

Economía iberoamericana

Panorama actual y perspectivas (I)

RAMÓN CASILDA BÉJAR*

Ante el interés que suscita la situación económica en Iberoamérica, publicamos en este número del Boletín Económico de Información Comercial Española, la primera parte de un amplio artículo que analiza el pasado reciente del área iberoamericana en sus vertientes económica, demográfica, comercial y financiera a fin de facilitar una mejor comprensión del panorama actual y de las perspectivas de crecimiento y desarrollo que dominan ahora mismo el escenario iberoamericano. La referida segunda parte aparecerá en breve en esta misma publicación.

Palabras clave: desarrollo económico y social, integración económica, liberalización de los intercambios, reforma financiera, reforma fiscal.

Clasificación JEL: O54.

1. El pasado reciente

Para entender la situación actual de Iberoamérica en el ámbito económico es necesario considerar el pasado reciente y la evolución acontecida a lo largo de los últimos tiempos.

Remontándonos a la época colonial, ésta se caracterizaba por la inestabilidad fiscal, los regímenes de propiedad de la tierra y el centralismo de la metrópoli que impedían un verdadero desarrollo económico y comercial del área. Se trataba de una economía de subsistencia basada, principalmente, en el comercio de materias primas con España.

Con la llegada de la independencia se logró la ansiada libertad para las colonias, si bien nacen nuevos problemas como el caudillismo. Se inicia una etapa (de 1850 a 1933), en la que el desarrollo económico sigue basado casi exclusivamente en las exportaciones de materias primas básicas. A diferencia de la época colonial, no se limitaban a comerciar sólo con España, sino que se abrieron

y potenciaron nuevas rutas comerciales con el resto de países europeos.

La gran depresión en la Bolsa de Nueva York, se describe habitualmente como el momento decisivo de la transición iberoamericana de un crecimiento económico hacia fuera, basado en la exportación, a un desarrollo hacia dentro, sostenido por la «industrialización de sustitución de importaciones» (ISI).

Durante el período 1933-1980, se pasa de una economía abierta a una cerrada con nuevas líneas de actuación: *alto proteccionismo de los productos nacionales, políticas intervencionistas de los gobiernos dentro de un marco de «Estados empresarios»*, considerando al sector público como uno de los motores básicos de la economía. Dentro de esta etapa tiene lugar la llamada «*edad dorada*» de la economía iberoamericana (1950 a 1973), que coincide con el período de postguerra y durante la cual la zona mantiene un crecimiento medio del 6 por 100 anual. Mientras Europa se reconstruye tras la Segunda Guerra Mundial, Iberoamérica crece y se enriquece convirtiéndose en suministra-



COLABORACIONES

* Director de Nortistemas-Soluziona.

dora de materias primas para todo el mundo.

El PIB de la zona crece a una media del 3,9 por 100 de 1929 a 1950, siendo el incremento del 2,6 por 100 en Estados Unidos y del 1,3 por 100 en Europa y Japón. Durante el período de la edad dorada, el PIB iberoamericano crece más que el estadounidense (5,4 por 100 frente al 3,7 por 100), aunque un poco menos que el europeo y japonés (5,7 por 100).

Sin embargo, aparece un factor negativo: *la inflación*, la cual pasa del 14,5 por 100 de media en la etapa precedente (1938-50) a un 21,5 por 100, mientras en Estados Unidos, Japón y Europa aconteció lo contrario, se pasó de un 21,9 por 100 al 4,1 por 100.

A principios de la década de los 70, ante una bajada de los precios de las materias primas que vende a Occidente, el continente se encuentra con una notable disminución de sus ingresos y se produce un intercambio desigual: bajos costes de materias primas frente a altos precios de productos elaborados que los países desarrollados exportaban a Iberoamérica. Al no haber sido capaces de desarrollar industrias alternativas y ser tan dependientes de los países desarrollados, *se pensó como solución para un mayor crecimiento cerrar las fronteras y generar industrias nacionales competitivas*, que fueran capaces de exportar productos a los mercados internacionales.

