Barbados	383.6	418.0	385.5	341.8	337.7
Belice	130.6	133.0	150.6	149.9	166.3
Dominica	71.7	85.0	92.0	94.0	90.6
Granada	69.0	85.8	85.5	82.3	80.3
Guyana	1 383.5	1 812.0	1 856.3	1 871.2	1 906.0
Jamaica	4 038.4	4 152.4	3 874.3	3 678.0	3 647.2
Montserrat	3.4	3.0	3.4	3.3	7.6
Saint Kitts y Nevis	31.7	36.5	37.1	37.8	38.9
Santa Lucía	53.4	70.7	81.1	97.3	100.6
San Vicente y las Granadinas	50.7	56.3	66.1	70.5	73.2
Trinidad y Tabago	2 399.7	2 519.6	2 432.5	2 214.7	2 097.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Al 30 de junio.

Cuadro IX-8
SUBREGIÓN DEL CARIBE: PRECIOS AL CONSUMIDOR
(Variación media anual)

	1989	1990	1991	1992	1993
Antigua y Barbuda	5.3	7.7	2.1	1.2	1.4
Bahamas	5.3	4.7	7.1	5.7	2.8
Barbados	6.2	3.1	6.3	6.1	1.1
Belice	2.1	3.0	5.6	2.8	1.6
Dominica	4.3	4.7	2.0	3.9	1.5
Granada	3.6	3.7	1.0	4.6	2.8
Guyana	89.3	64.9	89.0	15.0	...
Jamaica	14.3	22.0	51.0	77.3	22.1
Montserrat	1.8	6.8	9.2	2.8	2.9
Saint Kitts y Nevis	6.6	3.7	4.5	1.5	1.4
Santa Lucía	3.8	5.9	7.3	3.2	0.7
San Vicente y las Granadinas	3.5	9.2	2.3	3.1	7.3
Trinidad y Tabago	11.3	11.4	3.8	6.5	10.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro IX-9
SUBREGIÓN DEL CARIBE: TASAS DE DESEMPLEO
(Porcentajes)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Antillas Neerlandesas	24.4	21.0	19.8	16.4	14.2	...
Barbados	17.3	13.7	14.7	17.2	23.0	24.5
Jamaica	18.9	18.0	15.3	15.4	15.7	16.3
Trinidad y Tabago	21.9	22.0	20.0	18.5	19.7	19.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

SEGUNDA PARTE

LA ECONOMÍA MUNDIAL

LA ECONOMÍA MUNDIAL¹

La economía mundial parece iniciar, a comienzos de 1994, su primera expansión importante en cuatro años. La tasa de crecimiento de la producción mundial seguirá siendo este año inferior al promedio de los decenios de 1970 y 1980, pero han mejorado las perspectivas de crecimiento a mediano plazo.

Se prevé que en 1994 la producción mundial aumentará en más de un 2%, el doble que en 1993. Los países desarrollados con economía de mercado están creciendo de nuevo, pero sólo se prevé un fuerte crecimiento en los Estados Unidos de América; muchos de esos países acaban de salir de la recesión y siguen registrando un aumento del desempleo. En los países con economía en transición al sistema de mercado, volvió a disminuir la producción, pero más lentamente que en los años anteriores, y en algunos de ellos parecía esbozarse un cambio de tendencia. Entre las características más esperanzadoras de la economía mundial cabe destacar que sigue extendiéndose el progreso económico a amplios sectores de la población de los países en desarrollo, aun en algunos de los países más pobres. La conclusión de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales en diciembre de 1993 fue un logro histórico de la cooperación internacional que abrió grandes posibilidades de liberalización del comercio y mejoró las perspectivas de crecimiento a largo plazo. Por otra parte, en muchas zonas del mundo los disturbios políticos y étnicos y los conflictos militares siguieron agravando los padecimientos humanos y obstaculizando el desarrollo económico y social.

La economía mundial sigue siendo un complejo mosaico con marcados contrastes entre países y regiones, del que no dan una idea cabal

las tendencias del producto agregado. El reciente estancamiento de la economía mundial se debió fundamentalmente a los países desarrollados economía de mercado, que representan más del 70% de la producción mundial. Aunque la gravedad de la recesión y de los problemas de desempleo no fue la misma en todos ellos, el ingreso per cápita sólo registró una ligera disminución en esos países, que siguen siendo inmensamente ricos. En cambio, disminuyeron pronunciadamente la producción y el ingreso en los países en transición de una economía de planificación centralizada a un sistema de mercado, que representan una proporción reducida de la producción mundial y en los que los niveles de vida eran ya muy inferiores a los de los países desarrollados al comienzo de la transición. Esas economías se distinguen también de las desarrolladas por el carácter sistémico de sus problemas. Dentro de ese grupo se manifiestan contrastes no menos pronunciados. En algunos países parece esbozarse un cambio de tendencia, mientras que en la mayoría sigue disminuyendo la producción. En cambio, los países en desarrollo, que representan sólo un 20% de la producción mundial, pero el 80% de la población del planeta, han registrado en su conjunto un pujante crecimiento en los últimos años, y esa tendencia continuó en 1993. Además, ese crecimiento se ha extendido entre amplios sectores de la población del mundo en desarrollo. Los ingresos de una proporción considerable de la población de los países en desarrollo, aunque todavía muy bajos, están creciendo en los últimos años más rápidamente de lo que se consideraba probable hace tan sólo un decenio. Sin embargo, los países en los que los ingresos siguen estancados o disminuyen siguen siendo numerosos, aunque el porcentaje

¹ Extractado de los capítulos I, II, III y IV de Naciones Unidas, *Estudio económico mundial 1994* (E/1994/65; ST/ESA/240), Nueva York, 1994. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.C.1.)

de la población de los países en desarrollo que vive en ellos es mucho menor que el correspondiente a las regiones en crecimiento rápido.

El práctico estancamiento de la producción mundial agregada en los últimos años fue acompañada de una desaceleración del crecimiento del comercio mundial. La tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales se redujo de más del 5% en 1992 a menos del 3% en 1993. Se observa una estrecha correspondencia entre la distribución regional de ese crecimiento y la del crecimiento de la producción, pues el estímulo al comercio provino en buena parte de las economías en desarrollo en rápido crecimiento y de la recuperación de la economía estadounidense.

Aunque cambiaron considerablemente algunos de los parámetros de la economía internacional, se evitaron perturbaciones importantes. Los tipos de interés disminuyeron ulteriormente en las economías industriales, lo que contribuyó a la recuperación de esos países y estimuló las corrientes de capitales hacia los países en desarrollo. Los tipos de cambio bilaterales de algunas de las principales monedas se modificaron considerablemente, pero hasta hace pocos meses eso no pareció preocupar a los responsables de la política económica, ocupados en resolver la turbulenta situación del mecanismo cambiario europeo. Disminuyeron ligeramente los precios de los productos básicos distintos del petróleo, y los de los combustibles alcanzaron su nivel más bajo en cinco años.

1. Evolución reciente y políticas

En 1993 la producción mundial aumentó en un 1%, es decir que tuvo una tasa de crecimiento escasamente superior a la de 1992 y, por cuarto año consecutivo, bastante inferior a la media para el decenio de 1980 (véase el cuadro 1). Las perspectivas para 1994 son que el crecimiento económico mundial cobrará un ritmo más acelerado, aunque no alcanzará el nivel medio del decenio de 1980. Dicha tendencia mundial se debe principalmente al aumento de la producción en las economías de mercado desarrolladas que representan casi tres cuartas partes de la actividad económica mundial. Por otra parte, prácticamente el 80% de la población mundial vive en los países en desarrollo, donde la producción aumentó en un 5% en 1993 por segundo año consecutivo y se prevé que mantenga el mismo ritmo durante el año en curso. La actividad económica sigue declinando marcadamente en los países en transición de sistemas de economía de planificación centralizada a sistemas de economía de mercado, pese a que en algunos de los países de Europa oriental se puede observar el inicio de la recuperación.

Al igual que en el pasado, los países en desarrollo de crecimiento rápido fueron sobre todo los de Asia, aunque algunos países de América Latina también experimentaron un crecimiento acelerado. Por otra parte, África

sigue siendo la fuente principal de preocupación puesto que el producto per cápita del continente por entero mantuvo su descenso inexorable. Además de verse afectada por conflictos civiles e inestabilidad, África es sumamente vulnerable a condiciones internacionales e internas adversas. Se calcula que nuevamente este año la producción de África no aumente con la misma rapidez que la población.

Como en el pasado, las políticas se orientaron en todo el mundo a la promoción del desarrollo económico sostenible. En las economías de mercado desarrolladas se adoptó en gran medida la modalidad de tratar de vencer la recesión o fomentar la recuperación sin desencadenar fuerzas inflacionarias. Cada vez más se consideró que las tasas de desempleo representaban una cuestión estructural que estaba en términos generales fuera del alcance de soluciones normativas a corto plazo. En las economías en transición, las políticas se centraron en detener la disminución de la producción mientras se avanzaba hacia las modificaciones institucionales fundamentales necesarias para la introducción de las economías de mercado. En los países en desarrollo, el interés se concentró en dirigir el crecimiento o preparar las condiciones para éste, mientras continuaba la ejecución de programas de ajuste estructural y estabilización macroeconómica.

a) Recesión y recuperación en las economías de mercado desarrolladas

En 1993, el producto interno bruto real disminuyó en 10 economías de mercado desarrolladas. Sin embargo, la producción del grupo en su conjunto aumentó en un 1% debido a que algunos de los demás países del grupo –en particular la principal Potencia económica, los Estados Unidos de América– habían pasado de la etapa anterior de recesión a la recuperación de su ciclo económico. Al primer trimestre de 1994, las señales de recuperación se estaban extendiendo a otros países, aunque todavía resultaba difícil para los encargados de formulación de políticas interpretar el medio económico. De hecho, la actitud de los consumidores se mantenía prudente en general, incluso en los lugares donde había mejorado.

El principal objetivo macroeconómico de los encargados de la formulación de políticas en esos países ha sido encaminar a sus economías en dirección al desarrollo económico adecuado y sostenible, mientras mantenían o propiciaban límites aceptables de inflación, desempleo y déficit presupuestario gubernamental. En lo que respecta a la inflación, los progresos han sido considerables. Para el grupo en su conjunto, los precios al consumidor aumentaron en un 2.8% en 1993, casi la mitad de la tasa de inflación de 1990, mientras que el aumento acelerado de los precios en algunos países se convirtió en motivo de preocupación para los encargados de la formulación de políticas. No obstante, en varios países se produjo la recesión a raíz de las políticas antiinflacionarias que las autoridades monetarias comenzaron a adoptar a principios del decenio de 1990, cuando éstas se unían a otros factores, en particular el aumento del servicio de la deuda, que por lo demás debilitaban los impulsos hacia el desarrollo económico. Los primeros países en caer en la recesión a principios de 1990 fueron Australia, el Canadá, los Estados Unidos, Nueva Zelandia y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, así como Finlandia y Suecia, seguidos más adelante por gran parte del resto de Europa oriental continental y el Japón.

En varios países el desempleo ya era elevado debido a razones estructurales, pero aumentó como resultado de la recesión y en muchos países pasó a ser una cuestión política de gran importancia.

Asimismo, los déficit presupuestarios incrementaron a consecuencia de los “estabilizadores automáticos”, por ejemplo, el aumento del costo social y la disminución de ingresos fiscales que suelen acompañar la recesión. Algunos gobiernos, incluidos los del Japón y el Reino Unido, adoptaron medidas directas para contrarrestar la recesión con disposiciones fiscales, lo que contribuyó al efecto de los estabilizadores automáticos en el presupuesto. Los déficit gubernamentales aumentaron en todos los países de mayor desarrollo económico salvo Italia, que venía luchando contra graves dificultades presupuestarias, y en la mayoría de los países de menor desarrollo económico.

Al terminar 1993, se había iniciado la disminución de las tasas de desempleo en la mayoría de los países donde se había producido primero la recesión, según lo mencionado anteriormente. No obstante, en todos ellos y en los países que esperaban iniciar la recuperación de su economía las posibilidades de empleo seguían siendo tema central de interés normativo. Por otra parte, sólo el Gobierno del Japón se encontraba en posición de examinar la concesión de un estímulo fiscal adicional únicamente como medida provisional que habría de corregirse poco después. En otros lugares, los marcados déficit presupuestarios habían alarmado a los encargados de la formulación de políticas y en muchos países se establecieron programas fiscales de corrección presupuestaria para 1994. Además, en el Japón la política monetaria ya era bastante flexible, mientras que en Europa las autoridades monetarias seguían considerando la posibilidad de adoptar sólo medidas modestas y provisionales para relajar su política. Todos deseaban recuperar o mantener la confianza de los círculos comerciales en que el Gobierno sólo adoptaría políticas sostenibles. Por otra parte, desde principios del año, en los Estados Unidos las autoridades monetarias, motivadas por el mismo interés, comenzaron a prestar atención a la necesidad de una política ligeramente más restrictiva. En otras palabras, el sentir general era que en los países industrializados la solución de los problemas de desempleo –incluso en la medida en que tenían un componente cíclico– estaba fuera del alcance y el marco temporal de nuevos planes de política macroeconómica de 1994.

Entre las economías que iniciaron primero su recesión, el Canadá y los Estados Unidos alcanzaron niveles mínimos en el primer trimestre de 1991, aunque hubo poco aumento de la actividad económica en los dos países hasta 1992 e incluso entonces el crecimiento fue sorprendentemente lento para la etapa de reactivación del ciclo económico. En el Reino Unido, la producción disminuyó en 1992 y recién en 1993 se reinició un crecimiento importante. Australia y Nueva Zelandia comenzaron la recuperación lentamente en 1992.

No obstante, hacia finales de 1993, el aumento de la producción se aceleró en el Canadá y aumentó marcadamente en los Estados Unidos. En el Reino Unido la producción incrementó a una tasa de cerca del 3% en el segundo semestre del año (véase el cuadro 2). El aumento de la actividad en los tres países contó con el apoyo de tipos de interés reducidos y el mejoramiento de la posición de activo neto de hogares y empresas, al disminuirse y refinanciarse los niveles excesivos de deuda del período anterior y al proceder las operaciones de reestructuración empresarial.

En todos estos países se estudiaron a fondo, si bien no siempre se adoptaron, diversas combinaciones de políticas monetarias y fiscales para contrarrestar la recesión que ilustran las oportunidades y limitaciones que ofrece la adopción de políticas macroeconómicas para la recuperación en el actual ambiente económico.

En el caso de los Estados Unidos, la Reserva Federal redujo su tipo de redescuento en diversas etapas, del 7% en diciembre en 1990 al 3% en julio de 1992, con lo que alcanzó el nivel más bajo desde 1963. Luego, hasta febrero de 1994, no se adoptó medida alguna en ningún sentido, pues se consideró que la política resultaba apropiada en general dadas las condiciones económicas en evolución. Debido al relajamiento de la política monetaria, así como a la reducción persistente de la actividad económica, los tipos de interés a corto plazo disminuyeron marcadamente y llegaron a cerca de cero en términos reales frente a un tipo de interés medio real del 2% en los 30 últimos años.

Pese a su precio reducido, la demanda de crédito en los Estados Unidos no aumentó y las mediciones globales de la masa monetaria

revelaron escaso crecimiento. Los bajos tipos de interés de los depósitos impulsaron a los hogares a utilizar sus depósitos para pagar deudas y a colocar fondos en títulos a más largo plazo, sobre todo, bonos y acciones. Se produjo un alto nivel de refinanciación de la deuda y, al subir el mercado de valores, muchas empresas emitieron acciones nuevas. La disminución de los tipos de interés también contribuyó a que bajara notablemente la carga del servicio de la deuda en los sectores de empresas y hogares. De tal forma, la política monetaria de adaptación ayudó a moderar los efectos deflacionarios del aumento excesivo de deudas ocurrido en la última parte del decenio de 1980. Sin embargo, sólo después de cerca de dos años de ajuste del balance una vez terminada la reducción del producto interno bruto en 1991, fue posible que la carga del pago de la deuda disminuyera suficientemente y mejorara la posición del activo neto para generar un aumento importante del gasto agregado.

Durante ese período, se insistió a menudo en que se reforzara la recuperación de los Estados Unidos mediante un estímulo fiscal. No obstante, los problemas presupuestarios de larga data y las señales crecientes aunque débiles de que la economía se estaba recuperando disuadieron al Gobierno de los Estados Unidos de aplicar un estímulo fiscal. Por el contrario, en agosto de 1993, el Congreso y el Gobierno de los Estados Unidos aprobaron un plan quinquenal de reducción presupuestaria. Las perspectivas de que se corrigiera finalmente el déficit presupuestario de los Estados Unidos ayudaron a reducir los tipos de interés a largo plazo. Para el cuarto trimestre de 1993 el rendimiento nominal de los bonos a largo plazo había bajado a un nivel sin precedentes.

No es de sorprender que en los Estados Unidos hayan iniciado la expansión los sectores más sensibles a variaciones de los tipos de interés, notablemente los sectores de vivienda, gastos de consumo en bienes duraderos e inversiones comerciales en bienes de capital. Este último fue el elemento más importante de la expansión en el segundo semestre de 1993, pues tuvo una tasa de crecimiento anual de aproximadamente el 20% frente a tasas medias de crecimiento anual del 1.5% en los tres años anteriores. De hecho, resultó el incremento más acelerado desde 1972.

El PIB del Japón disminuyó a finales de 1993, y, a diferencia de períodos anteriores de recesión, no se ha iniciado ni se prevé recuperación acelerada alguna. Al terminar el año el desempleo también estaba aumentando (véase el cuadro 2). La tasa de desempleo seguía por debajo del 3% como resultado de la renuencia de grandes empleadores japoneses a despedir a los trabajadores durante épocas de depresión. No obstante, las empresas pagaban un precio por esa política puesto que la producción industrial permanecía a aproximadamente un 13% por debajo del punto máximo alcanzado en el primer trimestre de 1991. En efecto, si el Ministerio del Trabajo no hubiese proporcionado fondos para ajustes relacionados con el empleo, las empresas ya habrían despedido a un número mucho mayor de trabajadores.

En el segundo trimestre de 1993 había habido finalmente algunos indicios de reactivación de la economía del Japón. Primero, la demanda global aumentó gracias a inversiones públicas y luego, en el segundo trimestre, a las inversiones privadas en bienes raíces. Se consideró que ambas eran resultado de medidas gubernamentales para vencer la recesión mediante la reducción de las restricciones monetarias y una serie de programas de expansión fiscal. Hacia fines del año, aumentó el consumo privado, sobre todo los gastos en bienes duraderos que se suelen relacionar con la inversión en viviendas.

Por otra parte, la rápida apreciación del yen en 1993 parece haber afectado negativamente al sector manufacturero, que representa aproximadamente el 30% del PIB. El ajuste de las existencias se estancó, luego se deterioró notablemente en el cuarto trimestre y, en consecuencia, la industria siguió reduciendo los gastos de inversión.

La reducción de las restricciones monetarias por el Banco del Japón y el conjunto de medidas económicas adoptadas por el Gobierno desde los inicios de la recesión habían logrado apenas reducir el ritmo de la marcada contracción de los gastos privados en el Japón. Por su parte, el Banco del Japón relajó su posición monetaria en varias etapas. En septiembre de 1993, durante la séptima reducción desde julio de 1991, el tipo oficial de redescuento se fijó en el 1.75%, el nivel más bajo jamás alcanzado. La atenuación de la

política monetaria ayudó a reducir el costo de las operaciones económicas y el costo de los altos niveles de deuda; no obstante, al existir un considerable exceso de capacidad, no se logró propiciar inversiones privadas en sectores distintos de los bienes raíces.

Si bien los encargados de la formulación de políticas del Japón se han ocupado durante más de dos años de superar la recesión económica, hasta hace muy poco sus contrapartes en Europa occidental se centraron principalmente en otras cuestiones económicas. En Alemania, ello representó en primer lugar reintegrar a los *Länder* orientales en la República Federal a principios de 1990 y, ulteriormente, hacer frente a las consecuencias presupuestarias e inflacionarias del proceso adoptado con ese fin. En Francia, la tensión se concentró en eliminar la inflación restante de la economía y mantener la paridad de una moneda nacional fuerte, el "franc fort", respecto de la de Alemania. Además, el Gobierno del Reino Unido también intentó contrarrestar la inflación y mantener la paridad con el marco alemán, hasta que la especulación produjo la devaluación de la libra y en septiembre de 1992 el Reino Unido abandonó el sistema de paridades del mecanismo de ajuste de cambios (MAC) del Sistema Monetario Europeo. Como se señaló anteriormente, el Gobierno adoptó entonces políticas orientadas más bien al crecimiento. Al igual que el Reino Unido, Italia se vio obligada a devaluar su moneda y abandonar también el régimen MAC. No obstante, no se encontraba en condiciones de iniciar una política de estímulo como lo había hecho el Reino Unido.

Los demás países europeos siguieron en términos generales a los principales países del continente, aunque algunas veces las diferencias en condiciones y políticas internas eran importantes. Por ejemplo, en los últimos años los Gobiernos de Finlandia, Noruega y Suecia tuvieron que hacer frente a la amenaza que representaba para sus sistemas financieros la oleada de quiebras bancarias relacionadas con el final del período de auge especulativo, como había ocurrido en los Estados Unidos y en otros países. Asimismo, Finlandia también tuvo que adaptarse a perder el comercio con la ex Unión Soviética y Suecia hubo de afrontar la necesidad de reformar su generoso sistema de seguridad

social. Como lo hizo el Reino Unido, en 1992 esos países permitieron la depreciación de su moneda frente al marco y atenuaron su política monetaria. Sin embargo, en Finlandia y Suecia ello no bastó para contrarrestar los impedimentos estructurales al crecimiento en 1993.

El producto interno bruto de Alemania, el país de mayor desarrollo económico de la región, se redujo en un 1.2% aunque ello se debió al efecto combinado de aproximadamente el 7% de crecimiento de los *Länder* orientales y el 1.9% de contracción de la economía de Alemania occidental, la máxima reducción del producto interno bruto de esta última desde la segunda guerra mundial. Para el cuarto trimestre del año la tasa de desempleo de Alemania oriental aumentó al 6.3% (véase el cuadro 2), de acuerdo con las mediciones estándar de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), es decir dos puntos porcentuales más que en 1991. Si se excluye de la fuerza de trabajo a los trabajadores independientes y a los militares, al final de diciembre había un 9% de trabajadores desempleados.

En Alemania la tasa de inflación fue del 4% en 1993, el nivel más alto desde 1982. Sin embargo, se trataba de la inflación del precio al consumidor y reflejaba en gran medida la situación especial que se había producido con la reintegración de los *Länder* orientales, más que factores endógenos relacionados con variaciones cíclicas de la demanda. En otras palabras, si bien habían aumentado notablemente los alquileres y los componentes impositivos de los precios al consumidor, los precios del producto industrial, sin incluir el impuesto sobre el valor añadido, no se habían modificado y el valor unitario de las importaciones había disminuido. Además, durante el año se redujo drásticamente la inflación de los precios al consumidor de tal forma que si bien en 1993 los precios eran de un 4% en promedio superior a los de 1992, en 1993 las variaciones de los precios de un trimestre a otro se redujeron drásticamente (véase el cuadro 2).

En 1992 y en años anteriores los aumentos del tipo de interés por decisiones normativas habían logrado reducir en cierta medida las presiones inflacionarias al reducir los gastos totales. En efecto, la economía ingresó a una etapa de

recesión, aunque debido a la inflación constante en 1993 el Bundesbank sólo pudo atenuar las condiciones monetarias mediante una larga serie de medidas de alcance limitado que continuaron en 1994. En todo 1993, los tipos de interés a corto plazo fueron de prácticamente dos puntos porcentuales menos que en 1992 y los tipos de interés a largo plazo fueron de aproximadamente 1.5 puntos porcentuales menos. No obstante, desde el punto de vista del productor, incluso el tipo de interés del 6% para el crédito a corto plazo vigente al final del año hubiera parecido inusualmente alto puesto que los precios al productor no habían aumentado en absoluto.

En cuanto al aspecto fiscal de la política macroeconómica, aumentaron al 4% del producto interno bruto los déficit presupuestarios combinados de los gobiernos estatal, local y federal. No obstante, ello no refleja claramente las consecuencias fiscales efectivas del sector público, puesto que hubo una marcada financiación extrapresupuestaria. El Bundesbank estimó que las necesidades totales de préstamos del sector público alemán incluidos los organismos vinculados al Gobierno, entre ellos la *Treuhandanstalt*, que es la entidad responsable de la privatización en la región oriental, alcanzaron el 7% del producto interno bruto en 1993. El carácter explosivo de la situación fiscal de Alemania se debió en gran parte al compromiso de transferir recursos a gran escala y de forma persistente e imprevista a los *Länder* orientales, aunque los sistemas automáticos de estabilización también aumentaron el déficit desde que se inició la recesión. No obstante, ante la necesidad de continuar efectuando importantes transferencias a la región oriental durante varios años, el Gobierno se ha visto obligado a aumentar los impuestos e intentar reducir determinadas categorías de gastos, sobre todo en la región occidental. El resultado neto de tales cambios ha sido la adopción de medidas de austeridad fiscal y de una actitud prudente por el Bundesbank respecto del relajamiento de los controles monetarios.

Si bien en Alemania la recesión aumentó el desempleo, Francia tiene el nivel más alto de desempleo de los siete países de mayor desarrollo económico. Conforme a la base estandarizada, el desempleo, que había sido del 10% de la fuerza

de trabajo en el primer semestre de 1992, alcanzó el 12% en el último trimestre de 1993. El número de personas sin trabajo, que ya ascendía a más de 3 millones en 1993, puede alcanzar los 3.5 millones en 1994. Por consiguiente, el desempleo se ha convertido en una fuente importante de preocupación política, así como económica y social. La dificultad en Francia se debe tanto al gran número de personas desempleadas a largo plazo como al elevado aumento constante de la fuerza de trabajo. No se trata primordialmente de una consecuencia de la evolución del ciclo económico, aunque la recesión que se inició en Francia en 1992 agravó la dificultad.

Italia tampoco pudo adoptar medidas de estímulo fiscal al iniciarse la recesión en 1992 y aumentar en 1993. A diferencia de Francia, el déficit fiscal global de Italia disminuyó en 1992 y subió muy poco en 1993 como fracción del producto interno bruto. La razón principal es que Italia se encuentra en un importante proceso de reforma económica y política como resultado de las presiones que se venían ejerciendo desde hace varios años. Asimismo, durante varios años se había considerado en general que la situación fiscal resultaba insostenible. Por ejemplo, los pagos netos de intereses gubernamentales alcanzaron el 11% del producto interno bruto; sin dichos pagos el déficit del sector gubernamental había desaparecido. El Gobierno ha reducido el déficit presupuestario estructural por tres años consecutivos, aunque la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos calculó que en 1992 era del 7.6% del producto interno bruto, mucho mayor aún que el déficit estructural medio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos del 3.4% del producto interno bruto o incluso de la media para Europa occidental del 5%.

b) Momento decisivo de las economías en transición

Cuando las economías de planificación centralizada de Europa y Asia central iniciaron su transición a economías de mercado hacia fines del decenio de 1980, emprendieron un experimento social que nunca se había intentado antes. A partir de entonces, ha habido numerosos ejemplos de la marcada diferencia entre los

objetivos proclamados de la política económica y el comportamiento efectivo de la economía. Hubo importantes reducciones de la producción y los ingresos, acompañadas por una caída del nivel de vida y un problema de desempleo creciente. Al optimismo derivado de las amplias reformas políticas y económicas siguió la decepción ante el empobrecimiento generalizado, la pérdida de seguridad personal y las perspectivas poco favorables de un mejoramiento importante del bienestar en un futuro previsible. Además, la rápida diferenciación de los ingresos y el patrimonio también está produciendo una nueva estratificación de sociedades relativamente igualitarias, otra fuente de tensión social. En muchos países ha contribuido a la carga social el brote de delincuencia, inclusive el crimen organizado, que no solía ser parte de la vida diaria.

Sin embargo, y desde principios de 1994 se había restablecido el crecimiento en sólo uno de los países con economía en transición, es decir Polonia, donde la reactivación se inició en 1992. Por otra parte, había señales de que también se reanudara el crecimiento económico en otros países de Europa oriental. En los demás países de Europa oriental, en los Estados bálticos y en la Comunidad de Estados Independientes el ritmo de contracción se redujo y en muchos casos parecía que se había alcanzado o se estaba por alcanzar el punto mínimo en términos de producción interna (véase el cuadro 3). En algunos países, el apoyo presupuestario de empresas estatales había retardado la disminución de la producción que en otros países acompañó la desaparición del mecanismo de planificación centralizada, mientras surgían violentamente desequilibrios macroeconómicos. En tales casos, el deterioro principal comenzó más bien en 1993 o a principios de 1994.

Sin embargo, en muy pocos países parece que se hubiera superado la desestabilización casi violenta de las condiciones macroeconómicas producida por la transición. En solo cinco países –Eslovaquia, Estonia, Hungría, Polonia y la República Checa– aumentaron los precios entre un 20% y un 40% en 1993 y en ninguno de ellos fue de menos del 20%. No obstante, en los cinco países la tasa de inflación se redujo de niveles

mucho más altos y para 1994 se esperan tasas menores. Por el contrario, la inflación aumentó en los demás países de Europa oriental y en todos los países de la Comunidad de Estados Independientes, a excepción de Rusia y Azerbaiyán. En Georgia y Ucrania la inflación parece haber cruzado el umbral de la hiperinflación con un incremento de precios de más del 50% mensual. Por consiguiente, en la mayoría de los países el proceso de ajuste macroeconómico es en gran medida cuestión del futuro.

El mundo ha seguido de cerca la transición iniciada en la Federación de Rusia. Como Rusia es la principal heredera del título de superpotencia militar que ostentaba la Unión Soviética, los analistas han venido examinando meticulosamente su evolución política y económica. No obstante, la etapa "revolucionaria" de la transformación económica, ha concluido en lo esencial en el sentido de que en el proceso político se ha abandonado el modelo de organización económica dirigida y se ha adoptado un modelo de economía de mercado. Los debates sustantivos que quedan pendientes versan sobre la forma del nuevo modelo y la velocidad con que ha de efectuarse la transición. Aunque las estructuras económica, financiera y jurídica de una economía de mercado distan de haber cobrado su forma definitiva, la mayor parte de los agentes económicos se han adaptado a la evolución del entorno económico, que aún no ha concluido. Así, pues, se podría decir que Rusia es un país cuya economía tiene algunas de las características de las de mercado. La actividad económica, en particular la de las empresas no estatales, ha cobrado su propio impulso; la función normativa y reguladora del Estado en el ámbito económico, aunque muy importante, es sólo uno entre muchos factores determinantes.

El precio de la transición en términos de disminución de la producción sigue siendo muy alto. Los datos oficiales indican que el producto interno bruto se redujo en un 12% en 1993, en una proporción menor que en 1992 (un 19%) pero igualmente considerable. En 1993 la producción agrícola se redujo en un 4% —en 1992 se había reducido en un 9%— mientras que la producción industrial se contrajo otro 16% en 1993 después de sufrir una reducción del 18% el año anterior.

La inversión bruta, tras las disminuciones registradas en 1992 y 1993, ha alcanzado aproximadamente la mitad del nivel que tenía el país en su último año como República Soviética.

