

## **PROBLEMAS, TEORÍA DEL DESARROLLO Y ESTRATEGIAS EN AMÉRICA LATINA\***

**Vittorio Corbo**

En este estudio examino tanto la influencia de los problemas económicos como las teorías de desarrollo en las estrategias de crecimiento seguidas por los países latinoamericanos en los últimos 70 años. Hasta el momento de la Gran Depresión, la mayor parte de los países de la región estaban relativamente abiertos al comercio, y las ventajas comparativas eran la base de la más avanzada teoría del desarrollo. Desde la Gran Depresión hasta la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte de los países practicaron la gestión de la crisis como una reacción a los agudos impactos externos provenientes de la Depresión. Hacia fines del decenio de los cuarenta, la escuela estructuralista, dirigida por Raúl Prebisch, lanzó el primer ataque a la ortodoxia del libre comercio. Propugnó la industrialización por sustitución de importaciones. A comienzos de los años sesenta, sin embargo, y

---

VITTORIO CORBO. Ingeniero Comercial, Universidad de Chile. Ph. D. en Economía y Post Doctorado en Economía en el M.I.T.; Profesor titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica; Principal consejero del director del Departamento de Investigaciones sobre el Desarrollo, Banco Mundial.

\*Agradezco a Edgardo Barandiarán, Albert Berry, Arnold C. Harberger, Jaime de Melo, Guy Pfefferman, Julio Nogués, Gustav Ranis y a Luis Riveros, por sus útiles comentarios a un previo borrador de este ensayo, y a Peter Bock por su asistencia editorial. También estoy en deuda con los que participaron en un seminario en la Universidad de Harvard y en el 25° Aniversario del Symposium del Centro Económico de Desarrollo de la Universidad de Yale, por sus perspicaces comentarios.

decepcionados con las perspectivas de crecimiento, Brasil y Colombia, y en menor grado Chile, iniciaron reformas encaminadas a reducir el prejuicio antiexportador de sus políticas de sustitución de importaciones. En Brasil y Colombia, la respuesta de la oferta de exportación a los nuevos incentivos económicos fue notable: crecieron con mayor rapidez, aun, que las exportaciones mundiales en el decenio dorado del comercio mundial. Posteriormente, se lanzó un segundo ataque frontal al estructuralismo, esta vez por iniciativa de los países del Cono Sur, los que recientemente habían institucionalizado ensayos de liberación. De no ser por los fallidos programas de estabilización y los impactos externos de los setenta y comienzo de los ochenta, las medidas de reforma habrían arrancado a los países del Cono Sur de su estancamiento económico. No obstante, de estas recientes experiencias también aprendimos que la coordinación de políticas macroeconómicas con las políticas de liberalización es fundamental para alcanzar el beneficio que puede esperarse de una economía menos distorsionada.

## 1. Introducción

El propósito de este trabajo es estudiar el papel que desempeñaron las teorías económicas en la formulación de políticas económicas latinoamericanas en los últimos 70 años. El estudio está organizado de la manera siguiente:

El capítulo 2 analiza acontecimientos en el período que va desde la Primera Guerra Mundial a la Gran Depresión, una época en que muchos países latinoamericanos comenzaron a moverse hacia la sustitución de importaciones, algunos en forma más decidida que otros; en términos general es, sin embargo, la mayoría seguía la teoría clásica del comercio internacional.

El modelo fue interrumpido por la Gran Depresión. El capítulo 3 observa la evolución económica en América Latina durante esta crisis hasta la Segunda Guerra Mundial, un período durante el cual América Latina responde a los trastornos económicos por medio de cambios discriminatorios y políticas de demanda agregada. Ahora, el crecimiento sería orientado por la industrialización por sustitución de importaciones.

Hacia el final de la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte de los países de América Latina había acumulado importantes reservas de divisas, mientras parecía seguro que habría un resurgimiento en el comercio mundial. El lógico paso siguiente era reducir el prejuicio antiexportador, resul-

tante de las políticas de comercio implantadas en los 15 años previos. En cambio, como se describe en el capítulo 4, Latinoamérica continúa y aun intensifica la estrategia de sustitución de importaciones, en gran parte influida por las recomendaciones de Raúl Prebisch y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Esta estrategia de industrialización por sustitución de importaciones se denomina aquí Estructuralismo I. Cuando el creciente costo de este enfoque, especialmente para los países medianos y pequeños de la región, no podía ya ser ignorado, y los tiempos parecían pedir una disminución de la sustitución de importación, la mayoría de los países cambiaron a otra versión de la misma estrategia —integración regional— idealmente para ser complementada por la ayuda externa. Esta segunda fase de industrialización, por sustitución de importaciones, llamada aquí Estructuralismo II, se analiza en el capítulo 5. Los primeros intentos para reducir el prejuicio antiexportación de las políticas económicas en los sesenta se examinan en el capítulo 6.

El capítulo 7 mira hacia las eventuales respuestas de los países del Cono Sur a las continuas dificultades económicas que siguieron los pasos de sus estrategias de sustitución de importaciones. Su positiva experiencia con alguna de sus reformas liberalizadoras fue, desafortunadamente, superada por un poco efectivo programa de estabilización y, en Chile y Uruguay, por la fuerte conmoción externa de los 70. No obstante, los progresos que hicieron hasta ese momento, sugiere la sabiduría de adoptar políticas más abiertas y el promover las exportaciones. Estas y otras conclusiones pueden encontrarse en el capítulo 8.

## **2. Desde la Primera Guerra Mundial a la Gran Depresión**

Desde la Primera Guerra Mundial a la Gran Depresión, las políticas económicas en la mayoría de los países latinoamericanos estaban principalmente conformadas por la teoría clásica del intercambio, y esos países se mantenían todavía muy abiertos al comercio internacional. Aunque algunos países elevaron el nivel promedio de aranceles en los veinte, sólo lo hicieron por razones fiscales. Más aún, la mayoría volvió al patrón oro después de la Primera Guerra, y su macroajuste estuvo, de esta manera, estrechamente relacionado a los ajustes de la balanza de pagos (Furtado, 1976).

Críticas a la prevaleciente ortodoxia del libre comercio desataban, sin embargo, signos de un creciente proteccionismo en los países más avanzados (los Estados Unidos, las naciones europeas y Japón), aunque no

hubo una tendencia clara. En Latinoamérica, Argentina continuó un crecimiento orientado a las exportaciones, basado en la agricultura extensiva que, en parte, implicó incorporar nuevas tierras a la producción (Díaz-Alejandro, 1970; O'Connell, 1986). Al mismo tiempo en Argentina, mientras los accesos a los mercados de exportación se hacían más restrictivos, las discusiones sobre estrategias de desarrollo alternativo afloraban ya en la segunda mitad de los veinte. Por ejemplo, en enero de 1927, el Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos prohibió la importación de carne fresca y refrigerada de países con animales enfermos de fiebre aftosa, que era el caso argentino. Aunque casi toda la exportación de carne argentina iba destinada a Gran Bretaña, esta política presagiaba futuras restricciones de acceso al creciente mercado de los EE.UU., y también despertaba dudas acerca de la seguridad del mercado británico.

La idea de las restricciones a la importación no era nueva para la Argentina —en los comienzos del veinte, el gobierno ya había jugado con la idea de establecer una estructura arancelaria protectora—. El Presidente Marcel o Alvear, a instancias de su Ministro de Finanzas, Herrera Vargas, había, incluso, designado una comisión para estudiar la materia. Encabezada por Alejandro Bunge, el padre del proteccionismo en Argentina, propuso una estructura arancelaria muy proteccionista que contenía cuatro categorías de importaciones con tasas arancelarias nominales que fluctuaban de 0 a 80%, aplicándose las más bajas a las materias primas y maquinarias, y las más altas a los suentuarios. Esta estructura arancelaria, sin embargo, nunca se implementó, y la comisión se disolvió cuando Herrera Vargas renunció al Ministerio de Finanzas (O'Connell, 1986).

En cuanto a Chile, se había beneficiado durante la guerra de un muy favorable mercado exterior, pero sus canales de importación se interrumpieron. Si bien sus niveles de exportación permanecieron constantes, las importaciones bajaron hasta casi la mitad. Como resultado de esta protección temporaria natural, hubo una expansión sustancial en la producción manufacturera (Muñoz, 1968; Palma, 1984). Aunque al término de la década de los 10 al 20, el salitre, el mayor producto de exportación de Chile en esos momentos, sufrió un colapso, se recobró en la segunda mitad de los 20. El colapso final de la industria del salitre fue la consecuencia de la Gran Depresión y del desarrollo de fertilizantes sintéticos más baratos.

No obstante, durante este período, Chile elevó sus aranceles, primero en 1916, y luego, otra vez, en 1928. La enmienda de 1928 le dio mayores poderes al Presidente para incrementar los aranceles de algunos productos, hasta un 35%, facultad que sería utilizada extensamente a fines de los 30 (Ellsworth, 1945). Otro factor importante de la vida económica chilena

fue el hecho de pedir fuertes préstamos, en la segunda mitad de los veinte, para financiar algunos ambiciosos proyectos de inversiones públicas. Como consecuencia, tuvo que competir con importantes y reales aumentos de precios de la moneda corriente en el período del 26-29, con efectos negativos en la rentabilidad de las actividades de intercambio.

La evolución económica de Brasil todavía se hallaba atada al ciclo del café. No obstante, algunas medidas de sustitución de importaciones se tomaron durante los 50 años previos, las que se intensificaron durante la Primera Guerra Mundial. Hacia 1920 la sustitución de importaciones fue importante en el sector de los bienes de consumo, especialmente respecto a los textiles. Sin embargo, en la mitad de los veinte, cuando el tipo de cambio real aumentó, como consecuencia de los buenos precios del café y de una política monetaria conservadora, el sector competidor-importador perdió algo de su dinamismo (Furtado, 1963).

México fue un caso especial, en la medida en que estaba en un proceso de reestructuración que siguió a los diez años de la revolución iniciada en 1911. Sus sectores más dinámicos eran la minería y la agricultura. Dado que los Estados Unidos era su principal mercado, la economía mexicana siguió muy de cerca los ciclos económicos de su vecino. México difería, igualmente, del resto de América Latina en el hecho de que el país, generalmente, desalentaba la inversión extranjera directa, excepto allí donde implicaba nueva tecnología manufacturera. Sólo una leve industrialización tuvo lugar en este período, y fue más el resultado de un alto crecimiento de los ingresos en la agricultura y en la minería, y de la integración interna que debido a un incremento del proteccionismo (Díaz-Alejandro, 1982; Cárdenas, 1984).

Colombia llegó, más tarde, al crecimiento orientado a la exportación. Después de un largo período de estancamiento que siguió a la guerra civil, a fines del siglo XIX, el país experimentó una importante expansión de la exportación en el primer cuarto de este siglo. Este auge de la exportación estuvo ligado a la introducción del café en la economía, y a un buen rendimiento en la exportación de minerales y de bananas. Desde 1925 a 1928, obras públicas importantes financiadas por fuertes préstamos externos y una buena conducción en la exportación dio como resultado un crecimiento sustancial. Durante este período, hubo un proteccionismo moderado e impuesto con cierta selectividad; los aranceles se utilizaron, preferentemente, para propósitos fiscales. La producción de manufactura ya se había expandido al comienzo de este siglo, en parte debido a la protección natural resultante de la interrupción de canales de importación durante la Primera Guerra Mundial (Ocampo, 1984).

El panorama que uno obtiene de lo arriba descrito es que las políticas económicas de la mayoría de los países de América Latina en el período 1919-1929 estaban orientadas fuertemente por la teoría clásica del comercio internacional. En este tiempo, ideas económicas podían encontrarse en los estudios políticos o ensayos generales sobre América Latina (Hirschman, 1961). No obstante, se desarrolló alguna sustitución de importaciones —tanto naturalmente, como parte del normal proceso de desarrollo que siguió al crecimiento de los ingresos, como de una manera más artificial, cuando la corriente de importaciones se interrumpió durante la Primera Guerra Mundial—. Sin embargo, en general, la exportación fue el principal motor de crecimiento. La demanda agregada se diversificó fuertemente, teniendo una creciente participación; la destinada a los productos industriales (especialmente alimentos, textiles, maquinaria y equipos), mientras la agricultura y la minería constituían los principales componentes del sector productivo. El equilibrio sectorial entre oferta y demanda se obtuvo a través del comercio internacional, que hacía frente a escasas restricciones, principalmente en la forma de bajos aranceles e impuestos a la exportación de productos primarios. También en ese tiempo, el ingreso de impuestos provenía, fundamentalmente, del sector del comercio exterior, y los gastos del gobierno se orientaban hacia el desarrollo de la infraestructura física. Las macropolíticas, en su mayor parte, eran dirigidas por las reglas del patrón oro, y había una relativa estabilidad de precios. La entrada de capital llegó a ser importante en la segunda mitad de los veinte, pero cayó sustancialmente en 1929. Hasta ese momento, las crisis de la balanza de pagos eran la excepción.

Aunque faltan datos importantes en el crecimiento de la producción manufacturera y del PIB global, para el período previo a 1930, alguna información existe para los grandes países de la región. A nivel de país, observamos que el desarrollo manufacturero en Argentina estaba estrechamente relacionado al aumento de la exportación y al crecimiento del mercado interno. La sustitución de las importaciones no fue importante antes de la Gran Depresión: la ecuación Importación/PIB, que fue de un 26% en el período 1900-1904, cayó sólo marginalmente a un 25%, en 1925 (Reynolds, 1985, p. 88). La industrialización se produjo en el sector manufacturero, el que creció en un promedio de 11,5% en el año, entre 1900-1904 y 1910-1914, y en un 5,4% al año entre 1900-1904 y 1925-1929 (Díaz-Alejandro, 1970).

