

Escenario económico de América Latina y el Caribe: en el contexto de la globalización

Ramiro Morales Hernández, Brenda Ivonne Morales Benítez y Dulce María Quintero Romero*

Programa de Doctorado en Desarrollo Regional.

Universidad Autónoma de Guerrero.

Acapulco, Gro.; México

mohera18@hotmail.com, Ivonne 483@gmail.com, dulcenic@yahoo.com.mx*

Abstract— This article does a reflection of the behavior of the economic development of the countries in “routes of development” of Latin America and of the Caribbean, compared with the countries “developed” during the period 1980 to 2014. For this analysis the economic indicators were in use, of the income per capita of every country realized by the World Bank with the purpose of effecting the comparative measurements between them. The results show the macroeconomic development that has achieved the different States and the substantial differences of growth between “developed” nations and them in “routes of development”. What it allows to think over on the structural and economic problems to correcting in the nations across policies of development that stimulate programs to improve his economic growth.

Keyword— *Latin America and the Caribbean, economic development, per capita income.*

Resumen— Este artículo hace una reflexión del comportamiento del desarrollo económico de los países en “vías de desarrollo” de Latinoamérica y del Caribe, comparados con los países “desarrollados” durante el periodo 1980 al 2014. Para su análisis se utilizaron los indicadores económicos, del ingreso per cápita (IPC) de cada país realizados por el Banco Mundial con la finalidad de efectuar las mediciones comparativas entre ellos. Los resultados muestran el desarrollo macroeconómico que han logrado los distintos Estados y las diferencias sustanciales de crecimiento entre naciones “desarrolladas” y en las “vías de desarrollo”. Lo que permite reflexionar sobre los problemas estructurales y económicos a corregir en las naciones a través de políticas de desarrollo que impulsen programas para mejorar su crecimiento económico.

Palabras claves— *Latinoamérica y el Caribe, desarrollo económico, ingreso per cápita.*

I. INTRODUCCIÓN

Las economías mundiales a finales del siglo XIX se vieron inmersas en un sistema de relaciones que propiciaba un avance significativo de propagación del comercio a nivel internacional, a este fenómeno se le empezó a conocer como globalización. Para los años cuarenta del siglo XX, sobre todo posterior al término de la segunda guerra mundial, la globalización tuvo nuevas característica, entre otras, la internacionalización del sistema financiero, la competencia monopolista y nuevas políticas favorables al comercio internacional, independientemente de lo que señala Aninat (2002), en el sentido de que la globalización que se presenta desde los años setentas del siglo pasado, se ha visto impulsada por la extraordinaria facilidad con que puede intercambiarse y procesarse información en virtud de las innovaciones y los nuevos sistemas tecnológicos que han sido aprovechados por las grandes empresas transnacionales, pero muy poco por las pequeñas empresas o de bajo capital.

Desde los años setenta del siglo pasado, en América Latina y el Caribe las perspectivas sobre políticas del desarrollo regional sufrieron cambios radicales en la búsqueda de mejorar las condiciones económicas y sociales al interior de cada país. Planteamientos que en sus transformaciones trataban de responder a las condiciones demandantes de una globalización que a nivel internacional exigía innovaciones en su entorno económico y político, además de propiciar acciones tendientes a incrementar sus sistemas de producción para mejorar los niveles de bienestar de la población. Lo anterior llevó a la mayoría de los gobiernos de los países latinoamericanos y caribeños al diseño de políticas de desarrollo económico y manejo de recursos naturales con perspectiva de desarrollo sostenible, las que fueron

impulsadas por organismos internacionales, en la perspectiva de acortar las diferencias de niveles de pobreza entre los países latinoamericanos.

Por lo que, naciones catalogados por la Organización de las Naciones Unidas como “en vías de desarrollo”, diseñaron estrategias desde los ámbitos regionales y/o locales para propiciar que sus economías se ajustaran a los nuevos paradigmas de la economía mundial y lograr una mayor apertura y participación en las corrientes del comercio internacional globalizado, lo que las llevó a la modificación de sus sistemas productivos. De ello da cuenta Pozas (2012:22), al señalar que:

“En las últimas décadas del siglo pasado el capitalismo atravesó por un proceso de reestructuración que modificó el sistema productivo internacional. La nueva estructura tendió a remplazar a la organización vertical de la producción por una que la distribuía a lo largo de cadenas globales, a través de un proceso de segmentación y descentralización de las actividades productivas. Este fenómeno, comúnmente llamado globalización, modificó la forma de operación de las redes productivas”.

Sin embargo, no todos los países lograron una adaptabilidad a los cambios que reclama la globalización, por lo menos no con la premura que demandaban los mercados globalizados, reflejo de ello es la relación inequitativa de desarrollo que prevalece entre “países desarrollados” y los “en vías de desarrollo”, lo que se refleja en las desigualdades que presentan los indicadores de crecimiento económico entre países.

Las Naciones Unidas (2015) en su documento *Objetivos del Milenio* señala que la asistencia oficial para el desarrollo por parte de países desarrollados aumentó en un 66% en términos reales entre los años 2000 y 2014, alcanzando 135.200 millones de dólares. Además de que 2014, el 79% de las importaciones provenientes de los países en desarrollo hacia países desarrollados fueron admitidas libres de aranceles, en comparación al 65% del año 2000 y que el servicio de la deuda externa como porcentaje del ingreso por exportaciones en los países en desarrollo cayó del 12% en el año 2000 al 3% en 2013. Esfuerzos que sin duda ha logrado algún avance pero que todavía no ha permitido que se dé la equidad entre las naciones en términos del bienestar y calidad de vida de sus habitantes.

En este sentido, el objetivo del artículo *Escenario económico de América Latina y el Caribe: en el contexto de la globalización*, analiza y reflexiona el comportamiento del desarrollo económico, a través del índice per cápita, tanto de países latinoamericano y caribeños como de los “países desarrollados” durante el periodo 1980 al 2014, con el propósito de identificar las brechas económicas entre ellos y reflexionar sobre estrategias que permitan impulsar políticas sociales que prioricen el mejoramiento de las condiciones de vida de la población en “países en vías de desarrollo”.

