



VICTOR BULMER-THOMAS

LA HISTORIA ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA DESDE LA INDEPENDENCIA



ECONOMÍA

SECCIÓN DE OBRAS DE ECONOMÍA LATINOAMERICANA

LA HISTORIA ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA DESDE
LA INDEPENDENCIA

Traducción de
MÓNICA UTRILLA DE NEIRA

VICTOR BULMER-THOMAS

**La historia económica de América Latina
desde la Independencia**



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

Primera edición en inglés, 1994

Primera edición en español, 1998

Segunda edición en inglés, 2003

Segunda edición en español, 2010

Primera edición electrónica, 2017

Título original: *The Economic History of Latin America since Independence*

Publicado en inglés por The Press Syndicate of the University of Cambridge,

The Pitt Building, Trumpington Street, Cambridge, United Kingdom

D. R. © 1994, 2003, Cambridge University Press

D. R. © 1998, Fondo de Cultura Económica

Carretera Picacho-Ajusco, 227; 14738 Ciudad de México

Comentarios:

editorial@fondodeculturaeconomica.com

Tel. (55) 5227-4672



www.fondodeculturaeconomica.com

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra, sea cual fuere el medio. Todos los contenidos que se incluyen tales como características tipográficas y de diagramación, textos, gráficos, logotipos, iconos, imágenes, etc., son propiedad exclusiva del Fondo de Cultura Económica y están protegidos por las leyes mexicanas e internacionales del copyright o derecho de autor.

ISBN 978-607-16-5009-2 (ePub)

Hecho en México - *Made in Mexico*

*Para el 30% que recibe 5%: un rayo de esperanza;
para el 5% que recibe 30%: una advertencia*

SUMARIO

Siglas y acrónimos

Prefacio a la segunda edición

Prefacio

- I. El desarrollo económico latinoamericano: panorama general
- II. La lucha por la identidad nacional desde la Independencia hasta mediados del siglo XIX
- III. El sector exportador y la economía mundial ca. 1850-1914
- IV. El crecimiento impulsado por las exportaciones: el lado de la oferta
- V. El crecimiento impulsado por las exportaciones y la economía no exportadora
- VI. La primera Guerra Mundial y sus consecuencias
- VII. Política, desempeño y cambio estructural en los años treinta
- VIII. La guerra y el nuevo orden económico internacional
- IX. El desarrollo hacia dentro en el periodo de la posguerra
- X. Nuevas estrategias comerciales y crecimiento basado en la deuda
- XI. La deuda, el ajuste y el cambio de paradigma
- XII. Conclusiones

Apéndices

Bibliografía

Índice analítico

Índice general

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ADIEU	Agencia para el Desarrollo Internacional, de Estados Unidos
AEX	agricultura para la exportación
AIC	Acuerdo Internacional del Café
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALC	acuerdo de libre comercio
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
Alpro	Alianza para el Progreso
AUI	agricultura para uso interno
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
Caricom	Comunidad del Caribe
CAT	certificado de abono tributario
CC	creación de comercio
CE	Comunidad Europea
CEAL, CEALC, CEPAL	Comisión Económica para América Latina (y el Caribe)
CEE	Comunidad Económica Europea
CIAD	Comisión Interamericana de Desarrollo
CRC	cambio de rumbo del comercio
CW	“consenso de Washington”
DEP	desarrollo de exportaciones primarias
DETC	depreciación efectiva del tipo de cambio
EMN	empresas multinacionales
EPE	empresas propiedad del Estado
EPM	empresas pequeñas y medianas
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
IED	inversión extranjera directa
IFI	institución(es) financiera(s) internacional(es)
IR	integración regional
ISI	industrialización para la sustitución de importaciones
ITC	ingresos en términos de comercio
IVA	impuesto al valor agregado
LA14	Latinoamérica 14 (las repúblicas que no pertenecen a LA6)
LA6	Latinoamérica 6 (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay)
LVE	limitaciones voluntarias a la exportación
MCCA	Mercado Común Centroamericano
Mercosur	Mercado Común del Sur
NMF	nación más favorecida
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	organización Mundial del Comercio
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo

PA	Pacto Andino
PAE	poder adquisitivo de las exportaciones
PD	países desarrollados
PE	promoción de exportaciones
PEA	población económicamente activa
PIB	producto interno bruto
PIR	países de industrialización reciente
PMD	países menos desarrollados
PNB	producto nacional bruto
PPA	paridad de poder adquisitivo
PREALC	Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe
SE	sustitución de exportaciones
SGP	sistema generalizado de preferencias
SIA	sustitución de importaciones agrícolas
SSI	servicio por sustitución de importaciones
TBD	tasa bruta de defunciones
TBN	tasa bruta de nacimientos
TCER	tipo de cambio efectivo real
TEC	tarifas externas comunes
TEP	tasa efectiva de protección
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TMI	tasa de mortalidad infantil
TNIC	términos netos de intercambio comercial
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
ZEBM	zonas exportadoras de bienes manufacturados

PREFACIO A LA SEGUNDA EDICIÓN

Desde la primera edición de esta obra, que fue publicada en 1994, el nuevo modelo basado en políticas favorables al mercado y en el crecimiento guiado por las exportaciones se ha consolidado en América Latina. Cuando se publicó esta primera edición era demasiado pronto para evaluar la repercusión de este nuevo modelo económico sobre el desempeño de la economía a largo plazo, y era difícil hacer comparaciones entonces con los modelos anteriores. Sin embargo, hoy se ve con claridad que es improbable que el resultado del nuevo modelo difiera sustancialmente del de sus predecesores. Unos cuantos países han sido capaces de elevar significativamente sus tasas de crecimiento de largo plazo, pero la mayoría no lo ha conseguido y varios han actuado mucho peor que durante la fase de desarrollo interno. Así, la perspectiva latinoamericana de alcanzar muy pronto elevados niveles de vida es aún remota y la brecha entre su ingreso per cápita y el de los países desarrollados, sobre todo el de los Estados Unidos, es tan ancha como siempre.

La influencia del contexto internacional siempre ha sido muy importante para el subcontinente. Sin embargo, la nueva ola de globalización —que permite la integración de mercado de producto y factor en el mundo— ha incrementado el efecto del ambiente externo sobre la región pese a la reducida importancia de los productos primarios. América Latina sigue luchando por encontrar una manera de elevar al máximo los beneficios de la globalización mientras minimiza el efecto negativo de los choques externos. Este dilema se ha hecho más difícil por la pérdida de importancia de una escuela latinoamericana de pensamiento económico independiente. La mayoría de las ideas recientes sobre la política económica ahora proceden de fuera de la región y se les da cabida con sólo pequeñas adaptaciones.