En Chile la producción de la manufactura creció en un porcentaje anual de un 5% entre 1914 y 1929 (Palma, 1984). Información fragmentaria también indica que la manufactura creció más rápidamente que el PIB

en el período anterior a 1914. Los sectores orientados a la exportación fueron nuevamente la fuente principal del crecimiento en la manufactura y el ingreso (Muñoz, 1968).

En Brasil, la actividad manufacturera siguió estrechamente los efectos de ingreso del ciclo del café. La manufactura creció en alrededor de un 4,6% al año desde 1911 a 1920, y en un 3,0% al año, de 1920 al 24 (Reynolds, 1985).

En Colombia, la cantidad de la exportación creció al respetable porcentaje de 7% al año, entre 1905-1909 y 1925-1929. Las cifras PIB están disponibles sólo para la última parte del período y muestran un 8,6% de promedio anual para el período 1925-1928 (Ocampo, 1984).

### **3. Desde la Gran Depresión a la Segunda Guerra**

La Gran Depresión produjo muchos efectos desfavorables en las economías de América Latina. Primero, como el mercado internacional de mercancías se derrumbó, los precios de exportación disminuyeron más que los de importación, y los términos del intercambio en países individuales cayeron entre un 21 a un 45% (CEPAL, 1976). Segundo, las entradas de capital que habían llegado a ser importantes hasta 1928, casi desaparecieron hacia 1929. Tercero, el derrumbe de los precios de exportación incrementó, sustancialmente, la carga real de la deuda externa.

Un cuarto factor fue el creciente proteccionismo en los países industriales claves, que desalentó las perspectivas del comercio mundial. Las presiones proteccionistas en este período trajeron como consecuencia el arancel Smoot-Hawley de 1930 en los Estados Unidos, la British Abnormal Importation Act de 1931, y la Ottawa Commonwealth Preferences de 1932.

A la luz de estos grandes golpes externos, y dadas las oscuras perspectivas, para el comercio mundial, las economías latinoamericanas fueron obligadas a ajustarse<sup>1</sup>. En moderna terminología, hubo, en principio, tres políticas de ajuste o de combinaciones, a su disposición. La primera, una política de patrón oro, lo que implicaba realizar una contracción monetaria y por vía de deflación doméstica, reducir el nivel de las importaciones y aumentar las exportaciones. La segunda, consistía en alterar el tipo de cambio con el objeto de combinar un corte en la absorción con cambios en la oferta y la demanda. La tercera, implicaba incentivar cambios selectivos

---

<sup>1</sup> Para las políticas seguidas por los más importantes países de América Latina en los 30, ver también Maddison (1985).

mediante restricción de la importación, combinada con control de cambios y políticas de expansión de la demanda.

El primer camino fue juzgado políticamente impracticable para países de una alta proporción de habitantes en áreas urbanas, debido a que la mayoría de la fuerza laboral urbana carecía de tierras agrícolas y no tenía nada en qué apoyarse si quedaba sin empleo en el sector industrial como consecuencia de medidas de contracción.

Dada la visión pesimista del comercio mundial futuro, la segunda opción fue también desechada. Durante y luego de la Depresión, la mayoría de los países industrializados cerraban sus puertas al comercio internacional, una situación que reducía significativamente el mercado para la exportación de América Latina. Aun más, debido a que la mayoría de las importaciones de los países en desarrollo no disponían de sustitutos domésticos semejantes, su flexibilidad de precios de importación a corto plazo era muy pequeña. Dentro de este marco, una devaluación real no era favorable como el principal instrumento para restaurar un equilibrio externo.

Por lo tanto, la mayoría de los países latinoamericanos terminaron siguiendo la tercera opción, una mezcla de cambio discriminatorio y una política de demanda agregada. Para implementarla, abandonaron el patrón oro, impusieron controles de cambio y restricciones discriminatorias al comercio (tales como cuotas, aranceles y múltiples sistemas cambiarios), en importaciones de bienes de consumo y adoptaron políticas monetarias y fiscales anticíclicas. Este conjunto de políticas es denominado el modelo de crecimiento orientado hacia adentro. A las actividades manufactureras competitivas de las de importación no solamente se les dio una prioridad a través de políticas proteccionistas de mercado, sino también a través de impuestos e incentivos crediticios. Específicamente, el elemento dinámico de crecimiento, en lugar de ser el sector exportador, como ocurrió hasta la víspera de la Gran Depresión, lo fueron la inversión pública y privada en la industria de sustitución de importaciones, y la inversión pública en infraestructura destinada a estas necesidades industriales.

Un último punto es que hacia fines de 1933, todos los países de América Latina, excepto Argentina, paralizaron el servicio pleno de su deuda externa. Argentina continuó cumpliendo sus obligaciones sólo porque la mayor parte de sus deudas era con Gran Bretaña, que también coincidía en ser su más amplio mercado de exportación. Sin embargo, ya comenzaba a desarrollarse una emergente confrontación con Gran Bretaña debido a las recientes restricciones de acceso de las exportaciones de Argentina.

Es necesario hacer notar que aunque la mayor parte de los países de América Latina terminaron siguiendo la tercera opción, no lo hicieron



como una elección política consciente, sino como el último resultado de su implementación de medidas políticas *ad hoc*, destinadas a acelerar los ajustes a los fuertes remecimientos externos que enfrentaban. En efecto, aquellos países que rompieron con el patrón oro, mientras seguían una política de fuertes gastos públicos (en particular Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México) aun prosiguieron una política fiscal destinada a lograr un presupuesto equilibrado. Este método no les evitó, sin embargo, escaparse de pequeños déficit. Aun en Brasil, cuyo sistema de soporte de precios era el café, que venía desde 1906, tuvo un amplio aumento en los gastos, siendo las aplicaciones fiscales de estas medidas sólo moderadamente expansionistas (Furtado, 1963; Fishlow, 1972; Silber, 1977; Cardoso, 1979). En Argentina, Prebisch, entonces director de investigaciones en el Banco Central recomendaba disciplina fiscal para evitar una escalada inflacionaria. Con respecto a la conveniencia en el uso de políticas fiscales ortodoxas, Prebisch (1986, p. 134) decía:

Yo no creo que fue una equivocación, dada la necesidad de detener la inflación y frenar el déficit fiscal, antes de que se volviera incontrolable. ¿En qué consistía esta política económica ortodoxa, de la cual yo soy totalmente responsable? En primer lugar, se tomaron medidas para una considerable disminución en los gastos públicos, incluyendo un corte de un 10% en los salarios del sector público; éstas fueron medidas brutales que permitieron una drástica reducción. En segundo lugar, significó un aumento en los impuestos; en esta área decidimos buscar nuevos caminos introduciendo un impuesto a los ingresos.

En Colombia, el gobierno de López introdujo un importante programa de estabilización en 1934, consiguiéndose un superávit fiscal en 1935. De esta manera, en el período anterior a la Segunda Guerra Mundial, la política fiscal, en la mayor parte de los países latinoamericanos, todavía era relativamente conservadora. Con la excepción de Argentina, sin embargo, la política monetaria fue más activa. Como lo muestra el Cuadro N° 1, el crecimiento en la oferta real de dinero en Brasil, Chile y Colombia, era más elevado que en los EE.UU., pese a una violenta caída de las reservas internacionales. Así, estos países compensaron, sobradamente, la disminución de las reservas con la expansión del crédito interno.

Por el lado de los precios relativos funcionaban tres factores principales: primero, la depresión mundial, con el consiguiente colapso en los precios de los productos primarios; segundo, los amplios controles y devaluaciones que siguieron a la devaluación de la libra en septiembre de 1931, y, tercero, el múltiple sistema de tipos de cambio y un incremento en los

CUADRO N° 1: OFERTA REAL DE DINERO  
(1931= 100)

Año	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	EE.UU.
1928	99,6	76,4	111,9	n.a.	105,9
1929	97,4	78,5	91,2	n.a.	104,4
1930	96,5	85,6	91,3	n.a.	104,4
1931	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1932	110,5	106,1	143,2	126,2	100,6
1933	96,6	104,1	172,6	120,9	93,6
1934	109,8	113,3	147,7	139,0	99,7
1935	103,2	118,6	145,3	154,4	116,2
1936	104,5	128,2	164,9	164,2	124,9
1937	108,1	122,2	166,9	154,7	120,7
1938	106,7	147,3	164,1	159,7	127,7
1939	108,3	151,2	162,2	172,8	142,2

*Fuentes:* Las cifras de oferta real de dinero e índices de precios —con excepción de Chile— están tomadas de los Cuadros 1.9 y 1.6, respectivamente, en Díaz-Alejandro (1983). Los datos sobre el nivel de precios en Chile provienen del Cuadro V (que se refiere al índice del costo de la vida en Santiago) en Ellsworth (1945, p. 165). La información sobre masa monetaria nominal en Chile se refiere a las cifras de existencias de fin de año obtenidas del Cuadro 11 de Deaver (1970, p. 60), que se encuentra en Meiselman (1970).

niveles y variaciones de los aranceles nominales, con tasas efectivas de protección muchas veces superiores a las tasas nominales y cada vez más como función de la etapa de fabricación. Agrupando la producción en tres categorías importables, exportables y no comerciables aumentaron los precios relativos de importables y no comerciables en relación con los exportables. Dentro de los importables, los mayores aumentos fueron para los bienes de consumo durables.

Los tipos de cambio real, excluyendo los efectos arancelarios y no arancelarios para los importables en relación con los no comerciables, aparecen en el Cuadro N° 2. El Cuadro muestra que en la mayor parte de los países grandes tuvieron lugar fuertes devaluaciones reales durante el decenio del treinta. Si los efectos de los aranceles y otros obstáculos al comercio (tales como tipos múltiples de cambio y cuotas de importación) se agregan a estas tasas, serán aun mayores los incentivos a la sustitución de importaciones. En efecto, es evidente que la protección se hizo necesaria en Chile (Ellsworth, 1945), Argentina (Díaz-Alejandro, 1970) y Brasil (Rey-

nolds, 1985). El sector no comerciable se expandió no sólo como una respuesta al mejoramiento de sus precios relativos, sino también porque crecieron los servicios gubernamentales y la inversión pública en infraestructura (un bien importante no comerciable). No es de sorprender la sustancial intervención gubernamental en este decenio, no sólo en la administración económica sino también en importantes proyectos de infraestructura.

Con respecto al rendimiento económico global, América Latina se portó bastante bien en el período 1931-1940, en comparación con los países más avanzados. Tal como lo enseñan los Cuadros 3 a 8 para América Latina en su conjunto, y para Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México, individualmente, la tasa promedio del crecimiento PIB para la década fue de 4, 8% en Chile, 4,2% en Colombia, 3,6% en Brasil, 2,5% en Argentina y

CUADRO N° 2: TASAS DE CAMBIO REALES  
(1929 = 1.00)

Año	Argentina	Brasil	Colombia	Chile
1929	1,00	1,00	1,00	1,00
1930	1,09	1,19	1,22	0,97
1931	1,41	1,84	1,34	0,89
1932	1,61	1,61	1,46	3,00
1933	1,15	1,45	1,65	2,35
1934	1,50	1,68	1,68	1,48
1935	1,41	1,87	1,71	1,74
1936	1,32	1,89	1,64	1,79
1937	1,23	1,63	1,65	1,50
1938	1,30	1,73	1,48	1,49
1939	1,43	1,83	1,37	1,45

*Fuentes y Métodos:* Las tasas de cambio reales están calculadas en los precios constantes de 1931 y convertidos en índices con el de 1929 = 1.00 como sigue:

$$\text{Tasas de Cambio Reales} = \frac{\text{Tasas de Cambio Nominales} \times \text{Precio Índice E.U.}}{\text{Precio Índice de cada país}}$$

Las cifras para las tasas de cambio nominales e índice de nivel de precios, excepto para Chile, son tomadas de las Tablas 1.5 y 1.6, respectivamente, de Díaz-Alejandro (1983). La cifra de nivel de precios de Chile, de la Tabla V (que se refiere a los costos de los índices de vida de Santiago) en Ellsworth (1945, p. 165). Las cifras para las tasas de cambio nominales se han obtenido de De la Cuadra y Cortés (1984).

2,4% en México; los países que siguieron políticas monetarias y fiscales más expansionistas tuvieron las tasas más altas. En el mismo período, la tasa promedio anual de crecimiento fue del 2,7% en EE.UU., -1,2% en Francia, 3,4% en Gran Bretaña y 4,1% en Japón (Maddison, 1982). En todos los países latinoamericanos, de los que disponemos de información comparable, el sector líder fue la manufactura, seguido por la construcción y servicios y finalmente por el sector primario. Inicialmente, la discriminación contra las actividades exportables no creó pérdidas en los costos de eficiencia durante el decenio, dado que el área de actividad en expansión consistía en una industria manufacturera ligera intensiva en mano de obra, en la cual la desventaja de costos frente a los productos importados no era significativa. Además, la mayor parte de los mercados de exportación estaba muy protegido o sufría una importante recesión.