II. EL ÍNDICE PER CÁPITA COMO INDICADOR DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

A. *El índice per cápita como indicador de crecimiento económico: su discusión*

Para los análisis comparativos de crecimiento económico entre países, el uso de indicadores ha sido una práctica común entre estudiosos del tema, quienes han desarrollado procesos investigativos mediante la utilización de datos e indicadores que resuman, reflejen e induzcan a la comprensión de un escenario económico dado, es decir, a través de los indicadores se logran hacer evaluaciones y predecir tendencias de variables económicas y medir los impactos positivos o negativos de políticas económicas en y entre países en un determinado periodo. Por lo que un indicador económico puede definirse como el que refleja de forma sucinta cuantitativa y legítima el estado que guarda una realidad económica.

Polese (1998) considera que uno de los cambios provocados por el fenómeno de la globalización es el propio concepto de desarrollo económico, argumentando que en la actualidad definir tal concepto es complejo, dadas sus dimensiones en el nuevo esquema de relaciones internacionales, por tanto, aduce

que el desarrollo económico de un país será definido como un incremento sostenido e irreversible del ingreso real de la población. Bajo tales premisas, cuando hablamos de desarrollo económico es necesario incluir tanto aspectos de integridad de los individuos como de las desigualdades de las sociedades de los territorios en análisis.

Bajo el enfoque reflexivo cuantitativo, Martínez (2012), con datos de emanados del World Bank (Banco Mundial) de 70 países, sobre el ingreso medio per cápita que presentó cada nación durante el periodo 1980 al 2008, encuentra diferencias sustanciales entre países “desarrollados” y los en “vías de desarrollo”, sus resultados muestran que Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania, Japón, Francia e Italia, considerados como los países “desarrollados”, su índice per cápita (IPC) se había incrementado a través del tiempo, además que en comparación con los países “en vías de desarrollo”, este indicador era significativamente mayor.

Es de señalar que hay quienes no aceptan que el IPC refleje el ingreso que recibe en “promedio” cada uno de los habitantes de un país, región o estado, según el ámbito de investigación. Es decir, es aceptado como una variable económica que indica la relación que existe entre el Producto Interno Bruto (PIB) y la cantidad de habitantes de una nación, lo que permite identificar diferencias de crecimiento económico en el tiempo entre naciones, lo cuestionan en función del encubrimiento que hace de las diferencias reales de distribución del ingreso entre la población. Dado que su cálculo se obtiene dividiendo el total del ingreso nacional entre la población total de un país.

$$IPC = PIB/POB$$

Ingreso per cápita = Ingreso nacional / Población total, (se maneja en dólares americanos)

Aduciendo que el PIB, si bien es verdad es aceptado para valorar el desarrollo económico en términos monetarios, expresa muy poco sobre el impacto social, el manejo y en su caso daño ambiental de los recursos naturales, como tampoco precisa los efectos en la calidad de vida de la población. Es decir, el PIB únicamente permite conocer el valor total de todos los servicios y bienes producidos por una economía en un período específico.

Otro crítico a la medición del bienestar a través del IPC es Kelly (1991), quien discute que los promedios que arroja la relación del PIB por habitante esconde disparidades de las diferencias económicas entre la población y la distribución del ingreso y del consumo propicia sesgos al interior de los mismos y por tanto el IPC no se le pueda interpretar como “media” del ingreso de la gran mayoría de la población.

En el mismo sentido se manifiesta Setién (1993), argumentando que dado lo multidimensional que conforma el comportamiento del sistema social de un Estado, es difícil de entender que el IPC resuma la complejidad implícita en su análisis, por tanto, hay la necesidad de buscar otras alternativas que permitan medir la diversidad de aspectos que conforman el bienestar social de una nación.

Esta posición induce a recapacitar sobre las interrelaciones entre desarrollo económico y las inequidades de bienestar social que profundizan las diferencias entre habitantes en un mismo país y, a pesar que la noción de desarrollo económico ha cambiado durante los últimos años, pasando de concepciones simples sobre crecimiento económico hasta mediciones más comprensivas de bienestar socioeconómico, donde se incluye no sólo aspectos que tienen que ver con el ingreso de la población a los servicios de salud o educativos, sino también los derechos del individuo y el respeto a la democracia (Hernández, 2006).

Considerar a un país desarrollado sólo por sus tasas positivas de crecimiento en su ingreso, deja a un lado el análisis sobre aspectos distributivos de equidad social, así como aspectos estructurales que tienen que ver con la pobreza de la población. Si el concepto de desarrollo económico incluye lo equitativo en

la distribución del ingreso, entonces no importa si el ingreso crece o no, el país será desarrollado mientras se reparta más parejo el ingreso entre la mayoría de los habitantes.

Durán (2007) en su explicación de la importancia del desarrollo con crecimiento económico señala que existen economías que asumen como metas prioritarias el mejoramiento de la productividad de un país a través de la eficiencia empresarial, dejando relegado el objetivo central de todo sistema económico que es el que las personas vivan en condiciones dignas y mejoren su calidad de vida.

La precariedad en las condiciones de vida y su relación con el desarrollo económico ha sido un tema que durante largos periodos ha analizado la economía clásica y neoclásica, concluyéndose que en contextos donde no se presentan condiciones no favorables para el desarrollo humano y existe desigualdad social, se agravan los problemas y se detiene el avance del desarrollo económico de las regiones.

Reyes (2009) argumenta que una definición del término desarrollo no debe dejar fuera las condiciones sociales, que debe ser incluyente y arropar la condición social a fin de que las necesidades de la población se satisfagan con el uso racional y sostenible tanto de los recursos como de los sistemas naturales. Por tanto, la definición general de desarrollo debe contemplar la especificación de que los grupos sociales tienen acceso a organizaciones y a servicios básicos como educación, vivienda, salud, nutrición.