El interés global en el efecto del nuevo paradigma sobre la distribución del ingreso y la pobreza se ha reflejado en reciente investigación referente a la región. Este es uno de los principales avances desde que se publicó la primera edición de esta obra. También ha resurgido el interés en la integración regional, que se está extendiendo a todo el hemisferio debido al cambio de la política estadunidense hacia el regionalismo. Los problemas de la deuda y la afluencia de capitales siguen atrayendo muchísimo la atención.

La investigación acerca de la historia económica iberoamericana se ha hecho más fácil en los últimos años gracias a varias series de publicaciones periódicas. Incluso algunas de éstas se remontan a los tiempos de la Independencia en los comienzos del siglo XIX, aunque la mayoría se limita al siglo XX. Esto aumentará el profesionalismo de la próxima generación en cuanto se refiera a indagar la historia económica de Iberoamérica, y hará posible la comparación con otras muchas regiones y países. Mientras tanto, innumerables ideas expuestas

en esta obra estarán sujetas a un examen profundo. Espero leer los resultados de tal investigación y ver qué ideas han resistido la prueba del tiempo.

PREFACIO

Cualquier autor cuya obra abarque toda América Latina se enfrenta a una serie de dificultades, y éstas se complican cuando el periodo cubre casi dos siglos. Por ello no es de sorprender que relativamente pocos estudios pretendan abarcar la historia económica de América Latina desde la Independencia, pese a que hay una bibliografía cada vez más voluminosa sobre los progresos de países y provincias en particular. Sin embargo, lo que hace necesaria y factible una nueva historia económica para toda la región es la penetración al nivel subregional. Desde Chile hasta México, una nueva generación de especialistas se ha valido de las técnicas más avanzadas para llegar a las fuentes primarias y ampliar nuestro conocimiento sobre toda una gama de problemas.

Cualquier historia económica de América Latina requiere un enfoque multidisciplinario, lo cual entraña el riesgo de ofender la sensibilidad de esos estudiosos que prefieren trabajar dentro de los límites de una única disciplina. Por ser representante de la última generación a la que se alentó a trasponer esas barreras, he tenido la oportunidad de basarme en una inmensa bibliografía que abarca economía, historia económica, historia, política, sociología, antropología y relaciones internacionales. Como editor del multidisciplinario *Journal of Latin American Studies*, desde 1986, he gozado del privilegio único de tener acceso a las nuevas investigaciones realizadas en este ámbito antes de que se difundieran.

Un libro como éste no se puede escribir sin acumular muchas deudas. Aquí sólo puedo mencionar unas cuantas. Rosemary Thorp y Laurence Whitehead me enseñaron las limitaciones de un enfoque estrecho en economía. Leslie Bethell me dio la oportunidad de trabajar con historiadores de la monumental *Cambridge History of Latin America*. El difunto Carlos Díaz-Alejandro —quien casi con certeza hubiera escrito este libro de no haber sido por su muerte prematura— y José Antonio Ocampo me demostraron cómo los economistas profesionales podían ayudar a comprender la economía de América Latina en el siglo XIX. Y, finalmente, tengo una deuda especial con todos los estudiantes que asistieron a mis conferencias y clases sobre la historia económica de América Latina. Su reacción fue, a menudo, la prueba última de cuál era —o no era— el modo aceptable de presentar ideas nuevas y hacerlas comprensibles a los grupos que probablemente integrarán la mayoría de los lectores de este libro.

I. EL DESARROLLO ECONÓMICO LATINOAMERICANO: PANORAMA GENERAL

LA EXPRESIÓN *América Latina*, cuyo origen todavía se discute acaloradamente,¹ al principio tuvo una importancia casi exclusivamente geográfica: se refería a todos los países independientes, al sur del río Bravo, en que se hablaba, predominantemente, un idioma derivado del latín (español, portugués, francés). En este sentido original, las únicas características comunes a los países de América Latina eran su ubicación en el hemisferio occidental y el origen de sus lenguas. En muchos aspectos las diferencias entre los países fueron consideradas tanto o más importantes que lo que tenían en común.

Estas diferencias —de tamaño, población, raza, recursos naturales, clima o nivel de desarrollo— siguen siendo muy importantes, pero también se ha vuelto claro que las repúblicas se mantienen unidas por muchas cosas, aparte de la geografía y el lenguaje. La experiencia colonial compartida, como divisiones de los imperios español y portugués, fue decisiva al forjar los destinos económicos y políticos de las nuevas repúblicas después de la Independencia. El patrón de desarrollo del siglo XIX, basado en la exportación de riquezas naturales a los países industrializados, reforzó esta sensación de compartir un pasado.

Así, la frase *América Latina* tiene un significado real, y los factores comunes son más poderosos que los que unen a los países de África, Asia o Europa. Además, el número de miembros del “club” latinoamericano ha sido bastante estable desde la independencia, con relativamente pocos ingresos o egresos como resultado de cambios de fronteras, secesión o anexión (véanse los mapas 1.2 y 1.3); de hecho, en los últimos 150 años los límites de los Estados latinoamericanos, aunque a menudo hayan sido causa de conflicto interestatal y no hayan cesado por completo,² han cambiado mucho menos que las fronteras de otras partes.

Los países de América Latina son las 12 repúblicas de América del Sur (excepto Guayana Francesa), las seis repúblicas de América Central (incluyendo a Panamá, pero excluyendo a Belice), México, Cuba, República Dominicana y Haití: un total de 23. El español es la lengua principal en 19 repúblicas mientras que el portugués predomina en Brasil, el neerlandés en Surinam, el inglés en Guyana y el criollo (derivado del francés) en Haití. Grandes enclaves de la población de México, Guatemala, Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay aún hablan lenguas indígenas; y el inglés es la lengua materna de numerosas minorías de toda la región. Puede oírse hablar japonés en las calles de São Paulo, Brasil, donde al menos un millón de habitantes es de ascendencia japonesa, y hay importantes colonias de origen chino en muchas de las repúblicas.

Puerto Rico, que fue colonia española hasta 1898, fue anexado por Estados Unidos y es un Estado libre asociado con este país.³ Aunque sin duda fue parte de América Latina en el siglo

xix, a menudo se le excluye de ella; esta decisión les parece drástica a muchos, pero ha resultado justificada por su modelo de desarrollo muy diferente, como resultado de su relación especial con Estados Unidos. Por ello, en este libro Puerto Rico aparecerá en los estudios del siglo xix, pero con menor frecuencia en los análisis posteriores. En contraste, Panamá no fue considerado un país latinoamericano en el siglo xix porque aún formaba parte de Colombia. Su secesión en 1903, incitada por el presidente estadunidense Theodore Roosevelt, condujo a la independencia. Por ello se le incluye en la lista de las repúblicas latinoamericanas posterior al siglo xix.⁴

La mayor parte de los países latinoamericanos se independizó de los gobiernos europeos en el decenio de 1820.⁵ Los relatos de la época, de latinoamericanos y extranjeros por igual, estaban llenos de entusiastas informes sobre las perspectivas de la región cuando España y Portugal perdieron sus monopolios comerciales y de otros tipos. Los niveles de vida eran bajos, pero no mucho más que en América del Norte; probablemente estaban en el mismo rango que gran parte de Europa central, y tal vez eran más elevados que en los países recién descubiertos de las antípodas. Se pensaba que sólo se necesitaba capital y mano de obra calificada para aprovechar los recursos naturales del vasto interior inexplorado de América Latina, y tener acceso ilimitado a los ricos mercados de Europa occidental.