La creación de una industria doméstica orientada a la producción de bienes de consumo no durables que previamente se importaban, y de algunos insumos de materias primas, disminuyó naturalmente las importaciones de estos productos. Al mismo tiempo, sin embargo, aumentaron las impor-

CUADRO N° 3: COMERCIO Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN AMÉRICA LATINA COMO REGIÓN, 1931-80 (Porcentajes)

	1931-40	41-50	51-60	61-70	71-80
Exportaciones:					
Dólares al precio corriente	-4,0	13,1	1,2	5,4	20,1
Dólares 1963	-1,2	1,5	3,7	4,1	6,0 <sup>a</sup>
Importaciones:					
Dólares al precio corriente	-2,5	13,7	0,9	5,8	17,0
Dólares 1963	1,5	5,7	1,0	4,5	7,0 <sup>a</sup>
PIB <sup>b</sup>	n.a.	4,0	4,5	5,0	5,3
PIB Primarios <sup>b</sup>	n.a.	2,0	3,6	3,2	3,2
PIB Manufacturados <sup>b</sup>	n.a.	5,3	5,9	6,0	5,4
PIB Construcción y Servicios <sup>b</sup>	n.a.	1,7	4,3	5,2	5,8
Términos del Intercambio <sup>c</sup>	89,0	109,8	122,5	100,8	123,2

*Fuentes:* Las cifras de comercio hasta la última década son de CEPAL (1976) la última década es del BID (1985). La cifra del PIB es de CEPAL (1978 y 1984a). Las cifras de los términos del Intercambio son de CEPAL (1976 y 1984b).

<sup>a</sup>1982 dólares para esta década.

<sup>b</sup>Cifras en 1970 dólares constantes.

<sup>c</sup>Este es un índice con promedio 1963 = 100.

taciones de otras materias primas y bienes de capital necesarios para estas industrias. Para aliviar la presión sobre las cuentas externas, se restringieron las importaciones “no esenciales”, medida ésta que aceleró el proceso y los costos de la sustitución de importaciones. Por último, la Segunda Guerra Mundial permitió, a la vez, un auge en los precios de las exportaciones mineras y una natural suspensión en el flujo de importaciones de los países industriales. Estas condiciones también estimularon la demanda en el sector competitivo de las importaciones.

#### 4. América Latina en 1945-1960: Estructuralismo I

Es evidente que el proteccionismo de los años 30 y la primera mitad de los 40 fue principalmente el resultado de la administración de la crisis. Eventualmente, los efectos de las crisis —esto es, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial— llegaron a un fin.

CUADRO N° 4: COMERCIO Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN ARGENTINA, 1931-80 (Porcentajes)

	1931-40	41-50	51-60	61-70	71-80
Exportaciones:					
Dólares corrientes	-5,1	9,7	-0,8	6,3	16,5
Dólares 1963	-3,5	-0,6	3,5	5,3	5,9 <sup>a</sup>
Importaciones:					
Dólares corrientes	-5,9	13,5	-1,7	1,4	17,4
Dólares 1963	-1,0	4,1	0,3	-0,4	6,8 <sup>a</sup>
PIB <sup>b</sup>	2,5	2,9	2,6	3,6	2,0
PIB Primarios <sup>b</sup>	2,5	-0,8	1,9	2,9	2,6
PIB Manufacturados <sup>b</sup>	4,2	3,5	3,8	4,6	0,7
PIB Construcción y Servicios	1,9	4,1	2,3	3,3	2,8
Términos del Intercambio <sup>c</sup>	90,0	113,4	91,8	93,8	88,7

*Fuentes:* Las cifras de comercio hasta la última década son de CEPAL (1976), la última década es del BID (1985). La cifra del PIB es de CEPAL (1978 y 1984a). Las cifras de los términos del intercambio son de CEPAL (1976 y 1984b).

<sup>a</sup> 1982 dólares para esta década.

<sup>b</sup> Cifras en pesos 1970.

<sup>c</sup> Este es un índice con promedio 1963 = 100.

Cuando comenzó el período de postguerra, la mayoría de las naciones latinoamericanas se encontraron con sustanciales reservas de divisas en sus bancos centrales (pero había problemas de convertibilidad con la libra esterlina). Pese a los signos conflictivos acerca de una futura evaluación del comercio mundial, el Plan Marshall y la creación de instituciones internacionales orientadas a evitar las guerras comerciales de los veinte años previos, proporcionaban indicaciones positivas de una expansión en el comercio mundial. Parecía que el escenario estaba preparado para una reducción en la discriminación contra los productos exportables que se había hecho presente durante los últimos 15 años.

Sin embargo, una importante condición inicial se había desarrollado en el decenio anterior. Las políticas expansionistas de los años 30 y el auge en los mercados de productos durante los años de guerra habían, efectivamente, producido una gran expansión en la demanda de productos manufacturados. Al mismo tiempo, la suspensión del comercio normal durante la guerra (producto de la interrupción de intercambios mundiales de manufacturas, junto con una falta de facilidades para el transporte internacional),

CUADRO N° 5: COMERCIO Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN  
EN BRASIL, 1931-80  
(Porcentajes)

	1931-40	41-50	51-60	61-70	71-80
Exportaciones:					
Dólares al precio corriente	-4,1	14,2	-3,2	6,9	21,4
Dólares 1963	1,3	-0,6	0,9	5,8	8,9 <sup>a</sup>
Importaciones:					
Dólares al precio corriente	0,6	14,7	-3,1	6,9	20,0
Dólares 1963	4,1	7,7	-2,3	6,1	6,5 <sup>a</sup>
PIB <sup>b</sup>	3,6	3,9	6,2	5,0	7,3
PIB Primarios <sup>b</sup>	2,8	1,4	4,4	2,8	4,9
PIB Manufacturados <sup>b</sup>	5,6	6,8	8,5	5,8	7,5
PIB Construcción y Servicios <sup>b</sup>	3,4	3,8	5,7	5,2	9,1
Términos del Intercambio <sup>c</sup>	82,1	101,0	140,6	105,3	104,9

*Fuentes:* Las cifras de comercio hasta la última década son de CEPAL (1976), la última década es del BID (1985). La cifra del PIB es de CEPAL (1978 y 1984a). Las cifras de los términos del intercambio son de CEPAL (1976 y 1984b).

<sup>a</sup> 1982 dólares para esta década.

<sup>b</sup> Cifras en cruzeiros en 1970.

<sup>c</sup> Este es un índice con promedio 1963=100.

creó una situación en virtud de la cual casi toda la industria manufacturera estaba protegida del comercio exterior. No es de sorprender que el resultado fuera una gran expansión de la manufactura. Nuevos grupos industriales y laborales en los sectores manufactureros emergentes presionaron fuertemente para la dictación de protección arancelaria en reemplazo de la protección natural temporaria; los aranceles diferenciados y los tipos de cambio múltiples constituyeron elementos importantes en el arsenal de políticas de sustitución de importaciones desplegadas en el período 1945-1960.

La producción de manufacturas alcanzó un crecimiento sustancial inmediatamente después de la guerra, pero comenzó a declinar cuando se completó la fase "fácil" de sustitución de importaciones. Un resultado común de estas políticas fue el crecimiento lento de las exportaciones en su conjunto y de las manufactureras en particular: las exportaciones prácticamente se estancaron entre los primeros años de postguerra y los comienzos de los años 60. Fue el caso, especialmente, de los países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) y en menor grado Brasil y Colombia.

Hubo excepciones a estas políticas durante el período. A comienzos de los años cincuenta, México y Perú readecuaron sus tipos de cambio, y

CUADRO Nº 6: COMERCIO Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN  
EN COLOMBIA, 1931-80  
(Porcentajes)

	1931-40	41-50	51-60	61-70	71-80
Exportaciones:					
Dólares al precio corriente	-6,0	17,9	0,0	5,3	19,8
Dólares 1963	3,6	2,8	2,2	3,8	6,1 <sup>a</sup>
Importaciones:					
Dólares al precio corriente	1,1	14,2	2,2	4,2	18,3
Dólares 1963	4,9	5,7	2,8	3,4	7,5 <sup>a</sup>
PIB <sup>b</sup>	4,2	3,5	4,3	4,7	4,9
PIB Primarios <sup>b</sup>	3,1	1,8	3,1	3,3	3,7
PIB Manufacturados <sup>b</sup>	8,8	6,9	6,2	5,4	5,1
PIB Construcción y Servicios <sup>b</sup>	4,9	4,3	4,6	5,3	5,4
Términos del Intercambio <sup>c</sup>	93,1	97,6	135,0	105,5	127,7

*Fuentes:* Las cifras de comercio hasta la última década son de CEPAL (1976), la última década es del BID (1985) La cifra del PIB es de CEPAL (1978 y 1984a). Las cifras de los términos del intercambio son de CEPAL (1976 y 1984b).

<sup>a</sup> 1982 dólares para esta década.

<sup>b</sup> Cifras en 1970 precios hasta 1970 y en 1975 precios para la última década.

<sup>c</sup> Este es un índice con promedio 1963 = 100.

revocaron políticas represivas de las importaciones para aumentar los incentivos al comercio exterior (Díaz-Alejandro, 1983). La excepción más importante fue Perú: después de la Segunda Guerra Mundial dismanteló barreras comerciales y prosiguió un proceso de crecimiento dirigido a la exportación hasta 1960, cuando comenzaron a tener influencia las ideas de CEPAL (Nogués, 1985).

Sin embargo, durante este tiempo, surgió un debate acerca de la estrategia de desarrollo a largo plazo que América Latina debía seguir. Inicialmente, el debate fue al nivel de cada país. A un lado se hallaban los exportadores (productos agrícolas y minería) y los comerciantes de productos importados que abogaban por reducir el sesgo del régimen de comercio en contra de ellos. Eran respaldados, en ese momento, por la principal corriente de economistas de la región, que también favorecían un régimen de comercio más equilibrado. Al otro lado, estaban los dirigentes de las asociaciones de manufacturas, los nuevos industriales y obreros de las nuevas industrias manufactureras, todos los cuales propiciaban la mantención y la intensificación del proteccionismo. Aparecieron claras manifestaciones de este debate en Argentina, Brasil, Chile y Colombia.

CUADRO N° 7: COMERCIO Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN  
EN CHILE 1931-80  
(Porcentajes)

	1931-40	41-50	51-60	61-70	71-80
Exportaciones:					
Dólares al precio corriente	2,1	5,9	2,8	9,5	17,2
Dólares 1963	3,9	-1,1	2,1	2,6	10,6 <sup>a</sup>
Importaciones:					
Dólares al precio corriente	-5,2	9,0	4,3	4,7	18,2
Dólares 1963	-1,3	1,1	4,0	2,8	4,3 <sup>a</sup>
PIB <sup>b</sup>	4,8	3,4	3,4	3,8	1,8
PIB Primarios <sup>b</sup>	3,5	0,7	2,2	3,3	2,4
PIB Manufacturados <sup>b</sup>	7,0	4,3	4,5	4,6	0,0
PIB Construcción y Servicios <sup>b</sup>	16,0	4,5	3,4	3,7	2,4
Términos del Intercambio <sup>c</sup>	115,0	91,6	105,5	128,7	110,0

*Fuentes:* Las cifras de comercio hasta la última década son de CEPAL (1976); la última década es del BID (1985). La cifra del PIB de la primera década es de Palma (1984) y de ahí en adelante de CEPAL (1978 y 1984a).

<sup>a</sup> 1982 dólares para esta década.

<sup>b</sup> Cifras en 1970 precios hasta 1970 y en 1977 precios para la última década.

<sup>c</sup> Este es un índice con promedio 1963 = 100.



En 1948, la CEPAL, Comisión Económica Especial para América Latina, entonces todavía transitoria, fue instituida en las Naciones Unidas. Pronto entró en el debate. La CEPAL, integrada por un grupo de economistas, bajo el liderazgo de Prebisch, propuso una estrategia de desarrollo para América Latina que difería de las anteriores recomendaciones de la mayoría de los economistas, en el sentido de que el comercio debía liberalizarse. La CEPAL fue la primera escuela de pensamiento acerca de desarrollo económico regional que surgió en América Latina (Hirschman, 1961). Un artículo de Prebisch (1950), que resumía el pensamiento de este grupo, resultó muy influyente para un gran número de economistas de Latinoamérica, incluyendo a Furtado, en Brasil; Noyola, en México, y Ahumada y Sunkel en Chile (quienes llegaron a ser parte del personal de la CEPAL cuando se estableció en forma permanente, a comienzos de 1951). Prebisch (1950) presentó lo que hoy se llama la crítica estructuralista al modelo de crecimiento de impulso exportador del período anterior a 1930. Un argumento central en la tesis de Prebisch era que el determinante principal de la tasa de crecimiento per cápita del PIB es el progreso técnico, tesis que pocos economistas ponían en duda.

CUADRO N° 8: COMERCIO Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN  
EN MÉXICO, 1931-80  
(Porcentajes)

	1931-40	41-50	51-60	61-70	71-80
Exportaciones:					
Dólares al precio corriente	-5,0	14,3	1,9	5,5	27,3
Dólares 1963	-6,8	1,9	4,0	3,1	7,8a
Aportaciones:					
Dólares al precio corriente	1,9	11,5	3,7	8,0	22,6
Dólares 1963	2,4	3,8	1,4	6,3	11,4a
PIB <sup>b</sup>	2,4	5,4	5,1	6,5	6,2
PIB Primarios <sup>b</sup>	1,2	4,3	4,7	4,1	4,4
PIB Manufacturados <sup>b</sup>	5,4	6,5	5,6	8,5	6,9
PIB Construcción y Servicios <sup>b</sup>	2,3	5,6	5,1	6,5	6,4
Términos del Intercambio <sup>c</sup>	82,0	132,6	128,5	98,9	127,3

*Fuentes:* Las cifras de comercio hasta la última década son de CEPAL (1976), la última década es del BID (1985). La cifra del PIB es de CEPAL (1978 y 1984a). Las cifras de los términos del intercambio son de CEPAL (1976 y 1984b).