Esta estrategia entrañaba algunos riesgos: *«la no existencia de competencia actuaba en contra de la modernización, los regímenes políticos dictatoriales en muchos casos, con grupos de poder cercanos a los gobiernos generan ineficiencias y se requerían grandes inyecciones de dinero público por parte del Estado para mantener esas industrias»*.

Se adoptó un modelo de sustitución de importaciones cuyas características básicas fueron la presencia de un régimen de comercio exterior específico y una fuerte presencia del Estado en la economía como regulador e inversionista.

El régimen de comercio exterior se definía por fuertes medidas proteccionistas en los sectores productivos internos identificados como prioritarios dentro del proceso de sustitución de las importaciones. Por otro lado, las barreras comerciales eran suficientemente bajas para la importa-

ción de bienes de capital e intermedios usados en la producción interna destinada a reemplazar bienes previamente importados. La falta de incentivos hacia exportaciones y la intensidad de importaciones de bienes intermedios y de capital generó una demanda de divisas superior al ingreso generado por exportaciones. Por ejemplo, excluyendo a México y Venezuela, la participación de Iberoamérica en el total de exportaciones mundiales cayó de 4,2 por 100 al final de los años 60 a menos de 3 por 100 en 1980. El aumento del déficit en la balanza comercial de muchos países iberoamericanos condujo al cierre creciente de sus economías.

La segunda característica importante de este período se refiere al papel desempeñado por el Estado. El esfuerzo de industrialización y de sustitución de las importaciones exigió que el Estado instrumentara un programa dinámico de inversiones a través de empresas estatales y de grandes proyectos de infraestructura los cuales tuvieron como resultado crecientes déficit fiscales. Como regulador de la economía, el Estado montó un aparato institucional compatible con ese tipo de crecimiento.

Este modelo de crecimiento generó una economía ineficiente con un exiguo grado de apertura al mercado externo; es decir, muy poco competitiva. Por ejemplo, los sectores protegidos tenían reserva de mercado y, por consiguiente, los precios internos generalmente eran más altos que los precios internacionales. La ineficiencia era, en cierta manera, absorbida por los precios internos que, a su vez, eran revisados para el conjunto de la población, ya sea a través de la reserva de mercado o de los subsidios, o a través de la inflación. Además, los subsidios a los sectores protegidos eran pagados por el conjunto de la sociedad a través de diversas formas de gastos públicos, de manera implícita; es decir no eran explicados en los presupuestos fiscales.

Por otro lado, la política económica fue errónea al basarse en medidas monetarias y fiscales expansivas, aumentos salariales superiores a la productividad, políticas contrarias a la inversión extranjera, proteccionismo comercial y controles de precios y capitales. Por otro lado, en el plano internacional se conjugaron cuatro factores que



COLABORACIONES

actuaron en contra: el aumento de los tipos de interés internacionales, el deterioro de los precios de las materias primas, la recesión en los países desarrollados que propició la caída de importaciones procedentes de Iberoamérica y el creciente proteccionismo de los países ricos.

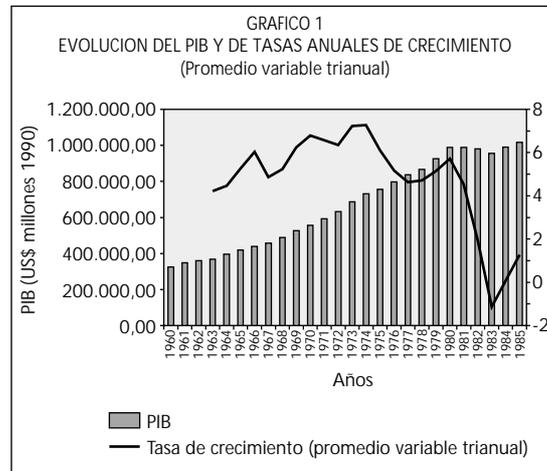
El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y las transformaciones en la economía mundial exigieron un cambio en el rumbo de la política de desarrollo de la región. Al abandonar un modelo de crecimiento caracterizado por el proteccionismo y la fuerte intervención estatal en la economía, los países iniciaron una transición hacia una economía más abierta y competitiva junto con un Estado más eficiente.