Casi dos siglos después ese sueño aún no se ha realizado. Ninguna de las 23 repúblicas de América Latina puede considerarse desarrollada, y algunas siguen siendo extremadamente pobres. En todas ellas se encuentran ciertos reductos de riqueza, que no ocultan la privación y las estrecheces que sufren los habitantes más pobres de la región. Aunque América Latina no se cuenta entre las regiones más pobres del mundo, su nivel ha sido alcanzado hoy por ciertas partes de Asia que casi con seguridad tuvieron niveles de vida mucho más bajos durante todo el siglo xix.⁶ Los logros latinoamericanos en materia de literatura, pintura, música y cultura popular han ganado una justa admiración en todo el mundo, pero ésta es apenas una compensación parcial ante la incapacidad de salvar la enorme brecha que existe entre el desarrollo económico de la región y el de los países avanzados.

El desarrollo económico suele medirse con toda una serie de indicadores, de los cuales los más comúnmente empleados son el producto interno bruto (PIB) y el producto nacional bruto (PNB) per cápita.⁷ Otros indicadores son la esperanza de vida al nacer, las emisiones de dióxido de carbono por cabeza, la mortalidad infantil, el número de teléfonos por cada mil habitantes, etc. Casi con cualquier indicador América Latina aparece a medio camino entre los países desarrollados (PD) de América del Norte y Europa occidental, y los países más pobres del África subsahariana y del sur de Asia (véase el cuadro I.1). El Banco Mundial clasifica a todas las repúblicas latinoamericanas como “de mediano ingreso”, con excepción de Haití y Nicaragua, que son clasificadas como “de bajos ingresos”; pero esto no puede ocultar el hecho de que el PNB per cápita en la región sólo era de 13% del nivel de los países con ingresos elevados a comienzos del siglo xxi.⁸

La falta de éxito económico no significa estancamiento. Por el contrario, en América Latina el cambio ha sido rápido, y esto puede verse sobre todo en la tasa de urbanización. La

expansión demográfica se ha centrado en las ciudades, en parte como resultado de la migración internacional, en el siglo XIX, y de la emigración rural-urbana, en el XX. Así, como puede verse en el cuadro I.2, hoy América Latina es predominantemente urbana: 75% de sus habitantes viven en poblados o ciudades. Dado que la tasa media de urbanización para todos los países de ingresos medios es de 50%, esto ha planteado que América Latina es “prematuramente madura”. De hecho, el espectacular crecimiento del sector informal en las ciudades latinoamericanas es prueba de la dificultad que tienen muchos recién llegados al mercado urbano de mano de obra para encontrar empleos seguros y productivos.⁹

CUADRO I.1. Indicadores comparativos del desarrollo para América Latina, ca. 2000

	PNB per cápita ^a (en dólares estadounidenses)	Esperanza de vida (años)	Tasa de mortalidad infantil (por mil)	Emisiones de dióxido de carbono per cápita (en ton)
<i>Ingresos bajos y medios</i>				
Sur de Asia	1 230	64	85	5.1
África subsahariana	460	63	99	0.9
América Latina y el Caribe	480	47	159	0.8
América Latina y el Caribe	3 680	70	38	2.6
<i>Ingresos altos</i>				
Reino Unido	27 510	78	6	12.6
Estados Unidos	24 500	77	6	8.8
Suiza	34 260	77	8	19.4
Suiza	38 120	80	5	6.1

^a Las economías en el Banco Mundial (2000) se dividen entre grupos de ingresos de acuerdo con el ingreso nacional bruto per cápita 2000, calculado según el método del World Bank Atlas. Los grupos son los siguientes: ingresos bajos, 755 dólares o menos; ingresos medios bajos, entre 756 y 2 995 dólares; ingresos medios superiores, de 2 996 a 9 265 dólares, e ingresos altos, de 9 266 dólares en adelante.

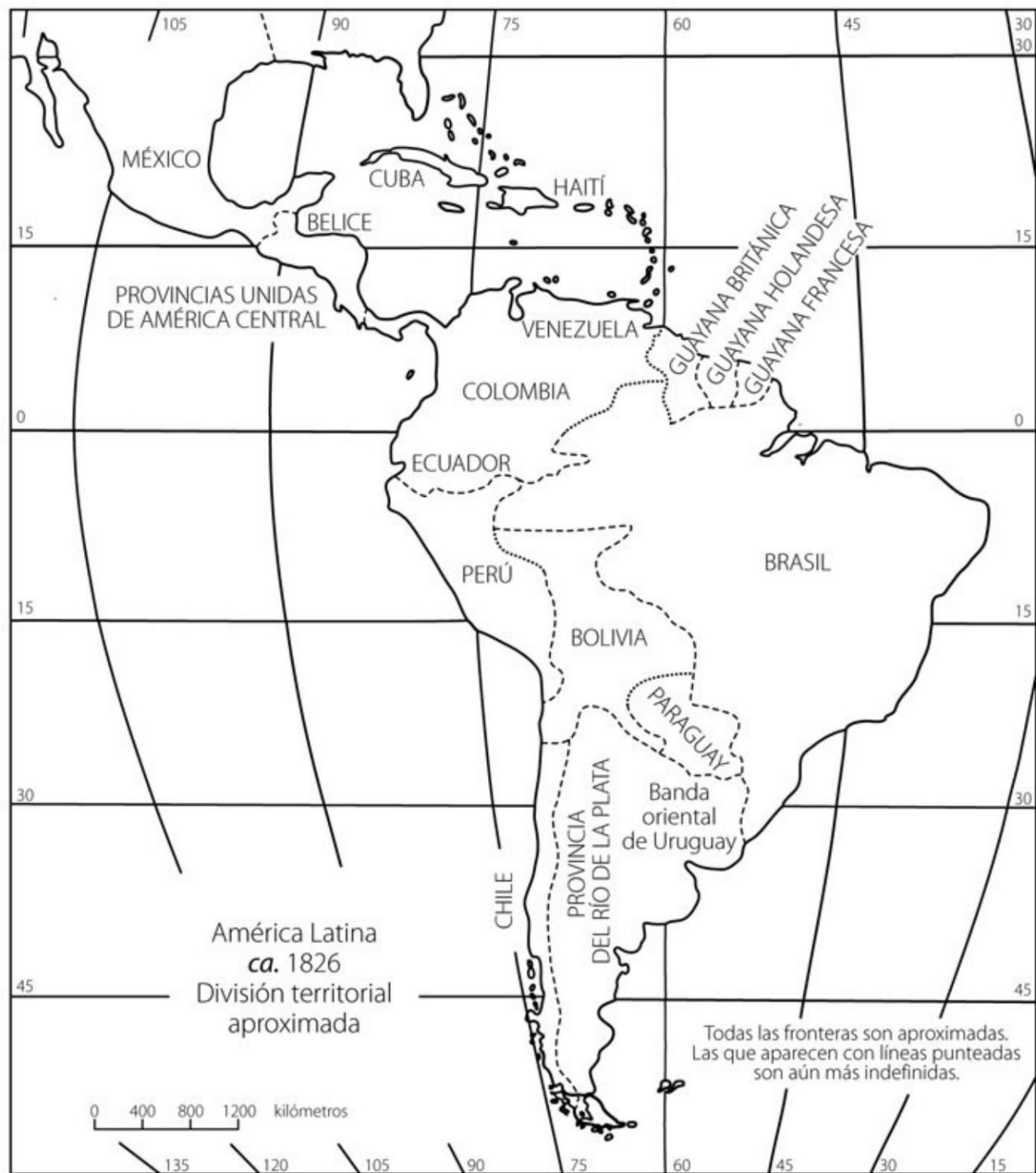
FUENTE: World Bank (2002), p. 233.