Es de resaltar tales cuestionamiento y dejar claro que un elevado índice per cápita no es sinónimo de desarrollo económico social en una región, dado que la distribución del ingreso no es equitativa entre la población y que cuando no hay equidad en la distribución de la riqueza, únicamente se estará propiciando un fenómeno de concentración y acumulación de dinero en pocas personas, mas no un proceso exitoso de desarrollo económico-social. Es claro que para lograr el desarrollo económico-social es necesario trascender a mejorar los niveles de educación, salud e ingreso entre la población y que su incidencia propicie el mejoramiento de su calidad de vida.

Una de las bondades del IPC, bajo la cual discurre este trabajo, es que permite analizar y comparar los diferentes ingresos que generan las economías de los países, permitiendo mantener un monitoreo del comportamiento de las economías regionales y a la toma de decisiones en las agendas de los organismos internacionales y de los propios gobiernos nacionales, se puede establecer que internacionalmente que el ingreso per cápita es una medida que visualiza el potencial económico de un país o región.

Es un hecho que en la actualidad la liberalización comercial y la apertura económica puede ser beneficia a todos los países, dado que presenta oportunidades de inserción en los mercados internacionales y por tanto, los países deberán impulsar políticas de desarrollo económico ligadas al desarrollo social a fin de lograr un desarrollo sostenible de crecimiento económico y humano que se traduzca en los niveles de ingreso per cápita y mejora de vida entre la población.

Sin embargo, aun aceptando los cuestionamientos de que la relación que presenta la ecuación del IPC no refleja la realidad del desarrollo social en y entre los países y en el entendido de que el desarrollo de las regiones no se presenta en forma homogénea, sino que cada una presenta un desarrollo cualitativo y cuantitativo distinto a otra, lo que si podemos aceptar es que un indicador económico, como el Ingreso per cápita, finalmente es un estadísticos que permite tanto visualizar el comportamiento económico en el tiempo en un país, como hacer análisis comparativos con otros países.

B. El índice per cápita en países desarrollados y en vías de desarrollo

En tal perspectiva, al utilizar datos del Banco Mundial y observar el comportamiento del IPC en los llamados países “desarrollados” (Estados Unidos, Canadá, Alemania, Reino Unido, Francia, Japón e

Italia), y compararlos con los países de América Latina y el Caribe, se encuentran significativas diferencia del IPC, siendo notablemente superior en los países “desarrollados” (ver Cuadro 1), lo que refleja la fortaleza económica de este conjunto de países en comparación con los latinos y caribeños.

Diferencias que se han mantenido durante treinta y cuatro años. Es de señalar que los países “desarrollados”, en 1980, el que menor IPC logró fue Italia con 8,432 dólares americanos, en tanto que Francia fue el que mayor índice logró alcanzando los 12,712.6 dólares. Para ese año, del grupo de los países en “vías de desarrollo” el que logró los mejores resultados fue Venezuela con 4,375.3 dólares, es decir, 8,336.96 dólares menos que Francia y 4,056.7 menos que Italia, lo cual muestra la amplitud de las disparidades entre las economías de los países.

El comportamiento del índice per cápita durante el periodo 1980 a 1990 refleja que Japón logró obtener la mayor diferencia positiva entre el grupo de países desarrollados, pasando de un IPC de 9,307.8 dólares americanos a 25,123.6, es decir la diferencia en diez años fue de 15,815.8 dólares. De igual manera llama la atención el crecimiento económico de Estados Unidos, quien en 1980 tuvo un IPC de 12,597.6 y para 1990 alcanzó 23,954.4 dólares, por lo que su aumento de 11,356.6 dólares lo posicionó en segundo lugar entre los dos grupos de países, así, tanto Japón como Estados Unidos lograron mejorar sus economías por encima de Francia, país que en 1980 los había rebasado con un indicador más alto.

Tabla I. Ingreso per cápita en países desarrollados y de América Latina y El Caribe. 1980–2014 US dlls

País	1980	1990	2000	2010	2014
Estados Unidos	12597.6	23954.4	36449.8	48374.0	54629.4
Canadá	11118.4	21302.3	24031.9	47463.6	50271.0
Alemania	12092.3	22219.5	23685.3	41725.8	47627.3
Reino Unido	10032.0	19095.4	26296.4	38362.2	45603.2
Francia	12712.6	21795.2	22465.6	40705.7	42732.5
Japón	9307.8	25123.6	37299.6	42909.2	36194.4
Italia	8432.0	20764.6	20059.2	35877.8	34960.2
Uruguay	3485.5	2989.9	6871.9	11938.2	16806.8
Venezuela	4375.3	2367.7	4785.1	13581.3	16614.5
Chile	2454.2	2401.5	5229.1	12785.0	14528.3
Argentina	2738.2	4318.7	7669.2	11227.8	12568.5
Panamá	1925.7	2150.2	3836.7	7958.5	11948.8
Brasil	1923.2	3071.6	3738.7	11124.0	11384.6
Costa Rica	2022.1	2391.3	4062.3	7985.9	10415.4
México	2803.3	3068.7	6649.7	8861.4	10230.1
Surinam	2191.1	951.0	1855.7	8430.8	9933.0
Granada	939.4	2295.9	5117.5	7366.5	8295.5
Colombia	1204.1	1175.1	2472.1	6250.6	7903.9
Santa Lucía	1130.7	2874.4	4975.4	7014.1	7435.1
Dominica	784.7	2344.9	4819.8	6926.8	7433.9
Cuba	2024.6	2706.9	2749.4	5688.6	6789.8
San Vicente y las Granadinas	600.0	1843.6	3672.5	6233.0	6663.2
Perú	1017.07	1177.9	1967.2	5056.3	6550.9
Ecuador	2241.7	1491.4	1451.2	4657.3	6322.3
República Dominicana	1141.4	984.6	2802.4	5358.9	6147.3
Jamaica	1256.1	1921.4	3479.0	4917.0	5290.4
Paraguay	1287.4	1351.5	1545.6	3228.3	4728.6
Belice	1351.0	2202.3	3363.1	4344.1	4719.1

• PIB per cápita (USD a precios de 2015 • Los IPC de Surinam, Cuba, Jamaica y Belice que aparecen como IPC en 2014, corresponden al año 2013. • El IPC de Haití que aparece en el año 1990, corresponde al del año 1991.