Con estos montos, Rusia produjo en 1993 poco más del 60% de su producto interno bruto correspondiente a 1989, lo cual supone un descenso acumulativo superior al registrado por cualquiera de los países de Europa oriental. Sin embargo, otros datos indican que se ha atribuido demasiada importancia a este descenso. En particular, es indudable que el rápido desarrollo del sector no estructurado no se encuentra debidamente reflejado en estos indicadores, y que el nuevo sistema fiscal ha fomentado la presentación de información incompleta de la actividad económica.

Un indicador de que la economía no empeoró tanto como parecían revelar los datos sobre la producción es que, según las informaciones, en 1993 el ingreso real total aumentó casi en un 10%. En general, los cambios del ingreso real son más o menos paralelos a los de la producción total, y cabe esperar que todavía haya al menos cierta correspondencia. Análogamente, las encuestas por hogares de los últimos años indicaron un aumento marcado del porcentaje de los gastos correspondientes a los alimentos, mientras que los datos recientes revelaron su estabilización, lo que indica al menos que el ingreso familiar medio parece haber dejado de disminuir.

Por último, el nivel oficial de desempleo está muy por debajo de lo que cabía esperar a juzgar por la disminución sufrida por la producción. En 1993, casi cuatro millones de habitantes o el 5% de la fuerza de trabajo, habrían entrado en la categoría de desempleados según la metodología uniforme desarrollada por la Oficina Internacional del Trabajo, aunque sólo 0.8 millones, o el 1%, estaban oficialmente registrados como desempleados. Al igual que las empresas de Europa oriental, las empresas rusas han retenido a sus trabajadores a pesar de las grandes disminuciones sufridas por su producción, por lo que no cabía prever que la tasa de desempleo reflejara adecuadamente la disminución del producto interno bruto. De hecho, el costo que entraña conservar el excedente de personal es una de las razones por

las que las empresas estatales han presionado al Gobierno para la concesión de créditos a bajo costo que tanto ha dificultado el control presupuestario en Rusia. No obstante, aun con los créditos, que ya no resultan económicos, el costo de mantener un número de trabajadores subutilizados desproporcionadamente grande con respecto a la producción parecía prohibitivo.

Cualquiera que haya sido la tasa real de disminución de la producción, la estructura de propiedad de la economía ha experimentado profundos cambios. La liquidación de empresas estatales ha avanzado con rapidez. Las "pequeñas privatizaciones" llevadas a cabo en 1992-1993, orientadas a empresas de menos de 200 empleados, pusieron a casi el 70% de las empresas de comercio minoristas y otros servicios (incluidos los restaurantes y establecimientos conexos) totalmente en manos privadas. En 1993, más de 8 000 establecimientos grandes y medianos, que empleaban a cerca del 40% de la fuerza de trabajo industrial, asumieron la estructura de propiedad de empresas, aunque el Estado conservó diversos grados de propiedad y control. En octubre, algunas de las empresas más importantes del país, en particular del sector de la energía y los automotores, se incorporaron al programa de privatización.

A fines de septiembre de 1993, más del 40% de la producción industrial correspondía a empresas privatizadas. En algunos sectores importantes de la industria, el porcentaje no estatal de la producción era mucho mayor: el 51% de la industria ligera y el 44% de la industria de los materiales de construcción. Actualmente, las empresas no estatales generan el 29% del volumen de ventas de bienes de capital, en comparación con el 13% del año anterior.

En cuanto a la agricultura, el número de explotaciones agrícolas privadas aumentó a 277 000, a las que, sin embargo, corresponden sólo el 5% de las tierras y menos del 2% del ganado. Aun así, los productos agrícolas suministrados por productores privados—habitantes de las ciudades que tradicionalmente cultivan pequeñas parcelas, además de los nuevos trabajadores agrícolas del sector privado—aumentaron del 24% del total en 1990 al 38% en 1993.

c) Países en desarrollo: intensificación del crecimiento

El crecimiento económico de los países en desarrollo siguió acelerándose. De un promedio de poco más del 3% en 1990, la tasa de crecimiento del PIB de estos países aumentó a casi el 5% en 1992. En 1993 superó el 5%, y se prevé que se mantenga en ese nivel en 1994. Subsistieron enormes diferencias entre las tasas de crecimiento de distintos países y regiones.

Las economías que más contribuyeron al fuerte crecimiento registrado en 1993, al igual que en los últimos años, fueron las de China y el Asia meridional y oriental; en esta última región, el crecimiento se centró en la primera y la segunda generación de pujantes exportadores de manufacturas. En la América Latina el ritmo de la expansión fue moderado, pero ha mejorado en los dos últimos años, superando el doble del promedio registrado en el decenio de 1980. En África, el crecimiento no superó las tasas ínfimas registradas en el decenio de 1980, y a pesar de que los resultados obtenidos en 1993 fueron mejores que los de 1992 (el año de la sequía) los ingresos per cápita siguieron disminuyendo. En la región del Mediterráneo, el crecimiento económico de Turquía fue contrarrestado por la pronunciada contracción de las economías de los Estados sucesores de Yugoslavia que se hallan en guerra entre sí. En el Asia occidental, el crecimiento se hizo más lento en 1993 tras la notable recuperación registrada en 1992, año en que Kuwait casi volvió a registrar los niveles de producción anteriores a la guerra del Golfo.

Mientras la economía de los países en desarrollo creció de forma sostenida, la de los países desarrollados lo hizo con lentitud. La divergencia entre los dos grupos de países es consecuencia del intenso crecimiento registrado en China y en el Asia meridional y oriental y de la rápida expansión de esas economías, así como de la recuperación iniciada en América Latina y el Caribe en 1991.

El aparente debilitamiento del vínculo entre el crecimiento de los países desarrollados y el de los países en desarrollo en el decenio de 1990 es manifiesto en el caso del Asia meridional y oriental, donde la reciente divergencia del crecimiento económico se contrapone claramente a lo que sucedía en el decenio de

1980. Existen menos indicios que señalen un cambio similar en el vínculo entre las tasas de crecimiento de los países desarrollados y de los países en desarrollo en su conjunto; no obstante, es evidente que las tasas de crecimiento de los países en desarrollo no sufrieron la intensa desaceleración que aquejó a las de los países desarrollados a partir de 1989. Diversos factores contribuyeron a que la economía de estos grupos de países en desarrollo siguiera experimentando un fuerte crecimiento o una recuperación mientras la situación económica de los países industrializados tendía al estancamiento.

Varios países en desarrollo donde ha avanzado la industrialización cuentan ahora con grandes mercados internos con dinamismo propio. Las importantes inversiones en infraestructura dieron otro impulso interno al crecimiento de la economía de la región. La importancia del comercio como mecanismo de transmisión del crecimiento desde los países desarrollados también parece haber disminuido en cierta medida en la economía de los países del Asia meridional y oriental. Además, la entrada de grandes corrientes de capital ha estimulado la economía de muchos países.

Como las exportaciones representan una proporción importante de la demanda global de la primera y la segunda generación de países recientemente industrializados, la continuación del fuerte crecimiento de las exportaciones en 1993 fue un importante factor determinante del gran crecimiento del PIB. La rápida diversificación de los productos básicos a las manufacturas, y en este último sector, de la producción de bienes de consumo con utilización intensiva de mano de obra a la de equipo electrónico y bienes de consumo duraderos de gran densidad de capital y mano de obra especializada, protegió a la economía de esos países de los efectos del marcado descenso de los precios de los productos básicos registrado en los últimos años. Por otra parte, al concentrarse cada vez más en el sector de la electrónica, el crecimiento de las exportaciones se benefició de la demanda mundial sostenida de los productos de ese sector a pesar de la lentitud del crecimiento del comercio mundial. Mientras tanto, las exportaciones entre los países en desarrollo de Asia, en particular entre China y la segunda

generación de países recientemente industrializados, han venido aumentando rápidamente, y se ha seguido registrando un crecimiento considerable de las exportaciones al Japón de muchos de esos países. Si bien las exportaciones a países desarrollados fuera de Asia representan gran parte del total de las exportaciones, han aumentado las exportaciones entre los países de la región. Así pues, la pujanza de las exportaciones a los países en desarrollo y la relativa intensidad de las exportaciones al Japón compensaron con creces la debilidad de los mercados de América del Norte y Europa.

El comercio interregional de Asia también se ha visto impulsado por el hecho de que industrias productoras de bienes de consumo con utilización intensiva de mano de obra o pertenecientes al sector de la electrónica se trasladaran de los centros de costos más elevados (el Japón y los países recientemente industrializados) a los de menor costo (la segunda generación de países recientemente industrializados y China). La creciente importancia de China como centro de crecimiento y la expansión de sus vínculos económicos con los países de la región promovieron las exportaciones de todos los países recientemente industrializados.

En América Latina, el comercio intrarregional, en particular en el marco del Mercosur, pero también entre México y otras grandes economías de América Latina, fue un factor importante del aumento de las exportaciones a partir de 1990 y en particular en 1993. No obstante, la mejora del rendimiento económico en los últimos años está estrechamente relacionada con la disminución de los condicionamientos externos. Las grandes corrientes de capitales recibidas por América Latina en 1993 continuaron la tendencia iniciada en 1990, tras un largo período en que se registraron transferencias netas de recursos al exterior. Paradójicamente, América Latina y el Caribe tal vez también se hayan beneficiado de la desaceleración del crecimiento de la economía de los países desarrollados, pues las grandes diferencias entre los tipos de interés contribuyeron notablemente al ingreso de grandes corrientes de capital privado en la región, además de la introducción de reformas en la

política económica encaminadas a liberalizar el mercado y del éxito obtenido por la mayor parte de los países en la reducción de la inflación. El capital extranjero estimuló el crecimiento de los países de la región y, al promover la apreciación de las monedas, tuvo en 1993 un efecto moderador sobre la inflación.

El ingreso de grandes corrientes de capital privado en los países en desarrollo de Asia en 1993 tuvo efectos estimulantes similares. Las inversiones extranjeras directas mantuvieron su intensidad en el conjunto de la región y aumentaron notablemente en algunos países. Si bien algunos de ellos no dependen actualmente del capital externo para su crecimiento económico, esos recursos siguen siendo importantes para el logro de sus objetivos de desarrollo de mediano a largo plazo, que exigen grandes inversiones en infraestructura. Las entradas de capitales también tuvieron como consecuencia una gran expansión de los mercados financieros y dieron considerable impulso al crecimiento en las economías cuyo sector financiero está muy desarrollado, como Hong Kong y Singapur.

África: una leve mejora

En 1993, el crecimiento de África siguió siendo lento, igual que en los años anteriores. Durante el año, la producción aumentó un 1.7%, cifra que supera a la de 1992, pero todavía es muy inferior a la tasa de crecimiento de la población. Numerosos países continuaron con las reformas de políticas, pero en varios de ellos el desarrollo económico sigue dependiendo mucho de factores políticos y de las luchas civiles, así como de factores exógenos, tales como las características climáticas, el bajo precio de los productos básicos y la debilidad de la demanda de las exportaciones de África.

Desde 1988 la baja de los precios del petróleo contribuyó a que los países exportadores de petróleo registraran su más baja tasa de crecimiento del producto interno bruto. En varios de esos países, ello agudizó otros graves problemas económicos y políticos. En Angola, Argelia y Nigeria, aumentaron los problemas relacionados con el servicio de la deuda y la balanza comercial y los déficit presupuestarios empeoraron marcadamente, aunque no sólo

debido a la baja de los precios del petróleo. Como consecuencia de la sequía y de las plagas, la cosecha de Eritrea, su primera tras haber alcanzado la independencia, fue inferior en dos tercios a su nivel máximo, alcanzado en 1992. En 1994, la sequía en Kenya, conjuntamente con las rachas secas, el exceso de precipitaciones y las plagas en Etiopía y el Sudán provocaron un gran déficit de cereales en el África oriental.

En 1993, la producción total de cereales de África aumentó alrededor del 12%. En el África occidental, la producción de cereales superó los máximos niveles históricos en muchos países sahelianos y rebasó el promedio en casi todos los países. La mayoría de los países del África meridional se recuperaron de la sequía de 1992, y se triplicó la cosecha de cereales secundarios de la región. El incremento de la producción agrícola de Sudáfrica en 1993 es uno de los factores principales de la recuperación del país después de su más prolongada recesión en el presente siglo. Sin embargo, en Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia la producción agrícola se estancó porque el nivel de precipitaciones fue inferior al normal. En Marruecos hubo sequía por segundo año consecutivo. En zonas de Angola, Argelia, Eritrea, Etiopía, Kenya, Rwanda, la República Unida de Tanzania, el Sudán y Uganda, la producción agrícola se vio afectada porque las precipitaciones fueron insuficientes o irregulares. En el Sahel, las actividades de lucha contra la langosta del desierto disminuyeron los perjuicios ocasionados por esta plaga.

Las luchas civiles en Argelia, Burundi, Kenya, Liberia, Rwanda, Sierra Leona, el Sudán y el Zaire y la abierta guerra civil en Angola redujeron la superficie sembrada, provocaron el desplazamiento de personas, dificultaron la actividad económica y de socorro e impidieron las reformas económicas. En Angola, se vieron gravemente entorpecidas las actividades agrícolas y prácticamente se paralizaron las actividades no agrícolas, excluido el sector del petróleo. Miles de personas —a veces más de 1 000 al día—, han muerto por causas relacionadas con la hambruna, particularmente en las ciudades sitiadas. Gracias a los avances logrados en las gestiones diplomáticas y a la reducción de las actividades militares, a partir de

septiembre de 1993 se han podido agilizar las actividades de socorro, pero todavía hay cerca de 3.3 millones de personas que necesitan ayuda. A comienzos de 1994, pese a que los combates aumentaron en algún grado, se incrementaron las esperanzas de paz en Angola a raíz de los acuerdos logrados en las conversaciones patrocinadas por las Naciones Unidas. En el Sudán, sigue habiendo aguda escasez de alimentos debido a los permanentes combates y a la sequía. El aumento de los combates registrados a comienzos de 1994 impidió las operaciones de socorro en algunos lugares.

En algunos casos, los acuerdos de paz suscritos en 1993 han incrementado las expectativas de crecimiento, pero la reconciliación, la formación de gobiernos en transición, el desarme, el reasentamiento de las personas desplazadas y las tropas desmovilizadas, la organización de elecciones y la reconstrucción constituyen un proceso lento y a menudo frágil. En Malí y el Níger se ha llegado a acuerdos con los tuareg, que al parecer se están cumpliendo. Pese a los retrasos, en Mozambique se han logrado bastantes avances desde que se suscribió el acuerdo de paz en octubre de 1992. En Somalia, en cambio, sigue habiendo grandes desacuerdos acerca del proceso de paz. En algunos de estos países la producción agrícola tuvo un incremento. En Mozambique, la producción aumentó porque mejoró la situación en materia de seguridad, volvió a llover y retornaron alrededor de 2 millones de personas desplazadas, muchas de las cuales se reintegraron a las actividades agrícolas. En Somalia, el nivel de la producción de alimentos fue bastante superior al de 1991 y 1992, porque las hostilidades disminuyeron de manera significativa en casi todo el país, las condiciones climáticas fueron generalmente favorables y se distribuyeron grandes cantidades de semillas y herramientas; sin embargo, las cosechas siguen siendo muy inferiores a los promedios registrados antes de la guerra.

El Mediterráneo: una economía de guerra

Debido al desmembramiento violento de la ex Yugoslavia y a la continuada guerra en Bosnia ha sido difícil realizar un análisis general de la situación de esa zona. Sus cifras negativas de

crecimiento son la secuela de la devastación producida por la guerra. En 1993, la economía más grande del Mediterráneo, Turquía, experimentó una aceleración a más del 7%, y el crecimiento de las pequeñas economías de Chipre y Malta fue relativamente fuerte.

La estrategia de crecimiento que ha venido aplicando Turquía desde mediados del decenio de 1980 ha resultado acertada, debido en gran medida a la rápida liberalización y modernización de su economía. En 1993 su PIB creció el 7.3%, frente al 6% de 1992, gracias a las altas tasas de consumo privado y de inversión en capital fijo, que subieron un 14% y un 12% respectivamente. El sector de servicios y la producción industrial crecieron un 8% aproximadamente, mientras que la producción agrícola se estancó. El aumento del consumo privado se debió a las generosas subidas de los salarios, sobre todo en el sector público, y al auge de los créditos a particulares. La inversión en el sector privado respondía a la intensa demanda interior y a la mejora de las instalaciones productivas con vistas a preparar la plena unión aduanera con la Unión Europea, que debía producirse en 1993.

En cuanto a los Estados sucesores de la ex Yugoslavia, prosiguió su deterioro económico. La guerra ha arruinado la economía de Bosnia y Herzegovina. El bloqueo comercial que impusieron las Naciones Unidas a la República Federativa de Yugoslavia (Serbia y Montenegro) ha aislado prácticamente a esta economía del resto del mundo desde mayo de 1992. En 1993, el PIB descendió probablemente por debajo de la mitad del de 1991. La producción también disminuyó en Eslovenia, Croacia y en la ex República Yugoslava de Macedonia, aunque no tan pronunciadamente. Como ha venido ocurriendo todos los años desde 1990, la producción industrial descendió incluso mucho más que el PIB en todos los Estados sucesores. El comercio entre éstos ha seguido reduciéndose.

Asia occidental: la recuperación se hace esperar

Tras experimentar una notable recuperación en 1992, el crecimiento económico de Asia occidental disminuyó en 1993 hasta cerca del 3.3%, debido en gran medida a la fuerte caída de los ingresos procedentes del petróleo, lo que

llevó a adoptar políticas de austeridad fiscal y a que el sector agrícola obtuviera malos resultados. El PIB aumentó en todos los países salvo en el Yemen. El crecimiento de la región se debió en gran medida al fuerte incremento de la producción petrolera en Kuwait y a la ampliación de las infraestructuras y de la base industrial en diversos países. Las tasas de crecimiento de las economías más importantes de la región, Arabia Saudita y la República Islámica del Irán, descendieron marcadamente. Aunque la mayoría de los países de la región se han recuperado de la crisis del Golfo, todavía quedan secuelas de ésta. La fuerte disminución de las remesas de trabajadores a raíz de la crisis, junto con la reducción de los intercambios comerciales y la interrupción, por parte de los países ricos de la región, de las donaciones y los préstamos en condiciones favorables, siguen lastrando la actividad económica interior de los países menos desarrollados. Otras secuelas que entorpecen el desarrollo económico y social son las relaciones tirantes entre algunos países y la desviación de recursos destinados en principio al desarrollo hacia gastos de seguridad y defensa.

Los precios del petróleo descendieron al valor mínimo de los últimos cinco años, con lo que aumentó la presión sobre la balanza de pagos de los países exportadores de petróleo. Los ingresos procedentes de las exportaciones de este producto disminuyeron en unos 10 000 millones de dólares, esto es, en un 13% aproximadamente. Así pues, la balanza de pagos por cuenta corriente de la región siguió siendo deficitaria por tercer año consecutivo y la recuperación moderada que experimentó en 1993 se debió ante todo a la nueva restricción de las importaciones. La mejoría general hay que atribuirla primordialmente a la reducción del déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente de la Arabia Saudita, Kuwait y la República Islámica del Irán.

Asia meridional y oriental: prosigue la expansión

Los países de Asia meridional y occidental lograron mantener un crecimiento del PIB superior al 5%. El comportamiento de sus economías varió considerablemente, con tasas de crecimiento que oscilaron entre el 1.7% en Filipinas y el 8% o más en Malasia, Singapur,

Tailandia y Viet Nam. La República de Corea progresó notablemente en su estabilización y la India y Viet Nam consolidaron en gran medida sus reformas.

Las economías asiáticas industrializadas de la segunda generación, junto con Singapur y Viet Nam, fueron las que experimentaron un crecimiento más rápido –del orden del 6.5% al 10%– y algunos países superaron además ligeramente las ya elevadas tasas de crecimiento de 1992, gracias a la solidez de las exportaciones, a las facilidades monetarias y a la gran afluencia de inversiones de cartera. La inversión extranjera directa disminuyó en las tres nuevas economías industrializadas de la segunda generación, pues el capital se desvió a otras economías asiáticas (China y Viet Nam) que ofrecían costos de producción más bajos y un mercado interior potencial mayor. No obstante, dicha disminución se vio compensada en Tailandia, por un fuerte incremento de la inversión pública, lo que, unido a la rápida recuperación de la inversión interior privada, contribuyó a que su economía creciera un 8%. El rápido crecimiento de Malasia (8%) se debió primordialmente a las exportaciones, pues la inversión interior privada siguió siendo débil. En Indonesia, la expansión económica (6.5%) dependió también de la demanda exterior, ayudada por fuertes inversiones públicas; pero la inversión y el consumo interiores privados se recuperaron sólo ligeramente de las secuelas de la política de austeridad monetaria que se aplicó durante el ejercicio de 1990-1991. El crecimiento del 9.9% logrado por Singapur se debió a la potencia de las exportaciones y de la inversión privada, unida al sensible incremento del consumo que se produjo como reacción a la fuerte revalorización de los activos financieros e inmobiliarios. La continua expansión de Viet Nam ha dependido de factores muy diversos, y en particular de una producción agrícola sin parangón y de unos sectores industrial y terciario pujantes.

Con la excepción de Singapur, las nuevas economías industrializadas registraron tasas de crecimiento de alrededor del 6%. La República de Corea estaba saliendo de un período de estabilización y su tasa de crecimiento del PIB fue del 5.5%, frente al 4.7% de 1992. Las exportaciones, que pudieron competir mejor con

las japonesas en los mercados asiáticos gracias a la fuerte revalorización del yen, aumentaron a ritmo moderado, paliando los efectos provocados por el descenso de las inversiones y del gasto público. Hong Kong y la provincia china de Taiwán mantuvieron una tasa de crecimiento cercana al 6%, mientras seguían adaptándose a la nueva tendencia de invertir en la fabricación de productos en el extranjero. En la provincia china de Taiwán, la debilidad de las exportaciones a las economías desarrolladas quedó compensada por una cuantiosa inversión pública y por un crecimiento moderado del consumo y de la inversión privada. El crecimiento de Hong Kong se debió al establecimiento de vínculos comerciales cada vez más sólidos con China, al auge de los sectores financiero e inmobiliario y a una inversión considerable en infraestructuras.

China: cómo dirigir una economía recalentada

La economía china creció el 13.4% en 1993, obteniendo por segundo año consecutivo una cifra de crecimiento de dos dígitos. Sin embargo, también subió la inflación, que, con alrededor de un 13%, calculado sobre los precios al por menor,

superó en más del doble la tasa de 1992. El índice del costo de la vida alcanzó una cifra ligeramente superior. Asimismo, había otros indicios evidentes de recalentamiento económico: la inversión en capital fijo creció por encima del 50% en términos nominales (22% en términos reales) y la balanza comercial de mercancías pasó del superávit al primer déficit desde 1989 (véase el cuadro 4).

Como en los últimos años, el crecimiento del PIB en 1993 se debió en su mayor parte a los buenos resultados obtenidos por el sector industrial, que se vieron favorecidos a su vez por el crecimiento de las empresas no estatales. La producción industrial total aumentó un 21% durante ese año mientras que las empresas estatales crecieron un 6.4% durante el mismo período, lo que supuso una expansión mucho mayor de las empresas colectivas, privadas y extranjeras. Por otro lado, el sector agrícola, donde se concentra todavía la mayor parte de la población, experimentó un crecimiento de alrededor del 4%, con un aumento estimado de la producción de cereales del 3% respecto de 1992.

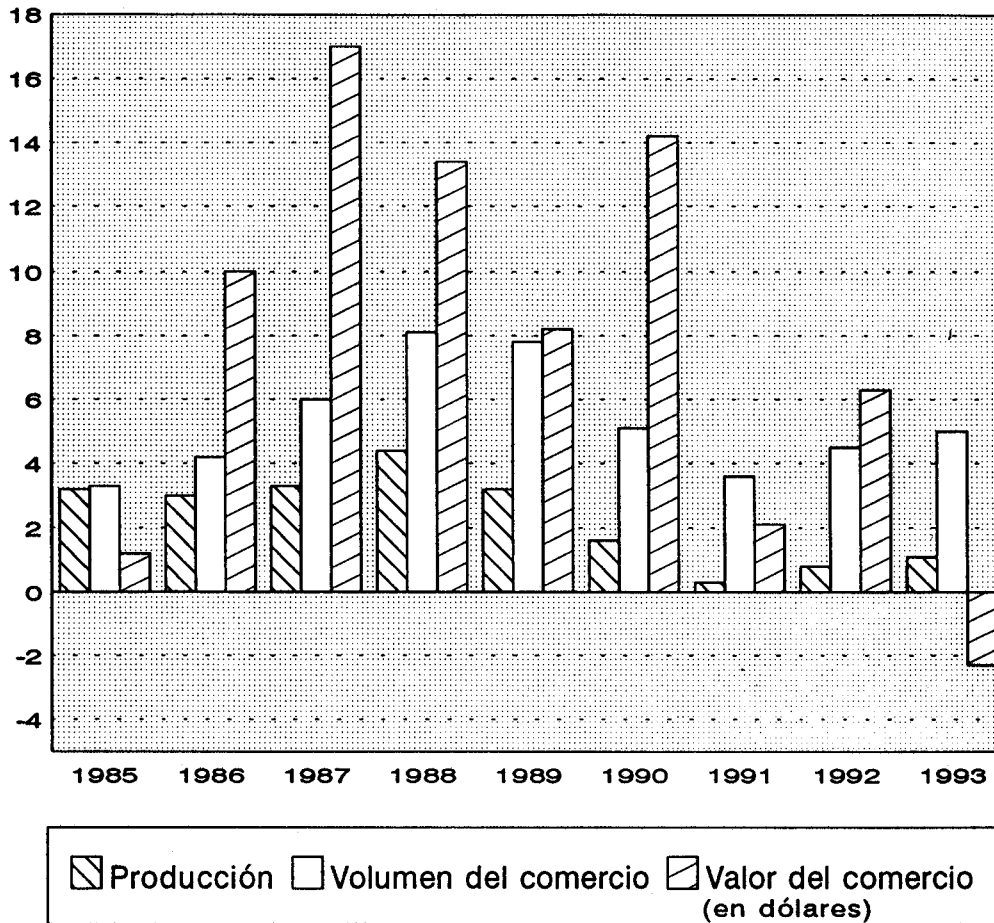
2. Comercio internacional

El crecimiento del comercio mundial se desaceleró bruscamente en 1993, aunque se prevé que mejorará este año. Sin embargo, las preocupaciones sobre las tendencias actuales en el ámbito comercial pasaron a segundo plano ante los importantes acontecimientos que se produjeron en el sistema comercial, sobre todo la finalización de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, llamada a sentar las bases para una liberalización y un crecimiento significativos del comercio en el próximo decenio. Otro acontecimiento importante fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Además, desde una perspectiva más centrada en el mediano plazo, la participación creciente de los países en desarrollo en un papel protagónico en el comercio mundial se está convirtiendo en un fenómeno digno de tenerse en cuenta. En 1993, más de un tercio de los 25 principales exportadores e importadores del mundo fueron países en desarrollo.

El volumen de las exportaciones mundiales aumentó en un 2.7% aproximadamente en 1993, tras un crecimiento a una tasa de más del 5% en 1992 (véase el cuadro 5). A pesar de la desaceleración, en 1993 el crecimiento del comercio mundial excedió con mucho al crecimiento del producto mundial, tal como había venido ocurriendo desde mediados del decenio de 1980 (véase el gráfico 1).

Como ha sido la norma en los últimos años, el crecimiento del comercio mundial reflejó cada vez más el aumento del comercio de los países en desarrollo, sobre todo de Asia, en donde el producto se ha estado incrementando vigorosamente. Entre los países desarrollados, la principal fuente del crecimiento fueron los Estados Unidos de América, cuyo volumen de importaciones aumentó en casi un 13% en 1993, a medida que la economía continuaba su expansión. Como la mayoría de las principales economías desarrolladas restantes continuaban estancadas, su demanda de importaciones siguió

Gráfico 1
COMERCIO Y PRODUCCION MUNDIAL
 (Variación porcentual respecto al año anterior)



Fuente: Naciones Unidas, DIESAP.

siendo baja, especialmente en Europa occidental continental en donde las importaciones intrarregionales perdieron vigor. Las importaciones de las economías en transición disminuyeron aún más, aunque a un ritmo más lento que antes. Sin embargo, sus exportaciones experimentaron un incremento de aproximadamente un 5% después de un año en que prácticamente no hubo crecimiento alguno.

Los tipos de cambio de las principales monedas sufrieron variaciones significativas. El yen japonés se revalorizó de 125 yen por dólar,

en enero, a 110 yen por dólar en diciembre, lo cual representaba un promedio del 14% en 1993 en relación con el promedio de 1992. Las diversas tensiones que se produjeron en el mecanismo europeo de ajuste de cambios a fines de 1992, y que fueron la causa de que el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte e Italia abandonaran el sistema, volvieron a presentarse en 1993. El Reino Unido, aún al margen del sistema, ha aumentado su capacidad de competencia al permitir la desvalorización de la libra esterlina y ha ampliado significativamente

sus exportaciones. La depreciación del dólar en los últimos años, aparejada con una mayor productividad ha realzado significativamente el carácter competitivo de los Estados Unidos a más largo plazo.

Entre otros acontecimientos, los precios de productos básicos distintos de los combustibles se debilitaron aún más en 1993, con lo cual algunos de ellos alcanzaron niveles sin precedentes, aunque hacia el término del año se presentaron señales de cierta recuperación. Los precios del petróleo alcanzaron su nivel más bajo desde 1988.

a) Corrientes comerciales en 1993: aspectos predominantes

Países desarrollados

Las economías desarrolladas siguen representando el 70% del comercio mundial y, por consiguiente, las tendencias del comercio mundial son en gran medida un reflejo de las tendencias de esas economías. El volumen de las exportaciones de esas economías aumentó en poco más del 1% en 1993, en tanto que en 1992 lo había hecho en más de un 4%, y gran parte de este incremento lo causó el crecimiento de las exportaciones de los Estados Unidos. La desaceleración de 1993 del ritmo del intercambio mundial surgió en gran medida de la recesión de Europa occidental, con su caída concomitante de la demanda interna. Las importaciones de la región disminuyeron en más de un 4%, y sus exportaciones en alrededor de un 1%. Las importaciones y exportaciones de Francia y Alemania, las economías de mayor envergadura de la región, registraron agudas declinaciones. Sin embargo, en algunos países europeos —concretamente España, Italia, el Reino Unido y Suecia— las variaciones en el intercambio reflejaban también las depreciaciones de monedas, que fueron secuela de la crisis de septiembre de 1992 en el mecanismo europeo de ajuste de cambios, y que los llevó a aumentar su competitividad. Todos registraron un crecimiento en sus exportaciones y (con excepción del Reino Unido, en donde la demanda interna creció vigorosamente) también una reducción de sus importaciones.

En los Estados Unidos, una desaceleración de la demanda externa, conjuntamente con fuertes importaciones, contribuyó a un incremento del déficit en cuenta corriente del año pasado, situación que es poco probable que pueda mitigarse en 1994, pues se prevé que la demanda de importaciones aumentará vigorosamente en la misma medida en que la economía siga expandiéndose. En conjunto, las exportaciones de los Estados Unidos aumentaron en una tasa de poco más del 5% en 1993, mientras que el año anterior lo habían hecho en una tasa de más del 7%; entre tanto las importaciones de los Estados Unidos aumentaban a un ritmo de casi un 13%, cifra comparable *grossa modo* con la de la tasa de crecimiento de 1992. La desaceleración de las exportaciones el año pasado fue reflejo de una desaceleración de las exportaciones a los países asolados por la recesión de Europa occidental y el Japón, así como de un decremento brusco de las exportaciones a América Latina. Entre tanto, sin embargo, el comercio intrarregional, estimulado por la naciente demanda del Canadá, creció bruscamente. El aumento de las importaciones fue también consecuencia del rápido incremento de las importaciones de las economías de los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) así como de México y del Japón.