América Latina incluye algunas de las zonas urbanas más grandes del mundo: la Ciudad de México y Sao Paulo, las cuales tienen, ambas, unos 20 millones de habitantes en sus áreas metropolitanas, y padecen todos los problemas de contaminación relacionados con las grandes concentraciones urbanas de los países industriales. Sin embargo, lo asombroso de la urbanización latinoamericana es el problema de la primacía; es decir, el desarrollo desproporcionadamente rápido de la ciudad principal de cada república. Con excepción de

Brasil, Venezuela y El Salvador, la proporción de la población urbana que vive en la urbe más importante está muy por encima del promedio mundial. Por ello la capital suele ser el principal centro industrial, comercial, financiero y cultural, así como administrativo.¹⁰



MAPA I.1. *Principales recursos y productos de Centro y Sudamérica, ca. 1930.*
Adaptado de Horn y Bicc (1949).



MAPA I.2. América Latina, ca. 1826.



MAPA 1.3. *América Latina, 2000.*

La tasa de crecimiento demográfico, como lo muestra claramente el cuadro I.2, ha comenzado a disminuir. Está en proceso una transición demográfica, en la cual la tasa de natalidad empieza a coincidir con la reducción previa de la tasa de mortalidad, y algunos países —en especial Argentina, Cuba y Uruguay— han alcanzado ya tasas de crecimiento demográfico muy bajas. En cambio, los dos países más populosos, Brasil y México, han tenido tasas de crecimiento muy elevadas hasta el decenio de 1990. Cabe esperar que su participación en el total latinoamericano —53% en 2000— se estabilice ahora que las tasas de natalidad están decreciendo.

En la mayoría de los países menos desarrollados (PMD) la rápida tasa de urbanización coincide con una creciente población rural. La emigración del campo a la ciudad es importante, pero el pequeño tamaño de las zonas urbanas implica que éstas no pueden absorber todo el aumento de la población rural. No obstante, las poblaciones en expansión deben encontrar nuevas oportunidades de trabajo en las zonas rurales. Sin embargo, en la mayoría de los países latinoamericanos la urbanización ha llegado al punto en que la migración rural-urbana ha producido una pérdida neta de la población rural, y no sólo en su tasa de crecimiento. Por ejemplo, Uruguay ha presenciado una reducción de casi 50% de su población rural desde 1960, y en 2000 sólo 5% de su fuerza de trabajo fue clasificada como agrícola.

En contraste, la población de América Latina en el decenio de 1820 —no mucho mayor, en su conjunto, que la de la Ciudad de México en la actualidad— era abrumadoramente rural; la fuerza laboral se concentraba en la agricultura y la minería. Los recursos naturales producidos por estos sectores constituyeron su nexo con el resto del mundo, y los flujos internacionales de mano de obra y de capital se interesaron directa o indirectamente por aumentar el excedente exportable. Algunos de los artículos por los cuales aún es famosa América Latina, como el azúcar, ya eran importantes en la época de la Independencia; muchos otros, como el café, se agregaron a la lista en el siglo XIX.

La importancia de estos artículos primarios ha ido reduciéndose, pero a fines de la primera década de 2000 seguían representando dos tercios de las exportaciones (véase el cuadro I.3). Además, muchas de las exportaciones manufacturadas no tradicionales de América Latina —como productos textiles o de cuero y muebles— se basan en sus recursos naturales. Por ello es válido decir que los artículos primarios constituyen aún el principal nexo con el resto del mundo. Esto es todavía más cierto si en la lista de exportaciones incluimos las drogas ilegales, como la cocaína y la marihuana. En el caso de Colombia, donde la repercusión del comercio de las drogas es particularmente importante, el valor de los narcóticos se calcula en 25% de las exportaciones y 3% del PIB.¹¹

CUADRO I.2. *Indicadores demográficos*

País	Población en 2000 (miles)	Urbanización ^a	Crecimiento demográfico (porcentaje anual)			
			1961-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000
Argentina	37032	89.4	1.4	1.7	1.4	1.3
Bolivia	8329	64.8	2.4	2.6	2.5	2.4
Brasil	170406	81.3	2.8	2.4	2.1	1.4
Chile	15211	84.6	2.3	1.6	1.7	1.5
Colombia	42299	74.9	3.0	2.2	2.0	1.9
Costa Rica	3811	51.9	3.4	2.8	2.9	2.0
Cuba	11188	75.3	2.0	1.3	0.9	0.5
Ecuador	12646	62.4	3.2	3.0	2.6	2.1
El Salvador	6276	46.6	3.4	2.3	1.3	2.1
Guatemala	11385	40.4	2.8	2.8	2.9	2.6
Haití	7959	35.7	2.0	1.7	1.9	2.1
Honduras	6417	46.9	3.1	3.4	3.4	2.8
México	97966	74.4	3.3	2.9	2.3	1.6
Nicaragua	5071	64.7	3.2	3.1	2.8	2.8
Panamá	2856	57.7	3.0	2.8	2.1	1.7
Paraguay	5496	56.0	2.9	3.0	3.1	2.6
Perú	25661	72.8	2.9	2.7	2.2	1.7
República Dominicana	8373	65.0	3.2	2.6	2.3	1.9
Uruguay	3337	91.3	1.0	0.4	0.6	0.7
Venezuela	24170	87.4	3.5	3.5	2.5	2.1
América Latina	505889	75.4	2.8	2.4	2.1	1.6

^a Definida como porcentaje de la población que vive en zonas urbanas. La población clasificada como urbana se apega a las definiciones de cada país.