<sup>a</sup> 1982 dólares para esta década.

<sup>b</sup> Cifras en pesos para 1970.

<sup>c</sup> Este es un índice con promedio 1963=100.

Prebisch también afirmaba que los términos de intercambio internacional de las exportaciones primarias de los países periféricos tenían una tendencia secular a deteriorarse frente a los bienes manufacturados importados. Por consiguiente, concluyó que los países tenían que industrializarse para conservar los frutos del progreso técnico. Un segundo componente de la tesis de Prebisch era que la manufactura de la sustitución de importaciones producía efectos externos dinámicos.

Con respecto al deterioro secular en los términos de intercambio, Lipsey (1963), Kravis y Lipsey (1981) y Michaely (1985) concluyeron que no hay prueba de esta tendencia. En cuanto a los efectos externos dinámicos de la manufactura de importación competitiva, nuevamente la evidencia enseña que la manufactura y la agricultura orientadas a la exportación pueden crear tantos efectos externos dinámicos como la manufactura de importaciones competitivas (Little, Scitovsky y Scott, 1970; Krueger, 1978).

Prebisch recomendaba que el Estado promoviera la industrialización mediante la protección e inversión en la infraestructura, con el fin de apoyar la manufactura competitiva de las importaciones. Las ideas de Prebisch tuvieron su mayor impacto en Chile, país que había abogado por la creación de CEPAL, convirtiéndose en su sede. Además, los economistas de CEPAL enseñaban en la entonces prestigiosa Universidad de Chile y dictaban conferencias por toda América Latina. Eran también muy influyentes en Brasil, donde Prebisch fue invitado a dictar conferencias por grupos de interés industriales locales a fines de los años 40. En Argentina, por el contrario, el gobierno de Perón fue, desde un comienzo, bastante hostil a Prebisch (Prebisch, 1986; Díaz-Alejandro, 1983; Furtado, 1985), y por lo tanto, las ideas de CEPAL no se difundieron fácilmente en ese país. Al mismo tiempo, cabe advertir que bajo la primera administración de Perón, de 1945 a 1954, la discriminación contra la agricultura vía sustitución de importaciones fue llevada adelante más que en ninguna otra parte, como resultado de controles de precios y gravámenes a la exportación, impuestos para ayudar a los trabajadores urbanos, fuente principal del apoyo político a Perón. Sin embargo, la Revolución Libertaria de 1955 llamó a Prebisch como asesor en política económica. Recomendó estabilización de la economía y desarrollo de la industria metálica básica, que él veía como motor de crecimiento. Vemos aquí, en acción, su argumento de efectos externos dinámicos para la industrialización. La receptividad a las políticas de industrialización por sustitución de importaciones estaba íntimamente vinculada a la evolución política de la región. En Chile, Brasil y Argentina llegaron al poder movimientos y gobiernos populares a finales de los años

treinta y cuarenta. El desarrollo político en estos países tenía el tema común de disminuir el poder de las oligarquías agrarias conservadoras, trasasándolo, cada vez más, a los movimientos de masa de los trabajadores urbanos. Estos últimos grupos concertaron alianzas importantes con los nuevos industriales en contra de los propietarios de tierra orientados a la exportación. En consecuencia, los programas de industrialización por sustitución de importaciones constituyeron fuertes apoyos institucionales y políticos.

A comienzos de los años 40, las políticas keynesianas de manejo de la demanda se pusieron de moda en los círculos académicos latinoamericanos, y en CEPAL, y pronto comenzaron a ejercer influencia sobre las políticas de gobierno (Prebisch, 1947; Pinto, 1960). La gestión de la demanda proporcionaba respetabilidad analítica a las políticas expansionistas de la demanda que comienzan a finales del decenio de los 40.

Las políticas expansionistas de la demanda y la utilización rápida de las reservas de divisas acumuladas durante la Segunda Guerra Mundial, combinadas con regímenes comerciales cada vez más restrictivos, produjeron inflación acelerada, dificultades de balanza de pagos y lento crecimiento de las exportaciones a comienzos del 50. Hacia entonces, CEPAL desarrollaba otro argumento en favor de la industrialización por sustitución de importaciones. Se basaba en un déficit del comercio exterior, que sólo podía reducirse disminuyendo las necesidades de importar mediante una mayor sustitución de importaciones. Este argumento derivaba de una comparación de las relaciones a lo largo del tiempo en varios países latinoamericanos, entre importaciones y crecimiento de la producción, por un lado, y exportaciones y crecimiento de la producción por el otro. La razón para el primer tipo de cálculo, tras considerar los precios relativos, es clara. Sin embargo, la relación entre exportaciones y crecimiento de la producción interna sólo podría valer en países cuyas exportaciones eran residuales después de satisfacer el mercado doméstico.

Difícilmente se aplica este caso a la mayoría de los países latinoamericanos. Prebisch (1959) postuló que la relación entre la tasa de crecimiento de las importaciones y la tasa de crecimiento de la producción (un concepto de elasticidad del ingreso total), era sustancialmente superior a la ecuación de la tasa de crecimiento de las exportaciones con la tasa de crecimiento de la producción. Por lo tanto, sin mayor acceso al financiamiento externo, la única manera de aumentar el crecimiento del producto sin una crisis de balanza de pagos, consistía en reducir la elasticidad de ingresos de las importaciones, mediante una mayor industrialización por sustitución de importaciones. No consideró que, dada la industrialización

de los treinta años anteriores, la exportación de manufactura, sin mencionar las exportaciones primarias, podría responder a incentivos de precios<sup>2</sup>.

En síntesis, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta las postrimerías de los años 50, la mayoría de los países latinoamericanos estimularon la industrialización, fomentando vigorosamente industrias que produjeran para el mercado local. Esta sustitución de importaciones fue llevada adelante mediante un conjunto de políticas concebidas para cambiar los términos de intercambio interno entre agricultura e industria, en favor de esta última. La herramienta principal era el régimen comercial. Es más, en estos años de creciente intervención estatal, el Estado mismo, a menudo, participó directamente en la industrialización por sustitución de importaciones, estableciendo empresas públicas en sectores muy protegidos, tales como acero, petróleo y productos químicos.

El resultado de esta política fue la discriminación contra las exportaciones. Mediante una combinación de una moneda sobrevaluada, aranceles y cuotas, el régimen comercial produjo una estructura de índices efectivos de protección que, además de estar perjudicados contra las exportaciones existentes (especialmente productos agrícolas y mineros), se caracterizaba por una considerable dispersión del índice de protección entre productos industriales. Como ya se ha documentado ampliamente (Little, Scitovsky y Scott, 1970; Balassa y Asociados, 1971; Bhagwati, 1978, y Krueger, 1978), estas políticas no sólo no consiguieron detener el crecimiento constante de las importaciones, sino que también llevaron al estancamiento de las exportaciones y a una serie de otros efectos indeseables. Primero, una burocracia ineficiente y en constante crecimiento emergió para fortalecer la reglamentación a menudo contradictoria promulgada para sostener una moneda sobrevaluada.

Segundo, si bien la creación de un sector industrial doméstico orientado a la producción de bienes de consumo antes importados condujo a una disminución en la importación de estos bienes, simultáneamente aumentó las importaciones de materias primas y bienes de capital necesarios para producir bienes de consumo internamente. Una consecuencia de este cambio en la composición de las importaciones fue una mayor dependencia de las importaciones. La disponibilidad de materias primas y bienes de capital

---

<sup>2</sup>Es difícil de comprender la suposición de que es una cosa dada la relación entre tasa de crecimiento de las exportaciones de un país, y su *propia* tasa de crecimiento del producto. De hecho, dicha casualidad no existe. Asimismo, el valor de esta relación depende en forma crucial de la preferencia del régimen comercial. Con la preferencia antiexportadora del sistema comercial de América Latina en este período, no es de extrañar que esta relación fuera de poca importancia.

se tornó fundamental para el funcionamiento eficaz de la economía: si se interrumpían los suministros de insumos extranjeros, no sólo caerían como antes los niveles de consumo, sino que el resultado también sería el desempleo y la subutilización de la capacidad industrial.

Tercero, había una falta de competencia en el seno del sector industrial; la pequeña dimensión del mercado impedía la existencia de muchas empresas eficientes, o había muy pocas empresas y no competían entre sí. Este fue un problema más agudo en los países más pequeños de la región (Chile y Uruguay).

Cuarto, los recursos estaban mal asignados socialmente, como lo indica la dispersión sustancial en el costo computado de recursos domésticos de las diferentes industrias de importación competitivas (Taylor y Baecha, 1973; Berlinsky y Schydrowsky, 1982; Bergman, 1964). Este resultado era atribuible, principalmente, a las políticas proteccionistas que cerraron la puerta a la competencia externa y a toda una gama de intervención gubernamental erigida para fomentar la industrialización.

Finalmente, en muchos casos, las importaciones subsidiadas de bienes de capital (provenientes, principalmente, del hecho de que atraían las tasas más bajas en un sistema de tipos de cambio múltiples), condujo a distorsiones de precio que penalizaban el empleo<sup>3</sup>.

Los propugnadores del modelo de sustitución de importaciones, probablemente, no previeron claramente los regímenes protectores que finalmente surgieron. En efecto, sus recomendaciones tenían por objeto alcanzar un grado de industrialización como una condición previa para un futuro crecimiento basado en la exportación de manufactura. Con el tiempo, sin embargo, a medida que el sector industrial típicamente pequeño y disperso se volvió obsoleto, la protección, por lo común, aumentó (en lugar de disminuir como previeron inicialmente los propugnadores de esta estrategia). En este sentido, resulta ilustrativo hacer una comparación con el modelo coreano, en que el gobierno también intervino para promover la industrialización. En Corea, sin embargo, si bien se echó mano a restricciones de la importación (aranceles y barreras no arancelarias) como principales instrumentos de protección, el gobierno, simultáneamente, otorgó también importantes incentivos a la exportación para compensar las preferencias del régimen de importaciones. En realidad, uno de los estudios más cuidadosos del sistema de incentivos en Corea llegó a la conclusión de que para un productor coreano era igualmente atractivo producir para mercados locales

---

<sup>3</sup> Para otra evaluación del tipo de políticas estructuralistas de la CEPAL, véase Fislow (1985).

protegidos que para mercados mundiales (Westhal, 1978). Difícilmente, era éste el caso de América Latina. Incluso en Brasil, pese a la estrategia de fomento a las exportaciones del decenio del 60, el régimen comercial presentaba, todavía, una preferencia antiexportadora (Carvalho y Haddad, 1981).

### **5. La Crisis de la Industrialización por Sustitución de Importaciones: Estructuralismo II**

Los principales problemas que enfrenta un importante grupo de países latinoamericanos (Argentina, Chile, Colombia, Uruguay, Bolivia y Brasil), en las postrimerías del cincuenta y comienzos de los sesenta, eran la recurrente crisis de la balanza de pagos y las periódicas escaladas de la inflación. Como consecuencia, algunos de estos países entraron en los acuerdos del FMI para estabilizar sus economías. La mayoría de las veces, el tipo de recomendaciones del FMI entraba en conflictos directos con las políticas recomendadas por la CEPAL.

No es de extrañarse que una concepción estructuralista de la inflación se desarrollara como respuesta a las prescripciones para la estabilización del Fondo Monetario Internacional (Baer, 1967; Noyola, 1965; Pinto, 1962, y Seer y Sunkel, 1958)<sup>4</sup>.

Esta visión demostró ser muy influyente en retardar la implementación de las políticas requeridas para reducir la inflación. El enfoque estructuralista como respuesta a la oferta desviaba la atención de importantes caminos para cortar la inflación, tal como hacer el ajuste del valor real de los contratos más flexibles e implementar políticas confiables para eliminar la monetización de los déficit gubernamentales (Harberger, 1964). Más aun, cuando las expectativas de la inflación son tomadas en cuenta, la solución de compromiso entre la inflación y el nivel de producción (o desempleo) desaparece. Son, por demás, interesantes los recientes intentos de estabilización en Argentina y en Brasil (y también en Israel), que han sido más radicales que aquellos aplicados por los países del Cono Sur en los setenta, y muestran que la ruptura con el esquema de corrección monetaria y contratos nominales de la monetización de los déficit fiscales se unen con los componentes paralizantes de un programa estabilizador. Estos tipos de política se hallan en desacuerdo con el estructuralismo.

---

<sup>4</sup> Para una visión de la concepción monetarista y estructuralista de la inflación, ver Corbo 1974, Capítulo 5.