El superávit comercial del Japón aumentó en un 7% hasta alcanzar los 141 000 millones de dólares en 1993, con lo cual superó el nivel sin precedentes que había alcanzado en 1992. Las exportaciones aumentaron en un 6.6% en dólares, en tanto que las importaciones se incrementaron en sólo un 3.5% aproximadamente, ya que la situación de estancamiento de la economía tendió a comprimir la demanda de importaciones. En cuanto al volumen, sin embargo, las exportaciones disminuyeron en un 1.7% aproximadamente, siendo esta la primera declinación producida en siete años, en tanto que las importaciones aumentaban en más de un 4%. Computado en yen, el excedente comercial disminuyó en un 0.7%.

El hecho de que el superávit comercial del país con los Estados Unidos aumentara, por tercer año consecutivo, en un 15% hasta alcanzar a los 50 200 millones de dólares, contribuyó a generar

tensión en el ámbito comercial entre los dos países. Además, el excedente del país en su comercio con Asia aumentó en un 29% hasta llegar a 53 600 millones de dólares, cifra que sobrepasaba el excedente alcanzado con respecto a los Estados Unidos. El superávit con la Unión Europea (UE), por otra parte, disminuyó en un 15.6%, lo cual reflejaba la desaceleración de las actividades económicas en Europa. Si se considera la suma total de exportaciones e importaciones, China ocupó el año pasado el segundo lugar en magnitud detrás de los Estados Unidos, entre los países que comerciaban con el Japón.

Países en desarrollo

El comercio de los países en desarrollo, que representaba poco más de una cuarta parte del comercio mundial, contribuyó al grueso de su crecimiento en 1993. El volumen de las exportaciones de esos países aumentó en más de un 8%, y se registró un aumento mayor en el volumen de sus importaciones. En el período 1990-1992, el aumento de las importaciones de los países en desarrollo representó más del 60% del incremento de las importaciones en todo el mundo, lo cual permitía colegir que esos países desempeñaban una función cada vez más dinámica en el comercio mundial.

El comercio de América Latina y el Caribe siguió aumentando rápidamente a pesar de la escasa actividad del comercio mundial. El volumen de las exportaciones aumentó en alrededor de un 8% el año pasado, si bien los ingresos de las exportaciones crecieron en sólo un 4%, ya que disminuyeron los valores unitarios de las exportaciones. El comercio intrarregional en expansión contribuyó al crecimiento general del comercio de la región. A su vez, el crecimiento de las importaciones de la región se desaceleró en un 9% en volumen, después de un incremento medio anual del 16% en los últimos tres años, pues las grandes corrientes de ingreso de capitales extranjeros que impulsaron los altos niveles de importaciones en ese período decayeron en 1993.

Las exportaciones de África aumentaron un 5% en volumen en 1993, como consecuencia de una declaración del 2.5% en el valor y a una caída brusca del 7% en los valores unitarios de las

exportaciones. La disminución de los precios de los productos básicos fue el factor más significativo que limitó el incremento de los ingresos de las exportaciones, habida cuenta de que más del 85% de las exportaciones de la región quedaban comprendidas en esa categoría. Gran parte de la declinación se ha debido al estancamiento de la demanda de las exportaciones de África, como consecuencia de la recesión de las economías de mercado desarrolladas, sobre todo de Europa, que absorbe la mayor parte de esas exportaciones. Últimamente, sin embargo, algunos países han podido aumentar sus exportaciones de productos no tradicionales como consecuencia de sus esfuerzos por diversificar sus economías y reducir su dependencia de los productos básicos. En países tales como Kenya, Lesotho, Malawi, Swazilandia y Zimbabwe, los esfuerzos en pro de la diversificación se concentraron en aumentar la producción y la exportación de productos hortícolas que tienen un alto contenido de valor agregado y que producen ingresos altamente elásticos, y en frutas no estacionales.

Las importaciones de la región aumentaron alrededor del 2.5% en volumen, en tanto que los precios de las importaciones disminuyeron aproximadamente un 3%. A pesar de la tendencia general hacia regímenes de intercambio más liberales, algunos países –la República Unida de Tanzania, Túnez y Zimbabwe, entre otros– adoptaron últimamente medidas selectivas para proteger a las industrias nacionales, tales como la textil, y la de la confección, de las importaciones baratas. Otros países consideraron necesario imponer restricciones más estrictas a las importaciones habida cuenta de sus graves limitaciones de divisas. Nigeria, por ejemplo, impuso un arancel alto para desalentar las importaciones de artículos de lujo, en tanto que el Sudán prohibió esas importaciones por completo. Varios países del África occidental también impusieron aranceles a las importaciones subvencionadas de la carne refrigerada de la que se vendía en el plano local y a la mitad de precio de los productos cárnicos de la región.

Asia meridional y oriental siguieron siendo grandes contribuyentes al crecimiento del comercio mundial. El volumen de las

exportaciones de la región aumentó en un 14% en 1993. Las exportaciones de la región, que se concentraban en artículos manufacturados, se vieron en general aisladas del efecto adverso de las bruscas reducciones de los precios de los productos del petróleo y productos básicos distintos del petróleo que afectaron a otros países en desarrollo. La mayor diversificación de la producción manufacturera y de las exportaciones en artículos de empleo más intensivo de tecnología y capitales permitió a la región beneficiarse de una vigorosa demanda mundial de equipo electrónico, y de una demanda regional fuerte de una amplia gama de maquinarias y equipo. Los exportadores de productos básicos de la región también se beneficiaron del incremento de las ventas de materias primas industriales y otros productos básicos a economías regionales en auge. Varios países recibieron un impulso adicional a las ventas al exterior a raíz del fortalecimiento de la demanda de los Estados Unidos como consecuencia de la recuperación económica de ese país.

El buen desempeño de las exportaciones puede atribuirse también a la gran expansión del comercio intrarregional y al mayor intercambio y el incremento de los vínculos económicos con el Japón y China. El crecimiento del comercio intraasiático compensó en medida significativa la débil demanda de importaciones en muchas de las economías desarrolladas de la región que participaban en estas operaciones. Las importaciones de la región también aumentaron vigorosamente, a una tasa media del 12% en volumen. Las importaciones fueron menos activas en la India y en Corea, ya que ambas economías se seguían recuperando de medidas anteriores de estabilización.

El éxito económico de China en el último decenio se ha vinculado estrechamente con el crecimiento fenomenal de su comercio exterior. En 1993, el volumen de las exportaciones se amplió vigorosamente, si bien la tasa de crecimiento decayó a un 10% a partir del 17% del año anterior, en tanto que el aumento de las importaciones se aceleró a un 30%, cuando en 1992 había sido de un 24%, por lo cual la cuenta comercial pasó de un excedente a un déficit de aproximadamente 12 000 millones de dólares. El crecimiento de las exportaciones disminuyó

debido a la debilidad de la demanda de muchos de sus mercados extranjeros, pero además porque parte del excedente de exportaciones se desvió a una economía interna en auge. Las importaciones surgieron en todo los rubros, tanto las de equipo de capital, como de insumos intermedios y materias primas. Las que más aumentaron fueron las importaciones de maquinaria (incluidos vehículos automotores), aeronaves comerciales y de otra índole, equipo de minería y construcción y materias primas industriales, tales como acero y productos del acero, cobre y productos de petróleo.

Economías en transición

La persistencia de estadísticas comerciales poco fidedignas y los problemas metodológicos ocasionados por el desmembramiento de Checoslovaquia dificultan el análisis detallado de la situación del comercio de las economías en transición de Europa oriental en 1993. En consecuencia, las cifras del comercio relativas a Europa oriental conviene considerarlas con cautela.

Así tal como los acontecimientos internos de los países de Europa oriental se están diferenciando cada vez más, lo mismo ocurre con el desempeño de su comercio. La República Checa, Polonia y Rumania informaron de crecimientos positivos del 5% al 6% en el valor en dólares de sus exportaciones de mercancías en 1993; las exportaciones de Bulgaria permanecieron prácticamente iguales, Hungría y la República Eslovaca dieron cuenta de grandes disminuciones de sus exportaciones de mercancías (-23% y -16%, respectivamente). En el lado de las importaciones, también se presentó un cuadro variado. Las importaciones de mercancías de Polonia y Hungría crecieron considerablemente (13% y 8%, respectivamente); Bulgaria y la República Checa dieron cuenta de importaciones de un nivel cercano a los de 1992, en tanto que las importaciones de la República Eslovaca y de Rumania disminuyeron en un 19% y en un 7%, respectivamente.

A pesar de las diferencias, los desempeños recientes del comercio de todos los países de Europa oriental tienen un factor común: por segundo año consecutivo todos los países de la región informaron de la existencia de un déficit

en su comercio de mercancías en 1993. Aún más, el desequilibrio se amplió sustancialmente en 1993, ya que el déficit total del comercio de mercancías de la región había aumentado 8.800 millones de dólares, a partir de los 5 500 millones de dólares registrados el año anterior. El déficit comercial de que se informaba era especialmente grande en los casos de Hungría y Polonia (más de 3 000 millones de dólares en cada uno de los dos países). La República Checa y, en menor medida, Eslovaquia pudieron compensar sus déficit del comercio de mercancías con la exportación neta de servicios.

El comercio de las economías en transición de Europa oriental se vio influido en 1993 por diversos factores. Para el conjunto de la región, se invirtió la tendencia anterior de expansión de exportaciones a Europa occidental. La continuación de la recesión en esa parte del continente (muy especialmente en Alemania, el país que mantenía el mayor nivel de comercio con los países de Europa central y oriental) tuvo un efecto negativo importante en las importaciones de las economías en transición. La puesta en vigor de los Acuerdos de Asociación con la UE y los acuerdos de libre comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) eran aún demasiado recientes para compensar los efectos de la recesión.

Las relaciones comerciales entre las economías en transición de Europa oriental y la UE se han visto caracterizadas por la contradicción. Por una parte, el Consejo Europeo, en su reunión de Copenhague de junio de 1993, aprobó una serie de medidas destinadas a acelerar la apertura de los mercados de la UE a las economías en transición. Por otra parte, en 1993 se produjo un aumento de las medidas proteccionistas de parte de la UE en distintos casos. Las discrepancias entre la tendencia general a la liberalización y el levantamiento de nuevas barreras (sobre todo teniendo en cuenta la minúscula participación que correspondía a Europa oriental en las importaciones de la UE) no puede sino desorientar a los encargados de formular políticas en las economías de transición.

Aparte de la reducción de la demanda externa, también los problemas de la oferta interna afectaron a las exportaciones de algunos países de Europa central y oriental, como ocurrió, por

ejemplo, en el caso de la agricultura. La sequía de 1993, unida a los problemas de la reforma agraria, llevaron a una contracción brusca de las exportaciones de productos agrícolas de Hungría y Bulgaria y, en menor medida, de Eslovaquia y Polonia.

La tendencia general a la revalorización (en términos reales) de las monedas nacionales de todas las economías en transición de Europa oriental contribuyeron en gran medida al empeoramiento de las balanzas comerciales del período 1992-1993. Queda por verse, sin embargo, si los problemas de la balanza comercial alcanzarán una magnitud tal que haga necesaria una gran intervención en materia de políticas.

Después de la disolución de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), las corrientes de bienes y servicios entre sus Estados sucesores se convirtieron en un comercio internacional *bona fide*. Sin embargo, la mayoría de estos Estados siguen dando cuenta oficialmente de su comercio con los restantes países de la Comunidad de Estados Independientes en forma separada y de su comercio con el resto del mundo, lo cual refleja el hecho de que persisten grandes diferencias en la índole y en las modalidades de esas dos corrientes. Los vínculos comerciales entre las ex repúblicas se mantienen no como un elemento opcional, sino necesario, y la mayoría ha tratado de reorientar tanto sus exportaciones como sus importaciones a los mercados occidentales. En la estructuración tanto de la composición como del volumen del comercio desempeñan una función primordial los acuerdos intergubernamentales bilaterales y las reglamentaciones gubernamentales, pero no así las decisiones de agentes económicos autónomos motivadas por consideraciones de mercado.

Una disminución general del producto, así como los problemas de liquidez y los esfuerzos por reorientar el comercio han traído por consecuencia una contracción drástica del comercio entre los Estados sucesores de la URSS. Por ejemplo, el comercio de Rusia con las ex repúblicas asociadas en 1993 se calculaba en 20 000 millones de dólares, lo cual representaba meramente la mitad del volumen de 1991. Los suministros de petróleo disminuyeron en un 60%,

los del carbón en un 68%, y las entregas, de metales en láminas en un 64%, en el mismo período bienal.

Entre tanto, la peculiar condición de interdependencia de las economías de los Estados sucesores los ha llevado a buscar nuevas formas de restaurar sus vínculos. Hubo, por ejemplo, varios intentos de introducir mecanismos para lograr un “espacio económico común”; sin embargo, han tardado en aparecer medidas concretas, tales como el establecimiento del Banco Interestatal.

b) Precios de los productos básicos

Los productos primarios representan todavía casi una cuarta parte del comercio mundial de 3.5 billones de dólares y casi la mitad de las exportaciones de los países en desarrollo. Las variaciones en los precios de los productos básicos siguen afectando en forma vital a un gran número de países en desarrollo, a pesar del extraordinario crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados de ese grupo, y se han convertido a menudo en un barómetro de la inflación en los países desarrollados. Los precios siguieron bajando en 1993, con lo cual hubo nuevas pérdidas de ingresos de exportaciones para muchos países en desarrollo que dependían de los productos básicos, pero esa baja contribuyó a contener la inflación en los países importadores de productos básicos. En general, los cambios experimentados durante el año fueron muy reducidos, aunque hubo importantes excepciones.

El cambio más importante fue la caída sustancial de los precios del petróleo. Después del período de relativa estabilidad que caracterizó a los mercados del petróleo desde la crisis del Golfo Pérsico, un exceso persistente de la oferta empujó los precios del petróleo al nivel más bajo alcanzado desde 1988. El precio medio para entrega inmediata del conjunto de crudos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) siguió estable durante el primer semestre de 1993, a un precio de aproximadamente 17.6 dólares por barril, pero cayó bruscamente en el segundo semestre, terminando en 14.4 dólares en el último trimestre del año. En el conjunto del año, el precio medio

de 16.3 dólares fue aproximadamente un 11% inferior al de 1992. El precio real (calculado en función de los precios en dólares de las exportaciones de productos manufacturados de los países desarrollados, que bajaron en aproximadamente un 2%), disminuyó en alrededor de un 9%. La caída de los precios del petróleo de 1993 condujo a una reducción del 3.4% en los términos de intercambio de los países exportadores de petróleo y a una pérdida de 20 000 millones de dólares en sus ingresos de exportaciones.

Los precios de productos distintos de los combustibles se debilitaron aún más durante la mayor parte de 1993, aunque se produjeron algunas señales de recuperación hacia el término del año. En el conjunto del año, los precios medios en dólares disminuyeron en un 3.5% aproximadamente a partir del nivel alcanzado en 1992, lo cual constituyó la cuarta disminución anual consecutiva. En términos reales –precios en dólares deflactados por el índice de precios de las exportaciones de productos manufacturados de los países desarrollados– los precios disminuyeron en aproximadamente un 1.4%. La disminución media fue en consecuencia reducida en comparación con los cambios experimentados anteriormente, sin embargo, precipitó los precios reales de algunos productos básicos distintos de los combustibles a los niveles más bajos alcanzados en los últimos 30 años.

Entre los principales productos básicos exportados por los países en desarrollo, el azúcar aumentó su precio en alrededor de un 10%, debido principalmente a una reducción del 40% de las exportaciones de azúcar de Cuba. La industria del azúcar del país afrontó una grave escasez de maquinaria y repuestos y las inundaciones causaron daños en las cosechas. Los precios de las bebidas tropicales, el grupo más importante de exportaciones de productos distintos de los combustibles, se recuperó después de cuatro años de disminución. Los precios del café aumentaron alrededor de un 16%, en parte como consecuencia de la acción concertada de los productores de limitar la producción. El precio del cacao aumentó sólo ligeramente (alrededor del 1%) en el año, como consecuencia en parte de la reducción del exceso de oferta. Sin embargo los precios aumentaron

más vigorosamente en el segundo semestre del año. El precio del té bajó en un 7% cuando la producción se recuperó de la sequía del año anterior.

Los precios de las materias primas agrícolas siguieron siendo débiles (véase el gráfico 2). El índice de precios de esos productos disminuyó en alrededor de un 3% en el conjunto del año—tercer año consecutivo de disminución— en parte como consecuencia de la debilidad de la demanda (por ejemplo de caucho). La escasez de la oferta llevó a un incremento de los precios del algodón y de la lana.

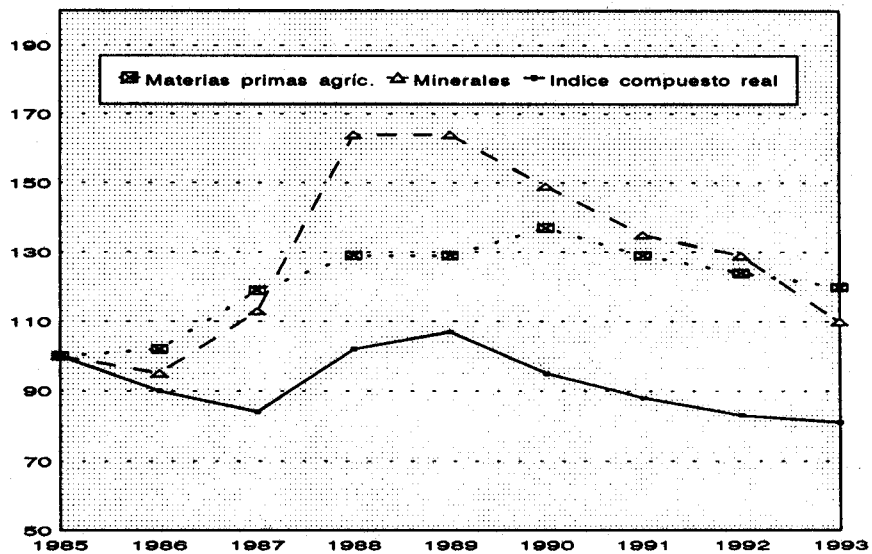
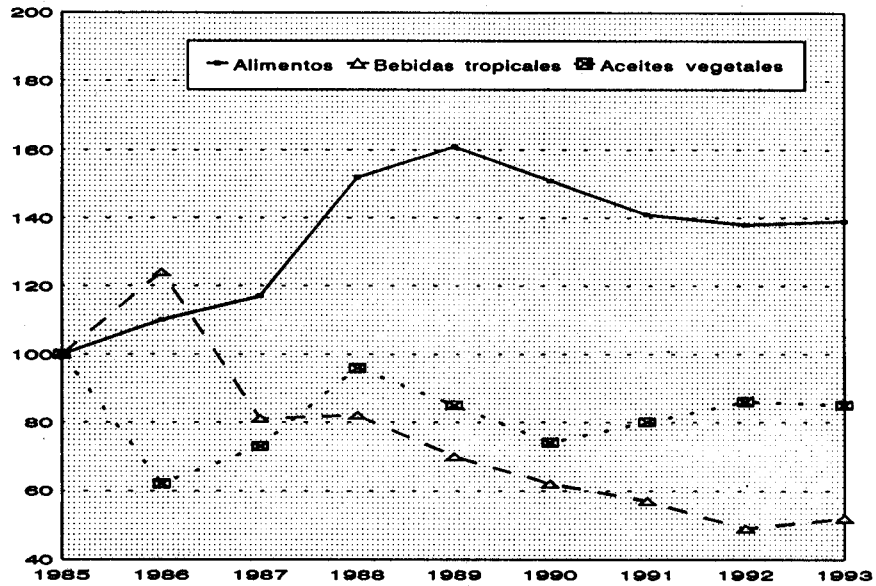
Los precios de minerales y metales sufrieron las mayores declinaciones en 1993. Para el grupo, el precio medio cayó en un 15%, pues los precios del aluminio, del plomo y del zinc bajaron a precios sin precedentes, como consecuencia de la débil demanda así como de un exceso de oferta. Las exportaciones de aluminio, plomo, níquel y zinc de la ex Unión Soviética siguieron siendo grandes, al igual que en los últimos años, con lo cual se aumentaron los altos niveles de existencias de esos productos básicos en los mercados occidentales. Las exportaciones de cobre y estaño de China alcanzaron niveles sin precedentes. La venta de excedentes de minerales y metales de los Estados Unidos fue otro factor que contribuyó al exceso de la oferta y a la caída de los precios. Probablemente, se evitó una nueva disminución del precio del aluminio gracias a la acción concertada de los productores, como en el caso del café, para reducir el exceso de oferta. Si bien los Acuerdos Internacionales de Productos Básicos han sido en gran medida ineficaces para estabilizar los precios, son dignas de destacarse estas iniciativas recientes de los productores para lograr ese fin.

El principal motivo de la tendencia a la disminución de los precios de los productos básicos es el relativo estancamiento de la demanda mundial de esos productos. Los factores que contribuyen a la escasa demanda de productos primarios son, como se sabe, la economía en el consumo de materias primas por unidad de producto de bienes, la sustitución de productos naturales por sintéticos, la mayor preminencia de los servicios, requieren pocos insumos materiales, en la composición del producto.

Dentro de esta modificación mundial de la demanda, sin embargo, ha habido una transformación importante en la estructura de la economía mundial, sin la cual probablemente se habría producido una caída más rápida de la demanda relativa de productos primarios. Esa transformación ha sido el surgimiento de los países en desarrollo como importantes consumidores de productos básicos. A medida que aumentan los ingresos en esos países y se desarrollan las industrias manufactureras, la demanda tanto de alimentos como de materias primas industriales se incrementa rápidamente, la primera debido a la alta elasticidad de su demanda a un nivel bajo de los ingresos y la última (que podría aumentar incluso más rápidamente), debido a que las industrias manufactureras adoptan por lo general una modalidad consistente en el empleo intensivo de materias primas en las primeras etapas de la industrialización.

La relativa fortaleza de la demanda de productos primarios de estos países queda reflejada en la modalidad de sus importaciones y exportaciones. Los propios países en desarrollo se han convertido en importantes consumidores de los productos básicos de ese mismo grupo. En el período de 1970 a 1990, el valor en dólares de las importaciones de productos primarios por parte de países en desarrollo aumentó unas 12 veces, es decir a una tasa del 13.5% anual. En el mismo período, las importaciones mundiales de esos productos básicos aumentaron en menos de 7.7 veces, a un ritmo de aproximadamente 10.8% al año. Las exportaciones de alimentos, materias primas y combustibles de los países en desarrollo destinados a otros países en desarrollo, computados en función de sus exportaciones totales de estos productos a todo tipo de países, aumentó de aproximadamente un 14% a un 24%. Para los países en desarrollo, de crecimiento acelerado o con un gran sector manufacturero, la importancia de este comercio es aún mayor y aumenta rápidamente. En una muestra de nueve de esos países, las importaciones de productos básicos de otros países en desarrollo, consideradas como porcentaje de sus importaciones totales de estos productos, aumentó de alrededor del 43% en 1970 al 55% en 1990.

Gráfico 2
**INDICES DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BASICOS
 DISTINTOS DEL COMBUSTIBLE, 1983-1993**
 (Indices 1985=100)



Fuente: UNCTAD, Boletín mensual de productos básicos.

c) Regionalismo: evolución reciente

En los últimos años la proliferación de bloques comerciales regionales culminó con un memorable acontecimiento en 1993: la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Los factores que explican la proliferación y expansión de los acuerdos regionales han sido objeto de numerosos debates. Una de las explicaciones se basa en el “efecto de dominó”. Por ejemplo, cuando en 1990 México y los Estados Unidos anunciaron sus intenciones de crear una zona de libre comercio, por razones que eran en gran parte geopolíticas y quiméricas, el anuncio del proyecto de tratado de libre comercio entre los Estados Unidos y México sacudió los cimientos de la economía política en las Américas y desencadenó un efecto de dominó. Tanto así que otros países del Caribe y de América Central y del Sur temieron quedar excluidos del mercado de América del Norte cuando las mercancías mexicanas ganaran acceso preferencial a los Estados Unidos. Además se expresó inquietud en el sentido de que las inversiones extranjeras se desviarán cada vez más hacia México a expensas de terceros. El Canadá consideró ventajoso formar parte del acuerdo, mientras que otros países hicieron propuestas oficiales u oficiosas a los Estados Unidos para iniciar conversaciones bilaterales en relación con un tratado de libre comercio. De igual manera, 26 países suscribieron la iniciativa “Empresa para las Américas” lanzada por el ex Presidente Bush, en que se les pedía que hicieran concesiones sobre comercio e inversiones a cambio de estrechar sus relaciones con los Estados Unidos, lo que culminaría con un tratado de libre comercio.

Una polémica parecida tuvo lugar en Europa donde, según se afirma, la decisión de crear un mercado único planteó una amenaza para los países que no exportaban a los Estados Unidos y dependían excesivamente de ese mercado. El efecto de dominó comenzó a hacerse sentir y llevó, primeramente, a los países miembros de la AELC y más tarde a Chipre, a algunos países del Magreb, a Turquía y prácticamente a toda Europa central y oriental a solicitar su admisión como miembros.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC): un hito en la integración regional

El 17 de noviembre de 1993 los Estados Unidos aprobaron la legislación para poner en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En virtud del Tratado se crea un bloque comercial, que abarca a 370 millones de personas y que producen cada año bienes y servicios por un valor aproximado de 6 000 billones de dólares, mayor que el constituido por la UE integrada por 12 países.

Como consecuencia inmediata del Tratado, para el 1° de enero de 1994 se habría eliminado el 60% de los aranceles y las cuotas existentes en los Estados Unidos y México. La eliminación del porcentaje restante se lograría gradualmente en los próximos 5 a 15 años, aunque podrían volver a fijarse aranceles con carácter temporal en caso de que aumentaran excesivamente las importaciones. Se han establecido determinadas especificaciones en lo que respecta a las normas de origen, los automóviles, los tejidos, y las prendas de vestir, la agricultura, el transporte por camiones y las compras del sector público.

De manera que, en lo que a las normas de origen se refiere, se considerará que los artículos fabricados con materiales o mano de obra que no procedan de América del Norte cumplen los requisitos para ser aceptados al amparo del Tratado solamente si han sufrido una “transformación sustancial” en el Canadá, los Estados Unidos o México. En lo que respecta a los automóviles, los aranceles se eliminarán transcurridos ocho años solamente si los materiales o la mano de obra de América del Norte representan el 62.5% del costo. La aplicación de un reglamento riguroso eliminaría los aranceles solamente para los tejidos y las prendas de vestir fabricados con hilados manufacturados en América del Norte o las telas hechas con fibras de la región. Como paliativo para la industria textil y de confecciones de los Estados Unidos, se podría volver a imponer cuotas con carácter temporal en caso de que se considerara que las importaciones estuvieran causando “serios daños”. Aproximadamente la mitad de las cuotas y los aranceles actuales para los productos agropecuarios quedarán eliminados de inmediato, aunque los que se aplican a cultivos de importancia política

especial, como el maíz que los Estados Unidos venden a México o el maní, el azúcar y el jugo de naranjas que México vende a los Estados Unidos, se eliminarían en el transcurso de 15 años. En materia de transporte por camiones, las limitaciones impuestas a la carga transportada a través de la frontera entre México y los Estados Unidos se suprimirán a más tardar en 1999. Las compras del sector público quedarán abiertas a empresas de los tres países, aunque México dispondrá de 10 años para eliminar gradualmente sus restricciones a las compras de su industria energética que es de propiedad estatal.

En general, los inversionistas extranjeros de los países miembros recibirán un trato no menos favorable que los inversionistas nacionales, aunque con excepciones y durante períodos de eliminación gradual de distinta duración. México estuvo de acuerdo en abrir a los inversionistas estadounidenses la mayor parte de las industrias de los sectores petroquímico y de generación de electricidad, pese a que se habrán de mantener las restricciones a las inversiones extranjeras en la prospección, producción y refinación de petróleo o gas. Por último, en los próximos 7 a 15 años se irán eliminando las limitaciones impuestas a las inversiones extranjeras en los bancos, las compañías de seguros y las empresas de valores de México.

Existen además dos importantes "acuerdos colaterales". En lo que se refiere al medio ambiente, se establecerá un organismo encargado de investigar los daños causados al medio ambiente en cualquiera de los tres países miembros de la asociación. Se ha previsto la posibilidad de imponer multas o sanciones comerciales. En cuanto a la mano de obra, si dos de los tres países miembros están de acuerdo, se habrá de establecer un organismo encargado de investigar las violaciones en materia laboral. En algunos casos, como el de incumplimiento de las normas de higiene del trabajo, se podrían imponer multas o sanciones comerciales.

Es difícil hacer una evaluación de los efectos que a la larga tendría el Tratado tanto para los países miembros como para los que no lo son. Un Comité Económico Mixto del Estudio del personal del Congreso de los Estados Unidos examinó 16 grandes modelos de los efectos económicos del Tratado de Libre Comercio de

América del Norte, en que se llega a conclusiones muy diferentes según la hipótesis utilizada. En 10 de los estudios se afirmaba que la economía de los Estados Unidos lograría, en general, resultados favorables o neutrales gracias al Tratado, mientras que en otros seis se llegó a conclusiones negativas en la mayoría de los casos acerca de sus posibles efectos. Con todo, lo que más sorprende es que los posibles efectos, al menos para los Estados Unidos, parecen ser más bien moderados.

Integración latinoamericana

La integración económica avanza a ritmo acelerado en la región. A principios del año en curso, el Brasil lanzó una iniciativa para la creación de una zona de libre comercio en América del Sur, y México suscribió un acuerdo con Costa Rica. Se prevé que este último acuerdo propicie a la larga la eliminación de los aranceles y la mayor parte de las barreras no arancelarias existentes entre esos dos países y permita ofrecer un trato nacional a los inversionistas de cada uno de los países, establecer normas sobre derechos de propiedad intelectual, facilitar la circulación de trabajadores y prever el establecimiento de un grupo de expertos encargado de resolver controversias.

La Argentina y el Brasil, la Argentina y el Paraguay y la Argentina y el Uruguay han puesto en vigor también acuerdos de liberalización, y otro tanto han hecho Chile y México y Colombia y Venezuela. Como parte de este nuevo interés por el "regionalismo abierto", se está incrementando el comercio entre países latinoamericanos. El comercio entre los 11 países sudamericanos con economías más desarrollada aumentó en cerca de 28% en 1992, y sobrepasó los 19 000 millones de dólares. Dentro de la región andina, el comercio aumentó en 20% en 1992, cuando Bolivia, Colombia, el Ecuador y Venezuela redujeron prácticamente todos sus aranceles mutuos a cero. En el MERCOSUR, Mercado Común del Cono Sur, el comercio regional aumentó casi en 25% en 1993 hasta alcanzar aproximadamente los 9 000 millones de dólares. El comercio dentro de la región representó cerca de la tercera parte de esa cifra en 1990, año en que los cuatro países miembros de MERCOSUR, es decir, la Argentina, el Brasil, el

Paraguay y el Uruguay, suscribieron su acuerdo. Sin embargo, a principios del año en curso, los presidentes de los cuatro países miembros acordaron aplazar la adopción de una decisión sobre la aplicación de un arancel externo común que es sobradamente, la cuestión más polémica entre ellos. Si bien esta voluntad hace prácticamente imposible que cumplan el plazo fijado del 1º de enero de 1995 para la formación de un mercado común con todas las de la ley, a fines de junio de 1994 se tratará de lograr algún acuerdo respecto de los aranceles.