FUENTES: World Bank (2000), p. 232; World Bank (2002a).

La explotación de recursos naturales en América Latina, como en tantas otras partes del mundo, se ha llevado a cabo con poco respeto al ambiente. Se agotó la cubierta forestal, se contaminaron ríos y lagos, y a la cadena alimenticia entraron peligrosos productos químicos. La conciencia local de estos problemas ha ido aumentando con lentitud, pero América Latina se enfrenta al problema adicional de que la Cuenca del Amazonas —que comparten Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y las Guayanas— alberga las reservas de bosques tropicales más grandes e importantes del mundo. Se cree que su destrucción contribuirá de manera importante al calentamiento global y al efecto invernadero, por lo que América Latina es presionada por el resto del mundo para que adopte normas ambientales que los países más

ricos consideran apropiadas.¹²

CUADRO I.3. *Exportaciones de productos primarios como porcentaje del total*

País	1980	1990	2000
Argentina	76.9	70.9	67.9
Bolivia	97.1	95.3	72.9
Brasil	62.9	48.1	42.0
Chile	88.7	89.1	84.0
Colombia	80.3	74.9	65.9
Costa Rica	70.2	72.6	34.5
Ecuador	97.0	97.7	89.9
El Salvador	64.6	64.5	51.6
Guatemala	75.6	75.5	68.0
Honduras	87.2	90.5	64.4
México	87.9	56.7	16.5
Nicaragua	81.9	91.8	92.5
Panamá	91.1	83.0	84.1
Paraguay	88.2	90.1	80.7
Perú	83.1	81.6	83.1
Uruguay	61.8	61.5	58.5
Venezuela	98.5	89.1	90.9
América Latina ^a	80.0	77.2	66.4

^a Del total se excluye a Cuba, República Dominicana y Haití, cuyos datos no estaban disponibles en la fuente.

FUENTE: ECLAC (2001), pp. 518-521.

Sin embargo, el problema del daño al ambiente no se limita a los recursos naturales. En las repúblicas más extensas, la rápida urbanización ha ido acompañada por un impresionante crecimiento industrial. Por toda la región han proliferado plantas de productos químicos, acerías, fábricas de cemento y líneas de montaje de automóviles, a medida que los gobiernos han ido adoptando una política a favor de la industrialización. Este proceso, que comenzó a fines del siglo XIX en los países más importantes de la región, se aceleró después de 1930, cuando la Gran Depresión y la segunda Guerra Mundial sirvieron de estímulo a las empresas, que lograron sustituir las importaciones de bienes manufacturados con productos locales. En 1955 la contribución de las manufacturas al PIB real había rebasado a la de la agricultura,¹³ y en 2000 había llegado a 21%, frente al 7% para la agricultura (véase el cuadro I.4).

Durante gran parte del siglo XX el crecimiento industrial ha sido rápido pero no muy

eficiente. Las empresas industriales (incluyendo las compañías multinacionales, o CMN), protegidas por aranceles y otras barreras a la importación, han explotado el mercado interno con bienes de alto precio y baja calidad. Por lo tanto casi todas resultaron incapaces de competir internacionalmente, por lo cual hubo que seguir pagando la deuda externa con los ingresos obtenidos por productos primarios. La rápida acumulación de deuda externa en el decenio de 1970, después de dos crisis del petróleo, dejó a América Latina en una situación peligrosamente frágil, y las exportaciones de productos primarios no lograron producir ingresos suficientes para el servicio de la deuda externa durante los ochenta. Como resultado, se cobró conciencia de la necesidad de que la industria fuese competitiva en el mercado internacional, y las empresas se han visto presionadas por todos los flancos para que reduzcan costos y mejoren la calidad.

La extracción de recursos naturales en América Latina y las inversiones relacionadas con ella en infraestructura social —como los ferrocarriles— atrajo capital extranjero. Gran Bretaña, principal inversionista en el siglo XIX, fue remplazada en la mayoría de los países por los Estados Unidos hacia 1930. Después el Estado, en las diversas naciones, ha ido aumentando continuamente su participación en la actividad económica, adueñándose de instalaciones públicas, ferrocarriles y recursos naturales que antes habían quedado en poder de extranjeros. Sin embargo, el capital foráneo siguió siendo importante en buen número de artículos primarios, sobre todo minerales —con excepción del petróleo— y fue atraído por las nuevas oportunidades que ofreció la industria después de la segunda Guerra Mundial.

La participación del Estado en la economía, ampliamente aceptada en los decenios de 1960 y 1970, no logró reducir la gran desigualdad en la distribución del ingreso en la mayoría de las repúblicas latinoamericanas. Esta desigualdad, que al principio fue producto de la desigual distribución de la tierra, heredada de tiempos coloniales, se ha reforzado por la concentración industrial y financiera en el siglo XX, con lo que la distribución del ingreso de América Latina es una de las peores en el mundo. En realidad, como lo muestra el cuadro I.5, es muy común ver que 10% de las familias de nivel más alto reciba más de 40% del ingreso total, mientras que 40% de las de nivel inferior en general reciba menos de 15%. De igual manera, el coeficiente de Gini (un indicador de la desigualdad en el ingreso de uso muy extendido) es uniformemente alto en Latinoamérica (véase dicho cuadro).

Las diferencias dentro de los respectivos países se reflejan, en menor grado, en las que hay entre las diversas naciones. Por ejemplo, en 2000 el PNB per cápita (véase el cuadro I.6) varió de cerca de 6 000 a 7 000 mil dólares en los países más ricos a unos 500 dólares en el más pobre. Esto implica que el mexicano promedio es, por ejemplo, 12 veces más rico que el nicaragüense promedio, y que el ciudadano estadounidense medio (véase el cuadro I.1) es 10 veces más rico que el latinoamericano. Por todo ello, una historia económica de América Latina debe explicar no sólo la incapacidad de la región en su conjunto para llegar a ser desarrollada, sino también las diferencias de los niveles de vida entre los países que la integran.