Tabla I, segunda parte. Ingreso per cápita en países desarrollados y de América Latina y El Caribe. 1980–2014

País	1980	1990	2000	2010	2014
Guyana	766.8	550.5	960.1	2998.9	4226.2
El Salvador	780.7	914.0	2259.8	3547.0	4129.2
Guatemala	1106.7	835.2	1650.3	2805.9	3666.9
Bolivia	811.7	709.9	1006.9	1981.1	3235.7
Honduras	705.7	621.7	1138.1	2110.8	2434.8
Nicaragua	659.8	243.5	1016.0	1523.4	1963.0
Haití		479.5	462.4	662.2	824.1

• PIB per cápita (USD a precios de 2015 • Los IPC de Surinam, Cuba, Jamaica y Belice que aparecen como IPC en 2014, corresponden al año 2013. • El IPC de Haití que aparece en el año 1990, corresponde al del año 1991.

Para el año 2000, nuevamente Japón logra el mayor IPC con 37,299.6 dólares, seguido una vez más por los Estados Unidos con 36, 449.8, logrando el Reino Unido el tercer puesto con 26,296.4 dólares. Sin embargo, Durante los siguientes años, hay un reacomodo en función de los liderazgos del IPC entre este grupo de naciones, puesto que Estados Unidos, en 2010, logró desbancar al país del sol naciente del primer lugar al alcanzar un IPC de 48,374 dólares en contra de 42, 909.2 dólares de Japón, hegemonía que se mantiene en el 2014 cuando Estados Unidos alcanzó un índice de 54,629.4 dólares americanos, 4,358.0 USD por arriba de Canadá, segundo país con mejor índice entre el grupo de los siete “desarrollados”.

C. *¿Cuál ha sido el comportamiento porcentual del crecimiento económico de “países desarrollados” y en “vías de desarrollo” reflejado en el IPC?*

La fortaleza y crecimiento económico de estos países se visualiza al considerar sus porcentajes de crecimiento económico durante la década de 1980 a 1990, cuando el fenómeno de la globalización de los mercados se propagó bajo la formación de convenios entre naciones que buscan la formación de bloques regionales, sobre todo convenios geoeconómicos, con lo cual los países “desarrollados” buscaban mantener sus intereses de potencias económicas. Durante éste periodo, los siete países “desarrollados” lograron un crecimiento porcentual significativo en su ingreso per cápita, siendo Japón el que mayor porcentaje de crecimiento obtuvo (269.92%), seguido de Italia con 246.66%. En esos diez años, en éste grupo de países, el que menor crecimiento porcentual alcanzó fue Francia con el 171.45%.

Para los siguientes diez años (1990 – 2000), el comportamiento porcentual del IPC en las siete naciones “desarrollados” presentó una caída con relación al periodo anterior, Italia fue quien tuvo el menor porcentaje (96.6%) es decir, 150.06 puntos porcentuales menos que el decenio anterior, Japón también presentó una caída de 121.46 puntos porcentuales y aun cuando los demás países su indicador se dio a la alza, en términos generales no lograron mantener los ritmos de crecimiento de la década anterior (analizar figura 1).

Para el periodo 2000 – 2010, la evolución del porcentaje del IPC en el grupo de países “desarrollados” exhibe un comportamiento que indica que dos de los siete países obtuvieron un IPC menor al que tenían en los diez años anteriores, Estados Unidos y Japón, las otras naciones lograron mejorar el indicador en comparación con el del año 2000, es de señalar que Canadá logró el máximo de 197.50%, le siguió Francia que se posicionó en un segundo lugar entre el grupo con 181.19%, seguido de Italia y Alemania con 178.86% y 176.17% respectivamente.

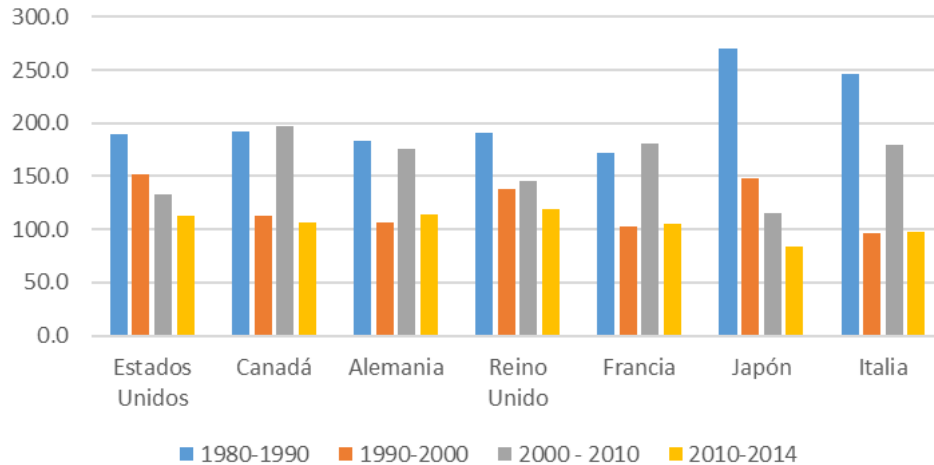


Fig. 1. Crecimiento porcentual del IPC por periodo en países desarrollados.

La tendencia de crecimiento económico a la alza de los países “desarrollados” se sigue manteniendo en el periodo 2010 a 2014, en estos cuatro años, únicamente Japón e Italia no han rebasado los cien puntos porcentuales, sin embargo la propensión de su indicador es a la alza. Comportamiento que denota tanto su fortaleza económica, su apertura a los mercados internacionales y el desarrollo de políticas arancelarias que les permiten romper con barreras que limitan el libre comercio, lo cual ha permitido mantener su ruta y ritmos de crecimiento.