Los países del Caribe y América Central han dado muestras asimismo de querer evitar que sus exportaciones se desvíen debido al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Se están examinando propuestas en el Congreso de los Estados Unidos para que las exportaciones de toda esa región hacia los Estados Unidos y el Canadá tengan paridad con las de México. Estas propuestas sobre paridad, respecto de las cuales los países de la Cuenca del Caribe obviamente desean que se adopten decisiones rápidas, están encaminadas a que esos países tengan libre acceso al mercado del Tratado durante tres años. Una de las posibilidades es que la paridad se conceda solamente a algunas exportaciones de la región, entre ellas, los tejidos.

Mercado Único de la Unión Europea

La UE continúa creciendo a lo largo y a lo ancho. Por ejemplo, el 1º de marzo del año en curso, Austria, Finlandia y Suecia expresaron su acuerdo con las condiciones para adherirse a la UE a partir de enero de 1995. Los tres países negociaron condiciones especiales. Se permitió a Suecia efectuar el pago de sus cuotas al presupuesto de la UE a plazos; Finlandia obtuvo la promesa de recibir ayuda especial para sus agricultores debido a la situación desventajosa en que ha quedado como consecuencia de las condiciones climáticas relativamente más crudas y las distancias más largas para la entrega de suministros respecto del resto de los miembros de la Unión; se permitirá a Austria mantener sus restricciones al tráfico de camiones pesados por sus carreteras de los Alpes hasta el 2001, con la opción de una prórroga de esas restricciones por otros tres años. Más tarde en el mismo mes de marzo, la UE llegó a acuerdo sobre las

condiciones de admisión de Noruega tan pronto se logró un arreglo de la cuestión de los derechos de pesca.

La agricultura de esos cuatro países está fuertemente subsidiada. Una de las condiciones para su admisión como miembros es que, el 1º de enero de 1995, estos países reduzcan los precios de los alimentos al nivel establecido por la Política Común Agropecuaria de la UE vigente en esa fecha. Con todo, la UE ha ofrecido aproximadamente 4 000 millones de dólares en ayuda a cada uno de los países de nuevo ingreso para ayudarles en su transición, amortiguando los ajustes en los precios de sus productos agrícolas. Los cuatro países deberán aplicar como medida inmediata la celebración de referendos sobre la cuestión de su ingreso en la UE.

Entretanto, la UE ha tenido que dedicarse a ajustar sus normas de votación para dar cabida a los nuevos miembros, cuestión que ha resultado polémica. Todo ha girado en torno a los intereses de los miembros de la Unión con economía más desarrollada. Hasta la fecha, la denominada "mayoría calificada" de votos en el Consejo de Ministros, donde la votación se distribuye aproximadamente por tamaño, ha determinado asuntos tan importantes de política como el comercio, el medio ambiente, los reglamentos sanitarios y las normas de protección, así como el presupuesto de la UE. Para los actuales 12 miembros de la UE, los votos suman 76 y la "mayoría calificada" requerida para la adopción de decisiones de política es de 54 de esos 76 votos. De ahí que sólo sea menester reunir 23 votos para formar una "minoría bloqueadora", que podría estar integrada por cualesquiera dos de los países más grandes y uno cualquier de los países pequeños, con excepción de Luxemburgo.

Sin embargo, cuando los cuatro nuevos solicitantes de ingreso se suman a la UE el total de votos aumentará a 90, la mayoría calificada a 64 y la minoría bloqueadora a 27. Dos países grandes ya no estarían en condiciones de bloquear una decisión, perspectiva que preocupa a España, a Italia y al Reino Unido, tres países grandes. Además, si la minoría bloqueadora aumenta a 27, teóricamente podría estar integrada por los nueve países pequeños que representan menos del 15% de la población de la UE. Pese a que hasta la fecha el equilibrio entre

los países grandes y pequeños ha funcionado sin mayores tropiezos, la posibilidad de ingreso en la UE de cuatro países más pequeños podría alterar ese precario equilibrio.

El acuerdo tácito actual, ofrecido a España y al Reino Unido por los otros 10 miembros, permitiría a los Estados miembros que corren el riesgo de ser derrotados en la votación del derecho automático de aplazar por dos meses las decisiones de la UE. Este arreglo no satisface totalmente a quienes han tratado de mantener invariables las actuales normas de votación, sin embargo, permite de alguna manera “proteger” los intereses de los Estados miembros mayores.

Este crecimiento de las relaciones a lo largo tropieza también con obstáculos. Por ejemplo, el 1° de enero de 1993 se fijó como plazo inicial para la abolición de todos los controles en las fronteras terrestres y marítimas internas y en los aeropuertos. Sin embargo, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido se exoneraron a sí mismos del objetivo de eliminar la inspección de los pasaportes. Por otra parte, los otros nueve miembros habían fijado e incumplido tres plazos posteriores. Parte de la culpa se achaca a problemas con los que se ha tropezado al tratar de hacer compatibles a los sistemas computadorizados de los nueve países, que se prevé enlacen a los servicios de inmigración y policía de los distintos países. A pesar de todo la Comisión Europea ha prometido hacer cumplir lo que afirma es una obligación jurídica por parte de todos los miembros de la UE de suprimir los controles en las fronteras.

¿Se reintegra la Comunidad de Estados Independientes?

Los Estados que sucedieron a la ex Unión Soviética también han procurado encontrar medios de reintegrar sus economías que se vinculaban entre sí de manera singular. Por ejemplo, algunos países, en particular la Federación de Rusia, Belarús y Kazajstán, eran partidarios de la creación de un “mercado común” de la Comunidad de Estados Independientes (CEI). En septiembre de 1993, en una reunión en la cumbre de Estados de la CEI se aprobó un Tratado sobre una Unión Económica, destinado a allanar el camino para la posible creación de un mercado común que abarcará a la

mayor parte del territorio de la ex Unión Soviética. Dicho tratado prevé la libre circulación de mercancías, capital y mano de obra, así como un organismo de aduanas único. También se prevé la coordinación de las políticas fiscales y monetarias de los Estados miembros y la regulación de la moneda, así como un sistema monetario y de cambio único que utilice las monedas nacionales, lo que con el tiempo llevaría a la creación de una unión monetaria con tipos de cambio flotantes.

No obstante, se mantienen diferencias significativas, y en el segundo trimestre de 1994 todavía no se había puesto en práctica el tratado. La idea de crear una “zona del rublo de nuevo tipo”, que se convertiría en uno de los principales componentes del nuevo mecanismo, quedó abandonada a fines de 1993. Entretanto, Ucrania sigue negociando su condición de miembro asociado de la unión económica. Kazajstán, Kirguistán y Uzbekistán, que tienen intenciones de establecer una unión económica de Asia central, acordaron crear una zona franca en su territorio. De hecho, las relaciones económicas entre los Estados siguen rigiéndose principalmente por acuerdos bilaterales que, por regla general, tienen como objetivo la eliminación de las barreras comerciales.

La Conferencia de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) y el regionalismo abierto

La Conferencia de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) surgió originalmente a principios de 1989 como contrapeso del creciente regionalismo en el resto del mundo, especialmente en la forma expresada en el Acta Europea Única que culminaría en la UE. Dos años más tarde, los 12 miembros originales habían aumentado a 15 y la APEC comenzaba a expresar el compromiso de sus miembros con el libre comercio y el “regionalismo abierto”. En la actualidad los miembros de la APEC representan cerca del 40% del comercio mundial; mientras que en 1992 su comercio intrarregional representó aproximadamente el 65% de su comercio total. Por otra parte, la APEC ha ido orientándose gradualmente hacia la acción. Tanto es así que en el informe del Grupo de Personas Eminentes a los Ministros de la APEC se recomendó que la APEC acelerara su cooperación

económica con miras a establecer, en última instancia, un régimen de libre comercio e inversiones en la región. En marzo del año en curso, los Ministros de Finanzas de los países de la APEC celebraron su primera reunión conjunta en Honolulu y llegaron a acuerdos sobre los principios generales que regirían la política económica de la región, incluida una política macroeconómica estable, así como una mayor apertura del comercio y las inversiones transfronterizas.

Integración regional de África

A pesar de que los esfuerzos de integración de carácter oficial realizados en África han resultado prácticamente inútiles, el año pasado se lograron algunos progresos en esta dirección. La Unión Aduanera y Económica de África Central (UDEAC), cuyos miembros son también los accionistas de un banco central, comenzó a poner en práctica reformas fiscales y aduaneras para establecer tarifas arancelarias y fiscales uniformes y acordó armonizar los códigos de inversiones. Los miembros de la zona franca estuvieron asimismo de acuerdo, cuando se produjo la reciente devaluación de sus monedas, en intensificar su cooperación regional. Por ejemplo, los siete miembros de la Unión Monetaria del África Occidental (OMOA) crearon la Unión Económica y Monetaria del África Occidental y disolvieron la semidesaparecida Comunidad Económica del África Occidental (CEAO), mientras que los seis miembros de la UDEAC suscribieron también un tratado por el que se establecía una unión económica y monetaria. Kenya, la República Unida de Tanzania y Uganda suscribieron un tratado de cooperación en una amplia diversidad de esferas. Entre las prioridades figuraron la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capital. A esos efectos, los bancos centrales de los tres países acordaron en abril de 1994 permitir el libre cambio de sus monedas en cada uno de ellos. Se recalcó que no había intención alguna de que resurgiera la Comunidad del África Oriental, desintegrada a fines del decenio de 1970, sino de aprovechar en cambio algunas de las instituciones que no habían desaparecido, como el Banco de Desarrollo del África Oriental. Por último, la Zona de Comercio Preferencial para los

Estados de África oriental y meridional se transformó en el Mercado Común para el África Oriental y Meridional (COMESA). En mayo de 1993, los tres países anunciaron un plan de cuatro etapas para el establecimiento de una unión monetaria plena con una moneda común emitida por un banco central común para el año 2020.

d) La Ronda Uruguay de negociaciones Comerciales multilaterales: evaluación preliminar de los resultados

Para sorpresa general, poco después de la celebración de la ronda de negociaciones comerciales multilaterales de Tokio concluida en 1979 con el objeto de fortalecer el sistema y liberalizar el comercio comenzó un período de estancamiento del comercio mundial, de tendencia cada vez más marcada hacia el proteccionismo y de falta de confianza en el sistema comercial multilateral. Ya a principios del decenio de 1980 comenzó a vislumbrarse el peligro que entrañaban estos acontecimientos para el sistema comercial. Considerando que el sistema comercial multilateral corría graves riesgos, la Reunión Ministerial del GATT celebrada en noviembre de 1982 decidió adoptar algunas medidas para fortalecerlo y emprendió un complejo programa de trabajo a esos efectos. Sin embargo, la situación económica internacional en franco deterioro, el gran número de asuntos que quedaron pendientes en la Ronda de Tokio y la falta de progresos en la ejecución del programa de trabajo del GATT pusieron muy pronto en evidencia que era menester emprender una nueva ronda de negociaciones multilaterales. Estas negociaciones, la Ronda Uruguay, comenzaron con la Declaración Ministerial de Punta del Este sobre la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, de septiembre de 1986, y terminaron en diciembre de 1993. Con cerca de tres años de retraso el acuerdo alcanzado en la Ronda Uruguay entrará en vigor, con sujeción a su ratificación, el 1º de enero de 1995, mientras que algunos de sus principales elementos se pondrán en práctica en el transcurso de los próximos 10 años.

Los objetivos principales de la Ronda Uruguay, establecidos en la Declaración de Punta del Este, eran a) aportar una mayor liberalización

y expansión del comercio mundial en provecho de todos los países, y especialmente de las partes contratantes en desarrollo, incluida la mejora del acceso a los mercados mediante la reducción y la eliminación de los aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas y obstáculos no arancelarios y b) potenciar la función del GATT, mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y someter una proporción más grande del comercio mundial a disciplinas multilaterales eficaces. En la Declaración también se proponía no adoptar de inmediato nuevas medidas de restricción del comercio que fueran incompatibles con las disposiciones del GATT y reducir al mínimo el uso de las que se consideraran legítimas con arreglo a las disposiciones del GATT, además, dar marcha atrás a todas las medidas que fuesen incompatibles con los instrumentos del GATT antes de que terminara la Ronda Uruguay. Paralelamente a las negociaciones para liberalizar el comercio de mercancías, se adoptó la importante decisión de emprender negociaciones sobre el comercio de servicios, que representa actualmente más del 20% del comercio mundial, con el objetivo de establecer un "marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios" con miras a su expansión.

La Ronda Uruguay ha sido el conjunto más ambicioso de negociaciones multilaterales sobre comercio por el gran número de temas tratados. Importantes esferas, como los textiles y la agricultura, que hasta esa fecha habían quedado mayormente fuera de la esfera de acción del GATT, pasaron a ser una disciplina de esta entidad. Las negociaciones se ampliaron para incluir los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones relacionadas con el comercio, esferas que nunca antes se habían considerado intereses del sistema multilateral de comercio. Era evidente la necesidad de adoptar medidas respecto de la generalización del uso de medidas de distorsión del comercio que eluden o pasan por alto las disposiciones del GATT y respecto de lo que se consideraban debilidades del GATT en esferas como la solución de diferencias. Hacía falta revisar y aclarar algunas de las disposiciones del GATT, razón por la cual, el número de problemas negociados fue muy amplio.

El total de países participantes en la Ronda Uruguay fue también mucho mayor que en cualquier otra Ronda. En conjunto, en diciembre de 1993, 117 países participaron en la Ronda Uruguay, de los cuales 113 eran partes contratantes (miembros de pleno derecho) del GATT. En la Ronda de Tokio, cerca de 100 países participaron en las negociaciones, de los cuales 70 eran partes contratantes. A diferencia de las demás negociaciones sobre comercio multilateral, a la Ronda Uruguay asistieron muchos más representantes de los países en desarrollo. Estos países participaron plenamente en casi todas las principales etapas de las negociaciones y desempeñaron un importante papel tratando de llevar la Ronda Uruguay a feliz término. En la Ronda Uruguay participaron 88 países en desarrollo frente a 70 en la Ronda de Tokio, lo que pone de manifiesto que esos países se percatan cada vez más de que la rápida globalización de la economía internacional es un proceso del cual ningún país puede darse el lujo de quedar excluido, y de que la mayoría de ellos necesita cada vez más que se les conceda trato diferencial, algo que sólo se puede lograr mediante la participación en las negociaciones.

Resumen de los resultados de las negociaciones

Los negociadores se propusieron alcanzar los objetivos de continuar promoviendo la liberalización del comercio y el fortalecimiento del sistema comercial multilateral mediante negociaciones simultáneas en esferas muy diversas. Algunas de las negociaciones se relacionaron directamente con la apertura de mercados, otras tenían como objetivo ampliar las disposiciones sobre comercio multilateral a esferas concretar y otras aún se encaminaban a poner en claro y consolidar estas disposiciones y cuestiones de carácter institucional. En los párrafos que siguen se hace un breve recuento de los resultados principales.

Acceso a los mercados

El aumento del acceso a los mercados, además de ser una de las esferas de negociación decisivas, fue de las más complejas. El objetivo de las negociaciones era reducir las barreras arancelarias y no arancelarias y contener los aranceles (dicho de otro modo, establecer el

compromiso de no aumentar la tarifa convenida) a los productos agrícolas y no agrícolas, lo que entrañó decenas de ofrecimientos de países que abarcaron decenas de miles de renglones arancelarios. Al 15 de diciembre, cuando la Ronda se dio oficialmente por terminada, todavía quedaban pendientes de concluir algunos ofrecimientos de acceso a los mercados y se había dado de plazo un año más a los países menos adelantados para presentar sus listas arancelarias.

A estas alturas sólo se puede hacer una evaluación parcial de los resultados de las negociaciones sobre acceso a los mercados. Basándose en los ofrecimientos recibidos a mediados de noviembre de 1993, la secretaría del GATT calculó que los aranceles comerciales medios ponderados relacionados con las importaciones industriales de países desarrollados de todas las fuentes se reducirían de un nivel de 6.4% antes de la Ronda a cerca del 4%, lo que representaba una reducción de 38%. Los aranceles a las importaciones de los países desarrollados procedentes de los países en desarrollo deberán reducirse de 6.8% a 4.5%, o sea, 34%. Pese a que, para comenzar, los aranceles medios son bajos, hay grandes diferencias en los aranceles entre categorías de productos. Por ejemplo, el arancel medio de un país desarrollado sobre las importaciones de textiles procedentes de países en desarrollo se calculó en 11.5% (en comparación con 14.6% actualmente) que era dos veces y media el arancel promedio sobre las importaciones industriales.

Se ha registrado un aumento sustancial en la proporción de importaciones libres de impuestos de los países desarrollados. Se prevé que esta proporción aumente de 20% a 43% para las importaciones de productos industriales. En la agricultura se prevé que, como resultado de la Ronda Uruguay, se produzcan importantes reducciones en los aranceles. A mediados de noviembre de 1993, la reducción de aranceles ofrecida por los países desarrollados (incluidos los equivalentes arancelarios resultantes de la fijación de aranceles de restricciones cuantitativas) era 36%.

La importancia de los aranceles como barrera comercial ha ido disminuyendo en general con el transcurso del tiempo, ya que las negociaciones multilaterales sucesivas los han ido reduciendo,

mientras que las restricciones cuantitativas al comercio han cobrado importancia. Uno de los objetivos principales de la Ronda Uruguay era la reducción de las barreras no arancelarias. En la medida en que esto se pueda lograr, la reducción de las barreras comerciales que se previó alcanzar mediante las negociaciones de la Ronda Uruguay rebasará, probablemente en grado muy considerable, el nivel indicado por la reducción de los aranceles solamente. Ejemplos importantes de barreras no arancelarias son el Acuerdo Multifibras, una gran parte del comercio de productos agrícolas, las restricciones a las importaciones impuestas con arreglo a las cláusulas de salvaguardia del GATT y las diversas medidas de "zona gris", como la limitación voluntaria de las exportaciones. Uno de los éxitos de la Ronda Uruguay ha sido la eliminación gradual o la reducción de esas barreras.

Tejidos y prendas de vestir

El objetivo de las negociaciones ha sido lograr que todo el comercio de tejidos y prendas de vestir, que ha estado dominado durante tanto tiempo por el Acuerdo Multifibras, quede totalmente sometido al reglamento y las disciplinas del GATT. El acuerdo prevé la integración de este comercio en el GATT en tres etapas que comenzarían al 1° de enero de 1995 y culminarían en el año 2005. También se prevé una fórmula para lograr un aumento gradual del crecimiento del comercio de productos que sigan siendo objeto de restricciones durante el período de aplicación. Durante el mismo período las restricciones no relacionadas con el Acuerdo Multifibras también se pondrán en concordancia con el GATT. Se establecerá un organismo de supervisión de las fibras textiles encargado de fiscalizar la aplicación del acuerdo.

Agricultura

La agricultura fue tema de prolongadas negociaciones durante la Ronda de Tokio. Con excepción de algunos acuerdos limitados sobre productos lácteos y carne de res que se lograron, esas negociaciones fracasaron, fundamentalmente, por desacuerdos básicos entre la UE y los Estados Unidos. Pasarán otros 15 años antes de que se pueda alcanzar finalmente un acuerdo sobre agricultura.

Los acuerdos sobre agricultura constituyen un marco para la reforma a largo plazo de las políticas comercial e interna en esta esfera. El elemento central de los acuerdos son los compromisos relativos al acceso a los mercados, al apoyo interno y al subsidio a las exportaciones. Además existe una decisión ministerial que interesa a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores de productos alimenticios, según la cual se vigilarán de cerca los posibles efectos adversos de la liberalización para esos países y se tendrán en cuenta sus necesidades alimentarias. Un acuerdo conexo relacionado con medidas sanitarias y fitosanitarias tiene como objetivo desalentar la aplicación arbitraria de normas relacionadas con la higiene de los alimentos y de reglamentos sobre sanidad animal y protección fitosanitaria que constituyen un obstáculo al comercio.

Respecto del acceso a los mercados, algunas medidas no arancelarias quedarán sustituidas por su equivalente arancelario y los aranceles totales (es decir, la combinación de estos procesos de fijación de aranceles y de aranceles vigentes) se habrán de reducir como promedio en 36% en el caso de los países desarrollados y en 24% en el caso de los países en desarrollo. Los países desarrollados deberán emprender la reducción en un período de seis años, mientras que los países en desarrollo tendrán 10 años para alcanzar esa meta. Los países menos adelantados no tienen obligación de reducir sus aranceles.

El apoyo interno a la agricultura, que es una de las principales fuentes de distorsión del comercio en esa esfera, deberá reducirse significativamente. Mediante la aplicación de una medida convenida de apoyo de esa índole, denominada (medida global de la ayuda total), se prevé una reducción de 20% durante el período de aplicación en el caso de los países desarrollados. En cuanto a los países en desarrollo, la reducción requerida es de 13.3%, mientras que los países menos adelantados no tienen obligación de ordenar reducción alguna. Las medidas de apoyo que surtan un efecto mínimo sobre el comercio (políticas de "casilla verde"), entre otras, los pagos relacionados con la asistencia para el ajuste estructural y los programas sobre medio ambiente, están

excluidos del cumplimiento de estos requisitos, y esto es válido para todos los países.

En el caso de los países desarrollados, los subsidios a la agricultura destinados directamente a la exportación deberán reducirse en el transcurso de seis años a un 36% por debajo del nivel que alcanzaron en el período básico de 1986 a 1990, mientras que la cantidad de exportaciones subsidiadas habrá de reducirse en 21% durante ese mismo período. Habrá cierta flexibilidad respecto del período de base, no así en cuanto al período de aplicación. En el caso de los países en desarrollo, las reducciones representan las dos terceras partes de la de los países desarrollados, y deberán lograrse en un período de 10 años. Los países menos adelantados no tienen obligación de cumplir esos requisitos.

Servicios

Considerando la creciente importancia del comercio de servicios para el crecimiento y el desarrollo de la economía mundial, los negociadores procuraron someter los servicios a normas y disciplinas multilaterales y crearon una estructura para la constante liberalización del comercio. En el acuerdo se reconoce, no obstante, el derecho de los países miembros a reglamentar la prestación de servicios dentro de sus propios territorios a fin de cumplir los objetivos de la política nacional así como la necesidad específica de los países en desarrollo de ejercer este derecho.

El acuerdo básico sobre servicios, que se aplica a todos los países miembros, define los servicios que quedan sometidos a las normas multilaterales y que abarcan los servicios prestados por un país a otro, los servicios prestados por el territorio de un país a los consumidores de otro (por ejemplo, el turismo), los servicios prestados por conducto de entidades de prestación de servicios de un país en el territorio de otro (por ejemplo, la banca) y servicios prestados por nacionales de un país en el territorio de otro (por ejemplo, los proyectos de construcción y los servicios de consultoría).

El acuerdo básico también estipula las obligaciones y disciplinas generales. La cláusula de nación más favorecida se amplió para que incluyera el comercio de servicios. Se reconoce,

no obstante, que tal vez no sea posible otorgar el trato de nación más favorecida a todo tipo de servicios y, por consiguiente, se prevé que las partes tengan la posibilidad de indicar excepciones concretas a esta obligación. Estas excepciones se han de revisar al cabo de cinco años y, en general, tendrán una duración limitada a 10 años. En el acuerdo se estipula la importante obligación general de conceder trato nacional a los proveedores extranjeros. También se reconoce que los reglamentos internos, por ser distintos de las medidas aplicadas en las fronteras, influyen de manera significativa en el comercio de servicios, por lo que se pide que esas medidas se administren de manera razonable, objetiva e imparcial. En el acuerdo básico se destaca además la transparencia y se exige a todas las partes que la pongan de manifiesto mediante la publicación de todas las leyes y reglamentos relativos al comercio de servicios.

Como es lógico, el acuerdo no se limita a los principios básicos. Uno de sus principales componentes contiene normas y disciplinas relativas a determinados servicios (telecomunicaciones, servicios financieros y servicios de transporte aéreo) y a la movilidad de la mano de obra. El acuerdo sobre movilidad de la mano de obra permite a los países negociar compromisos concretos que se aplican a la circulación de personas que prestan servicios. El acuerdo no se aplica a medidas que afectan a personas que procuran el acceso al mercado de trabajo de uno de los países miembros o a medidas relativas a la ciudadanía, la residencia o al empleo con carácter permanente.

Un tercer componente importante del acuerdo constituye la base para la liberalización gradual del comercio de servicios mediante la celebración de rondas de negociaciones sucesivas y el establecimiento de programas nacionales de compromisos relativos al acceso al mercado. Ya se han presentado en esta esfera un gran número de ofrecimientos nacionales de compromisos relacionados con el acceso a los mercados. Los países tienen la libertad de decidir el tipo de servicios que desearían que figuraran en el ofrecimiento y puede también imponer limitaciones al acceso a su mercado y al trato nacional con el acuerdo de otros participantes. El acuerdo también permite a las partes retirar o

modificar sus programas, mediante negociaciones, transcurridos tres años.

Derechos de propiedad intelectual vinculados con el comercio

La violación de los derechos de propiedad intelectual y el comercio de productos falsificados han sido el origen de tensiones internacionales. En el acuerdo se contempla la aplicabilidad de los principios del GATT y de los establecidos en acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual pertinentes, la estipulación de medidas coercitivas apropiadas en relación con los derechos de propiedad intelectual y la solución multilateral de las diferencias.

Según sus principios básicos, en el acuerdo se concede a la propiedad intelectual, por primera vez, el requisito de trato de nación más favorecida. Más adelante se examinan todos los tipos de propiedad intelectual y, en los casos necesarios, sobre la base de los acuerdos internacionales vigentes, se establecen las directrices y los requisitos para cada uno de ellos. Entre las principales características del acuerdo figuran el hecho de que las partes tienen la obligación de acatar las disposiciones sustantivas de la Convención de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas; se garantiza la protección de los programas de computadora como obra literaria; se trata de proteger los derechos de los autores de programas de computadoras y de los productores de grabaciones sonoras de autorizar o prohibir el alquiler comercial de sus obras y proteger las actuaciones en vivo contra el contrabando. En lo que se refiere a las marcas registradas, en el acuerdo se definen los tipos de símbolos que se deben utilizar para protegerlas. En el acuerdo se protege asimismo el diseño industrial.

En el acuerdo se establece la obligación de los gobiernos de los países miembros de prestar adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual de extranjeros, así como de sus propios nacionales con arreglo a las leyes del país. El arreglo de controversias en los casos de violaciones de los derechos de propiedad intelectual entre países miembros se regirá por los procedimientos de arreglo de controversias del GATT.

En el caso de los países desarrollados, en el acuerdo se prevé un período de transición de un

año para que pongan su legislación y sus prácticas nacionales en armonía con las directrices del acuerdo. Los países en desarrollo y los países con economías en transición hacia el sistema de mercado cuentan con un período de transición de cinco años, mientras que los países menos adelantados dispondrán de 11 años.

Medidas de inversiones vinculadas con el comercio

En el acuerdo se prevé que ningún miembro aplicará medidas de inversiones vinculadas con el comercio que no sean compatibles con las normas del GATT sobre trato nacional y prohibición de las restricciones cuantitativas. El acuerdo contiene una lista a manera de ejemplo de medidas de inversiones vinculadas con el comercio que violan esos reglamentos. En el acuerdo se exige la notificación de todas las medidas de inversiones que no se ajusten a esta instrucción y su eliminación dentro de períodos especificados: dos años para los países desarrollados, cinco años para los países en desarrollo y siete años en el caso de los países menos adelantados.

Salvaguardias

El artículo XIX del GATT, en que se estipula que un país miembro puede adoptar medidas provisionales para proteger ("salvaguardar") una industria nacional de "daños graves" ocasionados por un aumento repentino y sustancial de las importaciones, se ha solido utilizar como pretexto para la protección; y se han evadido sus disposiciones mediante "medidas de zona gris", como la limitación "voluntaria" de las exportaciones. Uno de los principales objetivos de la Ronda de Tokio fue tratar de dar mayor fuerza al artículo XIX, pero se logró muy poco al respecto. Entre los logros de la Ronda Uruguay figuró la prohibición de que se apliquen medidas de zona gris y el establecimiento de límites de tiempo definidos ("cláusula de extinción") a la duración de las medidas que pudieran adoptarse en relación con este artículo.

En el acuerdo se estipula, entre otras cosas, que todas las medidas de salvaguardias vigentes adoptadas con arreglo al artículo XIX quedarán derogadas a más tardar transcurridos ocho años de la fecha en que se aplicaron por primera vez,

o cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la organización mundial del comercio, cualquiera que sea la más tardía. Se establecen criterios para determinar los "daños graves" a la industria nacional y se prevé que las medidas de salvaguardia se puedan aplicar solamente en el grado en que sea necesario para prevenir o remediar el daño. Las medidas de salvaguardia, por regla general, no deberán discriminar respecto de la procedencia de las importaciones. Se han establecido límites de tiempo para todas las medidas de salvaguardia. Su duración, por regla general, no deberá exceder de cuatro años, aunque esta cifra podría ampliarse a un máximo de ocho años. No deberán aplicarse medidas de salvaguardia a un producto procedente de un país en desarrollo, si las importaciones del producto de ese país no excedieran un porcentaje mínimo definido en el acuerdo (alrededor del 3%, dadas otras condiciones).

Medidas antidumping

En el reglamento del GATT se estipula el derecho de un país miembro a adoptar medidas contra las importaciones de productos cuyos precios fijados por sus exportadores sean inferiores a su "valor normal". En los últimos años se ha incrementado la utilización de esas medidas antidumping que se han convertido en un modo de protección importante.

Las normas que rigen la aplicación de esas medidas quedaron más claramente expresadas en el nuevo acuerdo, en particular el método para establecer si un producto está siendo objeto de medidas antidumping, los criterios para determinar que las importaciones protegidas han causado daños a la industria nacional, el procedimiento que se ha de seguir en una investigación de las medidas antidumping y la duración de esas medidas. En el acuerdo se pide también la notificación pronta y pormenorizada de todas las medidas antidumping al Comité del GATT encargado de estas prácticas.

Subsidios y medidas compensatorias

El subsidio a las industrias nacionales ha sido una de las principales fuentes de distorsión del comercio. Con miras a reducir o eliminar los subsidios, las negociaciones de la Ronda

Uruguay giraron en torno a la reducción de estas distorsiones como medio importante para liberalizar el comercio. La reducción de los subsidios a la agricultura es uno de los principales ejemplos en este sentido, pero los subsidios no se limitan en modo alguno a este sector.

Los subsidios que el acuerdo trató de eliminar son los que se aplican concretamente a las industrias y no los subsidios en general. En el acuerdo se establecen tres categorías de subsidios. En la primera categoría figuran los subsidios que aumentan la capacidad competitiva de las exportaciones o de las industrias que compiten por la importación. Estos subsidios tendrán que prohibirse, con arreglo al acuerdo y serán objeto de nuevos procedimientos de arreglo de controversias. En la segunda categoría figuran los subsidios que afectan los intereses de otros países miembros, por ejemplo, perjudicando a su industria nacional (subsidios "susceptibles de reclamación"). Los miembros afectados por este tipo de subsidios pueden llevar este asunto a un órgano encargado del arreglo de controversias. La tercera categoría de subsidios son: subsidios no específicos o que suponen la prestación de asistencia para investigaciones industriales o para regiones en desventaja y no son susceptibles de reclamación.