La principal restricción al crecimiento, sin embargo, la vieron los estructuralistas en la escasez de las divisas. Su punto de vista fue que para tratar el problema de la escasez de divisas, los países de Latinoamérica necesitaban planificar su desarrollo económico y aumentar el tamaño de los mercados a través de la integración económica. Como la planificación era una novedad para la mayoría de los gobiernos latinoamericanos, la CEPAL proveyó tanto formación como colaboración directa en la preparación de los planes. Efectivamente, un nuevo Instituto de Naciones Unidas, ILPES (Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social), fue creado en los inicios de los sesenta para asistir a los países latinoamericanos en la preparación de sus planes de desarrollo. El primer Director del ILPES fue Raúl Prebisch, lo que indicaba la importancia que se le asignaba a la planificación en los comienzos de los sesenta.

Los ensayos de programación hechos con la ayuda de ILPES en muchos países de América Latina siguieron muy de cerca los lineamientos ya trazados por la CEPAL (1955). Estos consistieron en simples modelos multisectoriales del tipo estático insumo-producto. A través de su asistencia en planificación económica, la CEPAL extendió su área de influencia bastante más allá de Chile y Brasil. Como las políticas para lograr los objetivos considerados en los planes no estuvieron nunca claramente articuladas, el esfuerzo general no tuvo mucha influencia en el desarrollo económico en la región, aunque inmovilizó a algunos de los mejores profesionales. De hecho, el más fuerte incentivo para la planificación surgió con el establecimiento de la Alianza para el Progreso en 1961; requería que los países prepararan un plan como condición previa para la ayuda.

Junto con los esfuerzos de planificación, la CEPAL también recomendó que los países de América Latina necesitaban entrar a una segunda etapa de sustitución de importaciones (Hirschman, 1961, pp. 18-19). Estaban muy conscientes, por ese entonces, de que el crecimiento a través de la sustitución de importaciones al nivel de cada país, comenzaba a ser crecientemente costoso. Por esta razón, Prebisch (1959 a y 1959 b) llegó a la conclusión de que una mayor sustitución de importaciones tendría que llevarse a efecto a nivel regional.

De esta manera, en los sesenta, la CEPAL se transformó en el campeón de una integración económica regional. En 1959, Prebisch escribió:

El comercio entre los países latinoamericanos comprende sólo un diez por ciento de su comercio exterior total, y la exportación industrial es relativamente muy pequeña, en contraste con países como Italia, Japón y otros con semejantes niveles de ingreso. Todo esto ha traído como consecuencia la separación del proceso de industrial-

zación en tantos compartimentos estancos como existen países, sin las ventajas de la especialización y las economías de escala (Prebisch, 1959 a, pp. 267-68).

Este resultado era el único que podía esperarse considerando una estrategia que incentivaba la industrialización por sustitución de importaciones y discriminaba en contra de las reales y *potenciales* actividades exportadoras, muchas de éstas en la manufactura con mano de obra intensiva. Sin embargo, en lugar de concluir que el sistema de protección debía ser racionalizado para reducir su prejuicio antiexportador, Prebisch recomendó:

La respuesta a esto debe ser la ampliación de los mercados nacionales a través de un gradual establecimiento de un mercado común... Sin el mercado común, habrá, por parte de cada país, una continua tendencia de tratar de producir todo —digamos, desde automóviles hasta maquinaria— bajo el ala defensiva de un alto proteccionismo (*ibíd.*, p. 268).

Con el liderazgo intelectual de la CEPAL y el respaldo de EE.UU., se creó una Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1961. Sin embargo, la reducción de las barreras comerciales dentro de la región debería ser negociada producto por producto, y los industriales de los sectores manufactureros altamente protegidos tendrían que cumplir un papel central como miembros del equipo negociador del país. No fue sorpresa que resultara muy difícil alcanzar acuerdos en reducción de tarifas, excepto en el caso de un pequeño número de productos cuya producción dentro de la región era mínima.

Paralelamente con este desarrollo, en los EE.UU. el profesor Hollis Chenery y sus ayudantes estaban formalizando el paradigma CEPAL de restricción cambiarla al crecimiento, primero en el marco Harrod-Domar (Chenery y Bruno, 1962; Chenery y Strout, 1966) y más tarde en un marco más neoclásico que permitía una sustitución en producción (Chenery y Raduche, 1971). En el tipo de marco de Chenery, el crecimiento está limitado *ex ante* por la más grande de las dos brechas, una consistente en la diferencia entre inversión y ahorro, y la segunda, la brecha comercial —la diferencia entre importaciones de bienes y servicios (incluidos servicios financieros) y exportaciones totales—. Estos modelos fueron, preferentemente, utilizados para articular la contribución potencial de ayuda extranjera para crecer en una economía de restricción de divisas (brecha comercial obligatoria).



A la última solución se le dio un apoyo debido a la creación del Banco Interamericano de Desarrollo y a la Alianza para el Progreso. Sin embargo, pronto se hizo patente que pudiendo contar con ayuda extranjera, ésta no sería suficiente para hacer resurgir el crecimiento. Siendo así, la integración regional llegó a ser la principal estrategia.

Finlay (1971) señaló que la brecha obligatoria (habitualmente la correspondiente a divisas) debe ser el resultado de imperfecciones en los mercados relevantes o la naturaleza de la presunción construida en el modelo. En particular, cuestionó la presunción de que el flujo comercial no responde a los precios relativos entre mercaderías comerciables y no comerciables. Más importante aún, los precios virtuales de los recursos extranjeros que implican los modelos de dos brechas son absurdamente altos. En 1969, con la iniciativa de ALALC que no llevaba a ninguna parte, un subgrupo de miembros medianos de ALALC aprobó formalmente un Pacto de Mercado Común Andino, iniciativa que, en realidad, había sido primero lanzada en agosto de 1966. Al diseñar sus reglamentos operativos, los miembros del Pacto Andino tomaron en cuenta muchas de las lecciones aprendidas de las iniciativas de ALALC. Se eliminarían completamente las barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros hacia fines de los ochenta; Chile y Colombia propusieron un proceso aun más rápido (Díaz-Alejandro, 1973). En lugar de proceder producto por producto, los aranceles se reducirían cada año en un 10% del mínimo arancelario *ad-valorem* existente entonces en Colombia, Chile y Perú, que en ningún caso excedería el 100%. De esta manera, la reducción de los aranceles habría de ser automática. Sin embargo, los países miembros menos desarrollados (Ecuador y Bolivia) recibirían términos más favorables.

Paralelamente a la regla general de reducciones automáticas, el Pacto proponía la asignación de nuevas actividades manufactureras a países individuales, con el fin de evitar duplicación y para obtener beneficios de economías de escala. El resultado sería sustitución de importaciones a nivel regional. Los países también tendrían que negociar un arancel externo común.

Si la alternativa a la cooperación regional era la continuación de la sustitución de importaciones a nivel de país, el mercado andino representaba un mejoramiento evidente, pues permitía que los países realizaran una especialización entre industrias y desarrollaran el comercio. Sin embargo, para que todo el proceso se sustentara, a la larga, tenía que llevar a cabo un arancel común externo levemente protector. Este objetivo nunca se consiguió, fracaso éste que socavó la asignación de ramas específicas de manufacturas. Ese procedimiento entrañaba un cálculo muy complejo de costos

y beneficios para cada país; sin acuerdo sobre un futuro arancel externo común, era muy difícil, si no imposible, asignar racionalmente actividades entre países miembros. En cuanto al principal impulso de los convenios sectoriales, era la continuación de la sustitución de importaciones, pero a nivel regional. Esta modificación, por sí misma, podría haber reducido el costo económico de la sustitución de importaciones, comparándolo con la opción alternativa de desarrollar estas industrias a un nivel nacional. No obstante, a menos de moderar el arancel externo común, nuevamente aquí el costo en bienestar de esta creciente sustitución de importaciones podría ser sustancial.

La política de sustitución de importaciones a nivel regional se reveló mucho más difícil que dentro de un país, y el Pacto Andino perdió su dinamismo en la segunda mitad de los setenta. El golpe final lo asestó Chile, que había desempeñado un papel central en la creación del Pacto, al retirarse de él, después de no obtener un acuerdo sobre sus propuestas de reducir fuertemente el arancel externo común, y de eliminar las restricciones del Pacto a la inversión extranjera directa.

Entretanto, ocurrían nuevos hechos en el frente analítico, especialmente en el campo de la política comercial aplicada. El concepto de protección efectiva, que había comenzado a desarrollarse por lo menos desde comienzo de los años cincuenta, se hizo ampliamente conocido entre economistas profesionales mediante el influyente documento de Corden (1966). Su trabajo era especialmente importante en el sentido de producir un marco para evaluar los efectos de las estructuras arancelarias sobre el valor agregado, así como los efectos económicos de diferentes tipos de distorsiones<sup>5</sup>. Además, la diferencia entre promoción y protección se hizo explícita. Estos hechos de la política comercial aplicada se utilizaron para evaluar los regímenes de comercio de los países en desarrollo.

Los estudios (un conjunto importante de ellos está resumido en Little, Scitovsky y Scott, 1970; Balassa y Asociados, 1971; Bhagwati, 1978, y Krueger, 1978) ponían de relieve los grandes costos económicos relacionados con la estrategia de sustitución de importaciones, y el fuerte prejuicio antiexportador que originaron estas políticas. Los costos tenían una relación inversa a la dimensión de la economía, y estaban directamente relacionados con la intensidad de la sustitución de importaciones. Para empeorar aún más las cosas, según un reciente trabajo de Krueger y otros

---

<sup>5</sup> Es de interés señalar que Macarios, entonces director de investigación de CEPAL, ya había empleado conceptos de protección efectiva para evaluar críticamente la industrialización en América Latina (Macarios, 1964).

(1981) y Krueger (1983), en general la estrategia de sustitución de importaciones obstruyó también el crecimiento del empleo.

Por consiguiente, resulta irónico que ya en 1950 Viner (1953), en una serie de conferencias dictadas en Río de Janeiro, había rechazado la mayor parte de los argumentos en favor de la protección de la industria competitiva de importaciones, recomendando la eliminación de la discriminación contra las exportaciones y el mejoramiento de las operaciones del sistema de precios<sup>6</sup>. El desafío de Viner no fue el único en la región a las ideas de CEPAL. Estas fueron puestas en tela de juicio por algunos académicos y economistas de los sectores público y privado.

Uno de los primeros críticos fue Roberto Campos (1961), quien puso en duda el énfasis en favor de la industria y en contra de la agricultura, la confianza en la teoría de que se crearían nuevos recursos al sustituir la iniciativa privada por la iniciativa pública, y el supuesto de que la inflación podría utilizarse para incrementar la formación de capital de un modo sostenido. En particular, Campos aseveró que los incentivos económicos son algunos de los factores principales del rendimiento económico de América Latina. Sin embargo, fueron los pensamientos de CEPAL sobre el papel del Estado en favor del proteccionismo los que reinaron en forma suprema hasta inicios del sesenta. Con la inflación constituyendo un gran problema en la región, la racionalización del sistema de protección no parecía tan urgente como la estabilización.

Con todo, en el contexto de los programas de estabilización, se ajustaron los tipos de cambio subvaluados, y el sistema múltiple de cambios se eliminó o mejoró para reducir parte del sesgo antiexportador. Sin embargo, con frecuencia el tipo de cambio sobrevaluado retornaba con bastante rapidez, y proseguía el sesgo antiexportador.

Sin embargo, se verificaron algunas desviaciones más sustanciales de la política de sustitución excesiva de importaciones, estimuladas en parte por la influencia de escuelas alternativas de pensamiento económico sobre una nueva generación de economistas. A finales de los cincuenta, y especialmente en los sesenta, aumentó en forma sustancial el número de latinoamericanos que proseguían estudios de postgrado en Economía en el extranjero, tanto en los EE.UU. como en Europa. Al volver a sus países, la mayoría de estos economistas recién formados contribuyeron a un marcado mejoramiento del nivel del debate económico. En particular, pusieron en discusión las políticas de estabilización, las políticas comerciales y la selec-

---

<sup>6</sup> Véase Furtado (1985) para una evaluación de la acogida de CEPAL a la charla de Viner.

ción de proyectos de inversión pública (Díaz, 1966; Universidad de Chile, 1963; Ffrench-Davis, 1971).

Por ejemplo, en 1964, Chile decidió establecer un tipo de cambio real estable mediante la introducción de un sistema de paridad móvil, seguido por una cierta racionalización del régimen comercial. Sin embargo, Chile mantuvo un sesgo sustancial contra las exportaciones, y la primera ruptura importante con las políticas de tipo CEPAL fue de hecho iniciada por Brasil el mismo año, y unos quince años después que Viner pusiera en tela de juicio los puntos de vista de CEPAL. Esto y las iniciativas políticas subsiguientes en la dirección de una mayor liberalización se discuten en el próximo capítulo.

## **6. Ensayos de Liberalización de los Años Sesenta**

Como ya se observó, mientras el resto de América Latina seguía bregando por profundizar la sustitución de importaciones, Brasil emprendió un conjunto de reformas orientadas a mejorar el funcionamiento de sus mercados y la rentabilidad de las actividades de exportación. Las medidas comprendían: 1) un tipo de cambio real más realista y la eliminación de la mayoría de los impuestos a la exportación; 2) introducción de un crédito subsidiado e incentivos fiscales para las actividades de exportación; 3) reducción del déficit del sector público y control de la inflación; 4) desarrollo de un mercado de capitales, y 5) reajuste decreciente de los salarios reales. Algunas de estas nuevas ideas se incorporaron más tarde a las políticas económicas aplicadas en otras partes de la región: esto es parcialmente cierto durante el gobierno de Onganía (1966-1971), en Argentina, y el gobierno de Frei, en Chile (1964-1970).