A partir de 1989 se dan las primeras señales de recuperación de la economía, hasta que en 1994 se produce el llamado «tequilazo» en México. A raíz de ahí, se adoptó una política macroeconómica que no defendió el tipo de cambio y, en la cual, la inflación no era un objetivo único y prioritario. Las crisis asiática y rusa de 1997/98 pusieron de nuevo en juego la capacidad de reacción de los países iberoamericanos y la fortaleza de las modalidades de transformación y expansión productiva que estaban implantando.

Por otro lado, la caída de los precios del petróleo en 1998 puso en tela de juicio el esquema de expansión de la producción petrolera de países como Venezuela y, además, hay que considerar el confuso clima político de naciones como Ecuador, Colombia o Venezuela y las consecuencias de éste sobre la actividad económica.

2. Evolución económica

A partir de 1950, la mayoría de los países iberoamericanos adoptaron la estrategia de sustitución de importaciones como modelo económico, el cual parecía adecuarse inicialmente a las condiciones surgidas de la gran depresión de los años treinta y la segunda guerra mundial. Este *modelo de desarrollo* (sobre el cual ejerció gran influencia un grupo de economistas de la CEPAL bajo el liderazgo de Raúl Prebisch. Véase Epílogo), basado en la sustitución de importaciones resultó suficiente para mantener una tasa media de crecimiento de la economía iberoamericana superior a

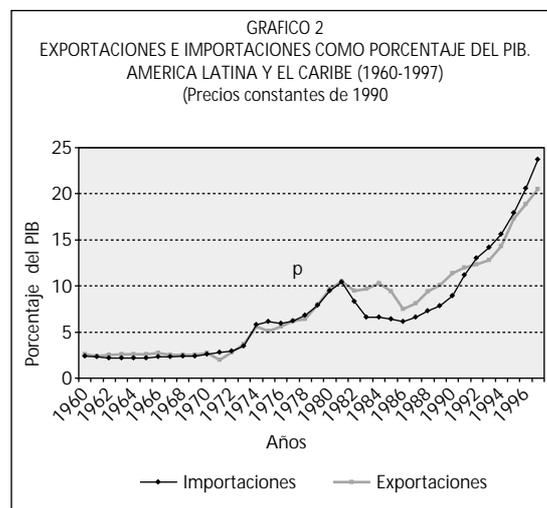


la tasa de incremento de la economía mundial, entre 1960 y 1980 (Gráfico 1), y al mismo tiempo acompañada por un proceso de concentración del ingreso y de un incremento de la población más pobre. Además, durante este período, la participación de las exportaciones iberoamericanas en el total del comercio mundial fue bastante más reducida. (Gráfico 2).

Como consecuencia del agotamiento de dicho modelo, se generó un marco negativo y bajo este contexto desfavorable se llega a la «*década perdida*» (1980/1989) — término acuñado por la CEPAL—, cuando los crecientes déficit fiscales y en cuenta corriente provocan procesos de hiperinflación y la deuda exterior se hace cada vez más difícil de amortizar. En esta fase, que presenta unos resultados desalentadores, se sientan, por el contrario, las bases para emprender las reformas estructurales necesarias



COLABORACIONES



que permitan cambiar el rumbo económico. Al mismo tiempo, algo histórico sucedió en la región, entre 1978 y 1990, *una quincena de países logró realizar la transición política desde la dictadura a la democracia*, adoptando todos la «economía de mercado» como sistema económico, reconociendo el papel central que juega para el crecimiento la iniciativa privada, siendo la empresa motor para este mayor desarrollo económico y social.