Ahora bien, ¿cuál ha sido el comportamiento del IPC durante los últimos treinta y cuatro años en los países de las economías más poderosas? Los datos reflejan que el Reino Unido es quién más alto porcentaje del IPC ha logrado durante este periodo. Su crecimiento ha sido de 454.48% entre 1980 y 2014, seguido por Canadá con un comportamiento casi similar, puesto que alcanzó 452.14%. Estados Unidos se coloca como la tercera nación con mejor porcentaje de crecimiento (433.65%), es de señalar que aunque en los últimos años Italia ha mantenido un crecimiento menor a las otras economías, salvo la de Japón, alcanzó 414.61%, lo que lo coloca en el cuarto sitio, esto sin duda porque se contabiliza el elevado porcentaje que tuvo entre 1980 y 1990. El quinto lugar le corresponde a Alemania con 393.86%, sexto Japón 388.86% y Francia 336.14% (ver figura 2).

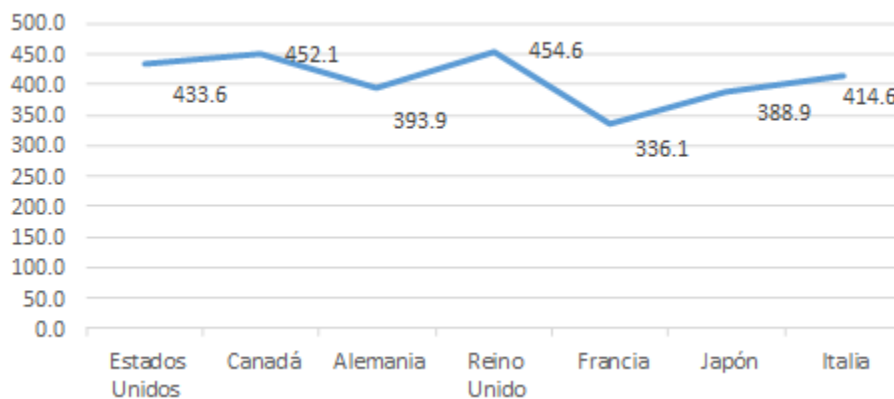


Fig. 2. Porcentaje de ingreso per cápita en siete países desarrollados 1980-2014

Es decir, este grupo de naciones han logrado adoptar estrategias que les permiten mantener su desarrollo en los nuevos mercados del contexto internacional, acciones que les han llevado a mantener, si no los ritmos de crecimiento que tenían en la década de 1980 – 1990, si un crecimiento porcentual que se denota en el IPC a través del tiempo.

Es un hecho, que las naciones de “economías más desarrolladas” han logrado un IPC mucho más elevado que en las consideradas de los países Latinoamericanos y caribeños, economías que podemos dividir en tres bloques y que durante el periodo 1980 – 1990, se presentaban de la siguiente manera:

El primer bloque que engloba a las naciones que alcanzaron mejorar significativamente sus economías (una diferencia igual o mayor a 500.00 USD en su IPC durante el periodo), por lo que pareciera, pudieron incorporarse a las demandas que requerían los nuevos sistemas impuestos por la globalización del comercio internacional. En éste grupo se ubican Argentina, Brasil, Granada, Santa Lucía, Dominica, Cuba, San Vicente y las Granadinas y Belice.

El segundo bloque, agrupa a las naciones que lograron mantener sus economías bajo los ritmos de crecimiento de 1980 (no superaron los 499.00 USD pero tampoco presentaron en 1990 un IPC menor al de 1980), lo que implicó que sus políticas económicas únicamente lograron incidir en lentos procesos de adaptabilidad a las exigencias de la nueva relación comercial de esos años. Las naciones que presentaron tal característica fueron: Chile, Panamá, Costa Rica, México, Perú, Paraguay y el Salvador.

El tercer bloque, congrega los países donde las economías tuvieron signos negativos de crecimiento durante el periodo (un IPC menor al logrado en 1980) por lo que se deduce que su reacción ante las nuevas demandas impuestas por la globalización de los mercados internacionales no fueron las adecuadas, lo que se reflejó en baja producción de bienes y servicio (PIB) que sin duda afectó su IPC. Este grupo lo conforman Uruguay, Venezuela, Surinam, Colombia, Ecuador, República Dominicana, Jamaica, Guyana, Guatemala, Bolivia Honduras y Nicaragua.

Para el periodo 1990 -2000, la gran mayoría de los países latinoamericanos y caribeños obtuvieron un crecimiento en su Índice Per Cápita por encima de los 500.00 USD, por lo que Uruguay, Venezuela, Surinam, Colombia, República Dominicana, Jamaica, Guyana, Guatemala, Bolivia Honduras y Nicaragua, quienes en 1990 presentaban índice negativo, en los siguientes diez años lograron obtener una mejora sustancial en su indicador.

Es de considerar que Paraguay, Guyana y Bolivia, a pesar de que no tuvieron un índice negativo, no lograron rebasar los 499.00 dólares de diferencia entre lo presentado en 1990 y lo logrado en el 2000. Los únicos países que no lograron mejorar su indicador en las dos décadas fueron Ecuador y Haití, quienes nuevamente presentaron índice negativo al presentado desde 1980.

Las nuevas relaciones comerciales que se presentaron derivadas del fenómeno de la globalización durante los primeros años del siglo XXI, tal parece beneficiaron el desarrollo económico de este grupo de países, aun cuando es un hecho que se siguen manteniendo las disparidades reales de desigualdad de crecimiento que se presentaron entre los dos bloques de naciones, las “desarrolladas” y las “vías de desarrollo”.

Es de considerar que en 2010, salvo Haití, nación que como se comentó anteriormente, si bien es verdad logró mejorar su índice, no superó los 499.00 USD. Todos los demás países lograron ubicarse en el primer grupo, es decir, sus IPC fue igual o mayor a 500.00 USD durante los diez años, tendencia que en la mayoría de naciones se ha mantenido en los siguientes cuatro años, dado que, salvo Dominica, que en 2014 presentaba un IPC menor al obtenido en 2010, y que Brasil, Santa Lucía, Cuba, San Vicente y las Granadinas, Jamaica, Guyana, Belice, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Haití, no han alcanzado los 500.00 dólares americanos, hay una tendencia de todos a lograrlo y las demás naciones ya los han superado.