En el acuerdo se prevé también el uso de medidas compensatorias contra las importaciones subsidiadas. Se establecen normas para iniciar casos de compensación y para la investigación por parte de las autoridades nacionales. Los aranceles compensatorios por regla general deberán quedar eliminados al cabo de cinco años.

A pesar de la distorsión que provocan, los subsidios también desempeñan un importante papel en las políticas de desarrollo económico de los países en desarrollo. En el acuerdo se exime a los países menos desarrollados y a los países en desarrollo cuyo ingreso per cápita sea inferior a los 1 000 dólares de las disciplinas de "prohibir" subsidios a las exportaciones. En el caso de otros países en desarrollo, la prohibición del subsidio a las exportaciones surtiría efecto al cabo de ocho años de establecida la organización mundial del comercio. En el caso de países con economías en transición a sistemas de mercado, los subsidios prohibidos se eliminarían gradualmente en un

período de siete años a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

Solución de diferencias

La funcionalidad del sistema multilateral de comercio depende decisivamente de la celeridad y de la eficacia de los procedimientos de solución de diferencias. De hecho, una de las principales fuentes de descontento contra el actual sistema ha sido lo que se considera su debilidad en esta esfera. Las medidas bilaterales o unilaterales suelen considerarse mucho más eficaces en comparación. Uno de los principales resultados de la Ronda Uruguay ha sido el Entendimiento sobre normas y procedimientos que rijan la solución de diferencias, lo que reafirma aún más las normas y procedimientos. En el nuevo Entendimiento se prevé en particular una mayor automaticidad en las decisiones sobre el establecimiento, el mandato y la composición de los grupos de expertos encargados de la solución de diferencias, en el sentido de que ya no dependen del consentimiento de las partes en el conflicto.

En el Entendimiento se estipula que el miembro celebre consultas dentro de los 30 días posteriores a la presentación de la solicitud de consulta por el miembro que presenta la queja y si en el plazo de 60 días no se llega a una solución, este último puede pedir que se establezca un grupo de expertos encargado de la solución de diferencias. En el Entendimiento se establecen los procedimientos que seguirá este grupo de expertos. El grupo de expertos, integrado de ordinario por tres personas que posean la calificación apropiada originarias de países que no sean partes en los conflictos, y aprobado por el Director General si no hay acuerdo entre las partes acerca de su composición, deberá concluir sus trabajos en un plazo de seis meses o, en los casos urgentes, en tres meses. Un órgano encargado de la solución de diferencias, que ejerza la autoridad del Consejo General de la Organización Mundial del Comercio, aprobará el informe en el plazo de 60 días a partir de su publicación, a menos que decida, por consenso, no aprobarlo o en caso de que una de las partes desee presentar apelación.

El examen de apelación es una característica nueva e importante del mecanismo de solución de diferencias. En el Entendimiento se prevé la

creación de un órgano de apelación que examinaría solamente las cuestiones de derecho que trataría el grupo de expertos. Las actuaciones de este órgano no demorarán más de 60 días y el informe resultante deberá ser aprobado por el órgano encargado de la solución de diferencias y aceptado incondicionalmente por las partes en el conflicto, a menos que el órgano encargado de la solución de diferencias decida, por consenso, no aprobarlo. El órgano se encargará de mantener en examen la aplicación de la recomendación aprobada hasta que la cuestión quede resuelta. En el acuerdo se prevén normas de compensación para la parte interesada o la suspensión por la parte de sus concesiones u otras obligaciones a la otra parte en caso de que la recomendación no se lleve a la práctica. En el Entendimiento se prevé explícitamente que las propias partes no tomarán determinación respecto de la violación ni suspenderán las concesiones, sino que utilizarán el mecanismo previsto en el Entendimiento.

Uniones aduaneras y zonas francas (artículo XXIV)

En el acuerdo se reconoce que el número de bloques comerciales regionales en la forma de uniones aduaneras y zonas francas ha aumentado extraordinariamente en los últimos años y se señala la contribución que podrían hacer a la expansión del comercio mundial. Se reafirma el principio general establecido en el artículo XXIV del GATT de que esos acuerdos comerciales regionales deberían ser tales que abarcaran todo el comercio entre los territorios constituyentes, y a que la contribución a la expansión del comercio mundial disminuye si alguno de los principales sectores del comercio queda excluido. Se destaca que la finalidad de esos acuerdos debería ser la de facilitar el comercio entre los territorios constituyentes y no levantar barreras al comercio de otros países miembros con esos territorios. En el acuerdo se aclaran y se reafirman los criterios y procedimientos para la revisión de acuerdos comerciales regionales nuevos o ampliados y para la evaluación de sus efectos sobre terceras partes.

Mecanismo de examen de las políticas comerciales

Uno de los primeros resultados alcanzados en la Ronda Uruguay en diciembre de 1988 fue un

acuerdo sobre un mecanismo de examen de las políticas comerciales, con arreglo al cual las políticas comerciales de los países miembros ya se están examinando en detalle en el GATT. El objetivo de ese mecanismo es mejorar la observancia por todos los miembros de las normas, las disciplinas y los compromisos contraídos con arreglo a los acuerdos multilaterales mediante el logro de una mayor transparencia de las políticas comerciales nacionales. En el acuerdo final de diciembre de 1993 se ratifica el mecanismo y se promueve una mayor transparencia en la formulación de políticas nacionales sobre comercio.

Logro de una mayor coherencia en la formulación de políticas económicas globales

Los negociadores de la Ronda Uruguay reconocieron la importancia de las relaciones entre las condiciones monetarias y financieras internacionales y el comercio internacional. En una decisión por separado se formulan propuestas para alcanzar una mayor coherencia en materia de elaboración de políticas económicas globales, y se pide a la Organización Mundial del Comercio que fomente la cooperación con el Banco Mundial y el FMI teniendo este objetivo en mente.

Organización Mundial del Comercio

En virtud del acuerdo se crea la Organización Mundial del Comercio que abarcará al GATT, en la forma modificada por la Ronda Uruguay, y a todos los acuerdos y arreglos concluidos en virtud de la Ronda. El máximo órgano de esta Organización será la conferencia ministerial que se reunirá al menos cada dos años y con arreglo a la cual el Consejo General supervisará periódicamente el funcionamiento de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio y las decisiones ministeriales. El Consejo General funcionará también como órgano encargado de la solución de diferencias y órgano de examen de las políticas comerciales. Al igual que el GATT, la Organización Mundial del Comercio adoptará sus decisiones sobre la base del consenso. En los casos en que sea necesaria la votación, las decisiones se adoptarán por mayoría de votos, con excepción de aquellos que entrañen una interpretación del acuerdo de la

Organización Mundial del Comercio, en que se requiera una mayoría de dos tercios.

Las principales funciones de la Organización Mundial del Comercio serán facilitar la aplicación de acuerdos multilaterales sobre el comercio, crear el foro para negociaciones comerciales multilaterales; administrar el mecanismo de arreglo de controversias; administrar el mecanismo de revisión de las políticas y promover la cooperación con organizaciones internacionales encargadas de otras cuestiones importantes como la moneda y las finanzas.

Repercusiones para el comercio y el ingreso mundiales

La liberalización del comercio lograda con la Ronda Uruguay deberá llevar a un incremento significativo del comercio y el ingreso mundiales. Sin embargo, es difícil cuantificar sus resultados globales, ya que se debe considerar que las cifras obtenidas en los diversos estudios realizados hasta la fecha reflejan solamente órdenes de magnitud generales. En un estudio del GATT se propone que, debido a los efectos de la liberalización del comercio mediante el aumento del acceso a los mercados como resultado de la culminación de la Ronda Uruguay, el comercio mundial en el año 2005 deberá ser aproximadamente 745 000 millones de dólares (a los precios de 1992), es decir, 12% más que lo que de otro modo habría sido. Algunos de los incrementos más importantes en el comercio previstos se registrarán en los sectores de más interés para los países en desarrollo, como el vestido (60%), los textiles (34%) y los productos agrícolas, forestales y pesqueros (20%). Al calcular el volumen de comercio que se registraría en el 2005 sin los resultados de la Ronda Uruguay, se partió de la hipótesis de que el comercio crecería en cerca del 4%, tasa a la que estuvo creciendo durante el período transcurrido entre 1980 y 1991. Una deducción que permitía hacer los importes totales es que la tasa media anual de crecimiento del comercio mundial aumentaría en un punto porcentual completo durante el período 1995-2005.

La liberalización del comercio resultante de los logros de la Ronda Uruguay traerá consigo un aumento correspondiente del ingreso mundial.

En el estudio del GATT se calcula que el ingreso mundial para el año 2005 rebasará en aproximadamente 230 000 millones de dólares (en dólares de 1992) la cifra que se habría registrado sin la Ronda. Esto está muy en consonancia con los resultados de otros estudios sobre las repercusiones de la Ronda Uruguay. Estas cifras representan aproximadamente el 1% del ingreso mundial en 1992. Según otros estudios, los ingresos de las economías de países en desarrollo aumentarán en cerca de 80 000 millones de dólares como resultado de la liberalización del comercio lograda mediante la Ronda Uruguay.

Si bien estos números globales representan solamente órdenes de magnitud generales y parecen ser modestos, es muy probable que subestimen las ganancias que se derivarían de la Ronda Uruguay. En primer lugar, como se señala en el estudio del GATT, no se tienen en cuenta las ganancias derivadas del comercio de servicios resultantes de las medidas de liberalización adoptadas en la Ronda Uruguay. Además, las estimaciones parten del supuesto de que el comercio internacional y el ingreso mundial habrán continuado creciendo al mismo ritmo que en el pasado aun cuando la Ronda hubiera fracasado. No obstante, la posibilidad de un deterioro de la economía mundial vinculado directamente con el fracaso de las negociaciones era real. Así pues, de la misma manera en que en la hipótesis "sin la Ronda" se subestiman los posibles costos del fracaso, los números agregados también subestiman la ganancia neta que se derivaría de los logros de la Ronda. También hay otros importantes beneficios que no son fácilmente cuantificables. Por ejemplo, cabe prever que la conclusión de la Ronda aumente la confianza en el sistema comercial al quedar reforzadas las normas de comercio multilateral, y esto de por sí deberá promover las inversiones en actividades relacionadas con el comercio, lo que propiciará un incremento del volumen de productos comercializados. Es también probable que los éxitos de las negociaciones comerciales multilaterales contribuyan a debilitar el regionalismo.

Si bien se prevé que terminada la Ronda Uruguay se logren ganancias significativas para la economía mundial, sus efectos variarán en gran

medida de una industria a otra y entre grupos económicos dentro de un país dado y entre países y regiones del mundo. En el caso de determinados países, habrá ganadores y perdedores tanto entre los productores como entre los consumidores, aunque en general se observará una tendencia a que los consumidores reciban ganancias de cualquier tipo de liberalización de las importaciones. Las ganancias o pérdidas en valores absolutos y relativos también mostrarán grandes diferencias de un país a otro, aunque las ganancias derivadas de la liberalización del comercio en general, a la larga sobrepasarán cualesquiera pérdidas. Se ha expresado una inquietud particular respecto de las repercusiones netas de la Ronda para algunos países en desarrollo.

La ganancia o pérdida relativa de un país como resultado de cualquier medida de liberalización del comercio dependerá del papel que desempeñe el comercio internacional en la economía nacional, del comportamiento de sus importaciones y exportaciones, del alcance de la liberalización en esferas concretas del comercio y del período de tiempo considerado pertinente para la evaluación de los resultados. En el caso de negociaciones comerciales tan amplias y complejas como ha sido la Ronda Uruguay, es demasiado pronto para evaluar las ganancias y pérdidas de determinados países con cierto grado de exactitud, aunque aún así se pueden formular algunas observaciones respecto de las tendencias generales de las ganancias y pérdidas relativas.

Los países en desarrollo en su conjunto deberán lograr ganancias significativas a medida que se vayan eliminando algunos de los impedimentos a las exportaciones que son de interés para ellos. Como se señaló en párrafos anteriores, cabe prever una expansión sustancial de las exportaciones de textiles y confecciones merced a la eliminación gradual del Acuerdo Multifibras. Lo que es más importante, dado que se prevé que el crecimiento comercial más rápido ocurra en las manufacturas en general y no en los productos primarios, y habida cuenta de las experiencias pasadas en que se registraron altas tasas de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados procedentes de países en desarrollo, corresponderá a esos países un

porcentaje considerable de los beneficios de la liberalización de las manufacturas.

Sin embargo, se registrarán diferencias grandes entre países en desarrollo en lo que se refiere a las ganancias derivadas de la expansión comercial. Aunque la estructura de una economía cambie con el tiempo, el período de 10 años en que se prevé que se hagan efectivas muchas de las medidas negociadas no es suficientemente prolongado como para que ocurran transformaciones radicales en la mayoría de los países en desarrollo. En un gran número de estos países que son productores de materias primas, la diversificación hacia las manufacturas para aprovechar la posible expansión del comercio de productos manufacturados será un proceso lento. Estos países probablemente deriven muy poca ganancia de la liberalización. En cuanto a las regiones, muchos países de África quedarán clasificados en esta categoría. Es probable que la mayor parte de las ganancias vaya a parar a las economías más diversificadas de Asia y América Latina. Ni siquiera en industrias poco complejas que requieren mucha mano de obra como la de confecciones, donde hay probabilidades de que surjan nuevos productores a medida que se vaya eliminando el Acuerdo Multifibras se avizoran grandes ganancias para África en los próximos 10 años.

Muchos países productores de materias primas africanos y de otras regiones podrían también figurar entre los menos beneficiados, en parte debido a la elasticidad de la demanda de muchos productos primarios en función de los bajos precios y de los bajos ingresos y en parte debido a que ya prácticamente han desaparecido las barreras comerciales a algunas de esas mercancías. Prácticamente tampoco hay barreras a la mayoría de los productos alimenticios tropicales mínimas en los países industrializados en la actualidad y la nueva reducción de los aranceles como resultado de la Ronda Uruguay probablemente no signifique una gran expansión de sus exportaciones. Por otra parte, los exportadores de cereales de los países en desarrollo observarán un aumento sustancial de sus exportaciones. Tampoco en este caso de aumento de comercio se verá beneficiada la mayoría de los países africanos.

Es posible que algunos de los países en desarrollo que son importadores netos de

productos, muchos de ellos de África y Asia occidental, tengan que encarar un aumento de los costos de sus alimentos importados a medida que los precios mundiales de los alimentos aumenten como resultado inmediato de la Ronda Uruguay. Sin embargo, en cuanto el alimento se obtenga como donación, el aumento de los precios no significará cambios en los costos para los importadores. Por otra parte, la dependencia constante de la ayuda alimentaria no puede ser una opción a largo plazo para ningún país. En cualquier caso, una de las primeras cuestiones que los formuladores de política deberán definir con miras a la ejecución de cualquier programa de desarrollo económico sostenido es si adquieren alimentos en el exterior o los producen en el país.

A medida que se reduzcan los aranceles mediante la aplicación de la cláusula de nación más favorecida y se eliminen las barreras no arancelarias en general, se observará una tendencia a recurrir cada vez menos a las preferencias que se conceden a los países en desarrollo con arreglo a acuerdos especiales, como el Sistema Generalizado de Preferencias y la Convención de Lomé. No obstante, hasta dónde llegará esa tendencia dependerá tanto de la frecuencia con que se renueven y se ajusten los acuerdos, que tienen duración limitada, para tener en cuenta la reducción general de las barreras comerciales como de los nuevos márgenes de preferencia que vayan surgiendo.

Después de la Ronda Uruguay

La Ronda Uruguay representa un importante paso de avance hacia la liberalización del comercio mundial y el fortalecimiento del sistema comercial multilateral. Las reducciones de los aranceles y las reducciones de las barreras no arancelarias mediante la adopción de medidas como la disminución de los subsidios a la agricultura y la eliminación gradual del Acuerdo Multifibras y de otros acuerdos para seguir desalentando la utilización de medidas arbitrarias deberán redundar en un aumento significativo del comercio mundial. El acuerdo sitúa en el marco multilateral a la importante nueva esfera del comercio de servicios que como resultado de ello deberá ampliarse más rápidamente. La creación de un órgano permanente y más eficaz, la

Organización Mundial del Comercio, para supervisar el comercio mundial que sirva de foro para la constante liberalización del comercio, es un logro importante. En lo fundamental, el acuerdo es también un compromiso de no practicar el comercio "dirigido". Se han adoptado algunas medidas para aumentar la transparencia de las políticas nacionales en materia de comercio y fortalecer las disciplinas y normas multilaterales. En última instancia, sin embargo, estos resultados dependerán de la manera en que los países miembros cumplan esos acuerdos. Sobre todo, dependerá se mantenga, en la letra y el espíritu, el multilateralismo de la Ronda Uruguay.

Una nación puede sentir a menudo la tentación de someter sus propios reglamentos, por muy liberales que pudieran ser para el comercio internacional, a fin de dar cabida a un interés especial o perseguir ganancias inmediatas, con lo que disminuye tanto su propio bienestar económico a largo plazo como el del mundo. El objetivo de las normas internacionales obligatorias es proteger contra estas tentaciones. La Ronda Uruguay ha reforzado las normas de comercio multilateral. Sin embargo, las amenazas de adoptar medidas unilaterales que suelen proferir los países poderosos pueden llegar a socavar hasta al sistema multilateral diseñado con más esmero. Como señaló el Secretario General del GATT, hay pruebas de que, desde la firma del acuerdo en diciembre, "las principales Potencias económicas siguen dispuestas a adoptar un criterio unilateral respecto de los problemas comerciales. Todavía no se ha dicho claramente la última palabra sobre *comercio dirigido*, idea que es la antítesis de un sistema multilateral abierto. Los argumentos a favor del proteccionismo basados en la presunta amenaza de la competencia de bajo costo a la producción y los empleos no van a desaparecer simplemente porque la Ronda sea un éxito". De manera que la razón fundamental del éxito final logrado por la Ronda Uruguay de liberalizar el comercio mundial radica en la voluntad de todos los países de adherirse plenamente a las normas de comercio multilateral convenidas.

La primera medida que a todas luces se debe adoptar es la rápida ratificación del acuerdo por los gobiernos nacionales. Si bien no cabe duda de

que la mayoría de los signatarios a la larga ratificarán el acuerdo, se ha expresado inquietud acerca de la perspectiva de que el proceso de ratificación sea lento en algunos casos. Tras la firma oficial del Acta Final de la Ronda en Marrakesh el 15 de abril de 1994, se ha vuelto una necesidad imperiosa que todos los signatarios procedan a ratificar el acuerdo sin demora.

Si bien la aplicación de los diversos acuerdos sobre acceso a los mercados y eliminación de distorsiones, como los subsidios al comercio y la labor no concluida de liberalización del comercio de servicios serán algunas principales tareas en los años venideros, lo más probable es que la política comercial internacional gire en torno a dos conjuntos de cuestiones que constituyen importantes intereses: la competencia y las normas de trabajo relacionadas con las importaciones en los países en desarrollo, por una parte, y la relación entre el comercio y medio ambiente, por la otra.

En los países industrializados, son cada vez más los que expresan inquietud acerca de las repercusiones del aumento de las importaciones de productos básicos que requieren gran densidad de mano de obra para el empleo y los salarios en esos países. Dado que la condición indispensable de las medidas de liberalización del comercio logradas con la Ronda Uruguay es el aumento del comercio y dado que el comercio surge de las diferencias entre países, la preocupación por el aumento de la competencia de países en desarrollo que tienen ventajas relativas en algunos productos pero no en otros parece poner en duda la razón de ser misma de la Ronda. Sin embargo, la cuestión ha venido a complicarse aún más por el problema de las normas laborales. Cada vez son más los que alegan que la mano de obra es barata en los países en desarrollo por la falta de rigor de normas

laborales, mientras que las elevadas normas del trabajo vigentes en los países desarrollados hacen que resulte más costosa. Las violaciones de los derechos humanos, incluido el uso de trabajo infantil, en los países en desarrollo se ha considerado también una manera de mantener bajos los salarios que les concede una ventaja competitiva desleal. Estas cuestiones tienen numerosas ramificaciones sociales, culturales y morales. Con todo pueden utilizarse también como pretexto para proteger contra las importaciones procedentes de países en desarrollo. Es menester que se establezca un equilibrio entre el reconocimiento del hecho de que el comercio surge debido a que los países son diferentes y la incontrovertible necesidad de proteger los derechos humanos, pero lo fundamental sería separar estas dos cuestiones.

A los niveles nacional e internacional se presta cada vez más atención a la relación entre el medio ambiente y el comercio. Las consideraciones relacionadas con el medio ambiente nunca fueron pasadas por alto del todo en el GATT, y en algunos de los artículos del GATT se les tiene en cuenta. En los próximos años aumentará la tendencia a celebrar debates multilaterales sobre estas cuestiones, a pesar de las reservas expresadas por muchos países respecto de la competencia de las organizaciones comerciales en esta esfera. El GATT y la Organización Mundial del Comercio están elaborando un programa de trabajo que abarca temas relacionados con el comercio, las normas laborales, la política sobre competencia, los reglamentos para las inversiones, las políticas sobre finanzas y tipos de cambio, el medio ambiente y el desarrollo sostenible. A diferencia del GATT, la cuestión del desarrollo sostenible ha quedado ya consagrada en el preámbulo del documento constitutivo de la Organización Mundial del Comercio.

4. El ahorro, la inversión y la transferencia internacional de recursos

El mundo de las finanzas internacionales ha evolucionado rápidamente en los últimos años, modificándose el volumen, la forma y el destino de las transferencias financieras internacionales, proceso éste que el *Estudio Económico Mundial*

procura mantener en examen. El acontecimiento más significativo de 1993 parece haber sido la rápida escalación del valor de las transacciones internacionales en acciones, bonos y otros valores. Las economías que pueden participar en

este mercado en crecimiento pueden ahora acceder a carteras de financiación para obtener entradas de capital netas sustanciales.

Ahora bien, las economías en las que las empresas privadas o el gobierno tienen acceso limitado a los canales privados de financiación siguen dependiendo principalmente de las corrientes oficiales, que han crecido lentamente en general, y en particular respecto de las donaciones y los préstamos en términos favorables. Los encargados de determinar las políticas deben encontrar medios apropiados para movilizar recursos para estos países, hasta que sean considerados dignos de crédito por las fuentes de préstamos privados y como lugares prometedores por los inversionistas directos. En parte, se trata de reforzar las corrientes de asistencia reconstituyendo la base política para la asistencia internacional, lo que a su vez supone la adopción de medidas para dar mayor eficacia a la asistencia. Pero se trata también de acelerar el desarrollo del sector financiero en los países en desarrollo y con economías en transición. Así pues, tras un estudio de las transferencias internacionales de recursos y de las fuentes oficiales y privadas de financiación internacional, incluido un examen de los "mercados incipientes", se examinan a continuación diversos aspectos del sector financiero de los países en desarrollo y con economías en transición.

a) La transferencia internacional de recursos en 1993

Hace poco más de 10 años muchos países en desarrollo se sumergieron en una crisis de deuda externa, perdieron el acceso a los créditos extranjeros con excepción de los créditos de instituciones oficiales y sufrieron un éxodo de capitales de sus economías. Los países con economías industrializadas en su conjunto absorbieron esos recursos. Algunos de esos países, sin embargo, especialmente Alemania y el Japón, efectuaron remesas netas de recursos financieros al exterior. Los Estados Unidos absorbieron la mayor parte de lo que proporcionaron las economías de los otros países industrializados, así como también las remesas de las economías de los países en desarrollo. En

1993, los Estados Unidos seguían todavía absorbiendo grandes cantidades de recursos financieros externos, pero en ese año muchos de los países en desarrollo que habían sufrido la crisis de la deuda estaban también absorbiendo cantidades sustanciales de financiación internacional, junto con otros países en desarrollo, especialmente de Asia, y algunos de los países con economías en transición. La economía japonesa pasó a ser, con mucho, la principal proveedora neta de recursos financieros para el resto del mundo, acompañada por las economías de varios países europeos. Como sucede siempre que se trata de explicar los cambios en las transferencias netas, también en 1993 los elementos subyacentes fueron los movimientos comerciales y de capital.

La transferencia desde países industrializados más grande que jamás se haya realizado

Desde 1991 los países con economías industrializadas han sido cada año proveedores netos de fondos en cantidades crecientes, tras un decenio en que casi todos los años absorbieron transferencias financieras del resto del mundo. Las transferencias netas en 1993 ascendieron a 114 000 millones de dólares, cifra que superó con mucho a las cantidades registradas en los últimos años. La transferencia fue de más del doble de la corriente de salida neta de 1992 (55 000 millones de dólares), que a su vez había sido más de dos veces superior a la corriente de salida de 1991 (24 000 millones de dólares). Es más, la transferencia neta de 1993 se produjo pese a una absorción neta de recursos externos por los Estados Unidos de 84 000 millones de dólares, cifra que casi duplica la cantidad que había absorbido en 1992.

Lo ocurrido en el Reino Unido representa una de las razones por las que la corriente de salida neta general fuera tan grande en 1993. Este país había absorbido recursos en cantidades significativas en los siete años anteriores, pero el año pasado suministró 18 000 millones de dólares al resto del mundo. Dado que el Reino Unido había absorbido una transferencia de 17 000 millones de dólares en 1992, la inversión total de las corrientes en ese país en 1993 ascendió a 35 000 millones de dólares. Esto significa, de hecho, que la balanza comercial

británica de bienes, mano de obra y servicios no imputables a los factores aumentó en 35 000 millones de dólares en 1993. Por cierto, debido en gran parte a la devaluación de la libra esterlina en el otoño de 1992, la tasa de cambio efectiva real fue un 10% menor en 1993, lo que ayudó a impulsar la producción de bienes objeto de comercio y fortaleció la balanza comercial.

Desde el punto de vista financiero, la transferencia neta del Reino Unido parece haber sido también el resultado de la caída de las tasas de interés en ese país que acompañó a la devaluación de 1992, ya que dio lugar a una diferencia en las tasas de interés en favor de los países de Europa continental. Ahora bien, no todos los componentes de las corrientes financieras sensibles a las tasas de interés participaron en el aumento de las corrientes de salida. Así pues, en el primero de los diversos ejemplos de aumento de las corrientes de las carteras internacionales, las compras netas británicas de valores extranjeros aumentaron hasta 138 000 millones de dólares, casi el triple de la cantidad anual media desde que se inició el decenio. Además, compradores extranjeros adquirieron casi 60 000 millones de dólares de valores británicos.

Así como los inversionistas británicos hicieron grandes compras de valores extranjeros, inversionistas extranjeros de muchos países compraron en 1993 valores alemanes por un total de 147 000 millones de dólares (en comparación con 93 000 millones de dólares en 1992 y 40 000 millones de dólares en 1991). Algunas de las entradas fueron sin duda atraídas por las diferencias en las tasas de interés, así como por la abundante oferta de valores del Gobierno alemán, debido a las grandes necesidades de préstamos que tenía el sector público. Por cierto, las compras desde el extranjero de bonos del Gobierno y municipales representaron las tres cuartas partes de las entradas de cartera totales de Alemania, aunque se registraron también compras de otros valores.

Al mismo tiempo que Alemania atraía esa gran corriente de entradas netas de fondos a mediano y largo plazo, sus transferencias financieras netas generales eran casi nulas. La recesión económica de Alemania provocó la reducción de las importaciones. Esto ayudó a

elegir la balanza comercial y limitó la demanda alemana de divisas. Puesto que se ha producido una gran entrada de capitales a mediano plazo, tiene que haberse producido también una gran corriente de salida para que las transferencias netas generales fueran tan pequeñas. Las salidas netas de capitales a corto plazo totalizaron 90 000 millones de dólares. Por diversas razones, los bancos alemanes, y en menor medida individuos y empresas alemanas, decidieron aumentar sus activos en valores externos a corto plazo.

El caso de los Estados Unidos muestra también la diferencia entre las corrientes particulares y agregadas. Los Estados Unidos absorbieron en total 84 000 millones de dólares en transferencias netas de recursos en 1993. Esto significa que residentes de los Estados Unidos importaron bienes y servicios no imputables a los factores, y que los trabajadores extranjeros en los Estados Unidos transfirieron fondos a sus países de origen por un valor total que fue superior en 84 000 millones de dólares a las ganancias en divisas provenientes de actividades similares. El déficit frente a los países de Asia fue superior a ese total y, a este respecto, ayudó a financiar pequeñas transferencias de los Estados Unidos a países de América Latina y el Caribe, a países de Europa con economías en transición y a otros países. La transferencia neta de Asia se dividió por partes casi iguales entre el Japón y el resto de Asia (véase el cuadro 8) y representó una intensificación de una tendencia que existe desde hace años.

El grueso de la transferencia se hizo en forma de préstamos a corto plazo a los Estados Unidos. Por cierto, cuando se incluyen "errores y omisiones" como corrientes financieras a corto plazo no contabilizadas, según se supone tradicionalmente, las entradas netas a corto plazo en los Estados Unidos ascendieron en 1993 a 137 000 millones de dólares. Esta cantidad, por supuesto, excedió con mucho a la transferencia neta, pero las entradas de capital tuvieron que abarcar también los pagos netos de los Estados Unidos por concepto de intereses y dividendos por valor de 34 000 millones de dólares, que reflejan la situación de deudor neto de los Estados Unidos.

La experiencia de los Estados Unidos difiere sustancialmente de la de Alemania y el Reino

Unido, según se indicó más arriba, dado que no hubo un gran movimiento neto de valores. Los inversionistas de los Estados Unidos, por otra parte, efectuaron el año pasado compras netas de valores extranjeros por un total de 125 000 millones de dólares, o sea más del doble del nivel de 1991. Pero los inversionistas extranjeros aumentaron también significativamente sus compras de valores de los Estados Unidos, por lo que hubo sólo una salida neta pequeña de fondos para inversiones en valores.

Las entradas de capital a corto plazo representaron una parte importante de la transferencia neta a los Estados Unidos en 1993. Gran parte de esta corriente corresponde a un tipo especial de entradas de capital que consisten casi totalmente de activos a corto plazo, es decir, las compras oficiales extranjeras. Dicho de otro modo, gobiernos extranjeros sumaron 69 000 millones de dólares en activos de los Estados Unidos a sus reservas oficiales. Parte de esto fue resultado de la acumulación de reservas por parte de países en desarrollo, que se produjo a raíz de los excedentes en las balanzas de pagos debidos al éxito que tuvieron estos países en sus esfuerzos por aumentar las ganancias por concepto de exportaciones y atraer corrientes de capital extranjero. Otra parte de las entradas en los Estados Unidos resultaron de las políticas de gestión del tipo de cambio aplicados particularmente por países industrializados que trataron de detener o hacer más lenta la apreciación de sus tipos de cambio. Un ejemplo destacado, además del ya mencionado de Alemania, fue el del Japón, cuyas compras netas de activos de reserva durante 1993 sumaron 27 000 millones de dólares.