2.1. El consenso de Washington

Ante las nuevas realidades, próxima a iniciarse la década de los años noventa, surge la necesidad de llegar a un acuerdo para fortalecer las recientes instauradas economías de mercado, *que heredaban una situación de economías desestabilizadas, protegidas y reguladas*. Esta búsqueda de un nuevo modelo más estable, abierto y liberalizado para Iberoamérica, nace en el llamado «Consenso de Washington» en 1989, elaborado con la perspectiva de que se está ante un período más interesante para encontrar soluciones útiles, sobre la forma de afrontar la crisis de la deuda externa, esto es, «poner la casa debidamente en orden». Dicho consenso, cuyo término acuñó John Williamson, se fundamenta en diez puntos descritos por éste:

- Disciplina presupuestaria.
- Cambios en las prioridades del gasto público desde áreas menos productivas a otras como sanidad, educación o infraestructuras, las cuales se considera contribuyen más eficazmente a luchar contra la pobreza.
- Reforma fiscal que persiga bases imponibles amplias y tipos marginales moderados.
- Liberalización financiera, con un énfasis especial en que los tipos de interés vengan determinados por el mercado y sean positivos en términos reales.
- Búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos, en lugar de aspirar a los llamados «tipos de cambio de equilibrio fundamental».
- Liberalización comercial.
- Política de apertura respecto a la inversión extranjera directa.
- Política de privatizaciones.

- Política desreguladora.
- Derechos de propiedad firmemente establecidos y garantizados.

Algunos autores prefieren sintetizar este conjunto de diez propuestas en tres o cuatro características fundamentales. Así, Fischer formula un resumen del consenso cuyos aspectos fundamentales son los siguientes:

- Consenso sobre un marco económico equilibrado.
- Sector público eficiente y gobierno de menor tamaño.
- Sector privado eficiente y en expansión.
- Política destinada a la destrucción de la pobreza.

Caben muchas observaciones sobre el contenido del consenso de Washington y también hay que reseñar que *fuera de su marco quedan elementos como el crecimiento y el medio ambiente*. Williamson es plenamente consciente de estas limitaciones y enumera, con gran honradez intelectual, una lista de temas excluidos lo suficientemente amplia para hacernos pensar que nos encontramos ante un consenso de proporciones reducidas; en definitiva, un *consenso alicorto*.

Aún admitiendo que un consenso sobre políticas económicas no tiene que ir más allá de lo esencial si quiere ser eficaz y no perderse en el virtuosismo de los detalles, una de sus carencias es la falta de una referencia directa a la *estabilidad de precios* (objetivo reflejado en el Tratado de Maastricht, del que constituye un elemento esencial).

Dicho consenso, buscaba lograr acuerdos sobre aspectos fundamentales acerca de la evolución del pensamiento económico. El fracaso percibido del Estado como titular de muchas actividades y responsabilidades de política económica exige una coexistencia entre éste y los mercados, siendo los parámetros de esta coexistencia los ingredientes básicos del consenso de Washington.

Sería limitar mucho su alcance si viéramos este consenso sólo como una reacción a la realidad económica desarrollada a partir de los años setenta. Vocacionalmente, persigue otra aspiración muy clara: constituirse en un elemento de



COLABORACIONES

estabilidad en un mundo cada vez más azotado por las crisis sistémicas. Por tanto, *estabilidad y consenso de Washington constituyen dos elementos estrechamente interrelacionados.*

3. Las transiciones incompletas

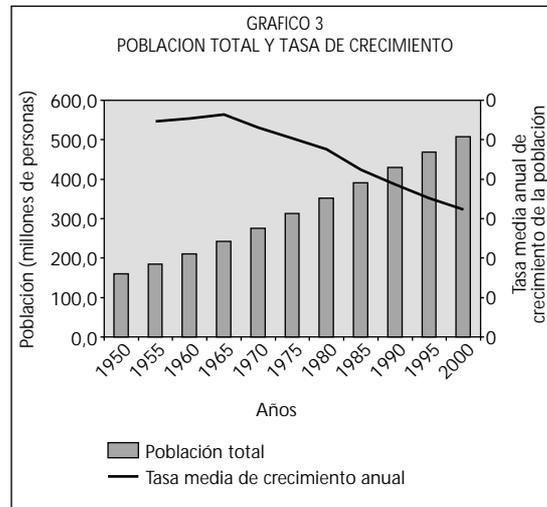
No hubo ni hay un proceso único de transición en Iberoamérica. Fueron muchos los procesos de transición que, a pesar de tener características comunes, se diferenciaron sustancialmente entre uno y otro país, tanto por el año en que comenzaron como por el nivel de profundidad de las reformas instrumentadas. Por ejemplo, Chile inició un proceso profundo de reformas estructurales a mediados de la década de los años 80, en tanto que las reformas brasileñas sólo empezaron realmente en los primeros de la década de los 90.