CUADRO I.4. Contribución sectorial al PIB en 2000

País	Agricultura (valor agregado como porcentaje del PIB)	Manufactura (valor agregado como porcentaje del PIB)	Participación del campo en el total de la manufactura (porcentaje)
Argentina	4.8	17.6	14.2
Bolivia	22.0	12.8	0.3
Brasil	7.4	24.0	33.3
Chile	10.5	15.9	3.2
Colombia	13.8	13.8	3.1
Costa Rica	9.4	24.4	1.1
Cuba	6.7	37.2	s/d
Ecuador	10.0	16.9	0.7
El Salvador	10.1	23.4	0.9
Guatemala	22.8	13.2	0.8
Haití	28.0	7.0	0.1
Honduras	17.7	19.9	0.3
México	4.4	20.7	32.2
Nicaragua	32.0	14.0	0.1
Panamá	6.7	7.6	0.2
Paraguay	20.6	14.4	0.3
Perú	7.9	14.3	2.3
República Dominicana	11.1	17.0	1.0
Uruguay	6.0	16.9	1.0
Venezuela	5.0	14.4	4.9
América Latina	7.0	21.0	100.0

FUENTE: World Bank (2002a).

Casi todas las teorías del desarrollo económico han tendido a destacar una cara de la explicación en detrimento de la otra. Por ejemplo, se aplicaron teorías raciales,¹⁴ hoy en gran parte desacreditadas, para explicar la posición inferior en materia de ingreso real per cápita en Bolivia (con su mayoría de población indígena), y en Haití (donde la población es mayoritariamente de origen africano), pero no sirvieron para explicar la incapacidad de países con una población europea predominante, como Costa Rica y Uruguay, para alcanzar el estatus de PD. Las teorías raciales también resultaron desesperadamente inadecuadas para explicar la transformación de una historia de triunfo a una de fracaso en ciertos países (por ejemplo, Argentina), o a la inversa (por ejemplo, Venezuela).¹⁵

CUADRO I.5. Distribución del ingreso: porcentaje de participación del ingreso familiar y el coeficiente de Gini, ca. 2000

País	40% de los más pobres	30% del nivel siguiente	20% del nivel inferior a 10% de los más ricos	10% de los más ricos	Coeficiente de Gini ^a
Argentina ^b	15.4	21.6	26.1	37.0	0.542
Bolivia	9.2	24.0	29.6	37.2	0.586
Brasil	10.1	17.3	25.5	47.1	0.640
Chile	13.8	20.8	25.1	40.3	0.559
Colombia	12.3	21.6	26.0	40.1	0.572
Costa Rica	15.3	25.7	29.7	29.4	0.473
Ecuador ^c	14.1	22.8	26.5	36.6	0.521
El Salvador	13.8	25.0	29.1	32.1	0.518
Guatemala	12.8	20.9	26.1	40.3	0.582
Honduras	11.8	22.9	28.9	36.5	0.564
México	15.1	22.7	25.6	36.7	0.539
Nicaragua	10.4	22.1	27.1	40.5	0.584
Panamá	12.9	22.4	27.7	37.1	0.557
Paraguay	13.1	23.0	27.8	36.2	0.565
República Dominicana	14.5	23.6	26.0	36.0	0.517
Uruguay ^c	21.6	25.5	25.9	27.0	0.440
Venezuela	14.6	25.1	29.0	31.4	0.498

^a El coeficiente de Gini mide la desigualdad en el ingreso y varía de 0 en el caso de la igualdad absoluta a 1 en el caso de la desigualdad absoluta.

^b Zona metropolitana de Buenos Aires.

^c Total urbano.

FUENTE: CEPAL (2001), pp. 69 y 71.

**CUADRO I.6. PNB per cápita (en dólares estadunidenses):
1980, 1990 y 2000**

País	1980	Lugar	1990	Lugar	2000	Lugar
Argentina	2 739	4	4 346	1	7 695	1
Bolivia	519	19	741	17	994	17
Brasil	1 933	9	3 143	3	3 494	7
Chile	2 474	5	2 315	7	4 638	5
Colombia	1 174	13	1 152	12	1 922	13
Costa Rica	2 115	7	1 874	9	4 159	6
Cuba ^a	2 325	6	2 458	6	2 030	12
Ecuador	1 474	10	1 041	13	1 076	16
El Salvador	779	16	940	15	2 105	10
Guatemala	1 155	15	874	16	1 668	14
Haití	273	20	461	19	509	19
Honduras	719	18	626	18	924	18
México	3 308	3	3 157	2	5 864	3
Nicaragua	734	17	264	20	473	20
Panamá	1 954	8	2 216	8	3 463	8
Paraguay	1 470	11	1 248	10	1 369	15
Perú	1 193	12	1 219	11	2 084	11
República Dominicana	1 164	14	1 002	14	2 349	9
Uruguay	3 477	2	2 990	4	5 908	2
Venezuela	4 597	1	2 492	5	4 985	4
América Latina	2 168		2 586		3 879	

^a La cifra cubana para 1980 es un cálculo tomado de Brundenius y Zimbalist (1989); la cifra de 1990 se refiere a la tasa de crecimiento entre 1980 y 1990 en Thorp (1998), p. 353, a la cifra de 1980; la cantidad de 2000 se refiere a la tasa de crecimiento del PIB ajustado por aumento poblacional en ECLAC (2001), pp. 286-287, a la cifra de 1990. Las cantidades cubanas de 1990 y 2000 no son estrictamente comparables con las cifras de otros países latinoamericanos porque se basan en precios constantes en pesos y no en dólares de los Estados Unidos.

FUENTE: World Bank (2002a).

Algunas teorías sobre el desarrollo económico de América Latina han hecho mucho hincapié en los rasgos institucionales y estructurales de la región.¹⁶ El sistema de tenencia de la tierra, legado de la Península Ibérica, por ejemplo, fue considerado un obstáculo al desarrollo, y el aparato jurídico y administrativo, heredado de las potencias coloniales, se consideró una barrera a la empresa privada y a la eficiente toma de decisiones en el sector

público. Empero, no debemos permitir que el atractivo superficial de estas teorías oscurezca sus muchas deficiencias. El panorama institucional y estructural heredado del periodo colonial no fue homogéneo y, al correr de los años, ha cambiado considerablemente.

Por otra parte, la teoría de la dependencia, que subrayaba la dicotomía entre el “centro” (los países avanzados) y la “periferia” (América Latina), así como las desiguales relaciones de intercambio entre ambas regiones, pareció inicialmente una explicación convincente de la relativa incapacidad de América Latina para alcanzar el alto nivel de vida que podía verse en los países desarrollados, pero no pudo aclarar por qué algunos países latinoamericanos tenían mucho mejor desempeño que otros.¹⁷ Además, la teoría de la dependencia tampoco pudo explicar la transformación de un país como Argentina, que pasó del éxito al fracaso en un lapso relativamente breve.