Las autoridades japonesas compraron dólares en varias ocasiones durante 1993 en respuesta a la presión hacia el alza que sufrió el yen durante gran parte del año y que tuvo su origen, en parte, en la recesión económica del Japón y en parte en la percepción de los especuladores de que el yen se valorizaría como consecuencia de las tensiones en materia de políticas comerciales existentes con el Gobierno de los Estados Unidos. El resultado fue que el yen se valorizó en un 20% en 1993 y esto por sí mismo ayudó a producir la transferencia neta más grande que jamás se haya registrado en el Japón: 96 000 millones de

dólares. Así pues, pese a que el volumen de las exportaciones japonesas se redujo en casi un 2% y el volumen de sus importaciones aumentó en el 4%, el saldo comercial aumentó en 9 000 millones de dólares debido a los efectos que la apreciación del yen tuvo sobre los precios. Sumado al ya grande y creciente excedente comercial de años anteriores, los recursos para la transferencia extranjera neta alcanzaron un nivel sin precedentes.

Los principales receptores de las transferencias financieras netas del Japón en 1993 fueron los Estados Unidos y los países del Asia sudoriental, especialmente las economías recientemente industrializadas. La transferencia neta de los Estados Unidos aumentó nuevamente en 1993, después de haberse reducido en 1990 y 1991 a menos de la mitad de la cifra máxima alcanzada en 1986 y 1987. Esta es la contrapartida financiera del persistente excedente comercial japonés con los Estados Unidos que ha creado tensiones entre los dos países. Pero si bien los exportadores e importadores de determinados productos pueden tropezar con obstáculos en la comercialización de sus bienes, la transferencia neta general es principalmente un reflejo de las diferentes tasas de ahorro de los dos países, que en el Japón exceden típicamente del 30% del PIB y en los Estados Unidos alcanzan sólo a la mitad de esa cifra. A menos que las tasas de ahorro se aproximen, y hasta que eso suceda, el desequilibrio persistirá. En cierto sentido, los Estados Unidos no deberían desear otra cosa, dado que su tasa de inversión se ha situado significativamente por debajo de la media de los países industrializados y sería aún inferior sin los ahorros transferidos desde el extranjero.

Ahora bien, una característica poco común de la transferencia neta del Japón en los últimos años es que en gran parte estuvo dirigida no a incrementar el activo extranjero sino a reducir el pasivo extranjero del Japón. De 1986 a 1990, período conocido en el Japón como el de la "burbuja especulativa", el sector financiero del Japón tomó fondos en préstamo del extranjero a corto plazo para aumentar la cantidad total que podía prestar o invertir directamente en el extranjero a largo plazo. Como consecuencia de esta medida, las salidas a largo plazo fueron

considerablemente mayores de lo que hubieran permitido las transferencias netas bastante grandes de esa época. Desde que se rompió la burbuja, las instituciones financieras japonesas se han abstenido de asumir nuevos compromisos sustanciales a largo plazo, procurando al mismo tiempo pagar rápidamente los préstamos a corto plazo que tomaron durante el período de la burbuja especulativa. Esto continuó en cierta medida en 1993, ya que el capital a corto plazo registró un tercer año de salidas netas, si bien menores que en los dos años anteriores. Los préstamos externos a mediano y largo plazo concedidos por instituciones financieras japonesas siguieron siendo bastante pequeños, y también lo fueron las inversiones extranjeras directas netas.

Con todo, las inversiones de cartera aumentaron considerablemente debido a una reducción de las obligaciones frente a extranjeros, que se produjo sobre todo en los tres primeros trimestres del año, y a un aumento mucho más grande de los activos extranjeros japoneses, especialmente durante el último trimestre del año. El cambio en la orientación de los fondos japoneses fue impulsado por el tercer año de tasas de interés a largo plazo decrecientes en el Japón y un mercado de valores que, si bien aumentó durante la mayor parte del año, todavía se consideraba deprimido en relación con la cima que había alcanzado al final de 1989. Los valores que adquirieron los inversionistas japoneses fueron sobre todo bonos de los Estados Unidos y del mercado europeo, y acciones de Asia, especialmente a través de fondos de inversión.

En la medida en que las corrientes de cartera de Alemania, el Reino Unido y los Estados Unidos, así como del Japón, son indicativas de los países desarrollados con economías de mercado en general, parecería que los inversionistas han emprendido un ajuste importante de sus carteras de activos. Si bien no se comprenden plenamente las razones del aumento de las corrientes de cartera que tuvo lugar en 1993, parece que dos factores fueron los principales impulsores del proceso. El primero fue la creciente familiaridad de los inversionistas con los valores internacionales, junto con una continua mejora en la facilidad para comprar y la reducción del costo de las transacciones de

valores internacionales. Un ejemplo importante fue la inversión internacional en valores de países en desarrollo, que aumentó considerablemente en 1993. Considerados una vez como inversiones "exóticas" por los especialistas de los mercados financieros, esos "mercados incipientes" se están convirtiendo rápidamente en una clase de activo reconocida en las carteras administradas por profesionales.

La segunda razón importante del cambio de orientación hacia las inversiones de cartera parece haber sido el debilitamiento financiero de los bancos. Aparte del ajuste efectuado por el sistema bancario japonés para tener en cuenta los efectos secundarios del período de la burbuja, los sistemas bancarios de los Estados Unidos y de parte de Europa han realizado sus propios ajustes, motivados también por el número excesivo de préstamos de alto riesgo efectuados en los últimos años del decenio de 1980. Por lo tanto, los bancos han aplicado políticas mucho menos agresivas de expansión de los préstamos y, por consiguiente, de atracción de fondos para prestar. Es más, por lo menos en los Estados Unidos varios bancos comerciales grandes han iniciado actividades relacionadas con los valores, ofreciendo cuentas de corretaje individuales a través de corredores de valores afiliados. Si bien la salud financiera de los Estados Unidos ha mejorado notablemente en 1993, y los préstamos bancarios —incluidos los préstamos bancarios extranjeros— con toda seguridad volverán a ampliarse significativamente, no es probable que se invierta la tendencia hacia la financiación de la compra de valores.

Transferencias a Europa oriental y de Rusia

Para los países en transición de economías de planificación centralizada a economías de mercado, 1993 fue un año de grandes cambios en la transferencia neta de recursos. Si bien no se dispone de datos coherentes para un número de países suficiente que permita estimar la transferencia neta de los grupos regionales, los datos para Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania y Rusia arrojan luz sobre dos importantes acontecimientos. En primer lugar, varios países de Europa oriental parecen haber pasado a ser receptores netos de transferencias de recursos internacionales y, en segundo lugar, la

Federación de Rusia hizo una transferencia sustancial al resto del mundo.

La transferencia neta de Rusia en 1993 parece haber sido más un reflejo de las condiciones económicas internas que de las internacionales. Hubo entradas financieras brutas sustanciales, principalmente de fuentes oficiales, que ascendieron a casi 12 000 millones de dólares según la Comisión Económica para Europa (CEPE). La mayor parte de las obligaciones del servicio de la deuda no fueron liquidadas pero fueron o bien prorrogadas o no pagadas, acumulándose moras especialmente respecto de los pagos de intereses debidos a los bancos comerciales acreedores. La CEPE estima que estas formas de "financiación especial" han excedido los 18 000 millones de dólares, para un total de financiación externa de casi 30 000 millones de dólares.

Desde otro punto de vista, los 18 000 millones de dólares de financiación especial compensan lo que de otra forma hubiera sido una salida para el servicio de la deuda, pero los 12 000 millones de dólares de nuevas entradas eran potencialmente financiación de importaciones y adiciones a las reservas. De hecho, las reservas aumentaron en más de 3 000 millones de dólares. Esto significa, en la medida en que los datos sean fiables, que hubo una salida de recursos de capital de Rusia del orden de los 17 000 millones de dólares (8 000 millones de dólares de excedentes de exportaciones de bienes y servicios no imputables a los factores más 9 000 millones de dólares de entradas de capital que no se utilizaron para acumulación de reservas).

Una cierta cantidad de la salida de capitales normalmente guarda relación con las actividades comerciales y financieras, pero parece haber consenso en que durante 1993 residentes de Rusia transfirieron grandes cantidades de activos a monedas extranjeras. Por cierto, la situación política y económica inestable de 1993 no fue favorable para las inversiones, y un empleo prudente de los fondos en rublos disponibles era comprar y mantener divisas. Algunas fueron colocadas en el extranjero y otras en cuentas en moneda extranjera en Rusia. Además, frente a la persistente inflación elevada y ante una difundida desconfianza en las instituciones financieras entre los hogares, parece que mucha gente

compró billetes de banco en monedas fuertes y los mantuvo como reserva en efectivo.

La compra de divisas, tanto en grandes como en pequeñas cantidades, es ahora bastante fácil. En todo el país se han establecido numerosas casas de cambio, especialmente en Moscú y en otras grandes ciudades, aunque se desconoce su número exacto dado que muchas no cuentan con las licencias correspondientes y la supervisión por parte de las autoridades financieras es fragmentaria. Además, más de 600 bancos han sido autorizados a realizar operaciones en monedas fuertes, en su propio nombre o para sus clientes corporativos.

En lo que respecta a Europa oriental, la transferencia neta de 1993 compensó en parte el poco alentador monto de las exportaciones de la región en este año. Si bien el volumen de las exportaciones se redujo en un 5%, las importaciones aumentaron, aunque a un ritmo menor que en 1992. Como consecuencia de esto, el balance comercial de la región se redujo en más de 5 000 millones de dólares. La transferencia neta de recursos permitió financiar el déficit comercial resultante.

Como en otros años desde que se inició el período de transición, en 1993 la región atrajo importantes corrientes de capital. Algunas fueron corrientes voluntarias, tales como las inversiones directas, los nuevos fondos recaudados en los mercados de capitales o los préstamos oficiales. Otras fueron corrientes involuntarias, sobre todo la mora en el pago del servicio de la deuda. En general, las transferencias "cubrieron" las obligaciones netas de pago de intereses al extranjero. En algunos países, como Hungría y Rumania, las entradas de capitales cubrieron también plenamente el déficit comercial, quedando fondos adicionales para añadir a las reservas. En otros países, como Bulgaria y Polonia, las "transferencias netas sobre una base financiera" no alcanzaron a cubrir el déficit comercial y fue necesario utilizar reservas.

La cuestión de las reservas ha sido importante en la región, dado que el período de transición se inició con reservas oficiales de activos en general inadecuadas. Así pues, en algunos países, y especialmente en Checoslovaquia y Hungría, los encargados de determinar las políticas procuraron reforzar la acumulación de reservas

en lugar de aumentar los niveles de importación. Esto hizo que en esos años la transferencia neta fuera negativa, pese a que las importaciones aumentaron mientras las exportaciones se mantuvieron firmes, y se preveía que la transferencia negativa era en cualquier caso un fenómeno temporario.

Ahora bien, según la CEPE, puede decirse que sólo cuatro países con economías en transición tenían reservas adecuadas al final de 1993: la República Checa, Estonia, Hungría y Eslovaquia. En cada caso, el valor de las reservas superaba los tres meses de importaciones de bienes y servicios. Polonia gozó de esta situación en 1992, pero al tener que utilizar sus reservas en 1993, éstas se redujeron a 2.5 meses de importaciones.

En las actividades intergubernamentales para ayudar a los países con economías en transición participan muchos países desarrollados y algunos con economías en desarrollo y varias organizaciones multilaterales, encabezadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Por cierto, el FMI fue prestatario neto sólo respecto de un grupo de países importante a los fines del análisis: el de los países con economías en transición en 1993. Éstos recibieron más de 2 000 millones de dólares netos de reembolsos, de los cuales 1 500 millones se prestaron a Rusia.

Asimismo, un programa de ajuste interno apoyado por el FMI ha sido un requisito previo para algunas otras formas de financiación y para ciertos acuerdos de reestructuración de la deuda. Así pues, nueve países concertaron acuerdos de derechos de giro con el Fondo en 1993 y otros cuatro concertaron arreglos de condiciones más bajas que les permitieron utilizar el nuevo servicio para la transformación sistémica, del Fondo. Este servicio, que se estableció oficialmente en abril de 1993 y fue autorizado a hacer préstamos durante 1994, está a disposición de países con economías en transición que a juicio del Fondo habrán de cooperar con éste para resolver sus problemas de balanzas de pagos y habrán de adoptar tan pronto como sea posible políticas que el Fondo pueda apoyar en virtud de uno de sus arreglos ordinarios.

El Grupo del Banco Mundial también ha sido una fuente importante de préstamos para los países con economías en transición, alcanzando en 1993 los 3 500 millones de dólares, en

comparación con 2 600 millones de dólares en 1992. Además, el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento, que tuvo algunos problemas iniciales en sus primeros años, elevó sus préstamos a 1 800 millones de dólares el año pasado. Dado que la financiación ofrecida por estas instituciones es principalmente para proyectos y programas que duran varios años, los desembolsos netos fueron bastante inferiores pero llegaron a casi 2 000 millones de dólares. Sumados a los fondos de la Unión Europea y a los préstamos y donaciones bilaterales, los desembolsos oficiales totales para los países con economías en transición se estimaron en 26 500 millones de dólares en 1993, cifra que es casi igual a la de 1992 (27 000 millones de dólares).

Estos fondos excluyen el valor del reescalamiento o la condonación de la deuda, que también fue importante. Tres países concertaron acuerdos de reestructuración de la deuda: Bulgaria, Polonia y Rusia (que asumió las deudas de la Unión Soviética); se prevé que también Albania procurará reestructurar su deuda, ya que no ha podido pagar el servicio de esa deuda, que en su mayor parte es con bancos comerciales.

En 1991 se concertaron arreglos a largo plazo, por conducto del Club de París, para reestructurar la deuda de Polonia con acreedores oficiales, y en marzo de 1994 se llegó a un acuerdo en principio con los acreedores privados, pudiendo los bancos acreedores escoger de una lista de opciones que es bastante similar a la que tuvieron a su disposición los bancos acreedores de países en desarrollo. Cuando estén plenamente en vigor todos los acuerdos de Polonia, la mitad de su deuda oficial bilateral y más del 40% de su deuda bancaria habrán sido condonados, si bien se habrá incurrido en otras deudas, en particular con instituciones multilaterales.

Bulgaria ha emprendido una serie de negociaciones para reestructurar su deuda con el Club de París, aunque la mayor parte de su deuda es con bancos comerciales. En noviembre de 1993 Bulgaria llegó a un acuerdo en principio con los bancos, que condujo a una reducción de la deuda y del servicio de esa deuda en un 50% en el momento de su aplicación. Rusia ha celebrado una serie de acuerdos a corto plazo con bancos comerciales para hacer frente a su incapacidad de

pagar el servicio de la deuda, y en octubre de 1993 se iniciaron negociaciones sobre lo que será un tratamiento a largo plazo. Rusia ha celebrado también una serie de acuerdos con el Club de París. En abril de 1993 obtuvo un período de gracia de cinco años y un período de reembolso de cinco años sobre el capital y parte del interés pagadero en ese año. Un acuerdo subsiguiente resolvería el problema de los pagos por servicio de la deuda que vencen en 1994.

En el caso de Rusia, no se ha condonado ninguna parte de la deuda debido a que ese país tiene capacidad a largo plazo para cumplir con el servicio de la deuda, a pesar de las dificultades obvias del período de transición. En cambio, las obligaciones de la deuda se están arrastrando hacia el futuro y algunos de los pagos por concepto de intereses se capitalizan mientras aumenta la mora respecto de otros pagos de intereses. El resultado neto es que la deuda de Rusia alcanzó los 86 000 millones de dólares al final de 1993, más de la mitad de la cual se debía a acreedores privados. Dado que la economía rusa es tan grande, la deuda representa sólo el 17% del PIB, aunque más del 200% de las exportaciones. La deuda de los países de Europa oriental, por otra parte, si bien es grande en términos absolutos (96 000 millones de dólares) y como porcentaje del PIB (46%), representa sólo el 165% de las exportaciones, cifra que es inferior a la de las regiones fuertemente endeudadas del mundo en desarrollo.

Grandes transferencias a los países en desarrollo, con excepción de África

En 1993, muchos países en desarrollo –pero no todos los países y en particular no la mayoría de los de África– parecían encontrarse en una tercera fase, en general alentadora, de su cambiante acceso a los recursos financieros internacionales. En la primera fase, desde el decenio de 1960 hasta principios del decenio de 1980, los países en desarrollo obtuvieron acceso a fuentes internacionales de financiación, primero en forma gradual y luego con creciente éxito. Algunos recursos eran oficiales –por ejemplo, este fue el período de rápido crecimiento del Banco Mundial y de los bancos regionales de desarrollo– pero una gran parte fue financiación privada, especialmente préstamos

de los consorcios de bancos internacionales. La segunda fase fue un período de extrema escasez de recursos, especialmente para países que habían pasado a ser fuertes usuarios de créditos bancarios internacionales y que sufrían crisis de deuda externa, pero también para los países que eran grandes deudores de acreedores oficiales. La tercera fase parece ser una de nuevo acceso a diversas fuentes de financiación privada, pero de una marcada escasez de corrientes en términos favorables.

Un indicador de la nueva fase es que la transferencia neta de recursos financieros a los países en desarrollo en su conjunto llegó en 1993 a los 54 000 millones de dólares, un orden de magnitud no experimentado desde principios del decenio de 1980 (véase el cuadro 7). Parte de la transferencia se dirigió a países como China, que habían gozado de acceso a mercados de crédito internacionales durante muchos años, así como a fuentes de crédito e inversiones directas oficiales. En los últimos años, China no hizo uso de las transferencias de recursos extranjeros sobre una base neta, ya que el éxito de sus exportaciones superó a la demanda de importaciones. Ahora bien, el fuerte crecimiento de las importaciones de China en 1993 modificó su balanza comercial hacia el déficit y, con financiación adicional del extranjero, la transferencia neta que había sido de salida pasó a ser de entrada.

Todos menos uno de los principales grupos regionales compartieron las altas transferencias de recursos, siendo África la región excluida. Asimismo, esta pérdida financiera se sumó a una pérdida del 3.5% en los términos del intercambio de África en 1993, lo que redujo el poder adquisitivo de las exportaciones de África de 1993 en más de 3 000 millones de dólares en relación a los precios de 1992, que ya estaban bastante deprimidos. Una transferencia positiva podría haber ayudado a compensar la pérdida de los términos del intercambio en 1993; además, se estimó que el volumen de las importaciones de África había crecido en sólo el 2.5% en 1993, o sea menos que en los dos años anteriores.

Como también puede observarse en el cuadro 7, la región del África subsahariana, a excepción de Nigeria y Sudáfrica, ha seguido recibiendo una transferencia positiva modesta, si bien se ha mantenido prácticamente sin cambios

en términos de su valor en dólares actuales desde que comenzó el decenio de 1990. Pero esto significa que la transferencia negativa se ha concentrado en el resto del continente. En al menos uno de los países grandes, Sudáfrica, hay motivos para creer que el período de transferencia negativa, que fue la política que impuso de hecho la comunidad internacional, puede pronto tocar a su fin.

En 1993, un grupo de países absorbió más de la tercera parte de la transferencia neta total. Se trata de los principales exportadores de petróleo de Asia occidental que, junto con Brunei Darussalam y la Jamahiriya Árabe Libia, constituyen una agrupación de países que desde finales del decenio de 1970 vienen denominándose “países exportadores de energía con excedentes” en el *Estudio Económico Mundial*. El nombre de esa agrupación actualmente sólo tiene significación histórica. Los ingresos derivados de la exportación del petróleo de esos países aumentaron espectacularmente con el alza de los precios del petróleo, primero a principios del decenio de 1970 y de nuevo en el período comprendido entre 1979 y 1981. En 1980, transfirieron 93 000 millones de dólares al resto del mundo, principalmente a los países industrializados que necesitaban tomar fondos en préstamo, en parte para satisfacer facturas de petróleo ahora más elevadas. Para 1982, sin embargo, su excedente de conjunto desapareció y pronto se encontraron absorbiendo transferencias de recursos internacionales a gran escala, al consumir sus activos en el extranjero y comenzar también a pedir préstamos en otros países, parcialmente para financiar una costosa guerra entre la República Islámica del Irán y el Iraq que se prolongó desde 1980 hasta 1988.

En 1990, el Iraq invadió Kuwait y los precios del petróleo aumentaron abruptamente una vez más, aunque el aumento de los precios no duró mucho y la mayoría de los países con excedentes necesitó prácticamente todos los ingresos adicionales de divisas que pudiera obtener para contribuir a financiar la guerra que se produjo a continuación. Después de la guerra, en 1991 y 1992, y de nuevo en 1993, siguieron recurriendo en gran medida a los recursos internacionales para financiar la reconstrucción. El grado en el

que necesitarán recurrir a transferencias de recursos internacionales en el futuro dependerá de la evolución de los precios internacionales del petróleo; pero dada la riqueza subyacente de esos países, cabe prever que, en condiciones políticas y comerciales normales, no encontrarán obstáculos para acceder a fuentes exteriores de crédito e inversión. En el caso del Iraq, sin embargo, ello no sucederá antes de que se levante el embargo internacional y se reanuden las relaciones internacionales normales.

Aproximadamente otro tercio de la transferencia financiera neta a los países en desarrollo en 1993 se hizo a América Latina y el Caribe, región que hasta hace poco llevaba un decenio sin recibir transferencias de recursos positivas, debido en gran parte a la crisis de la deuda de los países en desarrollo. Aunque América Latina no fue la única región afectada por la crisis de la deuda, ésta afectó a muchísimos países de la región. La reanudación de las transferencias positivas netas de importancia a América Latina se considera, pues, un síntoma de considerable progreso en la solución de la crisis de la deuda de los países en desarrollo; por cierto, los deudores latinoamericanos no son los únicos que han regresado al mercado después de una larga ausencia. Sin embargo, hay cierta inquietud de que pueda producirse una crisis análoga a la que puso fin al período anterior de importantes entradas de recursos, que interrumpa lo que de otro modo podría ser un nuevo período sostenido de transferencias positivas.

A principios del decenio de 1980, aparte del grupo de países exportadores de petróleo con excedentes señalado anteriormente, el resto de los países en desarrollo eran prestatarios internacionales netos, comprendidos en la categoría de “países importadores de capital”. Entre ellos figuraban, por un lado, un grupo de países exportadores de petróleo como Argelia, Indonesia, México, Nigeria, Venezuela y otros que en general tenían demandas tan importantes de importación e inversiones que típicamente recurrían a fuentes externas de capital. Esos fueron los “exportadores de energía con déficit”. Los otros países en desarrollo constituían el grupo de “países importadores de energía”. En 1980, estos países absorbieron 50 000 millones de dólares; en 1982, recibieron 28 000 millones

de dólares. Después de eso, la crisis de la deuda se afirmó y transfirieron recursos al extranjero, en cuanto grupo, hasta 1991. Pero en 1993, los importadores de energía absorbieron una vez más recursos en gran escala, por un total de 30 000 millones de dólares. Los exportadores de energía con déficit también habían empezado a realizar transferencias financieras netas al extranjero en 1983 al verse muchos de ellos afectados también por la crisis de la deuda. En 1992 comenzaron a absorber recursos una vez más.

La crisis de la deuda de los países en desarrollo surgió aproximadamente al mismo tiempo que los precios del petróleo y de otros productos básicos, comenzaron el fuerte descenso que, salvo por un breve lapso para el petróleo en 1990 y para productos básicos distintos del petróleo en 1988-1990, se prolongó hasta 1993. Así pues, los países muy endeudados se enfrentaron a la muy difícil tarea de emprender la estabilización interior y el ajuste estructural en relación con dos grandes perturbaciones procedentes del exterior: la interrupción del crédito y la caída de los precios de los productos básicos. Las repercusiones quedan de manifiesto en el efecto sobre un grupo de 15 países muy endeudados. Las inversiones agregadas en los 15 países cayeron del 24% del PIB en 1980 al 17% en 1985. La tasa de ahorro interno apenas se modificó, pero la transferencia neta pasó de añadir el 1% a los recursos internos en 1980 a sustraer el 5% a fin de realizar las transferencias extranjeras en 1985.

Esta experiencia no fue general, sin embargo, pues algunos países en desarrollo importadores de capital, principalmente en Asia, escaparon a la crisis. Esos países habían administrado sus deudas externas con más éxito, diversificando sus exportaciones adecuadamente y disfrutado de un período de rápido crecimiento económico. Con el tiempo, comenzaron a acumular reservas en divisas y a reembolsar sus deudas. Los cuatro exportadores de manufacturas, cuyas transferencias de recursos se indican en el cuadro 7, son ejemplos de esta otra experiencia. Efectivamente, en 1993 esos países siguieron transfiriendo recursos a otros países.

Para principios del decenio de 1990, varios de los países muy endeudados habían emprendido difíciles programas de ajuste económico, reduciendo las inestabilidades macroeconómicas

y disminuyendo sus deudas. En parte, lo último se consiguió mediante canjes de deuda por capital y planes de recompra que permitieron a los países deudores reducir la deuda a un costo inferior a su valor nominal. Por otro lado, los bancos comerciales y las autoridades que los regulan habían llegado a aceptar que no recobrarían todos sus préstamos y la comunidad internacional ideó un plan, el Plan Brady, que debe su nombre al Secretario del Tesoro de los Estados Unidos que lo propuso y que parecía devolver la credibilidad crediticia a algunos países. Comenzaron a idearse sistemas comparables también para las deudas contraídas con acreedores oficiales.

El resultado, al parecer, es que varios de los países afectados por la crisis de la deuda han recuperado su solvencia en el sentido de que los gobiernos y las empresas de esos países pueden obtener fondos en mercados internacionales de obligaciones e incluso atraer una cierta cantidad de préstamos bancarios internacionales nuevos, si bien estos últimos en general se conceden con condiciones bastante restrictivas. De resultados de ello y de la caída de la mayoría de las tasas de interés internacionales, la transferencia negativa debida al crédito privado extranjero fue menos de la mitad de lo que fue a finales del decenio de 1980 para los países muy endeudados. Las transferencias positivas a esos países han procedido de otras dos fuentes. En primer lugar se encuentra la inversión directa, que en 1993 fue de 12 000 millones de dólares para los 15 países muy endeudados. En segundo lugar, se recibieron 28 000 millones de dólares en una categoría que necesariamente se considera residual, pero que comprende fondos previamente sacados del territorio por residentes y que estaban siendo repatriados para invertirlos en el país, además de nuevas entradas de capital extranjero. Al parecer esos fondos se dedicaron en gran medida a la adquisición de activos financieros a corto plazo y acciones ordinarias en mercados bursátiles locales.

En resumen, los fondos que garantizan las nuevas transferencias netas de recursos son principalmente de origen privado. Como se analizará más adelante, el rendimiento reciente y las perspectivas de las entradas de fondos oficiales para el desarrollo son bastante limitados. Los principales componentes de las

entradas privadas son las inversiones directas, las obligaciones, y más recientemente las adquisiciones de acciones ordinarias. Todas ellas pueden ser modalidades eficaces para las transferencias de recursos, pero también entrañan riesgos. Exigen, en particular, que los beneficios por concepto de exportaciones de los países que importan capital crezcan lo suficiente para que la transferencia de ingresos por inversiones que se obtendrán con estas entradas puedan hacerse cómodamente. Exigen igualmente que los ingresos y la producción nacional aumenten lo suficiente para que se puedan generar los ahorros internos brutos necesarios para el pago de los ingresos de las inversiones. En resumen, para mantener corrientes de entrada de fondos elevadas, los países prestatarios deben transformarlas en inversiones adicionales y crecimiento económico.

b) ¿Qué futuro tiene la cooperación financiera oficial?

En el último decenio, la asistencia de la comunidad internacional a los países con problemas de endeudamiento ha tenido un carácter casi rutinario, pero en realidad se trata de una actividad atípica. La función normal de la cooperación financiera internacional con los países en desarrollo es el suministro directo de recursos para desarrollar actividades de las que no se ocupa el sector privado internacional. No obstante, se está estudiando hasta qué punto es necesaria esa asistencia, que por otra parte ya ha empezado a disminuir cuantitativamente.

Una esfera en la que no se pone en tela de juicio la cooperación internacional, y en la que sin embargo ha disminuido la corriente de fondos, es el apoyo internacional a los programas de ajuste económico. Durante siete de los últimos ocho años, los países en desarrollo han hecho reembolsos netos de préstamos del FMI. Esos países siguen aplicando programas de ajuste que el Fondo respalda económicamente, pero los programas son cada vez menos y las cantidades asignadas menores (por ejemplo, 13 programas por valor de 3 000 millones de dólares en 1993 frente a 17 programas por valor de 7 000 millones de dólares en 1992). El Fondo continúa otorgando préstamos netos a los países con

ingresos bajos que consiguen recursos en condiciones de favor, pero incluso esas corrientes de fondos han disminuido.

Recientemente se aumentaron los recursos del FMI, con lo que ha aumentado su capacidad para conceder préstamos. No obstante, ha sido necesario también aumentar el monto de las asignaciones. Así pues, en diciembre de 1993 el Directorio Ejecutivo del FMI aumentó y amplió el mecanismo del Fondo para conceder préstamos en condiciones de favor, el llamado Servicio financiero reforzado de ajuste estructural (SRAE). Los recursos de ese Servicio proceden de préstamos voluntarios concedidos por los países miembros a tasas de interés basadas en el mercado (tan sólo el Japón proporciona casi la mitad de esos fondos que ascienden a 6 000 millones de dólares). El Servicio puede conceder préstamos en condiciones de favor, porque para compensar las diferencias de interés también se hacen donaciones a una cuenta de subvención. En estos momentos, más de 20 países en desarrollo de los 43 que aportan fondos, están contribuyendo con un 15% a la cuenta de subvención, en comparación con los cinco países en desarrollo que aportaban el 9% en el virtud del acuerdo inicial del SRAE. Con vistas a hacer frente a las necesidades futuras, el Directorio Ejecutivo del FMI ha emprendido la preparación de la décima revisión general de cuotas, que deberá estar lista en diciembre de 1994 y que podría permitir un nuevo aumento de los recursos del Fondo.

Todos los programas ordinarios de concesión de créditos del FMI se establecen con la condición de que sirvan de apoyo a programas de ajuste económico conforme a determinadas condiciones. Asimismo, el Fondo ha proporcionado un tipo de liquidez incondicional, el derecho especial de giro (DEG), consistente en un activo que el Fondo asigna periódicamente a los Estados miembros y que éstos pueden utilizar para saldar obligaciones de pago a las autoridades monetarias de otros miembros del FMI. A pesar de que la segunda enmienda del Convenio Constitutivo del FMI tenía por objeto hacer de los DEG el principal activo de reserva del sistema monetario internacional, los DEG constituyen una parte casi insignificante de las reservas. Además, desde 1981 no se han emitido ni asignado

ninguno a ningún país. Así pues, el Director Gerente del FMI ha propuesto que se asigne una suma moderada de unos 50 000 millones de dólares en un período de cinco años. Esa cantidad es lo suficientemente pequeña como para no tener prácticamente ninguna repercusión inflacionaria, pero podría ayudar a solucionar los problemas de liquidez de algunos países.

Hasta la fecha no hay acuerdo entre los Estados miembros sobre una nueva emisión de DEG, pero incluso si hubiera una emisión, la mayor parte estaría destinada a los países más ricos, ya que los DEG se asignan en función de las cuotas del FMI. En esta asignación, si la hubiere, tampoco resolvería una cuestión de equidad separada, es decir, el caso de los 37 miembros del FMI que se adhirieron al Fondo después de 1981 y que hasta la fecha no han recibido ningún DEG. No parece factible que se asignen por separado derechos especiales de giro a esos países, pero el Director Gerente ha propuesto que se establezca un mecanismo que permita a los países transferir una parte de sus derechos especiales de giro (u otros activos) a unas propuestas "Cuentas fiduciarias de cofinanciación". Esas cuentas estarían administradas por el Fondo y se utilizarían para prestar apoyo a los países con reservas bajas que no hubieran recibido asignaciones de derechos especiales de giro en el pasado y que estuvieran aplicando programas de ajuste y de reforma. Tras la reunión del Comité Interino celebrada el 25 de abril, el Director Gerente observó que esta segunda propuesta suscitaba mayor interés entre los gobiernos de los Estados miembros. Si se llegara a un acuerdo sobre las cuentas fiduciarias de cofinanciación –y aún mejor, sobre una nueva asignación– antes de las reuniones de otoño del FMI, se dispondría de datos más precisos sobre la posible función de los DEG en el futuro, en este año en que la comunidad internacional celebra el quincuagésimo aniversario de la Conferencia de Bretton Woods.