El cambio en el crecimiento y en la estructura de la población, la reforma del Estado, el comercio intrarregional, los ajustes macroeconómicos, el cambio en las políticas comerciales y la apertura comercial y financiera fueron las principales reestructuraciones ocurridas en el proceso de transición en casi todos los países de Iberoamérica, aunque en grado y en momentos diferentes. A continuación, se analizan los aspectos más generales de este cambio.

3.1. La transición demográfica

La población de Iberoamérica se triplicó en los últimos 50 años, pasando de menos de 170 millones de habitantes en 1950 a un total calculado en más de 500 millones en el año 2000. Sin embargo, como muestra el Gráfico 3, la tasa de crecimiento de la población ha caído sistemáticamente desde los años 60 debido principalmente a la disminución de las tasas de fecundidad. La población de la región está creciendo actualmente a un ritmo de 1,4 por 100 al año, es decir la mitad del crecimiento (2,8 por 100) registrado a finales del decenio de 1950. Otro cambio importante registrado en la región fue el aumento de la expectativa de vida al nacer debido a una declinación sustancial de las tasas de mortalidad, especialmente la de mortalidad infantil.

La conjunción de estos dos cambios ha tenido

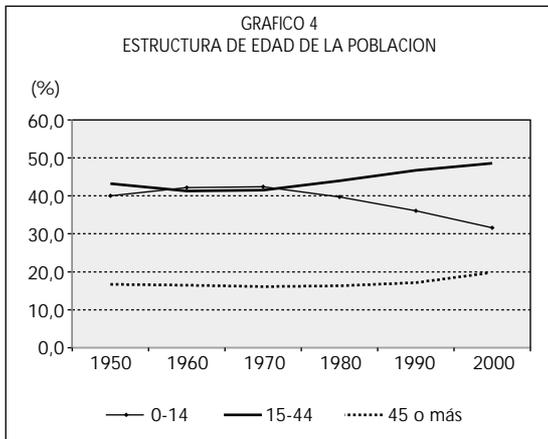


un impacto importante en la composición por edad de la población y, por consiguiente, en el crecimiento de la oferta de trabajo (aumento de la población económicamente activa) y en la generación del ahorro interno, entre otros. En lo que se refiere a la composición por edad de la población, la participación relativa de la población joven (0-14 años), que aumentó en términos relativos hasta mediados del decenio de 1960 (casi 43 por 100 de la población en 1966), comenzó a disminuir, llegando a menos de 32 por 100 este año. Por otro lado, la participación relativa de la población de entre 15 y 44 años de edad bajó de 43,3 por 100 en 1950 a 41 por 100 en 1966, pero volvió a aumentar desde entonces y ahora llega a casi 49 por 100 de la población total. De la misma forma, la población de más de 45 años también amplió su participación relativa en el total de la población en las últimas décadas, pasando de menos de 17 por 100 en 1950 a casi 20 por 100 en el año 2000. Al mismo tiempo que crecía la participación relativa de la población en edad activa, también aumentaba la participación de las mujeres. Por ejemplo, la participación femenina en la población económicamente activa en el Gran Buenos Aires pasó de 32 por 100 en 1976 a 45 por 100 en 1977, en Brasil varió de 37 por 100 en 1979 a 50 por 100 en 1996, en Colombia de 42 por 100 a 50 por 100 entre 1980 y 1997 y en México se incrementó de 29 por 100 en 1984 a 41 por 100 en 1996.