Si bien las estadísticas indican que durante el periodo 1980 – 1990 algunos países de Latinoamérica y del Caribe lograron elevados porcentajes de IPC, por encima de los doscientos puntos porcentuales, tales como Granada (244.7%), Santa Lucía (254.2%), Dominica (298.8%), San Vicente y la Granadinas (307.3%), otro grupo de 10 naciones: Argentina, Panamá, Brasil, Costa Rica, México, Cuba, Perú, Jamaica, Paraguay y Belice, los puntos porcentuales logrados estuvieron entre 100 y 200 puntos. Las naciones con menor crecimiento a los 100 puntos fueron Uruguay, Venezuela, Chile, Surinam, Colombia, Ecuador, República Dominicana, Guyana, Guatemala, Bolivia, Honduras y Nicaragua, éste último con 36.9 puntos porcentuales fue el que menor crecimiento presentó durante la década (analizar figura 3).

Lo que lleva a la reflexión sobre las marcadas diferencias de desarrollo que existían en el contexto de naciones latinoamericanas y del Caribe en esa década y que además apuntaban a una considerable divergencia entre este grupo de naciones.

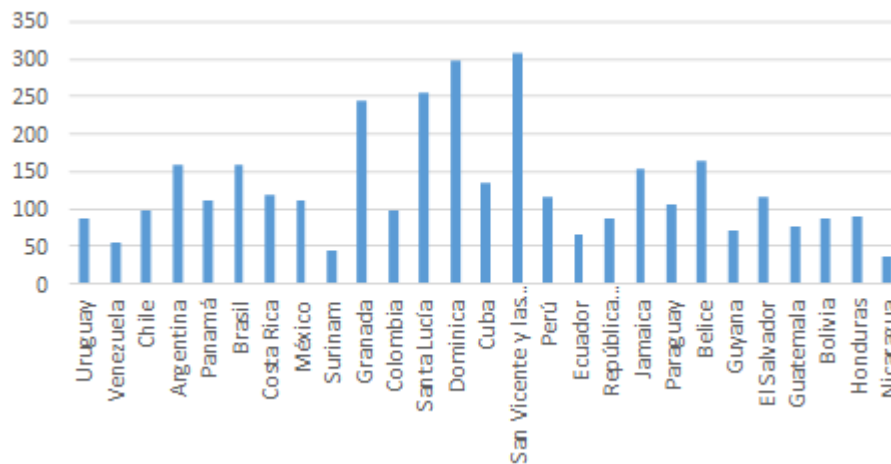


Fig. 3. Porcentaje de ingreso per cápita en países Latinoamericanos y del Caribe 1980-1990

Diez años después, en el año 2000, de los cuatro países que habían rebasado los 200 puntos porcentuales, únicamente Granada y Dominica, nuevamente los rebasaron, incorporándose a ese grupo, Uruguay, Venezuela, Chile, México, Colombia y República Dominicana, lo que indica un repunte en sus economías. Las demás naciones, salvo Ecuador (97.3 puntos porcentuales) y Haití (96.4 puntos porcentuales), lograron entre 100 y 200 puntos (analizar figura 4).

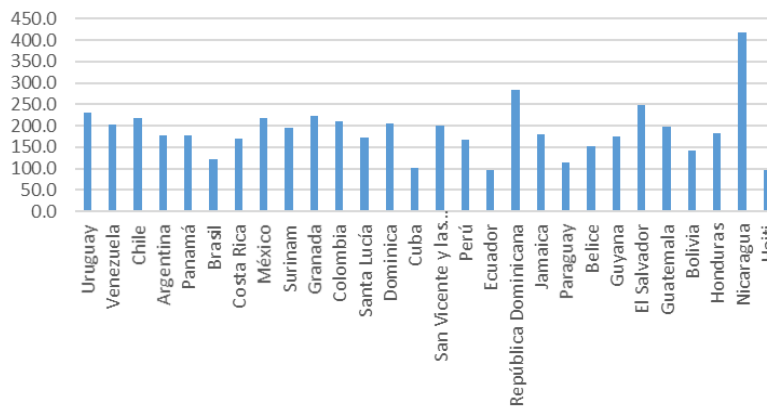


Fig. 4. Porcentaje de ingreso per cápita en países Latinoamericanos y del Caribe 1990- 2000.

Para el año 2010, de los veintiocho Estados latinoamericanos y caribeños, once lograron rebasar los 200 puntos porcentuales (Venezuela, Chile, Panamá, Brasil, Surinam, Colombia, Cuba, Perú, Ecuador, Paraguay y Guyana), llama la atención el crecimiento de Surinam pues logró 454.3 puntos porcentuales, lo que lo ubicó como el mayor crecimiento logrado en esos diez años, seguido por Ecuador con 320.9 puntos (analizar figura 5).

De los países que en la década anterior habían presentado crecimiento mayor a los 200 puntos y que en ésta década no lo lograron fueron Uruguay, México y República Dominicana, Granada y Dominica. Cabe resaltar que en este periodo todos los países latinoamericanos y caribeños en análisis, lograron porcentajes de crecimiento porcentual positivos, sin embargo, 13 de los 28 obtuvieron un porcentaje de crecimiento de su IPC menor al logrado en el 2000, de ellos, los que mayores puntos porcentuales perdieron fueron: Republica Dominicana (93.4), México (83.4) Granada (79) y Dominica (61.8)