La teoría de la dependencia forma parte de una larga tradición de obras teóricas que han considerado que el principal obstáculo al desarrollo económico latinoamericano son sus desiguales relaciones con las potencias extranjeras. Numerosas evidencias circunstanciales ilustran la arrogante actitud hacia América Latina de varias potencias europeas (especialmente Gran Bretaña y Francia) en el siglo xix, y de Estados Unidos en el xx. Sin embargo, resulta insostenible la tesis de que existe una relación negativa entre la cercanía de los nexos con una potencia exterior y la tasa de desarrollo económico. Países pobres y atrasados (por ejemplo, Bolivia) nunca han recibido tanta atención como países relativamente ricos (por ejemplo, Argentina que, ya muy avanzado el decenio de los cuarenta, solía ser descrita como miembro informal del Imperio británico).¹⁸

Las teorías ortodoxas no lo han hecho mejor. Incontables teorías sobre el crecimiento guiado por las exportaciones han sostenido que los países con los niveles más altos de integración a la economía mundial alcanzarán las mayores tasas de desarrollo económico y, a la postre, llegarían a la categoría de PD.¹⁹ Y sin embargo, algunas de las repúblicas latinoamericanas más pobres, como Honduras, se han contado entre las economías más abiertas del mundo, mientras que la transformación de Brasil, que pasó de ser uno de los países más pobres de América Latina durante la década de 1920 a uno de los más ricos durante la de 1970, se logró en un panorama de alejamiento de la economía mundial durante gran parte de ese periodo.

El neoliberalismo, versión extrema de la ortodoxia, ha estado muy en boga en años recientes. Sostiene que América Latina fue paralizada por la intervención del Estado, el cual distorsionó los precios relativos, impidió el surgimiento de un sector privado dinámico y obligó a muchas personas a desempeñar actividades informales (frecuentemente ilegales).²⁰ Sus críticos se apresuraron a señalar el carácter ahistórico de este argumento, pues la intervención del Estado en América Latina —como en muchas otras regiones del mundo— fue en gran parte una respuesta a las fallas del mercado en un medio “liberal”, no regulado. De hecho, el medio siglo anterior a 1930, que en América Latina estuvo dominado por la ideología liberal, se caracterizó por el modesto papel del Estado y la importancia de la inversión privada extranjera. Aunque la intervención estatal no siempre fue la respuesta apropiada a las fallas del mercado, no se sigue que la ausencia de intervención estatal

condujera, infaliblemente, a una asignación más eficiente de los recursos.

No hay ninguna teoría que, por sí sola, explique la posición intermedia de América Latina en la escala del ingreso mundial per cápita y las diferencias que, con el tiempo, han surgido entre los países latinoamericanos. Y sin embargo, es esencial contar con un marco teórico si se quiere que la historia de la economía sea algo más que una simple descripción. A lo largo de este libro se repetirán tres ideas básicas, tendientes a explicar la posición de la zona en su conjunto y de los diversos países de la región: la lotería de bienes, la mecánica del crecimiento guiado por las exportaciones y el medio de la política económica.

La integración de América Latina a la economía mundial se llevó a cabo por la exportación de productos primarios. Como hemos visto, éste sigue siendo su nexo más importante con el resto del mundo. Sin embargo, los productos primarios no son homogéneos, y la frase “lotería de bienes” intenta llamar la atención hacia las diferencias que hay entre ellos. Algunos productos (por ejemplo, el ganado bovino) se prestaron en forma natural a establecer vínculos por medio de nuevos procesos previos a la exportación, mientras que otros (como el plátano) tienen pocas posibilidades en ese sentido. Los artículos con nexos hacia adelante pueden actuar como estímulo para la industria y la urbanización —el ejemplo más claro es el de la carne en Argentina durante el siglo XIX—, pero los productos también difieren en su demanda de insumos (nexos hacia atrás). Los que se extraen de la tierra utilizando sólo mano de obra (como el guano)²¹ no ofrecen ningún estímulo a las industrias que aportan insumos, mientras que otros (los nitratos) exigen toda una gama de insumos, incluyendo maquinaria, antes de que se les pueda explotar con provecho.

Los bienes también difieren en las características de su demanda. Algunos, como la carne, gozaron y siguen gozando de una elasticidad relativamente alta de demanda de ingreso, de modo que un aumento de 5% del ingreso en el mundo real produce un aumento de demanda del producto superior a 5%. Otros, como el café, han visto reducirse con el tiempo su elasticidad de ingreso, a medida que pasaban de ser artículos suntuarios a ser bienes de consumo básico. Algunos productos (como el oro) no tienen un sustituto sintético directo, mientras que otros (por ejemplo, el algodón) se enfrentan a la competencia de las fibras sintéticas, de modo que la elasticidad del precio de demanda es alta. En algunos productos (por ejemplo, la cocaína) América Latina tiene el monopolio del abasto mundial; en otros (el azúcar), la competencia internacional es intensa.

La diversidad geográfica y geológica de América Latina hizo que cada república tuviese sólo una gama limitada de productos de exportación. Chile, país templado, pudo exportar trigo, pero no café; tenía enormes depósitos de cobre, pero poco petróleo. La lotería de bienes determinó que Chile se integrara a la economía mundial sobre la base de productos diferentes, por ejemplo, de los de Colombia, donde el clima tropical y el terreno montañoso hacen particularmente apropiada la producción del café. Fue inevitable que estas diferencias en la especialización de los productos de los diversos países acarrearán importantes repercusiones para el desarrollo a largo plazo.

La especialización de la producción ocasionó una creciente productividad laboral en el sector exportador y entrañó la perspectiva de un desarrollo basado en la exportación. No

obstante, la mecánica del desarrollo encabezado por la exportación tiene un papel fundamental. Una máquina bien lubricada puede transferir los aumentos de productividad del sector exportador al resto de la economía, elevando los niveles de vida y el ingreso real per cápita; una máquina deficiente hará que los aumentos de productividad se concentren en el sector exportador, a menudo para ser explotados por compañías extranjeras, y no por los factores de la producción internos. El excedente capitalista posible por la especialización de las exportaciones no es, pues, garantía de acumulación de capitales.

Hay tres mecanismos de especial importancia en la máquina de desarrollo guiada por las exportaciones: el capital (incluyendo innovaciones y transferencias de tecnología), el trabajo y el Estado. Cuando estos mecanismos no funcionan con eficiencia puede lograrse un crecimiento en el sector exportador con estancamiento o hasta retroceso de la economía no exportadora. El resultado serán crecientes exportaciones per cápita y un aumento de la parte del PIB real causado por las exportaciones, pero no la garantía de un nivel de vida que vaya a ascender con rapidez. Desde luego, con el tiempo, cuando las exportaciones eleven la tasa de crecimiento del PIB real, deberán coincidir con la tasa de crecimiento de las exportaciones, pero para entonces la especialización de la exportación habrá llegado al punto en que la economía sea muy vulnerable a las condiciones adversas en los mercados mundiales, y una recesión causada por ciclos del comercio mundial pudiera ser profunda y duradera. En cambio, donde los tres mecanismos funcionan eficientemente la economía no exportadora se ampliará junto con el sector exportador. Aumentarán las exportaciones per cápita, pero en realidad la participación de las exportaciones en el PIB real podría reducirse, y los niveles de vida se elevarían. El dinamismo de la economía no exportadora la defiende, pues, de los choques adversos externos, de modo que cualquier recesión causada por ciclos del comercio mundial tenderá a ser breve.