La combinación de más mujeres y más jóvenes en el total de la población económicamente



COLABORACIONES



activa es un factor que ejerce presión en el mercado de trabajo y, seguramente, tiene como resultado un impacto negativo en las tasas de desempleo y en los niveles de salario real. Para las próximas décadas, se pronostican tasas más bajas de crecimiento de la población económicamente activa. Sin embargo, el ajuste de la oferta de trabajo sólo deberá completarse durante el decenio del 2010.



COLABORACIONES

3.2. La reforma del Estado

La reforma del Estado constituye un área de cambios estructurales paradigmáticos en la región. La liberalización de mercados y precios y el papel prominente asumido por el sector privado en el campo económico significaron un cambio correlativo y fundamental en la dimensión y funciones del Estado. El Estado cambió su carácter de agente central y rector del funcionamiento de las economías, como desarrollaba desde la Gran Depresión, al de ente subsidiario de la actividad privada. Muchas empresas estatales fueron privatizadas y numerosos mecanismos de control y regulación fueron desmantelados.

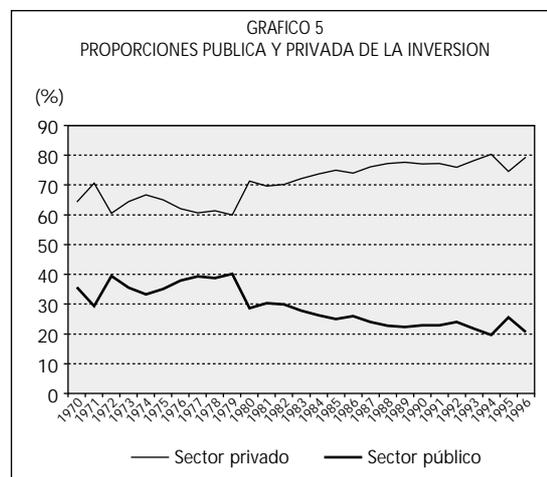
La reforma del Estado tuvo como objetivo generar las condiciones para lograr el equilibrio fiscal y aumentar su eficiencia y transparencia. Por ejemplo, las privatizaciones, además de contribuir al aumento de la eficiencia en la economía, apartaron al Estado de las actividades productivas, liberando de esa manera recursos financieros y humanos que se volcaron a fin de salvaguardar bienes públicos como la educación y la salud, así como a contribuir al equilibrio fiscal y al aumento de las

inversiones externas en la región. La participación del sector privado en la formación bruta de capital pasó de menos de 70 por 100 en el decenio de 1970 a cerca de 84 por 100 en 1997.

Hay que reconocer que esas reformas fueron impulsadas, entre otros factores por apremios fiscales, así como subrayar también que la reducción drástica del gasto público condujo a un debilitamiento del Estado, incluso en el cumplimiento de funciones esenciales. Las nuevas realidades que enfrentan estos países en este comienzo de siglo son diferentes a las de la crisis de los ochenta y se requerirá de un Estado vigoroso y eficiente, acotado en su impunidad frente a las ineficiencias. Este Estado moderno deberá ser capaz de responder a las nuevas necesidades de desarrollo económico y al mejoramiento de las condiciones sociales y de funcionamiento eficiente de los mercados.

3.3. La integración económica

La apertura de las economías regionales insertó a Latinoamérica de manera más intensa en la economía mundial, llevando a los productores internos a aumentar sus niveles de competitividad, en tanto que la apertura de los mercados financieros facilitaba la entrada del capital extranjero necesario para el crecimiento de las inversiones. Por ejemplo, el aumento medio anual de las exportaciones iberoamericanas de bienes y servicios subió de 5,4 por 100 en los años ochenta a 9,3 por 100 en el período de 1990 a 1998 (Gráfico 2). La región pasó también a recibir una fracción creciente de las inversiones extranjeras mundia-



les, con un volumen de inversiones extranjeras directas de casi 77.000 millones de dólares en 1998. Además, la integración económica regional también avanzó de manera considerable en este período como lo demuestra el crecimiento del flujo de exportaciones en la región. Las exportaciones intraregionales crecieron de 11,1 por 100 de las exportaciones totales en 1985 a más de 19 por 100 en 1998.