Después de tres años de reajustes sin crecimiento, el rendimiento económico del Brasil fue notable en este período. El PIB creció en precios constantes a una tasa promedio anual de 11% entre 1968 y 1973, y de 7,7% entre 1973 y 1977. El valor de las exportaciones se elevó en un promedio anual de 23,1% entre 1968 y 1977. Por vía de comparación durante este último período, el valor de las exportaciones mundiales creció a una tasa promedio anual de 19,1%.

Chile intentó introducir ciertas medidas de liberalización y estabilización durante el gobierno de Frei (1964-1970). Los economistas formados en Chicago, que dirigían el Banco Central en ese tiempo, anunciaron que la inflación (corría a un índice anual de aproximadamente 40%) no podía reducirse abruptamente sin un desempleo sustancial, y concibieron un siste-

ma para ajustar el valor del tipo de cambio nominal, de acuerdo con la evolución de la inflación interna, la inflación internacional y los términos de intercambio. La principal contribución de esta política, que después fuera adoptada por muchos otros países, consistió en evitar crisis macroeconómicas periódicas de expansión y contracción y reducir la incertidumbre de los exportadores potenciales. Por el lado comercial, el sesgo antiexportador de la estructura arancelaria fue limitado con la introducción de un sistema de reintegro y, posteriormente, con una reducción de aranceles, cuando el auge del cobre provocó una acumulación de reservas de divisas que estaba produciendo consecuencias monetarias no deseadas. Sin embargo, los intentos de una rebaja arancelaria más sustancial hicieron frente a una fuerte oposición de una alianza de trabajadores y empresarios de los sectores altamente protegidos.

Chile fue seguido muy pronto por Colombia, que en 1967 también tomó medidas para reducir el sesgo contra las exportaciones y establecer una política de cambio real más predecible y realista. Se introdujeron incentivos a la exportación para compensar la preferencia antiexportadora de los aranceles y se redujo el nivel medio arancelario. Se reajustó el tipo de cambio mediante el uso de una fórmula de paridad móvil. Creció el valor de las exportaciones de Colombia a una tasa anual de 2,7% entre 1961 y 1967 y a una tasa anual de 19,1% entre 1968 y 1977.

El favorable rendimiento exportador de finales de los sesenta y durante los setenta permitió a Colombia evitar las crisis periódicas de balanza de pagos de los quince años anteriores. En efecto, se ha sostenido que los beneficios macroeconómicos de la liberalización fueron más importantes que los provenientes de la asignación estática de recursos (Díaz-Alejandro, 1976).

Algo más tarde, a mediados del setenta, Argentina, Chile y Uruguay iniciaron también un conjunto de reformas coherentes, encaminado a aumentar el papel de los mercados en la asignación de recursos, y a reducir el sesgo contra las exportaciones. En el capítulo 7 se discute esta experiencia en detalle.

Por consiguiente, a finales de los años sesenta (y comienzo de los setenta), se llevaron a cabo en América Latina varios experimentos económicos. Entretanto, sin embargo, los países del subcontinente se habían desempeñado más mal durante el decenio del sesenta que otros países en un nivel semejante de desarrollo. El crecimiento promedio anual durante el decenio fue de 5,0% en América Latina (Cuadro N° 3), pero el grupo de países de medianos ingresos (que incluía a la mayoría de las grandes naciones latinoamericanas) creció en un 6,4%. En la esfera de la inflación, América Latina se comportó peor aún.

Los inicios de los setenta fueron testigos de una aceleración de la inflación, así como de problemas crónicos en la balanza de pagos en casi toda la región. En ese tiempo, surgió en el Cono Sur de América una reacción muy fuerte contra las distorsiones extremas que se habían acumulado en los cuarenta años previos. Algunos han llamado a este esfuerzo de liberalización un experimento monetarista, mientras otros lo llaman neoliberalismo. Como todos los programas de reformas, tenía un poco de todo.

### **7. Ensayos de Liberalización en los Setenta**

El desencanto con las políticas de sustitución de importaciones e intervención gubernamental fue más profundo en los países que sufrían problemas macroeconómicos extremos y grandes distorsiones microeconómicas. Los países en que estos sentimientos eran más pronunciados estaban en el Cono Sur de América Latina. Al asumir allí gobiernos militares en los años setenta, éstos pusieron en ejecución, en diferentes grados, importantes reformas económicas opuestas a las recomendaciones estándar del tipo CEPAL. Junto con las primeras recomendaciones de la escuela de CEPAL, éstas han tenido el mayor efecto sobre la concepción de políticas económicas en América Latina<sup>7</sup>. Un grupo de economistas formados en Chicago desempeñaron un papel clave en las reformas chilenas, y uno algo menor en los otros dos países.

Las reformas comenzaron alrededor de 1974 en Uruguay y en Chile, y en 1976 en Argentina. En ese tiempo, los tres países sufrían de un severo desequilibrio macroeconómico, con aguda escasez de divisas y grave déficit fiscal, promotor de inflación. De ahí que la serie de reformas significaran operaciones de rescate a corto plazo, y políticas de estabilización, así como políticas a largo plazo orientadas a eliminar progresivamente la intervención gubernamental en los mercados de productos y factores.

En el aspecto microeconómico, los tres países padecían de severas distorsiones. Estas impactaban en los precios relativos como resultado de una combinación de controles de precios, aranceles protectores, cuotas, subsidios e impuestos de exportación. Una causa importante del déficit del sector público la constituyó la ineficiencia de las empresas públicas. Porcentajes efectivos de protección de más de un 100% eran más la norma que

---

<sup>7</sup> En los últimos tres años se ha escrito abundante literatura sobre este tema. Este capítulo se documenta especialmente en Corbo (1985), Corbo, De Melo y Tybout (1986), y Corbo y De Melo (1985). Otras referencias en Calvo (1986), Edwards (1985) Harberger (1962), Rodríguez (1982) y Sjaastad (1983).

la excepción. No era de extrañar que sólo algunos escasos productos primarios, basados en recursos naturales, fueran los principales productos de exportación.

La primera tarea que enfrentaron los nuevos equipos económicos en cada país fue el control de la inflación galopante. Los equipos también diagnosticaron una excesiva intervención gubernamental como causa fundamental de la ineficiencia en la distribución de los recursos y del bajo crecimiento. De acuerdo a su criterio, debían desreglamentar los mercados de productos y factores, incluida la reducción de barreras al libre comercio y flujo de capital. Estas medidas beneficiarían la distribución de los recursos, eliminarían los recurrentes embotellamientos y conducirían a un más alto crecimiento.

Chile fue el que llegó más lejos en su liberalización económica. Uruguay estuvo en el medio y Argentina se movió con más lentitud.

### Medidas Reformistas

Los equipos económicos en cada país tuvieron, inmediatamente, que luchar por dos formas de macrodesequilibrio: extremadamente alto porcentaje de inflación y grandes crisis en la balanza de pagos. Para enderezar estos desequilibrios aplicaron programas en dos fases identificables.

En la primera fase, los países basaron sus políticas antiinflacionarias en grandes reducciones de déficit fiscales y en el crecimiento monetario<sup>8</sup>. El sustancial déficit fiscal crónico de Chile fue eliminado por una drástica reducción general de gastos (15% en 1975, junto con una posterior reforma tributaria). En Uruguay, el déficit fiscal fue reducido mediante la introducción de un IVA. Sin embargo, el déficit total después de alcanzar un presupuesto equilibrado en el período 1979-1981 (Cuadro N° 8), aumentó a un 10% del producto.

En Argentina nunca llegó a controlarse realmente el déficit fiscal (Carvalho y Peña, 1984). Estas medidas “ortodoxas” se reconocieron como productoras de contracción, pero se pensó que los beneficios potenciales excederían fácilmente los costos temporales de la recesión. Reducir la absorción fue mucho más importante en Chile que en Argentina y Uruguay: por lo tanto, no es sorprendente que la recesión chilena fuera la más extrema (Tabla N° 9). Este problema estuvo unido a una severa pérdida en los términos de intercambio en 1975.

---

<sup>8</sup> Los déficit fiscales eran sustanciales mucho antes del colapso del gobierno civil (Tabla N° 9).

Las medidas políticas antinflacionarias eran, en sí mismas, vistas como insuficientes para eliminar la crisis de la balanza de pagos. De ahí que las políticas estabilizadoras incluían también en cada país serios intentos para cambiar los gastos. Políticas de cambio fueron implementadas conjuntamente con políticas destinadas para cambiar los precios relativos entre artículos importables y entre importables y exportables. En Chile, el cambio, junto con el ajuste de precios de bienes exportables, fue alcanzado a través de una extensa devaluación real, reducción de impuestos a exportaciones y algunas reducciones a las barreras de importación. En Argentina, en cambio, junto con el ajuste de precios de bienes exportables, incluía una combinación de devaluación real, reducción de impuestos en las exportaciones y algunas reducciones en las barreras de importación. En Uruguay, el cambio incluía una combinación de devaluación real, reducción de barreras a la importación y subsidios para exportaciones no tradicionales. Para evitar una repetición de las crisis externas, estos ajustes iniciales en cada país eran complementados por un régimen de política cambiaria de paridad o móvil pasivo, destinado a mantener la paridad del poder comprador ajustado por cambios en los términos de intercambio.

Estas primeras medidas políticas eliminaron exitosamente la crisis de la balanza de pagos. Sin embargo, aunque el porcentaje de la inflación bajó considerablemente en cada país, permaneció perturbadoramente alto varios años después de que fueran aplicadas las políticas de contracción (Cuadro N° 9). La persistencia de la inflación motivó un cambio mayor en las tácticas estabilizadoras hacia el uso de la política cambiaria como el principal medio estabilizador. Expectativas acerca de la inflación y la devaluación fueron reconocidas como importantes al determinar la dinámica de la estabilización, y se suponía que objetivos de política de cambios anunciados con una anticipación de seis meses y con subsiguientes devaluaciones en un porcentaje decreciente, podrían romper las expectativas inflacionarias. En la práctica, el porcentaje de devaluación, establecido de acuerdo a un programa anunciado previamente o conocido como la *tableta*, era menos que la diferencia existente entre inflación doméstica y mundial. Esta política correspondía a una paridad móvil o “activa”.

Importantes reformas se llevaron a efecto en el frente microeconómico. Con diferencia de tiempo y de intensidad, los tres países removieron los controles de precios, liberalizan las tasas de interés, descentralizaron la intervención gubernamental y, en parte, desregularon el mercado laboral. Igualmente, los tres países relajaron las restricciones en el comercio internacional y en las entradas de capital. Sin embargo, con la excepción de la desreglamentación del mercado financiero interno, que se efectuó rápida-



mente en todos los casos, las secuencias de las reformas difirieron en cada país. Uruguay removió todo el control en los flujos de capital y muchos controles de precios en los productos ya establecidos, pero progresó más lentamente en la liberalización del comercio exterior. Chile, por el contrario, fue más lejos en eliminar el control de los precios domésticos y el endémico déficit del presupuesto fiscal, y en reducir barreras comerciales; pero mantuvo el control del flujo del capital a corto plazo por un largo tiempo e importantes regulaciones en el mercado laboral. Por otra parte, Argentina también eliminó el control de precios y removió la mayor parte de las restricciones de flujo de capital a corto plazo, y restricciones cuantitativas de importación (con algunas importantes excepciones) antes de que implementara algunas reducciones arancelarias *ad hoc*.

La rápida desreglamentación de los mercados financieros internos, rasgo común de las reformas en los tres países, fue importante a causa de los muchos años de asignación sin precio del crédito y tasas altamente negativas de intereses reales. Los tres países desreglamentaron sustancialmente los mercados internos de capital de dos maneras. Primero, eliminaron progresivamente los topes máximos en las tasas de interés. Segundo, redujeron las restricciones sobre intermediarios financieros. Argentina pasó de requisitos de reserva de un ciento por ciento y programas dirigidos de crédito a un sistema descentralizado fraccional de reservas. El gobierno chileno aflojó primero su control del sistema financiero permitiendo a los intermediarios no bancarios operar sin controles de las tasas de interés.

Luego, en los años siguientes, eliminó los topes de interés en los bancos comerciales y retornó los bancos comerciales de manos públicas al sector privado. En Uruguay, se legalizaron prontamente los depósitos en dólares y se desmantelaron los programas de crédito directo. Posteriormente, en 1977, se revocaron los controles de ingreso al sistema bancario.

Cada país intentó también abrir su economía a las corrientes internacionales de capital, variando la velocidad y extensión de esta acción. Uruguay legalizó los movimientos de capital privado ya en 1974, y alcanzó la plena convertibilidad a comienzos de 1977. Argentina eliminó casi todos los controles sobre los movimientos de capital en 1979. Chile desreglamentó, progresivamente, las corrientes de capital a mediano plazo, eliminando los límites globales sobre préstamos, en 1979, y las restricciones sobre las entradas de capital mensuales en abril de 1980. Sin embargo, las restricciones a las entradas de capital a corto plazo no se desmantelaron hasta fines de 1981.