El primer mecanismo —el capital— incluye la transferencia de una parte del excedente de capital del sector exportador a una inversión productiva en la economía no exportadora. Esta transferencia dista mucho de ser automática. Por ejemplo, será menos probable que ocurra si el excedente recae en inversionistas extranjeros, si hay pocos intermediarios financieros y si el mercado interno es pequeño. Habrá más posibilidades de que se lleve a cabo si el excedente recae en factores locales de producción, si está bien difundida la intermediación financiera y el mercado interno es grande y en expansión.

Las dimensiones del mercado interno son función no sólo de la población, sino también del poder adquisitivo. Donde el trabajo —el segundo mecanismo— del sector exportador se paga en especie, el mercado interno queda restringido artificialmente. Una fuerza de trabajo basada en la esclavitud —como la de Brasil o Cuba hasta finales del decenio de 1880— es un estímulo pobre para transferir las ganancias derivadas de la productividad del sector exportador a la economía no exportadora. En cambio, una fuerza de trabajo calificada y asalariada no sólo representa una concentración importante del poder adquisitivo para los vendedores en la economía no exportadora, sino también una fuente potencial de futuros empresarios que podrán llevar su capacidad y sus conocimientos a otras ramas de la economía.

El tercer mecanismo se refiere al Estado. La expansión del sector exportador permite la de las importaciones, y los impuestos al comercio exterior en las primeras etapas de desarrollo son invariablemente la fuente más importante de ingresos para el gobierno. El monto de los ingresos y la manera en que se gastan resultan factores decisivos del éxito o el fracaso del desarrollo guiado por las exportaciones. Cuando los recursos son escasos y se los utiliza básicamente para reforzar al sector exportador, el no exportador puede perder todo dinamismo; donde los recursos son considerables y se los emplea para fomentar la economía no exportadora, ambos sectores podrán crecer con rapidez. Sin embargo, el equilibrio es delicado, porque una excesiva carga fiscal al sector exportador podría hacer que se estancara.

La lotería de bienes y la mecánica del crecimiento guiado por la exportación han sido factores decisivos del éxito o fracaso del desarrollo económico de América Latina desde la Independencia, pero también lo ha sido el medio político-económico. La política económica incongruente, o aplicada de manera incongruente, ha causado considerable daño tanto al sector exportador como al no exportador. La política económica congruente, basada en un consenso general y apoyada por la estabilidad política, en cambio, ha creado un medio apropiado para transferir los aumentos de productividad del sector exportador a la economía no exportadora. A medida que las economías latinoamericanas van ganando en complejidad, el medio político-económico se ha vuelto más importante, hasta el punto de que en algunas repúblicas es hoy el determinante principal del éxito o el fracaso.

Durante la mayor parte del primer siglo posterior a la Independencia todas las repúblicas de América Latina siguieron una política de crecimiento guiado por las exportaciones de sus productos primarios. Donde la combinación de la lotería de bienes, la mecánica del desarrollo guiado por las exportaciones y el medio político-económico fue favorable, los resultados fueron impresionantes. Por ejemplo, Argentina, que salió beneficiada en la lotería de bienes y donde la mecánica del desarrollo basado en las exportaciones funcionó perfectamente, se encontró entre los 12 países más ricos del mundo en la década de 1920 en función del ingreso real per cápita, pese a numerosas deficiencias de su política económica. En cambio, donde los tres elementos fueron desfavorables, como en Haití y Bolivia, se obtuvieron resultados terriblemente decepcionantes.

En el medio siglo que siguió a la Depresión de 1929 cierto número de países —principalmente las repúblicas más grandes— se apartaron del crecimiento guiado por las exportaciones y favorecieron el desarrollo interno basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). En esos países el sector exportador perdió dinamismo y la lotería de bienes dejó de ser relevante, aunque las exportaciones de productos primarios siguieran siendo la principal fuente de captación de divisas. El nuevo sector dinámico fue la ISI, y el problema pasó a ser cómo transferir los aumentos de productividad del sector ISI al resto de la economía. Por consiguiente, la necesidad de que funcionaran bien los mercados de factores y productos siguió vigente en esta nueva situación, y el medio político-económico se volvió más importante que nunca: sus errores resultaban más costosos.²²

A fines de la década de 1960 algunos países comenzaron a apartarse del desarrollo hacia adentro y a buscar un nuevo tipo de integración a la economía mundial, sobre la base de

exportaciones no tradicionales, incluyendo manufacturas. Este proceso aceleró el paso durante la de 1980 y, al comienzo de la de 1990, en toda América Latina se había iniciado una nueva era de crecimiento guiado por las exportaciones. Mucho se espera de este nuevo modelo, pero habrá que recordar las lecciones del pasado. El medio político-económico sigue siendo decisivo: el carácter global que hoy tiene la economía mundial exige que los factores de la producción internos estén cada vez más conscientes de las oportunidades que surgen fuera de la región, de modo que los errores políticos se pagan con la fuga de capitales y de mano de obra calificada de América Latina. La mecánica del crecimiento basado en exportaciones se ha vuelto más compleja, y la transferencia y difusión de la tecnología mucho más decisiva, pero subsiste el problema básico de transferir los aumentos de productividad del sector exportador a la economía no exportadora. La lotería de bienes ya no es tan importante, pero la elección de exportaciones no tradicionales aún podrá ejercer un efecto importante sobre el éxito o el fracaso del desarrollo económico.

Las lecciones de la historia económica de América Latina nos indican que no hay nada determinado en la baja ubicación actual de la región en materia de desarrollo económico en general y de ingreso real per cápita en particular. Hoy no es más fácil lograr la alquimia del éxito que en tiempos de la Independencia. No existen varitas mágicas, y la competencia internacional es más feroz que nunca. No todas las repúblicas latinoamericanas pueden esperar la transición a la categoría de PD en el presente siglo, pero sería sorprendente que no lo lograsen al menos unas cuantas.²³ Aun así, habrá que aprender las lecciones del pasado — tanto los fracasos como los éxitos— si se quiere que los nietos de los latinoamericanos de hoy tengan asegurado un nivel de vida decente.