3.4. Reestructuración industrial

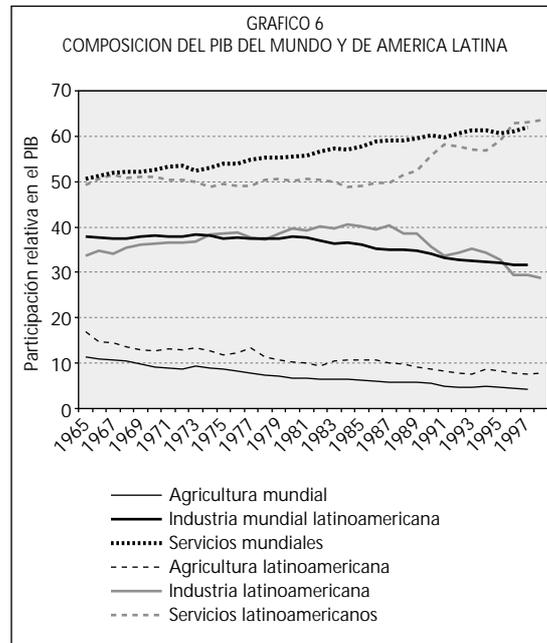
La mayor y más rápida incorporación tecnológica y una reestructuración del proceso productivo representan otros cambios importantes que se registraron en muchas economías iberoamericanas en las últimas décadas. Por ejemplo, ha crecido la participación del sector de servicios, principalmente en las áreas vinculadas a la información y la tecnología, en el producto interno bruto (PIB) de la región. Estos cambios en la composición del PIB tienen como resultado la creación de nuevas fuentes de trabajo y el aumento de la demanda de otras ocupaciones ya existentes. No obstante, por otra parte, eliminan otros tipos de empleo más tradicionales, principalmente en la industria de la transformación.

Los cambios en la composición del PIB ocurrieron no sólo en Iberoamérica sino también en la economía mundial en su totalidad. Sin embargo, la región ha experimentado cambios más extremos que el resto del mundo en los últimos 20 años, como lo señala el Gráfico 6.

También es importante tener en cuenta que el nivel más alto de integración en la economía mundial, principalmente la integración regional, dio como resultado una redistribución espacial de algunas actividades. La redistribución de las actividades ocurre entre países, con la producción de algunos bienes que cambia de un país a otro, así como dentro del mismo país como, por ejemplo, la transferencia de algunas actividades productivas desde el centro de Brasil al sur del país con la instrumentación del MERCOSUR.

3.5. Ajustes macroeconómicos

La crisis económica que se generalizó en la



región como consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones se caracterizó por déficit fiscales crecientes, hiperinflación y desequilibrio en las cuentas externas, lo cual exigió grandes esfuerzos de ajuste macroeconómico en las últimas dos décadas, especialmente en los años 90. Las reformas institucionales, las privatizaciones, las políticas fiscales restrictivas y las políticas monetaria y cambiaria enfocadas en la búsqueda de la estabilidad monetaria tuvieron grandes efectos en el desempeño de la economía. Además, la exposición de las economías de la región a la volatilidad de los mercados financieros internacionales provocó una tendencia a mayores fluctuaciones en las tasas de crecimiento económico. El crecimiento bajo e inestable, muchas veces con tasas negativas, ha contribuido al aumento observado en las tasas de desempleo abierto y en el aumento del empleo informal de baja productividad y baja remuneración.