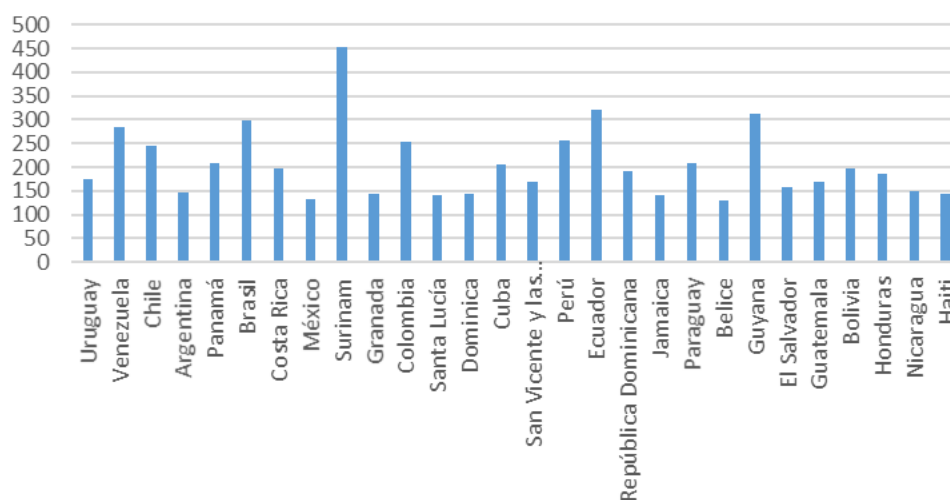


Fig. 5. Porcentaje de ingreso per cápita en países Latinoamericanos y del Caribe 2000- 2010

D. Los tratados comerciales como alternativa al desarrollo económico

En la búsqueda de alternativas para mejorar los niveles de desarrollo económico, los países latinoamericanos han buscado a través de los llamados Tratados de Libre Comercio (TLC) con los países desarrollados, sobre todo con Estados Unidos, mejorar sus economías y su integración a las economías internacionales.

Sin embargo como lo señala Tole (2013), la estrategia para la regulación de los intercambios comerciales entre Estados Unidos y los países latinoamericanos no fue producto de un evento o de un momento determinado, sino más bien de la interacción de un conjunto de circunstancias políticas y económicas, que redefinen en varios sentidos el trato comercial del gobierno norteamericano con las naciones del continente americano, pero sobre todo, bajo las nuevas reglas del nuevo orden mundial de los mercados, tales como la liberalización de las economías de los países latinoamericanos y la libre circulación de capitales globalizados y que, estas acciones conlleven a la visión de nuevas alternativas comerciales integradoras.

Países como México, Chile, Perú y Colombia, han firmado Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, tratados que han tenido sus propios los procesos de negociación que han transitado por distintas

etapas entre los países involucrados, es de considerar que el Tratado de Libre Comercio firmado por México, Estados Unidos y Canadá, en inglés (North American Free Trade Agreement (NAFTA), es un acuerdo comercial signado por el presidente estadounidense George H.W. Bush, el 8 de diciembre de 1992, por el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el 11 de diciembre de 1992 y por el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, el 14 de diciembre de 1992. Entró en vigencia a partir del 1 de enero de 1994, su objetivo fue crear una zona de libre comercio, para el intercambio de bienes entre los tres países.

Por lo que corresponde al suscrito entre Estados Unidos y Chile, fue aprobado por el Congreso estadounidense a finales de julio de 2003 y por el Congreso chileno en octubre del mismo año, por lo que su promulgación se dio el 4 de diciembre del 2003, por el Presidente de Chile y con vigencia a partir del 1.º de enero de 2004. Por su parte el firmado con Perú, el cierre del proceso de negociaciones fue el 12 de abril 2006 y finalmente fue aprobado el 4 de diciembre de 2007, por el Senado Estadounidense. En tanto que el signado con Colombia, la firma se realizó el 12 de octubre de 2011, entrando en vigencia el 15 de mayo de 2012.

Tabla II. Países Latinoamericanos con TLC con Estados Unidos: evolución del IPC 1990-2014.(Valoración porcentual)

País	IPC 1990 (USD)	IPC 2000 (USD)	% del IPC 1990- 2000	IPC 2010 (USD)	% del IPC 2000-2010	IPC 2014 (USD)	% del IPC 2010-2014
Estados Unidos	23954.4	36449.8	152.16	48374.0	132.71	54629.4	112.93
México	3068.7	6649.7	216.69	8861.4	133.26	10230.1	115.44
Chile	2401.5	5229.1	217.74	12785.0	244.49	14528.3	113.63
Perú	1177.9	1967.2	167.12	5056.3	257.03	6550.9	129.55
Colombia	1175.1	2472.1	210.37	6250.6	252.84	7903.9	126.45

Un acercamiento a los datos de la tabla anterior, lleva a identificar que los Tratados de Libre Comercio han propiciado que la evolución de porcentajes de los índices per cápita de las naciones firmantes tengan un comportamiento similar, lo cual no significa que los valores monetario de los bienes y servicios finales producidos por cada una de las economía en un periodo determinado sean los mismos, puesto que las ventas de bienes y servicios son en términos reales diferentes y el crecimiento de la población varía de país a país.

Lo que se visualiza es los Tratados de Libre Comercio permiten controlar los ritmos de crecimiento del potencial económico entre los Estados firmantes. Como ejemplo tenemos a México, país que en la década de 1990 al 2000, presentó un incremento porcentual del IPC de 216.69%, comparativamente con el presentado por Estados Unidos que fue 152.16%, por lo que se asume que la economía mexicana traía un crecimiento mayor que el americano. Sin embargo, para el periodo 2000-2010, el crecimiento de México fue 133.26%, más o menos similar al 132.71% del país del Norte, es decir en un término de 18 años de vigencia del TLC, los porcentajes de crecimiento se apegan al ritmo de crecimiento de su vecino del norte, mismo que se ha mantenido hasta el 2014 (ver Cuadro 2).

El caso de Chile; Perú y Colombia son parecidos al de México, puesto que en los periodos previos a la firma de sus TLC con Estados Unidos, traían porcentajes de crecimiento económico reflejados en sus IPC y unos años posteriores a la firma (diez años Chile, siete de Perú y dos de Colombia), cayó porcentualmente su Índice, hasta ser similar al de Estados Unidos.

III. CONCLUSIONES

Durante los últimos años, el objetivo de adaptabilidad e integración a las economías globalizadoras de los países Latinoamericanos y del Caribe ha transitado por diferentes alternativas y estrategias desarrolladas por los gobiernos para poder enfrentar los retos de las economías transnacionales demandadoras de las riquezas naturales de los países en “vías de desarrollo”, los gobiernos de estas naciones han buscado mantener un crecimiento económico que les permita mantener sus economías estables, en este nuevo contexto de fuertes presiones y retos de la globalización.