Fuera del FMI, casi toda la cooperación multilateral está destinada al desarrollo. Como en el caso del FMI, en 1993 se registró una disminución de la asignación de recursos de las instituciones multilaterales de desarrollo, entre las que se encuentran las instituciones crediticias y los organismos operacionales de las Naciones Unidas que proporcionan recursos en forma de

donaciones. La única excepción importante fueron las cantidades asignadas por la Corporación Financiera Internacional (CFI), la filial del Banco Mundial que concede créditos y realiza inversiones en el sector privado, que aumentaron un 30%. En general, los créditos concedidos por las instituciones financieras en condiciones de mercado no variaron en términos nominales, y dado que los precios medios de las importaciones bajaron en su valor en dólares, el "valor real" de las asignaciones en condiciones de mercado aumentó levemente.

El valor total de las asignaciones disminuyó a causa de la reducción de los préstamos en condiciones de favor y de las actividades operacionales de las Naciones Unidas. Era el segundo año en que se registraba un descenso del 10% o más en los acuerdos en condiciones favorables. Tan sólo las asignaciones de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) disminuyeron un 15%, lo que representaba un 25% menos que el nivel máximo registrado en 1991. Las asignaciones del Fondo Africano de Desarrollo, el mecanismo del Banco Africano de Desarrollo para la concesión de créditos en condiciones favorables, disminuyeron más de un 33%. En cuanto al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, el descenso del 15% registrado en las contribuciones voluntarias hizo que limitara las asignaciones a un 70% de la cifra indicativa de planificación. En 1993 disminuyeron también las contribuciones destinadas a las demás actividades operacionales.

En conjunto, todos los aumentos registrados en los programas de créditos en condiciones favorables desde 1990 han desaparecido y continúan perdiendo importancia las actividades relacionadas con la concesión de créditos en condiciones de favor en casi todas las instituciones de financiación multilaterales. Las corrientes concesionarias, que en 1970 constituían casi la mitad de todos los programas multilaterales de desarrollo, representan hoy día menos del 30% del total.

La disminución de las corrientes de fondos multilaterales parece deberse a la revaluación que están llevando a cabo las instituciones. En el caso de los organismos de las Naciones Unidas, ha habido un período de reflexión sobre el proceso de cooperación técnica y la dirección correcta de

las actividades operacionales, tras el cual, en diciembre de 1993, la Asamblea General determinó y organizó claramente las tareas de la Asamblea, el Consejo Económico y Social y sus órganos subsidiarios en las esferas económica y social y en las esferas conexas; asimismo, se introdujeron reformas importantes en los órganos rectores de los fondos y programas de las Naciones Unidas para el desarrollo (resolución 48/162). Todo ello ha dado lugar a una reducción de las estructuras de las juntas ejecutivas encargadas del control y la supervisión en sus esferas respectivas, cuyas actividades coordina y orienta el Consejo, de acuerdo con la política general dictada por la Asamblea. Se está llevando a cabo también un programa plurianual de reforma, cuyo objetivo es reforzar la coordinación y la gestión de las actividades operacionales de las Naciones Unidas (según la resolución 47/199 de la Asamblea General).

En las instituciones crediticias se ha efectuado también una revaluación, promovida en gran medida por las organizaciones no gubernamentales y los cuerpos legislativos de los principales países accionistas. Las instituciones crediticias han centrado su atención en mejorar la calidad de los préstamos y en las repercusiones de éstos sobre las cuestiones ambientales y sociales. Por ejemplo, se ha reprochado al Banco Mundial que algunos de los proyectos que financia —en particular, el proyecto de la represa de Narmada en la India— han provocado el desalojo de millones de personas de sus hogares. Esta situación ha dado lugar a grandes controversias, como suele ocurrir con los proyectos de construcción en gran escala en todo el mundo. Por lo general, este tipo de problemas se resuelve en el marco de los mecanismos políticos internos y, en lo que atañe al Banco Mundial, de conformidad con determinadas directrices con internacionales. De hecho, el Banco cuenta con directrices propias en materia de reasentamiento y ha respondido a las recientes controversias con un estudio global sobre los reasentamientos involuntarios causados por proyectos financiados por el Banco.

El Banco Mundial también intenta mejorar la preparación y supervisión de los proyectos. Una de las estrategias en ese sentido consiste en fomentar la participación de los que pueden tener

interés en el éxito del proyecto a fin de conseguir apoyo a largo plazo (en parte, con el fin de que una vez finalizados los proyectos, éstos se utilicen y cuenten con el mantenimiento adecuado) y para promover nuevas ideas y mejorar los sistemas de gestión. Con este propósito, en junio de 1993 el Banco creó un Fondo de Participación destinado a financiar los costos adicionales que acarrea la inclusión de beneficiarios específicos en la preparación de los proyectos. El Fondo fue reconstituido en marzo de 1994. Además, ante las críticas de que en sus programas de crédito no concedía atención suficiente a las consecuencias de los proyectos sobre el medio ambiente, el Banco decidió que los estudios sobre los proyectos, en particular los relativos a los préstamos para actividades relacionadas con fuentes de energía, tendrían carácter público. En enero de 1994, el Banco abrió su Centro de Información sobre Proyectos en Washington, D.C.

También en el marco de negociaciones difíciles se llegó a un acuerdo en marzo de 1994 sobre la reconstitución del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM), un Fondo dirigido conjuntamente por el Banco Mundial, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Los donantes prometieron aportar 2 000 millones de dólares, después de que los 87 países miembros llegaron a un acuerdo, sobre un sistema de votación de “mayoría doble” en su Consejo compuesto por 32 naciones. De acuerdo con ese sistema, para aprobar una decisión es necesario que la apoye el 60% de los miembros, y que éstos, considerados en conjunto, hubieran aportado como mínimo el 60% de los fondos del FMAM.

A la preocupación de los principales accionistas de que las instituciones funcionen de forma más eficaz, y especialmente de que tengan presentes las cuestiones ambientales y sociales, se suma la preocupación de los gobiernos por sus programas de asistencia oficial para el desarrollo (AOD) y por la ayuda externa en general, cuyo alcance es más amplio. Las presiones presupuestarias, acentuadas por las recesiones económicas de comienzos del decenio de 1990, han hecho que los poderes legislativos de muchos países donantes centren su atención en los

programas de ayuda, sobre todo porque respecto de los programas de asistencia ha perdido vigencia el argumento de la guerra fría, que constituía un factor muy importante para algunos países donantes.

A este respecto es mucho lo que está en juego, pues aunque las corrientes de la AOD han ido aumentando a un ritmo lento durante muchos años, los fondos totales son considerables; en 1992 sumaban casi 62 000 millones de dólares. Algunos países contribuyen de forma significativa a la asistencia para el desarrollo y, de hecho, superan los objetivos de las Naciones Unidas, que prevén una ayuda para el desarrollo equivalente a un 0.7% del producto nacional bruto (Dinamarca, los Países Bajos, Noruega y Suecia), algunos están muy cerca de ese objetivo, con un coeficiente AOD/PNB por encima del 0.6% (Finlandia y Francia); además, la ayuda proporcionada a otros países en desarrollo por tres países árabes (Arabia Saudita, los Emiratos Árabes Unidos y Kuwait) sigue siendo muy importante.

Varios de los donantes han realizado estudios sobre sus programas de asistencia en los últimos dos años. Los departamentos encargados de la asistencia han sido racionalizados y algunos donantes, entre ellos Austria, Dinamarca, Estados Unidos, Italia y los Países Bajos, han decidido concentrar su ayuda en un número reducido de países para no dispersar sus fondos y conseguir resultados más eficaces.

c) Las causas del auge de los mercados de valores de los países en desarrollo

Anteriormente en este *Estudio* se señaló que las corrientes internacionales de inversiones de cartera han aumentado en los países industrializados y que a ellas corresponde la mayor parte del aumento de las corrientes netas de capital hacia los países en desarrollo. El interés internacional en los mercados de valores de los países en desarrollo, especialmente en 1993, constituye la manifestación más reciente de este fenómeno.

De hecho, los precios en dólares de las acciones en las bolsas de los países en desarrollo han aumentado alrededor de 120% en dólares entre 1990 y 1993. A fines de 1993, la

capitalización bursátil de los países en desarrollo —el valor de mercado total del capital negociable en las bolsas— sobrepasó la cifra de 1.3 billones de dólares, o entre el 6% y el 7% del total del mercado de valores mundial. Como porcentaje del PIB, la capitalización bursátil media aumentó de menos de 16% a más del 30% entre 1988 y comienzos del decenio de 1990. Ello supone un gran adelanto para estos países, pero si se compara su capitalización bursátil media con la de los siete países industrializados más importantes, que asciende al 65%, queda claro que el proceso podría desarrollarse mucho más aún.

El alza de los precios obedeció en parte al enorme aumento de las adquisiciones de acciones en estos mercados por inversores extranjeros. A partir de 1989, las inversiones extranjeras netas en acciones y títulos conexos comenzaron a aumentar; su valor, que en 1988 era del orden de los 3 000 millones de dólares, sobrepasó los 20 000 millones de dólares en 1992. En 1993, las corrientes de capital accionario procedente del extranjero alcanzaron los 52 000 millones de dólares en los mercados de valores de los países en desarrollo. Hasta la fecha, las inversiones extranjeras en capital accionario se han concentrado sobre todo en algunos países de Asia y de América Latina, aunque el interés de los inversores se ha venido extendiendo a un número cada vez mayor de bolsas de países en desarrollo, incluidas las de África y del Oriente Medio. Las instituciones financieras del Reino Unido y del Japón, tradicionalmente a la vanguardia de las inversiones extranjeras en acciones, fueron las primeras en invertir fondos en los mercados de valores incipientes. Últimamente, los inversores de los Estados Unidos han alcanzado el primer puesto: en 1992, el 60% de las corrientes netas de inversiones que Asia y América Latina recibieron del extranjero correspondió a ese país. No obstante, a fines de 1993 ese porcentaje se redujo al 40%, mientras que los fondos de los propios mercados incipientes llegaron a representar el 17% del total.

La participación de los inversores extranjeros en estos mercados, que en 1986 había sido de sólo 2 400 millones de dólares, ascendió a unos 186 000 millones de dólares en 1993. A fines del decenio de 1980, la importancia relativa de estos

“mercados incipientes” era insignificante; sin embargo, a partir de 1991 pasaron a representar más de la cuarta parte de las nuevas acciones puestas en circulación en los mercados de todo el mundo. La participación de algunas instituciones de inversión de América del Norte, Europa y el Japón en los mercados incipientes, que había sido del 2% en 1989 y del 10% en 1992, aumentó al 13% de los fondos internacionales de esas instituciones en 1993. En síntesis, los mercados de valores del tercer mundo parecen haberse integrado a la corriente mundial de inversiones. Cabe preguntarse por qué, o por qué ahora.

En parte, el auge de los mercados incipientes es una consecuencia del mayor crecimiento económico registrado fuera de los países desarrollados con economía de mercado. Entre 1980 y 1993, por ejemplo, el crecimiento económico medio de los países en desarrollo de Asia meridional y oriental (excluida China) alcanzó el 5.8% anual, mientras que en los Estados Unidos y la Unión Europea se acercó al 2% y en el Japón alcanzó un 3.6%. Es probable que en muchos de estos países de Asia la economía siga creciendo el doble de rápido que en los países desarrollados durante el resto del decenio.

Fuera de Asia, a pesar de que el crecimiento económico en general no ha alcanzado aún esa magnitud, muchos países han encarado sus problemas de ajuste macroeconómico y han logrado controlar considerablemente la inflación. Al mismo tiempo, varios países en desarrollo excluidos de los mercados financieros internacionales por las crisis de su deuda externa han recobrado un cierto grado de acceso a los mercados. En consecuencia, los inversores de los países desarrollados han encontrado fuertes incentivos para participar en las perspectivas de crecimiento de los países con mercados incipientes.

Ahora bien, la prosperidad de los mercados incipientes obedece sólo en parte a los aspectos macroeconómicos fundamentales. De hecho, el crecimiento de algunos países en desarrollo ha sido superior durante mucho más que un decenio, mientras que el auge de los mercados de valores comenzó pocos años atrás. Por otra parte, varios estudios han demostrado que los excepcionales ingresos obtenidos de la venta de capital

accionario en muchos países en desarrollo exceden los niveles atribuibles al rendimiento económico. Aparte de los aspectos económicos fundamentales, el aumento reciente de la intensidad de las corrientes de capital accionario parece obedecer a las profundas modificaciones estructurales e institucionales introducidas tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

En los países desarrollados, el rápido crecimiento de las instituciones de inversión (cajas de pensiones, compañías de seguros y otras modalidades de inversión colectiva), junto con el aumento de la complejidad de los mercados de valores, ha promovido la utilización más amplia de instrumentos financieros comerciables en detrimento de los depósitos y préstamos tradicionales. En particular, la aparición de fondos comunes de inversión ha permitido a los pequeños ahorristas acceder a la gran diversidad de valores extranjeros y nacionales, que incluye tanto “derivados” como valores primarios. Estos hechos han incidido de forma conjunta, fortaleciendo mutuamente sus efectos.

Paralelamente al aumento de las inversiones en valores se ha observado una diversificación orientada hacia los mercados extranjeros. De hecho, en 1993 los inversores realizaron adquisiciones netas de acciones en otros países por el valor histórico de casi 160 000 millones de dólares, cifra muy superior al máximo de 100 000 millones de dólares alcanzado en 1991. Evidentemente, los inversores estaban dispuestos a correr el riesgo cambiario que entrañaba invertir en el exterior ante la perspectiva de obtener mayores ganancias de empresas extranjeras.

La inversión internacional en acciones se generalizó en el decenio de 1980, cuando grandes instituciones invirtieron considerables sumas de dinero en los mercados de valores más grandes y maduros del mundo, tanto en sus propios países como en el exterior. En el decenio de 1990, las corrientes transfronterizas de capital accionario abarcan una variedad mucho más amplia de mercados, incluidos los de los países en desarrollo.

Las autoridades que reglamentan la actividad de las instituciones de inversión se han hecho eco de la reevaluación hecha a nivel de mercado de

la importancia que revisten las inversiones en acciones extranjeras. Sobre todo por prudencia, las autoridades de muchos países limitan el porcentaje de activos que las compañías de seguros y las cajas de pensiones pueden tener en el extranjero. Desde mediados del decenio de 1980 se ha tendido a relajar esos límites, aunque en algunos casos la administración ha sido aun más cauta que las autoridades y los límites no han sido obligatorios. No obstante, las cajas de pensiones de los Estados Unidos han venido reevaluando su estrategia de inversión en el extranjero. Como resultado de ello, según informes de prensa algunas de las instituciones más importantes tienen alrededor del 10% de sus activos en el extranjero, mientras que a finales del decenio de 1980 tenían alrededor del 3%.

Por otra parte, los cambios introducidos en la reglamentación de los mercados de valores de los países industrializados han reducido considerablemente los costos y han facilitado la adquisición, por inversores de esos países, de acciones de empresas de países en desarrollo. Aunque son pocas las acciones de empresas de países en desarrollo que se negocian directamente en las bolsas de los países industrializados, los compradores de estos países pueden adquirirlas indirectamente, mediante "recibos de depósito".² Así pues, las colocaciones de capital internacional en acciones por empresas de países en desarrollo aumentaron de unos 100 millones de dólares en 1990 a 6 000 millones de dólares en 1992 y a casi 10 000 millones de dólares en 1993.

Análogamente, los países en desarrollo han venido adoptando medidas encaminadas a fomentar las corrientes directas de inversiones accionariales de cartera, generalmente en condiciones más o menos controladas. En muchos casos, las corrientes de inversiones accionariales de cartera se aceleraron drásticamente tras la eliminación de las restricciones a las cuentas de capital y otros

obstáculos a la adquisición extranjera directa de acciones. Por ejemplo, en 1989, tras la introducción de reformas al mercado de valores, la inversión extranjera directa en acciones en México, antes inexistente, alcanzó el 4% de la capitalización bursátil al final de 1989 y el 19% al final de 1991. En 1993, las instituciones financieras extranjeras invirtieron más de 1 000 millones de dólares en los mercados de valores de la India, tras obtener a fines de 1992 la autorización para invertir en acciones de empresas de ese país.

Las restricciones a la inversión extranjera difieren ampliamente de un país a otro. A partir de 1993, 21 países en desarrollo permitían la inversión extranjera sin restricciones y 11 países ofrecían un acceso relativamente libre a la inversión extranjera, mientras que en otros 10 se imponían restricciones a la inversión extranjera. Muchos países, sobre todo en Asia, imponen límites a la propiedad extranjera de acciones en determinadas empresas, que por lo general se fijan en un máximo de 49%.

En general, parece que los países están relajando sus restricciones, tendencia que probablemente continuará, aunque de forma gradual y controlada.

Los marcados aumentos de las colocaciones internacionales y de las adquisiciones extranjeras en los mercados de valores de los países en desarrollo han sucedido en algunos casos a otra forma mucho más limitada que tenían los inversores extranjeros de adquirir acciones en los países en desarrollo: los fondos nacionales. En el decenio de 1980, estos fondos eran el cauce primario y, en algunos casos, el único de que disponían los extranjeros para invertir en acciones en los países en desarrollo. Aportaron una suma fija de dinero de los mercados internacionales para la adquisición de una cartera limitada de valores en un determinado país (o región, según la definición del fondo). Las acciones en la propiedad de la cartera compartida

² El "recibo de depósito" es un valor generalmente emitido por un banco de un país industrializado, respaldado por acciones de una empresa de otro país; actualmente suele tratarse de un país en desarrollo. Los propietarios de recibos de depósito tienen derecho a cambiarlos en cualquier momento por acciones de la empresa de que se trate. Este mecanismo evita la necesidad de negociar una adquisición o venta directamente en divisas en un mercado extranjero. Los recibos de depósito pueden ser mundiales (*global depository receipts, GDR*) que suelen cotizarse en Europa, o de los Estados Unidos (*American depository receipts, ADR*) que se cotizan en los Estados Unidos. Excepto por el lugar donde se cotizan, los GDR y los ADR son idénticos desde los puntos de vista jurídico, operacional, técnico y administrativo, aunque en los Estados Unidos, donde se originó el mecanismo, el sistema es un poco más complejo.

se negociaban en Nueva York o en Londres, pero las acciones prioritarias no llegaban a circular. Más recientemente, la proliferación de medios más directos de inversión en acciones modificó la composición de las inversiones, de tal modo que entre 1991 y 1993 correspondió a los fondos entre un 10% y un 20% de las inversiones extranjeras en acciones, mientras que en los dos años anteriores el porcentaje había superado el 60%.

Junto con la relajación de las normas que regían el acceso de los inversores extranjeros a los mercados de valores locales, muchos países en desarrollo han adoptado medidas para mejorar las normas contables, los sistemas de reglamentación y las infraestructuras financieras. Al mejorar las condiciones en que se concretaban las operaciones bursátiles y reducirse los impuestos y derechos sobre las transacciones, han disminuido considerablemente los gastos de las transacciones y los honorarios de gestión. En algunas bolsas se han adoptado medidas para aumentar la transparencia del mercado y desalentar las operaciones basadas en información privilegiada perfeccionando la reglamentación, el registro y la supervisión de las transacciones bursátiles. Desde luego, las mejoras benefician primordialmente a los inversores nacionales de los mercados locales, pero el mejoramiento de los mercados de valores para colocarlos al nivel internacional es doblemente beneficioso, pues no sólo atrae los intereses extranjeros sino que además mantiene la confianza de los compradores de acciones locales.

El principal beneficio económico nacional del perfeccionamiento de los mercados de valores es el aumento que genera en el número de acciones en circulación, que reduce el coeficiente de endeudamiento y, por ende, el riesgo de quiebra de la empresa en cuestión. Reduce el riesgo crediticio que supone invertir en esa empresa, apoyando así la expansión de las inversiones fijas en empresas.

Un caso particular de emisión de nuevas acciones y uno de los factores fundamentales que promovieron el auge de los mercados de valores de los países en desarrollo y de la inversión accionaria extranjera ha sido la privatización. El aumento de la emisión de acciones relacionadas

con la privatización no sólo incrementó considerablemente la disponibilidad de valores en que invertir, sino que además aumentó el interés de los inversores extranjeros. Por ejemplo, en México, la aceleración de la emisión de acciones coincidió con la venta oficial de acciones de Telemex, la compañía telefónica estatal, en 1991 y 1992. En la Argentina, la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la empresa estatal de petróleo y gas, en junio de 1993, aumentó la capitalización de la bolsa de valores de Buenos Aires en más de 8 000 millones de dólares, vale decir, en un 35%. Al igual que en el caso de México, a partir de la privatización de YPF aumentaron considerablemente las adquisiciones extranjeras directas de acciones en otras importantes empresas argentinas.

El de Asia es un caso similar. La mayor puesta en circulación de acciones de la historia de Tailandia, por valor de 484 millones de dólares en 1993, también estuvo relacionada con la privatización. La mitad de las acciones ofrecidas fue adquirida por inversores extranjeros. La privatización parcial de Singapore Telecom (ST) en octubre de 1993 la convirtió en la mayor empresa de Singapur que cotiza en la bolsa; llegó a constituir alrededor del 20% del total de la capitalización bursátil. A fines de 1993, la capitalización bursátil de ST era comparable a la de British Telecom.

No obstante, hay motivos para moderar el entusiasmo suscitado por el "descubrimiento" internacional de los mercados de valores de los países en desarrollo. A pesar de su enorme crecimiento, cada "mercado incipiente" es bastante pequeño en términos mundiales. Además, como las corrientes de capital cada vez mayores procedentes de los países industrializados han sido el principal impulso de algunos de estos mercados, existe un temor creciente de que los fondos se retiren tan rápidamente como se aportaron. Si los fondos se trasladaran repentinamente a otros mercados de valores, podría producirse una crisis cambiaria, así como un colapso bursátil. No obstante, hay indicios de que la inestabilidad de las corrientes internacionales no radica tanto en las variaciones de los instrumentos negociados (acciones, obligaciones e instrumentos a largo y a corto

plazo) sino en los cambios del entorno institucional y normativo.

No obstante, es probable que el enorme crecimiento de la inversión internacional en los mercados bursátiles incipientes esté llegando a su fin. Como se señaló anteriormente, los profundos cambios ocurridos en la estructura económica y financiera de los países en desarrollo y en los mercados financieros de los países industrializados han producido una redistribución de las carteras de inversiones. Este es un fenómeno que, por su naturaleza, sólo ocurre una vez. Al cabo de varios años de inmensas adquisiciones netas, los inversores de los países desarrollados han acumulado importantes cantidades de valores en mercados incipientes. En el futuro, es probable que las carteras sean ajustadas y que las inversiones se muevan de un mercado a otro y de unas acciones a otras dentro de un mismo mercado. Al mismo tiempo, no es probable que la inversión extranjera se retire en masa de todos los mercados de los países en desarrollo, pues los inversores extranjeros ya los consideran un tipo de activo establecido. En los últimos años, alrededor del 90% de las transacciones extranjeras en acciones en mercados bursátiles incipientes han sido llevadas a cabo por importantes inversores institucionales mundiales. A diferencia de los especuladores que abundaban en estos mercados hace 10 años, a estos inversores les interesa sobre todo obtener ganancias estables y elevadas a largo plazo. Es probable que este grupo siga invirtiendo a largo plazo en función de sus objetivos de propiedad accionarial extranjera. Así pues, tal vez aumente la importancia de los mercados incipientes en el mercado de valores mundial, aunque de forma más gradual.

Dicho esto, la transición de un sistema financiero cerrado y disperso a uno abierto no estará exenta de perturbaciones. La experiencia de los mercados de valores de los países desarrollados indica que las variaciones excesivas de los precios tal vez serán inevitables. Ningún mercado de valores parece estar a salvo de la especulación. Dadas las características concretas de los mercados de valores incipientes, las oscilaciones podrían ser mucho más grandes que en los mercados de los países desarrollados. Por ejemplo, en Hong Kong, con la abrupta

desaparición en octubre de 1987 de la fiebre especulativa mundial los precios de las acciones cayeron en un 42% en un sólo día. Las pérdidas sufridas por la Bolsa de Nueva York, que también fueron enormes, sólo alcanzaron el 23%.

Por otra parte, parece que los mercados bursátiles incipientes se están integrando mejor al mercado de valores mundial. Por ejemplo, parecen más sujetos a la influencia de los que ocurre en los principales mercados. Los vínculos entre los precios se han estrechado, lo cual ha subvertido uno de los motivos por los que los gerentes de cartera de los países industrializados habían invertido sus fondos en esos mercados. En particular, se ha descubierto que los movimientos de las cotizaciones en Chile, Filipinas, Malasia, México y Tailandia, entre otros mercados de los países en desarrollo, han establecido una correspondencia positiva con los que se registran en los mercados de los Estados Unidos. En general, la correspondencia es menor que la que se observa entre los principales mercados de los países desarrollados y el mercado de los Estados Unidos, pero va en aumento.

En otras palabras, los mercados de valores de los países en desarrollo reaccionan cada vez más a las mismas variaciones del comportamiento de los inversores internacionales que afectan al rendimiento de las acciones en los países desarrollados. Asimismo, a medida que aumenta la movilidad del capital y los mercados incipientes adquieren más liquidez, se sincroniza más su reacción a los hechos que afectan a las principales bolsas. Por otra parte, los movimientos del mercado suelen ser mucho más contagiosos cuando tienden a la baja: en febrero de 1994, cuando las tasas de interés de los Estados Unidos comenzaron a subir, los índices de casi todos los mercados, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, cayeron simultáneamente de los máximos que acababan de alcanzar; las disminuciones fueron mucho mayores en las bolsas más pequeñas. En particular, entre el 31 de diciembre de 1993 y el fin de abril de 1994, los índices del mercado de los Estados Unidos cayeron en menos del 4%, mientras que los precios medios de las acciones se redujeron en el orden del 20% en Hong Kong, Indonesia, Malasia y Tailandia.

En general, como las capitalizaciones bursátiles y los valores negociados son mucho menores en los mercados de los países en desarrollo que en los de los países desarrollados, esos mercados tienden a conservar su inestabilidad. Por ejemplo, a excepción de los Estados Unidos, el mercado más grande, cada vez que se invierten 1 000 millones de dólares en los mercados de valores de los países en desarrollo, los precios de las acciones aumentan en una media del 0.3%. Si se invirtiera esa misma suma en el conjunto de los mercados incipientes, los precios de las acciones aumentarían en un 1.4%. La selección de los sectores y de las acciones en los mercados incipientes es limitada, y muchas de las acciones no cotizan todos los días. Así

pues, en algunos países es más difícil entrar o salir rápidamente de un mercado, lo cual aumenta aún más su inestabilidad.

Dicho esto, los gastos asociados con la naturaleza inestable de los mercados de valores son menores que los beneficios que suponen en cuanto a la movilización y a la distribución de recursos en los países en desarrollo. En última instancia, los mercados de valores son la parte más inestable del sistema financiero y no constituyen la principal fuente de fondos para la formación de capital. Mientras la inestabilidad de los mercados de valores de los países en desarrollo no se desborde y desestabilice los mercados de divisas, no provocará más perturbaciones que los que sufren los países industrializados.

Cuadro 1
**CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB),
 POR REGIÓN, 1981-1994**

	Crecimiento del PIB (variación porcentual anual)						Partidas pro memoria: indicadores comparativos		
	1981-1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a	1994 ^b	Crecimiento de la población 1991-1995 (variación porcentual anual media)	Población en 1993 (millones)
Todo el mundo	2.9	3.2	1.6	0.3	0.8	1.1	2½	1.7	5 572
Países desarrollados con economía de mercado, entre ellos:	2.8	3.3	2.4 ^c	0.7	1.6	1.0	2¼	0.6	812
Estados Unidos	2.8	2.5	0.8	-1.2	2.6	3.0	3½	1.0	258
Unión Europea	2.1	3.4	2.8 ^c	0.7	1.1	-0.4	1½	0.3	347
Japón	4.0	4.7	4.8	4.3	1.1	0.1	1	0.4	125
Países con economía en transición ^c	3.1	2.1	-6.2 ^c	-8.8	-15.2	-8.6	-6	0.4	394
Europa oriental	2.2	0.0	-11.6 ^c	-11.2	-5.2	0.8	2	0.2	97
URSS y sus Estados sucesores	3.5	3.0	-4.0	-8.0	-18.3	-12.0	-9½	0.5	297
Países en desarrollo	3.1	3.5	3.0	3.4	4.9	5.2	5	2.0	4 341
América Latina y el Caribe	1.4	1.1	-0.1	2.8	2.1	3.3	3	1.8	466
África	1.8	2.8	2.2	1.6	0.8	1.6	2½	2.9	702
Asia occidental	-1.7	3.2	1.9	-0.2	5.7	3.5	3½	3.0	146
Asia meridional y oriental	5.9	6.1	6.4	5.3	5.2	5.4	6	2.0	1 755
China	9.9	4.3	3.9	8.0	13.2	13.4	10	1.4	1 205
Mediterráneo	2.5	0.4	1.1	-5.6	-1.9	-0.3	4	1.5	85

Fuente: Naciones Unidas, DIESAP. Los datos sobre población son los publicados por el Departamento en *World Population Prospects, 1992 Revision* (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.93.XIII.7).

^a Cifras preliminares.

^b Predicciones basadas en el proyecto LINK. Las estimaciones se han redondeado al cuarto de punto porcentual más cercano.

^c Después de 1990 la ex República Democrática Alemana figura bajo Alemania.