Iberoamérica se encontraba en plena fase de aplicación de sus cambios estructurales, insertándose en la economía mundial y llevando a cabo ajustes macroeconómicos, cuando la economía de la región se vio afectada por la crisis financiera internacional que se inició en Asia y se propagó a otras partes del mundo. Muchos cambios que pudieron haberse concluido, como la privatización, quedaron inconclusos, el crecimiento eco-



COLABORACIONES

nómico fue interrumpido con un aumento considerable del desempleo y el acceso a los mercados financieros internacionales se restringió y se encareció. Entre otras consecuencias negativas de la crisis financiera reciente, el proceso de integración regional quedó relativamente paralizado y en algunas circunstancias hasta retrocedió.

3.6. Apertura comercial y financiera

Mención especial merece el capítulo referente a la apertura comercial y financiera, que refleja uno de los cambios que más nítidamente se han producido en el modelo de desarrollo de la región.

Así, entre 1985 y 1995, la mayor parte de países latinoamericanos efectuaron vastas y profundas reformas de liberalización comercial y cambiaria. Los promedios arancelarios disminuyeron del 45 por 100 al 11 por 100 y se eliminaron gran parte de las restricciones no arancelarias que restringían las importaciones como fijación de precios mínimos, licencias y cuotas.

Los países de la región emprendieron la liberalización comercial en función de decisiones unilaterales, salvo las medidas de liberalización negociadas multilateralmente en el contexto de la Ronda Uruguay y de los acuerdos de libre comercio regional. Estos últimos proliferaron en los años noventa, dando origen a un rápido crecimiento del comercio intrarregional, el cual se convirtió en trampolín para expandir las exportaciones no tradicionales.

La liberalización del mercado cambiario constituyó el complemento natural de la reforma comercial. Actualmente, la gran mayoría de países presentan sistemas de cambio unificados y han liberalizado el movimiento de capitales con el exterior. El tipo de cambio flexible pasó a ser el sistema predominante en la mayor parte de los países, ya sea mediante un régimen de tasas flotantes dentro de unas bandas acotadas por la autoridad monetaria o bien con tasas fluctuantes, independientemente de dicha autoridad.

Las reformas realizadas aceleraron el comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe, registrándose un crecimiento de éste en la década de los 90 y siendo mayor la expansión de las importaciones que la de las exportaciones.

Mientras el coeficiente de las exportaciones sobre el PIB aumentó del 15 por 100 a comienzos de los noventa al 22 por 100 a finales del período, la proporción de importaciones se incrementó del 13 por 100 al 24 por 100 en ese mismo plazo.

3.7. El comercio intrarregional

Cabe destacar el papel significativo que en esta década ha jugado el comercio intrarregional. A las ventajas que ello implicaba para el comercio exterior y la eficiencia productiva, se sumaba el hecho de constituir un pilar para actividades manufactureras de mayor contenido tecnológico y que creaba empleos de mayor calidad.

Se han puesto en evidencia las debilidades de los mercados internos en los países iberoamericanos, donde la expansión del empleo se ha logrado mediante trabajos de baja productividad e ingresos. Además, los esquemas de política monetaria concedían una alta prioridad a mantener el tipo de cambio y la estabilidad de precios, por lo que se mantuvieron altos los tipos de interés. También se observó la vulnerabilidad de la balanza de pagos en estos países, donde los niveles de endeudamiento externo venían creciendo aceleradamente desde el segundo quinquenio de los años 90.

Estas políticas recesivas, añadidas a la disminución de ingresos procedentes de las exportaciones de materias primas se tradujeron en una caída acelerada de los ingresos fiscales. Así, en 1999, la situación de las finanzas públicas se deterioró y la aspiración de lograr un equilibrio fiscal se desvaneció.

En la mayoría de países fue necesario abandonar la defensa del tipo de cambio y en muchos de ellos se sucedieron devaluaciones. El escaso impacto inflacionario de estas últimas puso en evidencia la profundidad de la recesión del mercado interno y el carácter deflacionario del escenario internacional.

De este modo, los países de la zona afrontaron el año 2000 con la necesidad de revisar algunos principios de su modelo de desarrollo y de política macroeconómica. A esto habría que añadir las buenas perspectivas que se auguran en el escenario mundial, dentro del cual se hace más obligado revisar la arquitectura del sistema financiero



COLABORACIONES