En estos países, la liberalización de los mercados laborales fue relativamente menor. Estos mercados, controlados mediante sanciones o prohi-

CUADRO N° 9: RESULTADO MACROECONÓMICO EN EL CONO SUR

Período de sustitución de importaciones	Reformas			Recepción post- Reformas	
	Crisis pre- Reformas	Pre-Tablita	Tablita		
	1965-70	74-76	77-78	79-81	82-83
<i>Chile</i>					
<i>Promedio crecimiento anual</i>					
<i>Tasa (porcentaje)</i>					
Producto interno bruto	4,3	3,1	9,0	7,3	-7,8
Gastos	5,1	-8,2	11,9	10,2	-14,4
Producto inversión fijo	5,3	-7,8	16,7	17,8	-26,6
Índice precio consumidor	23,3	358,0	79,0	30,2	11,7
<i>Promedio (porcentaje)</i>					
Déficit fiscal/PIB	2,1	5,1	1,3	-2,1	3,1
Tasa de desempleo	6,0	14,2	13,6	12,2	22,2
Salario real (1969 = 100)	98	69	82	100	82
<i>Uruguay</i>					
<i>Promedio crecimiento anual</i>					
<i>Tasa (porcentaje)</i>					
Producto interno bruto	1,9	4,3	3,2	4,7	-7,2
Gastos	2,9	1,9	3,6	5,6	11,2
Producto inversión fijo	7,3	25,0	10,5	6,9	-24,8
Índice precio consumidor	49,8	69,2	51,3	54,0	33,3

(Continuación) Cuadro N° 9: Resultado Macroeconómico en el Cono Sur

Período de sustitución de importaciones	Reformas		Recesión post- Reformas
	Crisis pre- Reformas	Pre-Tablita	
			Tablita
<i>Promedio (porcentaje)</i>			
Déficit fiscal/PIB	1,9	3,8	0,0
Tasa de desempleo	8,2	9,7	8,4
Salario real (1968=100) <sup>a</sup>	104	36	64
<i>Argentina</i>			
<i>Promedio crecimiento anual</i>	1965-73	76-78	81-83
<i>Tasa (porcentaje)</i>			
Producto interno bruto	4,2	0,8	-3,0
Gastos	4,2	-1,5	-6,1
Producto inversión fijo	6,6	4,9	-15,1
Índice precio consumidor	23,5	245,6	128,3
<i>Promedio (porcentaje)</i>			
Déficit fiscal/PIB	3,0	7,7	17,8
Tasa de desempleo	5,7	3,4	4,7
Salario real (1976=100)	125	100	118

Fuente: Corbo, De Melo y Tybout (1986, Cuadro N° 1).

biciones con respecto a despidos laborales, salarios legislados e indexación salarial. Sin embargo, el debilitamiento del poder sindical significó una desreglamentación de hecho en las primeras etapas de las reformas.

## Los Resultados

En la primera fase de las reformas, cuando los mercados se liberalizaban y la inflación se reducía mediante una política cambiaria que trataba de mantener un tipo de cambio real “apropiado”, los tres países funcionaron bastante bien (Cuadro N° 9). La mayoría de sus problemas comenzaron al desarrollarse macrodesequilibrios en el período posterior a 1978, cuando estaban llevando a cabo un segundo intento de estabilización. En Argentina, la anunciada tasa de devaluación decreciente fue incompatible con las reformas financieras (Calvo, 1986) y el déficit fiscal irreductible. Como consecuencias hubo entradas de capital significativas para financiar el déficit fiscal. A su vez, las entradas de capital produjeron una fuerte apreciación del peso, que se hizo insostenible. Al incrementarse violentamente las tasas de interés real interno, en previsión de una importante devaluación, el escenario estaba preparado para una recesión profunda y el colapso de un sector financiero fuertemente endeudado. En Chile, la indexación salarial regresiva de ciento por ciento o más era incompatible con una tasa de devaluación anunciada previamente, y tuvo como resultado una apreciación del peso que el país era incapaz de revertir sin una crisis<sup>9</sup>. Además, la disponibilidad de un financiamiento externo fácil en ese tiempo, cuando era muy lucrativo pedir prestado en el exterior, sostuvo la apreciación real del peso por un largo período, situación que castigó las actividades de exportación que habían comenzado a abrirse camino en los mercados externos y en los sectores competitivos importadores que recién habían completado un reajuste exitoso a las reformas de la política comercial (Corbo y Sánchez, 1985). Además, la abrupta reducción de la inflación, junto con ciertas políticas monetarias contractivas, dieron como resultado, en 1981, un gran incremento de las tasas de interés real, lo cual creó un infortunio sustancial, especialmente para las empresas de actividades comerciables (Tybout, 1985; Sjaastad, 1983). Uruguay se encontraba más o menos en el medio. A juzgar por índices históricos, se comportó bastante bien hasta 1979, cuando

---

<sup>9</sup> Por añadidura, con una indexación salarial regresiva del ciento por ciento, la dinámica de la inflación en Chile tendría que provocar un largo período de apreciación temporal del peso (Corbo, 1985).

sufrió los choques externos procedentes de Argentina, y luego, a comienzos de 1981, cuando apareció un déficit fiscal incompatible con la política cambiaria. La consiguiente apreciación real desalentó las nuevas actividades de exportación y, en menor medida, las actividades competitivas de importación todavía altamente protegida.

Otro problema común a los tres países fue la expansión del riesgo en el sistema financiero. La falta de supervisión adecuada y de evaluación de la calidad de la cartera, por un lado, y el seguro de depósito de facto, por el otro, dieron como resultado carteras de préstamo sumamente arriesgadas y tasas de interés real muy altas. Más tarde, McKinnon (1986), uno de los abogados más poderosos de la liberalización financiera, propuso que, con el fin de evitar una selección adversa, se pusiera un límite a las tasas de interés real, con intermediarios financieros que gastaran más para evaluar la calidad de sus préstamos.

## 8. Conclusiones

A riesgo de simplificar en exceso, podría decirse que, hasta la Primera Guerra Mundial, las políticas económicas en América Latina derivaban de principios económicos generales, basados en ventajas comparativas. Durante este período el crecimiento estaba orientado por las exportaciones. Si bien la industrialización en la industria ligera hacía progresos, era más el resultado del crecimiento del ingreso que de la intervención gubernamental.

En el período de entreguerras, sin embargo, y especialmente durante la Gran Depresión Mundial, la mayoría de los países latinoamericanos desarrollaron dificultades sustanciales de balanza de pagos, recurriendo inicialmente a restricciones arancelarias o devaluaciones para encarar estas dificultades. A comienzos de los años veinte, la mayoría había vuelto al patrón oro y había instalado regímenes comerciales que discriminaban levemente contra las exportaciones, como resultado de impuestos a la exportación y aranceles moderados a las importaciones. Cuando golpeó la Gran Depresión y se derrumbaron las exportaciones y los mercados internacionales de capital, estos países intensificaron sus controles a la importación, incrementando aranceles e instituyendo barreras no arancelarias al comercio. Aunque tuvo lugar una cierta reducción de las restricciones a la importación en la segunda parte de los treinta e inicios de los cuarenta, el régimen comercial existente al comenzar la Segunda Guerra Mundial estaba fuertemente sesgado en favor de la manufactura competitiva de importaciones y contra las actividades exportadoras.

A medida que volvió el comercio mundial en el período posterior a la Segunda Guerra, crecieron las exportaciones latinoamericanas, pero a una tasa menor que las del mundo en su conjunto debido al sesgo antiexportador. La tasa anual de incremento para América Latina, entre 1951 y 1960, fue de 1,4%, contra una tasa mundial de 4,0% (América Latina experimentó promedios inusuales de tasas de crecimiento anuales después de la guerra —de 1945 a 1950 fue de 15,5%— como consecuencia de la construcción de Europa y de la siguiente elevada demanda de materias primas). Además, la industrialización estaba ya en camino, estimulada por la sustitución de importaciones provenientes de los sesgos de los regímenes de comercio y por el crecimiento concomitante del ingreso.

Si bien el comercio mundial estaba recuperándose en ese tiempo, muchos países en América Latina manifestaban pesimismo acerca de la posibilidad de volver al crecimiento orientado a las exportaciones. Este pesimismo llevó a lo que yo denomino “industrialización por sustitución de importaciones - Estructuralismo I”. Prebisch articuló esta estrategia en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), donde recomendó la industrialización por sustitución de importaciones como un enfoque a largo plazo.

Siguió un período de más sustitución de importaciones. Sin embargo, luego de dos o tres decenios de esta estrategia, la mayoría de los países se encontraron haciendo frente a una disminución de su crecimiento y a problemas graves y crecientes en la balanza de pagos. Su respuesta a finales del cincuenta agregó un nuevo sesgo a la teoría estructuralista, que yo llamo “Estructuralismo II”.

Según esta versión, el crecimiento ulterior estaba siendo limitado por la falta de disponibilidad de divisas. Dado que la sustitución de importaciones había sido llevada demasiado lejos, tenía que seguirse una nueva forma de esta estrategia —la integración regional—, preferentemente combinada con una mayor ayuda externa. La planificación económica proveería el aparato coordinador para evaluar las opciones políticas.

El primer elemento de esta resolución política encontró su expresión en un movimiento hacia la integración económica regional, tal como CEPAL recomendara a finales del 50. El segundo elemento, basado en el modelo de dos brechas de los límites al crecimiento, dio origen a la teoría de la brecha en la ayuda externa, dada la ausencia virtual en ese tiempo de mercados internacionales de capital para corrientes de capital a mediano y largo plazo, y a la visión pesimista sobre el crecimiento de las exportaciones. En cuanto a la planificación económica, aunque ya CEPAL promovía técnicas de planificación desde mediados del 50, especialmente proyec-

nes para el sector comercial, el incentivo más vigoroso lo procuró la Alianza para el Progreso, establecida en 1951: hizo de un plan económico global la condición previa para la ayuda.

Cabe advertir que pese a que Prebisch prescribió la intervención gubernamental para proseguir la sustitución de importaciones, él mismo expresó una preocupación temprana acerca del sesgo antiexportador de las políticas existentes de sustitución de importaciones. En efecto, luego de su período como director del ILPES, el paso de Prebisch a la UNCTAD mostró su claro interés de mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo. Obviamente, la sustitución de importaciones fue llevada a extremos a finales del 50 y comienzos del 60, y el costo de las distorsiones resultantes se hizo demasiado explícito. Además, en los países que habían ido más lejos con este enfoque, la macroestabilización se convirtió en un problema importante de cara a la recurrente crisis de la balanza de pagos y a la inflación acelerada.

Algunos países reconocieron de hecho los peligros y establecieron reformas. Brasil fue el primero, a mediados de los sesenta, seguido muy pronto por Chile, en 1965, y por Colombia, en 1967. Algo más tarde, a mediados de los setenta, tres países del Cono Sur —Argentina, Chile y Uruguay— emprendieron un conjunto de reformas orientadas hacia la liberalización de sus economías y al control de la inflación. Por un tiempo, sus esfuerzos se demostraron bastante exitosos, y podrían haber funcionado bien si no hubiese sido por la apreciación de la moneda, como resultado de desafortunados esfuerzos de estabilización y mal asesorados ingresos de capital, a finales de los setenta. Los impactos externos, especialmente los aumentos del precio de petróleo, el alza en las tasas internacionales de interés y la consiguiente recesión mundial, además de los errores macroeconómicos, contribuyeron al colapso de las tres economías.

Del examen previo de las teorías de desarrollo seguidas en América Latina, encontramos que hasta la Segunda Guerra Mundial, las políticas económicas se modelaron por la teoría clásica del intercambio y las estrategias de emergencia *ad hoc*, destinadas a hacer frente a la Gran Depresión. La mayor parte de los escritos económicos de la época era obra de historiadores y científicos políticos. Sólo con la creación de CEPAL comenzó a surgir una visión latinoamericana del desarrollo económico. La principal descripción política propuesta fue la industrialización por sustitución de importaciones. En las fases iniciales de esta estrategia, cuando el sesgo antiexportador era pequeño, los países latinoamericanos se desempeñaron bastante bien. Sin embargo, cuando se completó la sustitución fácil de importaciones, los resultantes regímenes comerciales, crecientemente dis-

torsionados, crearon un fuerte sesgo antiexportador que limitó el crecimiento global. Surgieron muchas otras formas de intervención estatal para complementar las políticas restrictivas de intercambio. Comprendían inversión pública directa en ciertos sectores claves, controles de precios, asignación de crédito y otras medidas semejantes.

A medida que los costos de una mayor sustitución de importaciones a nivel de cada país se hicieron demasiado elevados, se registró un movimiento hacia la integración regional. Sin embargo, se trataba realmente de otra forma de sustitución de importaciones y el proceso de integración no tuvo éxito. Una excepción fue el Mercado Común Centroamericano, el que funcionó durante algunos años.

En Chile, en 1965, en Brasil en 1965, y en Colombia en 1967, se produjo una cierta tendencia a reducir el sesgo antiexportador y a introducir un tipo de cambio más realista; en consecuencia, el crecimiento de las exportaciones no tradicionales en todos esos países fue notable. Sin embargo, el ataque más radical a las políticas de industrialización por sustitución de importaciones tuvo que esperar a que los gobiernos militares asumieran el poder en el Cono Sur en los años 70. En diferentes grados, aplicaron políticas orientadas a disminuir la intervención estatal, a reducir el prejuicio antiexportador en las políticas comerciales, a reducir la variación de tipos de protección efectiva y a liberalizar los mercados. En Chile y Uruguay, donde las reformas fueron más lejos, se obtuvieron importantes beneficios en eficiencia, que produjeron una reanudación del crecimiento. En Uruguay, este beneficio siguió a veinticinco años de estancamiento, y en Chile, a la violenta recesión de 1975. Argentina nunca fue capaz de instaurar un conjunto coordinado de políticas; de ahí que su rendimiento no enseñe una tendencia clara.