Cuadro 2
**PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS EN LOS SIETE PAÍSES
INDUSTRIALIZADOS MÁS IMPORTANTES, 1992-1993**

	Trimestre								Año	
	1992				1993				1992	1993 ^a
	I	II	III	IV	I	II	III	IV ^a		
Crecimiento del producto interno bruto^b										
Alemania ^c	7.9	-0.5	-1.4	-3.4	-6.4	2.3	2.6	-2.0	1.6	-1.9
Canadá	0.0	0.0	0.4	2.5	3.2	3.5	1.7	3.8	0.7	2.4
Estados Unidos	3.5	2.8	3.4	5.7	1.0	1.9	2.9	7.0	2.6	3.0
Francia	3.1	-0.3	0.7	-1.0	-3.5	0.7	1.4	0.4	1.2	-0.9
Italia	2.0	1.4	-2.3	-2.0	-0.7	2.7	-2.0	0.3	0.9	-0.7
Japón	2.1	-1.9	-0.3	-1.1	3.5	-2.1	1.1	-2.2	1.1	0.1
Reino Unido	-3.8	0.7	1.4	1.4	2.5	2.4	2.8	2.8	-0.5	1.9
Total	2.9	0.7	1.1	1.5	0.6	1.0	1.9	2.4	1.6	1.1
Tasa de desempleo^d										
Alemania ^c	4.5	4.7	4.6	4.9	5.3	5.6	5.9	6.3	4.6	5.8
Canadá	10.7	11.2	11.5	11.5	11.0	11.3	11.3	11.0	11.2	11.1
Estados Unidos	7.2	7.4	7.4	7.2	7.0	6.9	6.7	6.5	7.3	6.7
Francia	10.1	10.3	10.4	10.7	11.1	11.5	11.9	12.1	10.4	11.6
Italia	9.9	10.0	10.1	9.3	9.1	10.7	10.3	10.7	9.8	10.2
Japón	2.1	2.1	2.2	2.3	2.3	2.4	2.5	2.8	2.1	2.5
Reino Unido	9.5	9.7	10.1	10.4	10.5	10.3	10.4	10.0	9.9	10.3
Total	6.6	6.8	6.8	6.8	6.8	6.9	6.9	6.9	6.7	6.9
Aumento de los precios al consumidor^e										
Alemania ^c	4.7	4.3	1.8	3.9	7.4	3.8	1.7	2.3	4.1	4.1
Canadá	1.8	1.8	1.8	1.5	3.0	0.6	1.8	2.1	1.5	1.8
Estados Unidos	2.8	3.1	3.1	3.1	3.4	3.0	1.5	3.0	3.0	3.0
Francia	2.0	3.0	0.3	2.0	3.3	2.6	1.0	1.6	2.4	2.1
Italia	5.7	4.5	3.3	5.2	4.1	4.3	4.0	4.5	5.2	4.3
Japón	-1.4	5.5	-1.8	1.8	0.0	3.6	1.8	-1.0	1.7	1.3
Reino Unido	2.3	8.9	-0.3	1.6	-2.7	6.7	1.1	1.3	3.7	1.6
Total	2.1	4.2	1.4	2.8	2.6	3.4	1.7	1.9	2.9	2.6
Aumento de la producción industrial^b										
Alemania ^c	7.9	-7.0	-6.8	-12.3	-11.4	-1.8	1.5	0.4	-1.8	-6.7
Canadá	-2.7	2.0	4.0	5.6	9.2	6.6	4.2	5.6	0.4	6.1
Estados Unidos	-3.1	5.5	2.1	4.6	-2.1	2.1	2.8	7.4	1.5	2.2
Francia	0.4	-0.7	-2.1	-7.6	-9.7	0.0	1.5	2.3	-0.1	-4.7
Italia	2.4	-1.7	-7.7	-5.2	-1.1	-4.6	2.9	2.5	-0.7	-3.6
Japón	-9.2	-9.2	-1.7	-10.7	1.7	-6.7	1.1	-13.9	6.2	-4.5
Reino Unido	-3.3	-0.4	4.9	2.2	0.7	3.7	4.4	4.7	-0.5	2.5
Total	-2.8	-1.6	-0.8	-3.5	-2.1	-1.2	2.2	-0.4	-1.5	-1.5

Fuente: Naciones Unidas, DIESAP, a partir de datos del FMI, la OCDE y organismos nacionales.

Nota: El total de la tasa de crecimiento es el promedio ponderado; se utilizan como ponderaciones el producto interno bruto, el consumo y la producción industrial, según el caso.

^a Estimado en parte.

^b Variación porcentual de los datos del trimestre anterior, ajustados estacionalmente, expresada como tasa anual.

^c En este cuadro Alemania corresponde únicamente a Alemania occidental.

^d Porcentaje de la fuerza de trabajo total; datos ajustados estacionalmente con arreglo al procedimiento uniforme de la OCDE.

^e Variación porcentual del índice medio de precios al consumidor del trimestre en relación con el trimestre anterior, expresada como tasa anual.

Cuadro 3
**INDICADORES ECONÓMICOS DE LOS ESTADOS SUCESORES
 DE LA URSS, 1992-1993**
 (Cambio porcentual anual)

	PIB		Industria		Precios al consumidor	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993
Armenia	-52.3	...	-48.2	-11.1	900	1 920
Azerbaiyán	-35.2	...	-23.7	-6.8	1 210	1 080
Belarús	-10.1	-9.0	-9.4	-10.9	1 160	1 670
Georgia	-45.8	-26.6
Kazajstán	...	-13.0	-13.8	-16.1	1 070	1 450
Kirguistán	-16.4	-13.4	-26.4	-24.2	1 190	1 290
Moldova	-27.1	4.2	1 210	1 280
Rusia	-19.0	-12.0	-18.0	-16.2	1 570	980
Tayikistán	-24.2	-19.5	1 010	2 240
Turkmenistán	-14.9	5.3	870	2 000
Ucrania ^a	-13.7	-18.0	-6.0	-12.5	2 734	8 940
Uzbekistán	-9.6	-3.5	-6.7	4.1	510	1 200
Total de la Comunidad de Estados Independientes^b	-18.3	-12.0	-18.0	-14.6	1 390	1 560
Estonia ^c	-14.8	-2.0	-29.0	...	1 053	36
Letonia	-33.8	-19.9	-34.7	-36.0	1 051	209
Lituania	-35.0	-17.0	-52.0	-46.0	1 163	188

Fuente: Datos nacionales; Comisión Económica para Europa.

^a Los datos sobre la inflación para 1993 relativas a Ucrania corresponden a estimaciones del Fondo Monetario Internacional presentadas por el experto sobre Ucrania en la reunión del proyecto LINK celebrada en la Sede de las Naciones Unidas en marzo de 1994.

^b El producto interno bruto de la Comunidad de Estados Independientes es la media de la tasa de crecimiento de los Estados Miembros ponderada de acuerdo con su participación en la producción de la URSS en 1991.

^c Los datos correspondientes al producto interno bruto de Estonia en 1993 son preliminares.

Cuadro 4
CHINA: INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS, 1991-1994
(Variación porcentual anual)^a

	1991	1992	1993 ^b	1994 ^c
Producto interno bruto	8.0	13.2	13.4	10
Producción industrial	14.5	20.8	21.1	19
Producción agrícola	3.7	3.0	4.0	4
Inversión bruta en capital fijo	23.8	37.6	50.6	31.5
Valor de las ventas al por menor	13.4	15.7	24.6	20
Índice de precios al por menor	2.9	5.3	13.0	13
Total de las exportaciones (valor en dólares Estados Unidos)	15.0	14.3	8.0	14
Total de las importaciones (valor en dólares Estados Unidos)	19.1	22.0	29.0	12

Fuente: Oficina Estatal de Estadística de China.

^a Producción en términos reales, las restantes son en términos nominales.

^b Preliminar.

^c Pronóstico basado en el proyecto LINK.

Cuadro 5
COMERCIO MUNDIAL, 1984-1994

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a	1994 ^b
Valor de las exportaciones (En miles de millones de dólares)											
Total mundial	1 884	1 906	2 087	2 437	2 762	2 991	3 419	3 493	3 708	3 639	3 814
Economías de mercado desarrolladas	1 240	1 282	1 488	1 736	1 986	2 127	2 454	2 502	2 647	2 524	2 624
Países en desarrollo	520	503	472	569	644	735	841	886	970	1 026	1 137
Economías en transición	124	121	127	132	131	129	124	105	91
Europa oriental	62	64	67	69	69	67	65	61	58	55	...
Ex URSS	62	57	60	63	62	62	59	45	33
Volumen de las exportaciones (Porcentaje de variación anual)											
Total mundial	8.3	3.0	5.9	4.7	7.3	8.0	5.6	4.6	5.5	2.7	6.0
Economías de mercado desarrolladas	9.6	4.7	2.5	4.4	8.5	7.3	5.1	3.7	4.2	1.3	5.0
Países en desarrollo	5.9	-0.1	15.2	6.6	4.4	11.8	8.7	8.7	8.5	8.3	7.4
Economías en transición	4.9	-0.6	4.3	2.6	4.5	-1.5	-9.5	-18.8	-11.3
Europa oriental	7.3	2.0	-0.6	1.7	4.3	-2.9	-6.2	-9.3	-0.1	-5.0	...
Ex URSS	2.5	-4.3	10.0	3.4	4.9	0.1	-13.0	-31.0	-22.7
Partida pro memoria: producción mundial (porcentaje de variación anual)	4.2	3.2	3.0	3.3	4.5	3.2	1.6	0.3	0.8	1.1	2.3

Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales* y cálculos del DIESAP.

^a Cifras preliminares.

^b Pronóstico

Cuadro 6
ÍNDICES DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS PRIMARIOS
(CON EXCEPCIÓN DE LOS COMBUSTIBLES)
EXPORTADOS POR LOS PAÍSES EN
DESARROLLO, 1983-1993
(1985 = 100)

	Ali- mentos	Bebi- das tropi- cales	Aceites vege- tales y semillas oleagi- nosas	Mate- rias primas agro- pecua- rias	Mine- rales y me- tales	Índices combinados		Precios de las manu- factu- ras ^a	Precios efectivos de los pro- ductos básicos ^b	Partidas pro memoria: petró- leo crudo ^c
						DEG	Dólares			
1983	138	96	107	110	113	118	112	103	114	105
1984	116	110	144	111	105	114	112	100	114	102
1985	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1986	110	124	62	102	95	104	90	120	87	47
1987	117	81	73	119	113	107	84	135	79	62
1988	152	82	96	129	164	135	102	144	94	52
1989	161	70	85	129	164	135	107	143	94	63
1990	151	62	74	135	148	127	95	158	80	81
1991	141	57	80	127	134	118	88	157	75	68
1992	138	49	86	124	129	115	83	162	71	67
1993	139	52	85	120	110	111	81	159	70	59
1992										
I	141	50	88	120	127	115	84	159	72	58
II	138	46	88	122	130	115	83	160	71	66
III	143	46	83	127	136	118	82	170	70	68
IV	130	52	83	125	123	111	80	160	69	65
1993										
I	139	51	84	124	120	113	83	156	73	60
II	138	46	82	120	110	109	79	160	68	61
III	133	54	86	118	108	108	78	165	66	56
IV	146	58	90	119	102	113	82	160	70	57

Fuente: UNCTAD, *Boletín mensual de precios de productos básicos*, y Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

^a Valores unitarios de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados con economía de mercado. Se ha modificado la base del índice original, que ahora es 1985.

^b El índice en dólares se deflactó según los valores unitarios de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados con economía de mercado.

^c Precio del petróleo de la OPEP, que es el precio medio para entrega inmediata de un conjunto de siete tipos de crudo de países de la OPEP (Saharan Blend, Minas, Bonny Light, Arab Light, Dubai, T. J. Light e Isthmus).

Cuadro 7
**TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS FINANCIEROS A GRUPOS
 DE PAÍSES EN DESARROLLO, 1983-1993^a**
 (En miles de millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^b
África	7.4	3.2	-7.3	1.9	-3.2	3.7	0.8	-10.6	-6.9	-4.5	-0.2
de la cual:											
África subsahariana ^c	5.5	2.4	2.8	5.5	5.5	7.1	5.6	7.2	7.8	9.8	8.6
América Latina y el Caribe	-25.7	-34.9	-30.2	-11.8	-17.9	-21.4	-28.5	-25.8	-7.2	12.2	18.9
Asia occidental	30.8	13.5	20.2	26.9	18.3	19.2	10.1	-2.0	41.9	32.2	21.0
Resto de Asia	6.0	-4.1	4.1	-11.6	-30.1	-17.2	-10.1	-3.0	-2.6	-1.4	6.7
de la cual:											
China	-3.0	-0.4	12.3	7.1	-0.5	3.6	4.7	-10.9	-12.0	-5.8	9.7
Cuatro países exportadores de manufacturas ^d	-4.6	-9.1	-12.1	-23.1	-30.3	-25.4	-21.1	-10.4	-5.3	-5.4	-9.1
Todos los países en desarrollo	16.2	-23.0	-15.0	5.2	-33.7	-20.3	-27.7	-31.3	32.9	43.7	54.0
<i>Partidas pro memoria:</i>											
Muestra de 93 países ^e	-6.9	-28.9	-17.3	-4.2	-33.7	-31.6	-29.9	-22.0	-0.5	18.9	44.2
15 países muy endeudados ^f	-23.9	-40.6	-40.6	-22.0	-28.4	-30.9	-37.8	-31.8	-12.0	3.8	14.6

Fuente: Naciones Unidas. DIESAP, basado en datos del FMI, fuentes nacionales y otras fuentes.

^a Sobre la base de los gastos (deducidos los pagos por concepto de bienes, servicios y transferencias privadas, con exclusión de los ingresos provenientes de inversiones).

^b Estimaciones preliminares.

^c Excluidas Nigeria y Sudáfrica.

^d Hong Kong, República de Corea, Singapur y la Provincia China de Taiwán.

^e Noventa y tres países, respecto de los cuales se dispone de datos adecuados para hacer un desglose financiero de la transferencia (véase el cuadro A.27).

^f Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Côte d'Ivoire, Chile, Ecuador, Filipinas, Marruecos, México, Nigeria, Uruguay, Venezuela y la ex Yugoslavia.

Cuadro 8
**TRANSFERENCIA DE RECURSOS NETOS DE LOS ESTADOS UNIDOS,
 POR REGIONES, 1983-1993**
 (En miles de millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 ^a	1991	1992	1993
Canadá	9.0	12.3	13.1	10.2	8.0	7.5	3.4	1.7	-2.1	0.5	4.8
Japón	24.6	42.1	51.3	52.1	53.4	47.4	40.8	33.0	33.6	37.9	48.3
Europa occidental en la que:	5.4	21.4	31.1	34.8	32.2	18.9	2.1	-2.2	-20.5	-14.7	-1.6
Alemania	8.3	13.2	15.9	20.0	21.4	18.2	14.3	16.3	9.9	11.0	...
Reino Unido	2.8	3.0	5.3	5.6	4.7	0.1	-4.2	-3.9	-4.8	-5.6	-5.8
América Latina y el Caribe	21.2	24.1	20.4	16.7	19.7	14.8	13.4	13.7	1.5	-5.2	-2.8
Principales países exportadores de petróleo de África y Asia ^a	-0.1	4.6	2.7	1.5	7.0	5.9	11.2	16.7	7.2	5.9	} 47.6
Otros países en desarrollo	11.6	23.4	24.1	35.1	44.0	36.5	37.6	33.4	26.7	35.1	
Países con economías en transición	-1.7	-2.1	-1.4	0.0	-0.2	-1.6	-3.6	-2.3	-3.2	-3.8	-3.1
Otros países ^b	-8.8	-11.7	-14.0	-6.1	-6.5	-8.7	-8.1	-8.5	-7.9	-8.7	-9.1
Total	61.3	114.1	127.3	144.4	157.6	120.7	96.8	85.5	35.2	47.1	84.2

Fuente: Naciones Unidas, DIESAP, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

^a Discontinuidad en los datos; las estimaciones no son plenamente comparables después de 1990.

^b Comprende a los países miembros de la OPEP, salvo el Ecuador y Venezuela.

^c Incluidas las transacciones netas con organizaciones internacionales y sumas no asignadas.



Publicaciones de la CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

PUBLICACIONES PERIODICAS

Revista de la CEPAL

La *Revista* se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista de la CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 1994 son de US\$16 para la versión en español y de US\$18 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$10 para ambas versiones.

Los precios de suscripción por dos años (1994-1995) son de US\$30 para la versión español y de US\$34 para la versión inglés.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980,	664 pp.
1981,	863 pp.
1982, vol. I	693 pp.
1982, vol. II	199 pp.
1983, vol. I	694 pp.
1983, vol. II	179 pp.
1984, vol. I	702 pp.
1984, vol. II	233 pp.
1985,	672 pp.
1986,	734 pp.

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980,	629 pp.
1981,	837 pp.
1982, vol. I	658 pp.
1982, vol. II	186 pp.
1983, vol. I	686 pp.
1983, vol. II	166 pp.
1984, vol. I	685 pp.
1984, vol. II	216 pp.
1985,	660 pp.
1986,	729 pp.

1987,	692 pp.	1987,	685 pp.
1988,	741 pp.	1988,	637 pp.
1989,	821 pp.	1989,	678 pp.
1990, vol. I	260 pp.	1990, vol. I	248 pp.
1990, vol. II	590 pp.	1990, vol. II	472 pp.
1991, vol. I	299 pp.	1991, vol. I	281 pp.
1991, vol. II	602 pp.	1991, vol. II	455 pp.
1992, vol. I	297 pp.	1992, vol. I	286 pp.
1992, vol. II	579 pp.		

(También hay ejemplares de años anteriores)

Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)

1980,	617 pp.	1988,	782 pp.
1981,	727 pp.	1989,	770 pp.
1982/1983,	749 pp.	1990,	782 pp.
1984,	761 pp.	1991,	856 pp.
1985,	792 pp.	1992,	868 pp.
1986,	782 pp.	1993,	860 pp.
1987,	714 pp.		

(También hay ejemplares de años anteriores)

Libros de la CEPAL

- 1 *Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.
- 1 *Manual on economic development projects*, 1958, 2ª ed. 1972, 242 pp.
- 2 *América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.
- 3 *Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.
- 4 *Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú*, 1980, 265 pp.
- 4 *Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru*, 1985, 342 pp.
- 5 *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.
- 6 *La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.
- 6 *Women and development: guidelines for programme and project planning*, 1982, 3ª ed. 1984, 123 pp.
- 7 *Africa y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.
- 8 *Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
- 9 *La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.

- 10 *Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.
- 11 *El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1986, 216 pp.
- 11 **The decade for women in Latin America and the Caribbean: background and prospects**, 1988, 215 pp.
- 12 *América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo*, 1986, 416 pp.
- 12 **Latin America: international monetary system and external financing**, 1986, 405 pp.
- 13 Raúl Prebisch: *Un aporte al estudio de su pensamiento*, 1987, 146 pp.
- 14 *Cooperativismo latinoamericano: antecedentes y perspectivas*, 1989, 371 pp.
- 15 CEPAL, *40 años (1948-1988)*, 1988, 85 pp.
- 15 **ECLAC 40 Years (1948-1988)**, 1989, 83 pp.
- 16 *América Latina en la economía mundial*, 1988, 321 pp.
- 17 *Gestión para el desarrollo de cuencas de alta montaña en la zona andina*, 1988, 187 pp.
- 18 *Políticas macroeconómicas y brecha externa: América Latina en los años ochenta*, 1989, 201 pp.
- 19 CEPAL, *Bibliografía, 1948-1988*, 1989, 648 pp.
- 20 *Desarrollo agrícola y participación campesina*, 1989, 404 pp.
- 21 *Planificación y gestión del desarrollo en áreas de expansión de la frontera agropecuaria en América Latina*, 1989, 113 pp.
- 22 *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, 1989, 243 pp.
- 23 *La crisis urbana en América Latina y el Caribe: reflexiones sobre alternativas de solución*, 1990, 197 pp.
- 24 **The environmental dimension in development planning I**, 1991, 302 pp.
- 25 *Transformación productiva con equidad*, 1990, 3ª ed. 1991, 185 pp.
- 25 **Changing production patterns with social equity**, 1990, 3ª ed. 1991, 177 pp.
- 26 *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*, 1990, 118 pp.
- 26 **Latin America and the Caribbean: options to reduce the debtburden**, 1990, 110 pp.
- 27 *Los grandes cambios y la crisis. Impacto sobre la mujer en América Latina y el Caribe*, 1991, 271 pp.
- 27 **Major changes and crisis. The impact on women in Latin America and the Caribbean**, 1992, 279 pp.
- 28 **A collection of documents on economic relations between the United States and Central America, 1906-1956**, 1991, 398 pp.
- 29 *Inventarios y cuentas del patrimonio natural en América Latina y el Caribe*, 1991, 335 pp.
- 30 *Evaluaciones del impacto ambiental en América Latina y el Caribe*, 1991, 232 pp.
- 31 *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, 1991, 146 pp.
- 31 **Sustainable development: changing production patterns, social equity and the environment**, 1991, 146 pp.
- 32 *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, 1993, 254 pp.
- 33 *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, 1992, 269 pp.
- 33 **Education and knowledge: basic pillars of changing production patterns with social equity**, 1993, 257 pp.
- 34 *Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas*, 1992, 249 pp.
- 35 *Población, equidad y transformación productiva*, 1993, 158 pp.
- 35 **Population, social equity and changing production patterns**, 1993, 153 pp.
- 36 *Cambios en el perfil de las familias. La experiencia regional*, 1993, 434 pp.
- 37 *Familia y futuro: un programa regional en América Latina y el Caribe*, 1994, 137 pp.
- 39 *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, 1994, 109 pp.
- 39 **Open regionalism in Latin America and the Caribbean**, 1994, 103 pp.

SERIES MONOGRAFICAS

Cuadernos de la CEPAL

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial/Latin America: the new regional and world setting*, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.
- 2 **Regional appraisals of the international development strategy**, 1975, 2ª ed. 1985, 82 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 106 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- s/n **Canada and the foreign firm**, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.

- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 1985, 57 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.
- 15 ***The water resources of Latin America. Regional report***, 1977, 2ª ed. 1985, 79 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.
- 17 ***International development strategy and establishment of a new international economic order***, 1977, 3ª ed. 1985, 59 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 64 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 66 pp.
- s/n ***United States - Latin American trade and financial relations: some policy recommendations***, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 134 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 124 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 60 pp.
- s/n ***Energy in Latin America: The Historical Record***, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 153 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 160 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa. El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 35 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 29 ***Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies***, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 237 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 72 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2ª ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2ª ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2ª ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 146 pp.
- s/n ***The economic relations of Latin America with Europe***, 1980, 2ª ed. 1983, 156 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2ª ed. 1984, 111 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2ª ed. 1985, 162 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1984, 62 pp.
- 40 ***Regional programme of action for Latin America in the 1980s***, 1981, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 246 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 95 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 160 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 122 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 100 pp.
- 45 ***National accounts in Latin America and the Caribbean***, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 193 pp.

- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 104 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 102 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 95 pp.
- 49 ***The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes***, 1985, 93 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hemán Santa Cruz, 1985, 77 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 233 pp.
- 51 ***Towards new forms of economic co-operation between Latin America and Japan***, 1987, 245 pp.
- 52 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina*, 1986, 112 pp.
- 52 ***Basic concepts of maritime transport and its present status in Latin America and the Caribbean***, 1987, 114 pp.
- 53 *Encuestas de ingresos y gastos. Conceptos y métodos en la experiencia latinoamericana*. 1986, 128 pp.
- 54 *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, 1986, 123 pp.
- 54 ***The economic crisis: Policies for adjustment, stabilization and growth***, 1986, 125 pp.
- 55 *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*, 1987, 184 pp.
- 55 ***Latin American and Caribbean development: obstacles, requirements and options***, 1987, 184 pp.
- 56 *Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina*, 1987, 112 pp.
- 57 *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*, 1988, 112 pp.
- 58 *La evolución de la economía de América Latina en 1986*, 1988, 99 pp.
- 58 ***The evolution of the Latin American Economy in 1986***, 1988, 95 pp.
- 59 ***Protectionism: regional negotiation and defence strategies***, 1988, 261 pp.
- 60 *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" "casillero vacío"*, por F. Fajnzylber, 1989, 2ª ed. 1990, 176 pp.
- 60 ***Industrialization in Latin America: from the "Black Box" to the "Empty Box"***, F. Fajnzylber, 1990, 172 pp.
- 61 *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos*, 1989, 94 pp.
- 61 ***Towards sustained development in Latin America and the Caribbean: restrictions and requisites***, 1989, 93 pp.
- 62 *La evolución de la economía de América Latina en 1987*, 1989, 87 pp.
- 62 ***The evolution of the Latin American economy in 1987***, 1989, 84 pp.
- 63 *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, 1990, 2ª ed. 1991, 172 pp.
- 64 *La industria de transporte regular internacional y la competitividad del comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe*, 1989, 132 pp.
- 64 ***The international common-carrier transportation industry and the competitiveness of the foreign trade of the countries of Latin America and the Caribbean***, 1989, 116 pp.
- 65 *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, 1991, 141 pp.
- 65 ***Structural Changes in Ports and the Competitiveness of Latin American and Caribbean Foreign Trade***, 1990, 126 pp.
- 66 ***The Caribbean: one and divisible***, 1993, 207 pp.
- 67 *La transferencia de recursos externos de América Latina en la posguerra*, 1991, 92 pp.
- 67 ***Postwar transfer of resources abroad by Latin America***, 1992, 90 pp.
- 68 *La reestructuración de empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe*, 1992, 148 pp.
- 68 ***The restructuring of public-sector enterprises: the case of Latin American and Caribbean ports***, 1992, 129 pp.
- 69 *Las finanzas públicas de América Latina en la década de 1980*, 1993, 100 pp.
- 69 ***Public Finances in Latin America in the 1980s***, 1993, 96 pp.
- 70 *Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación*, 1993, 183 pp.

Cuadernos Estadísticos de la CEPAL

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2ª ed. 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2ª ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2ª ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por Nº 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2ª ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2ª ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.

- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso, 1984*, 146 pp.
- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano, 1985*, 546 pp.
- 10 *América Latina: balance de pagos, 1950-1984, 1986*, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina, 1986*, 288 pp.
- 12 *América Latina: Indices de comercio exterior, 1970-1984, 1987*, 355 pp.
- 13 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas, 1987, Vol. I*, 675 pp; Vol. II, 675 pp.
- 14 *La distribución del ingreso en Colombia. Antecedentes estadísticos y características socioeconómicas de los receptores, 1988*, 156 pp.
- 15 *América Latina y el Caribe: series regionales de cuentas nacionales a precios constantes de 1980, 1991*, 245 pp.
- 16 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración, 1991*, 190 pp.
- 17 *Comercio intrazonal de los países de la Asociación de Integración, según capítulos de la clasificación uniforme para el comercio internacional, revisión 2, 1992*, 299 pp.
- 18 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL, 1993*, 313 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen I - Exportaciones, 1993*, 285 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen II - Importaciones, 1993*, 291 pp.
- 5 ***Latin American development in the 1980s***, 1981, 2ª ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta, 1981*, 3ª ed. 1985, 96 pp.
- 6 ***Latin American development projections for the 1980s***, 1982, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta, 1981*, 2ª ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta, 1982*, 2ª ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura, 1981*, 2ª ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina. PREALC, 1981*, 2ª ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina, 1982*, 2ª ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica", 1982*, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia, 1982*, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino, 1982*, 2ª ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino, 1982*, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina, 1982*, 2ª ed. 1985, 178 pp.
- 16 ***Five studies on the situation of women in Latin America***, 1983, 2ª ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina, 1982*, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina, 1983*, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales, 1982*, 2ª ed. 1983, 173 pp.
- 19 ***Measurement of employment and income in rural areas***, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación, 1982*, 68 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina, 1982*, 2ª ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980, 1983*, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España, 1983*, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe, 1983*, 314 pp.
- 24 ***Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean***, 1983, 236 pp.

Estudios e Informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política, 1981*, 2ª ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global, 1981*, 2ª ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional, 1981*, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana, 1981*, 4ª ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta, 1981*, 2ª ed. 1982, 153 pp.

- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990/Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centroamérica, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 **Market structure, firm size and Brazilian exports**, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 145 pp.
- 48 **Development of the mining resources of Latin America**, 1989, 160 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 90 pp.
- 52 **Trade relations between Brazil and the United States**, 1985, 148 pp.
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 138 pp.
- 53 **The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization**, 1985, 135 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 155 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 207 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 222 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 227 pp.
- 58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 141 pp.
- 59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil: un examen del papel de la política pública y de sus derivaciones económicas y sociales*, 1986, 164 pp.
- 60 *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, 1986, 212 pp.
- 61 *Las empresas transnacionales en la economía del Paraguay*, 1987, 115 pp.
- 62 *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, 1986, 113 pp.
- 63 *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, 1987, 272 pp.
- 63 **International economic relations and regional co-operation in Latin America and the Caribbean**, 1987, 267 pp.
- 64 *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, 1986, 201 pp.
- 65 *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras. Argentina, Brasil y México*, 1987, 177 pp.
- 66 *Dos estudios sobre América Latina y el Caribe y la economía internacional*, 1987, 125 pp.
- 67 *Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina*, 1987, 232 pp.
- 68 *Cooperación latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas*, 1988, 155 pp.
- 69 *Desarrollo y transformación: estrategia para superar la pobreza*, 1988, 114 pp.
- 69 **Development and change: strategies for vanquishing poverty**, 1988, 114 pp.
- 70 *La evolución económica del Japón y su impacto en América Latina*, 1988, 88 pp.

- 70 **The economic evolution of Japan and its impact on Latin America**, 1990, 79 pp.
- 71 *La gestión de los recursos hídricos en América Latina y el Caribe*, 1989, 256 pp.
- 72 *La evolución del problema de la deuda externa en América Latina y el Caribe*, 1988, 77 pp.
- 72 **The evolution of the external debt problem in Latin America and the Caribbean**, 1988, 69 pp.
- 73 *Agricultura, comercio exterior y cooperación internacional*, 1988, 83 pp.
- 73 **Agriculture, external trade and international co-operation**, 1989, 79 pp.
- 74 *Reestructuración industrial y cambio tecnológico: consecuencias para América Latina*, 1989, 105 pp.
- 75 *El medio ambiente como factor de desarrollo*, 1989, 2ª ed. 1991, 123 pp.
- 76 *El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento*, 1989, 214 pp.
- 76 **Transnational bank behaviour and the international debt crisis**, 1989, 198 pp.
- 77 *Los recursos hídricos de América Latina y del Caribe: planificación, desastres naturales y contaminación*, 1990, 266 pp.
- 77 **The water resources of Latin America and the Caribbean - Planning hazards and pollution**, 1990, 252 pp.
- 78 *La apertura financiera en Chile y el comportamiento de los bancos transnacionales*, 1990, 132 pp.
- 79 *La industria de bienes de capital en América Latina y el Caribe: su desarrollo en un marco de cooperación regional*, 1991, 235 pp.
- 80 *Impacto ambiental de la contaminación hídrica producida por la Refinería Estatal Esmeraldas: análisis técnico-económico*, 1991, 189 pp.
- 81 *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta*, 1991, 177 pp.
- 82 *América Latina y el Caribe: el manejo de la escasez de agua*, 1991, 148 pp.
- 83 *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, 1992, 191 pp.
- 84 *La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación*, 1993, 372 pp.
- 85 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y extrategias de las empresas transnacionales*, 1992, 257 pp.
- 86 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo*, 1992, 163 pp.
- 87 *Análisis de cadenas agroindustriales en Ecuador y Perú*, 1993, 294 pp.
- 88 *El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura 1962-1989*, 1993, 150 pp.
- 89 *El impacto económico y social de las migraciones en Centroamérica*, 1993, 78 pp.
- 90 *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis*, 1993, 131 pp.
- 92 *Reestructuración y desarrollo productivo: desafío y potencial para los años noventa*, 1994, 108 pp.

Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo

- 1 *Resúmenes de documentos sobre deuda externa*, 1986, 324 pp.
- 2 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo*, 1986, 189 pp.
- 3 *Resúmenes de documentos sobre recursos hídricos*, 1987, 290 pp.
- 4 *Resúmenes de documentos sobre planificación y medio ambiente*, 1987, 111 pp.
- 5 *Resúmenes de documentos sobre integración económica en América Latina y el Caribe*, 1987, 273 pp.
- 6 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo, II parte*, 1988, 146 pp.
- 7 *Documentos sobre privatización con énfasis en América Latina*, 1991, 82 pp.
- 8 *Reseñas de documentos sobre desarrollo ambientalmente sustentable*, 1992, 217 pp.
- 9 *MERCOSUR: Resúmenes de documentos*, 1993, 119 pp.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-866
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL — Casilla 179-D
Santiago de Chile