Una política común aplicada en los tres países, a finales de los setenta, consistió en un programa de estabilización que utilizaba el tipo de cambio como herramienta principal. A causa de la inconsistencia entre la política cambiaria y otras macropolíticas, los intentos de estabilización acabaron creando un alto índice de apreciación real, una fuerte recesión y un sector financiero en quiebra.

La lección que puede extraerse de estas experiencias indica que no es que la liberalización no funcione, sino más bien que las macropolíticas inapropiadas están destinadas a la crisis, especialmente en una economía desreglamentada. En efecto, después de corregir las microincoherencias y ciertas vacilaciones, la economía chilena recapturó un cierto crecimiento económico, pese al fardo de su gran deuda externa y a un sector financiero mutilado.



## Bibliografía

- Baer, W. 1967. "The Inflation Controversy in Latin America: A Survey". *Latin America Research Review*, 11, N° 2.
- Balassa, B. and associates. 1971. *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Bergsman, J. 1970. *Brazil: Industrialization and Trade Policies*, London: Oxford University Press.
- Berlinski, J. and D. M. Schydowski. 1982. "Incentive Policies and Economic Development: Argentina". In B. Balassa and associates. *Development Strategies in Semi-industrial Economies*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Bhagwati, J. 1978. *Anatomy and Consequences of Trade Controls Regimes*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Calvo, G. 1986. "Fractured Liberalism: Argentina under Martínez de Hoz". *Economic Development and Cultural Change* (July).
- Campos, R. 1961. "Two Views on Inflation in Latin America". In A.O. Hirschmann (ed.). *Latin American Issues*. New York: Twentieth Century Fund.
- Cárdenas, E. 1984. "The Great Depression and Industrialization: The Case of Mexico". In R. Thorp (ed.). *Latin America in the 1930s*. New York: St. Martin's Press.
- Cardoso, E.A. 1979. "Inflation, Growth and the Real Exchange Rate: Essays on Economic History in Brazil". Ph.D. thesis, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass.
- Carvalho, J.L. and C. Haddad. 1981. "Foreign Trade Strategies and Employment in Brazil". In A.O. Krueger *et al.* (ed.). *Trade and Employment in Developing Countries*, Vol. 1, Individual Studies. Chicago: Chicago University Press.
- Cavallo, D. and A. Peña. 1984. "Déficit Fiscal, Endeudamiento del Gobierno y Tasa de Inflación en Argentina: 1940-82" [Fiscal Deficit, Public Debt and the Rate of Inflation in Argentina: 1940 82]. *Estudios IIERAL*.
- CEPAL. 1955. *Introducción a la Técnica de la Programación* [Introduction to Programming Techniques]. Mexico City: United Nations.
- . 1976. *América Latina: Relación de Precios del Intercambio*. [Latin America: Terms of Trade] Santiago, Chile: ECLA.
- CEPAL. 1978. *Serie Históricas del Crecimiento de América Latina*. [Historical Series of Latin America's Economic Growth] Santiago, Chile: ECLA.
- . 1984a. *Statistical Yearbook for Latin America, 1983*. Santiago, Chile: ECLA.
- . 1984b. *Estudio Económico de América Latina 1982*. [Economic Study of Latin America: 1982] Santiago, Chile: ECLA.
- Chenery, H. and M. Bruno. 1962. "Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel". *Economic Journal* (March).
- Chenery, H. and W. Raduchel. 1971. "Substitution in Planning Models". In Chenery (ed.), *Studies in Development Planning*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Chenery, H. and A. Strout. 1966. "Foreign Assistance and Economic Development". *American Economic Review* (September).
- Corbo, V. 1974. *Inflation in Developing Countries. An Econometric Study of Chilean Inflation*. Amsterdam: North-Holland Publishing Co.
- . 1985. "Reforms and Macroeconomic Adjustments in Chile during 1974-84". *World Development* (August).

- Corbo, V. and J. De Melo. 1985. "Liberalization with Stabilization in the Southern Cone: Overview and Summary". *World Development* (August).
- Corbo, V., J. De Melo and J. Tybout. 1986. "What Went Wrong with the Recent Reforms in the Southern Cone". *Economic Development and Cultural Change* (July)
- Corbo, V. and J.M. Sánchez. 1985. "Adjustment by Industrial Firms in Chile during 1974-82". In V. Corbo and J. De Melo (eds.). "Scrambling for Survival. How Firms Adjusted to the Recent Reforms in Argentina, Chile and Uruguay". Staff Working Paper N° 764. World Bank. Washington, D.C.
- Corden, M.W. 1966. "The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate". *Journal of Political Economy* (August).
- Deaver, J. 1970. "The Chilean Inflation and the Demand for Money". In D. Meiselman (ed.). *Varieties of Monetary Experiences*. Chicago: University of Chicago Press.
- De la Cuadra, S. and H. Cortés. 1984. "Recesiones Económicas, Crisis Cambiarias y Ciclos Inflacionarios: Chile 1936-1982". [Economic Recessions, Exchange Rate Crisis and Inflation Cycles]. Santiago, Chile: Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica.
- Díaz-Alejandro, C. F. 1970. *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*. New Haven: Yale University Press.
- . 1973. "The Andean Common Market: Gestation and Outlook". R. S. Eckaus and P.N. Rosenstein Rodan (eds.). *Analysis of Development Problems: Studies of the Chilean Economy*. Amsterdam: North-Holland Publishing Co.
- . 1976. *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Colombia*, New York: Columbia University Press.
- . 1982. "Latin America in Depression, 1929-39". In M. Gersovitz, C.F. Díaz-Alejandro, G. Ranis and M.F. Rosenzweig (eds.). *The Theory and Experience of Economic Development*. London: George Allen and Unwin.
- . 1983. "Stories for the 1930s for the 1980s". In P. Aspe-Armella, R. Dornbusch and M. Obsffeld (eds.). *Financial Policies and the World Capital Market: The Problem of Latin American Countries*. Chicago: University of Chicago Press for NBER.
- Diz, A.C. 1966. Money and Prices in Argentina, 1935-62. Ph.D. diss. University of Chicago.
- Dornbusch, R. and S. Fischer. 1985. "Stopping Hyperinflations Past and Present". Massachusetts Institute of Technology. Mimeo. December.
- Edwards, S. 1985. "Economic Policy and the Record of Economic Growth in Chile: 1973-1982". In G. Walton (ed.). *National Economic Policies in Chile*. Westpoint, Conn.: JAI Press.
- Ellsworth, P.T. 1945. *Chile: An Economy in Transition*. New York: Macmillan.
- Fernández, R.B. 1985. "The Expectations Management Approach to Stabilization in Argentina during 1976-82". *World Development* (August).
- Ffrench-Davis, R. 1971. *Economic Policies and Stabilization Programs, Chile 1952-69*. Ph.D. diss. Universidad de Chicago.
- Findlay, R. 1971. "The Foreign Exchange Gap and Growth in Development Economies". In J. Bhagwati, et al. (eds.). *Trade, Balance of Payments and Growth*. Amsterdam: North-Holland Publishing Co.
- Fishlow, A. 1972. "Origins and Consequences of Import Substitution in Brazil". In L. de Marco (ed.). *International Economics and Development*. New York: Academic Press.
- . 1985. "The State of Latin American Economics". In Inter-American Development Bank. *1985 Report*. Washington, D.C.

- Furtado, C. 1963. *The Economic Growth of Brazil*. Berkeley, Calif.: University of California Press.
- . 1976. *Economic Development of Latin America*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- . 1985. *A Fantasia Organizada*. [An Organized Fantasy] Río de Janeiro, Brazil, Editore Paz et Terra S/A.
- Harberger, A. 1964. "Some Notes Inflation". In W. Baer and I. Kerstenetzky (eds.). *Inflation and Growth in Latin America*. New Haven: Yale University Press.
- . 1982. "The Chilean Economy in the 1970s: Crises, Stabilization, Liberalization, Reform". *Carnegie-Rochester Conference Series of Public Policy*, Vol. 17. Amsterdam: North-Holland Publishing Co.
- Hirschman, A.O. 1961. "Ideologies of Economic Development in Latin America". In A.O. Hirschman (ed.). *Latin America Issues: Essays and Comments*. New York: Twentieth Century Fund, Inc.
- IDB. 1985. *Economic and Social Progress in Latin America. 1985 Report*. Washington, Inter-American Development Bank.
- Kravis, I.B., and R.E. Lipsey. 1981. "Prices and Terms of Trade for Developed-Country Exports of Manufactured Goods". NBER, Working Paper N° 744. Cambridge, Mass.: NBER.
- Krueger, A.O. 1978. *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge, Mass.: Ballinger Press for NBER.
- . 1983. *Trade and Employment in Developing Countries, vol. 3, Synthesis and Conclusions*. Chicago: Chicago University Press for NBER.
- Krueger, A.O. et al. 1981. *Trade and Employment in Developing Countries*, Vol. I, Individual Studies. Chicago: Chicago University Press for NBER.
- Lipsey, R.E. 1963. *Price and Quantity Trends in the Foreign Trade of the United States*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Little, I., T. Scitovsky and M. Scott. 1970. *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*. New York: Oxford University Press.
- Macarios, S. 1964. "Protectionism and industrialization in Latin America". *Economic Bulletin for Latin America* 9 (March).
- Maddison, A. 1982. *Phases of Capitalist Development*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1985. *Growth, Crisis and Interdependence 1929-38 and 1973-83*. Paris: OECD.
- McKinnon, R. 1986. "Interest Rate and Foreign Exchange Management During Monetary Stabilization: Further Lesson from Chile and Korea". Mimeo. Stanford University.
- Meiselman, David. 1970. *Varieties of Monetary Experience*. Chicago: University of Chicago Press.
- Michaely, M. 1985. *Trade, Income Levels, and Dependence*. Amsterdam: North Holland Publishing Co.
- Muñoz O., 1968. *Crecimiento Industrial de Chile, 1914-1965* [Industrial Growth in Chile, 1914-1965]. Santiago: Universidad de Chile, Instituto de Economía y Planificación.
- Nogués, J. 1985. "A Historical Perspective of Peru's Trade Liberalization Policies of the 80s". Mimeo.
- Noyola, J. 1965. "El Desarrollo Económico y la Inflación en México y Otros Países Latinoamericanos" [Economic Development and Inflation in Mexico and Other Latin American Countries]. *Investigaciones Económicas XVI*, N° 4, México.
- Ocampo, J.A. 1984. "The Colombian Economy in the 1930s". In R. Thorp (ed.). *Latin American in the 1930s*. New York: St. Martin's Press.

- O'Connell, A. 1986. "Free Trade in One (Primary Producing) Country: the Case of Argentina in the 1920s". In G. di Tella and D.C. Platt (eds.). *The Political Economy of Argentina, 1880-1946*. New York: St. Martin's Press.
- Palma, G. 1984. "From an Export-Led to an Import-Substituting Economy: Chile 1914-39". In R. Thorp (ed.). *Latin American in the 1930s*. New York: St. Martin's Press.
- Pinto, A. 1960. *Ni Estabilidad ni Desarrollo: La Política del Fondo Monetario Internacional*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Prebisch, R. 1947. *Introducción a Keynes*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- . 1950. "The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems". New York: United Nations.
- . 1959a. "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries. *American Economic Review* (May).
- Prebisch, R. 1959b. *El Mercado Común Latinoamericano* [The Latin-American Common Market]. New York: United Nations.
- . 1986. "Argentine Economic Policies since the 1930s: Recollections". In G. di Tella and D.C. Platt (eds.). *The Political Economy of Argentina 1980-1946*. New York: St. Martin's Press.
- Reynolds, L.G. 1985. *Economic Growth in the Third World, 1850-1980*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Rodríguez, C.A. 1982. "The Argentine Stabilization Plan of December 20th". *World Development*, 10.
- Seers, D. 1962. "A Theory of Inflation and Growth Based on Latin American Experience". *Oxford Economic Papers*, June.
- Silber, S. 1977. Análise da Política Económica e do Compartimento de Economia Brasileira Durante o Período 1929-1939 [Analysis of the Economic Policies and the Performance of the Brazilian Economy During 1929- 1939]. In F.R. Versiani and J.R.M. de Barros (eds.). Sao Paulo: Savarca S.A.
- Sjaastad, L. 1983. "Failure of Economic Liberalism in the Cone of Latin America". *The World Economy*. Vol. 6. (March).
- Sunkel, O. 1958. "La Inflación Chilena: Un enfoque heterodoxo" [The Chilean Inflation: An Heterodox Approach]. *El Trimestre Económico* (Oct.-Dec.).
- Taylor, L. and E. Bacha. 1973. "Growth and Trade Distortions in Chile". In R.S. Eckaus and P. N. Rosenstein-Rodan (editors). *Analysis of Development Problems*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Tybout, J. 1986. "A Firm-Level Chronicle of Financial Crises in the Southern Cone". *Journal of Development Economics* (forthcoming).
- Universidad de Chile. 1963. *La Economía Chilena en el Período 1950-1963*. Santiago: Instituto de Economía.
- Viner, J. 1953. *International Trade and Economic Development*. Oxford: Clarendon Press.
- Westphal, L. 1978. "The Republic of Korea Experience with Export-Led Industrial Development". *World Development*, Vol. 6. □