Es un hecho que las nuevas formas de relaciones comerciales internacionales trastocan el crecimiento económico de los países, sin embargo son las grandes economías de los países desarrollados las que han sido capaces de adecuarse y aprovechar los retos de la globalización, para lo cual han desarrollado estrategias para el manejo de mercados internacionales a través de políticas comerciales internacionales que les posibilitan un adecuado manejo de sus políticas arancelarias, independientemente de su adaptabilidad tanto a nuevos sistemas de transformación tecnológica como a los producción, estrategias que les ha permitido mantener su crecimiento económico.

Al observar y comparar el crecimiento económico que se presenta entre los países latinoamericanos y caribeños con los “mayormente desarrollados” encontramos que no hay una tendencia que indique la disminución de la brecha económica entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Dado que los países de la región Latinoamericana y Caribeña aun cuando en los últimos años muestran una evolución económica positiva, están lejos de lograr en términos reales un índice per cápita similar al de los países “desarrollados”, posición que los sitúa en la necesidad de buscar e implementen estrategias que les permitan mejorar su productividad interna y desarrollar alternativas que no sólo los reposicionen en el contexto comercial internacional, sino que les permitan incrementar su producto interno bruto para alcanzar mayores índices per cápita y en su caso, no tan sólo disminuir la brecha económica que históricamente han mantenido con las grandes economías, sino que sobre todo, se mejoren los niveles de bienestar de su población.

Para lograr lo anterior y sin dejar de señalar que las tendencias de las economías latinoamericanas y caribeñas denotan en el marco globalizador de los primeros años del siglo XXI, un paulatino crecimiento acorde a sus propias economías, es necesario tanto seguir buscando el cómo rehacer sus políticas de desarrollo y poder competir en este nuevo orden de relación comercial internacional, como encontrar las formas de que el IPC sea más equitativo entre la población.

Finalmente, es de reconocer el esfuerzo que hacen los gobiernos de las naciones en “vías de desarrollo” por mejorar sus economías, todavía son notables las diferencias que existen en comparación con los “desarrollados. Ha quedado claro que estas discrepancias llevan a la reflexión, dado que Italia que en 2010 obtuvo el índice más bajo entre el grupo de “desarrollados, aun así, su IPC de 35,877.8 USD, estuvo muy por arriba de los 13,581.3 USD alcanzados por Venezuela, país que dentro del grupo de naciones en “vías de desarrollo” fue el que logró el mejor índice, durante ese periodo y que Estados Unidos en 2014 consiguió un índice de 54,629.4 dólares americanos, 37,822.60 USD, por arriba de Uruguay, que dentro del grupo de los “en vías de desarrollo” presentó el IPC más alto en ese año.

Por lo que se refiere a las estrategias de firma de convenios geoeconómicos, estos no han logrado revertir la disparidad que existe en términos reales del IPC entre las naciones firmantes, dado que si bien esta estrategia ha permitido mantener una evolución porcentual importante del índice, lo que es un hecho, es que en términos reales la equivalencia en dólares del IPC se mantienen mucho más elevada en los países desarrollados que en los vías de desarrollo, es decir, la brecha en términos de la distribución de recursos es muy superior en los países de economías fuertes, no es lo mismo que una persona de Estados Unidos, con quien México tienen firmado un Tratado de Libre Comercio, tenga un ingreso de 54,629.4 dólares, a que un mexicano sólo alcance 10,230.1 dólares por el mismo concepto.

El reto para los países en “vías de desarrollo” es alcanzar logros que permitan reducir estas disparidades, de no lograrlo, el desarrollo social en los países Latinoamericanos y Caribeños seguirá manifestando la inequidad económica de la población de sus países comparada con la de los países más desarrollados.

REFERENCIAS

- [1] Aninat E. Cómo enfrentar los desafíos de la globalización en Revista Finanzas & Desarrollo / Marzo de 2002. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2002/03/pdf/aninat.pdf> Consulta: 5 marzo 2016
- [2] Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD> Fecha de consulta 18 septiembre 2015.
- [3] Duran, J.P. (2007), La pobreza y su relación con el desarrollo social, el crecimiento económico y el empleo: nuevas hipótesis teóricas e implicaciones prácticas. <http://www.banrep.gov.co/es/node/12893>, consulta: 28 enero 2016.
- [4] Hernández Aragón, J. (2006), “Las disparidades regionales: ¿Hacia la convergencia o divergencia regional? en Contribuciones a la Economía, marzo 2006. Texto completo en <http://www.eumed.net/ce/>
- [5] Kelley, Allen C. (1991), “The Human Development Index: Handle with Care”, Population and Development Review, 17 (2), pp. 315-324
- [6] Martínez Daniel (2012), Libertad de emprender. LID Editorial Empresarial, S.L. Madrid, España.
- [7] Naciones Unidas (2015) Objetivos de Desarrollo del Milenio: Informe de 2015. http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/2015/mdg-report-2015_spanish.pdf Consulta 28 enero 2016.
- [8] POLÉSE, Mario, (1998), Economía Urbana y Regional. Introducción a la Relación entre Territorio y Desarrollo, 1a. ed., Libro Universitario Regional, Costa Rica.
- [9] Pozas María de los Ángeles, (2012), México en el contexto de la desigualdad internacional y el problema del desarrollo. En Fernando Cortés y Orlandina de Oliveira Coordinadores de la Sección Desigualdad Social. Los grandes problemas de México. El Colegio de México A.C. México.
- [10] Reyes Giovanni, 2009, Teorías de desarrollo económico y social: articulación con el planteamiento de desarrollo humano. Tendencias, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Nariño. Volumen X No. 1 - Primer Semestre 2009. Págs. 117 -142
- [11] Setién, M. L. (1993) Indicadores sociales de calidad de vida (Edit CIS -Colección Monografías-, Siglo XXI. Madrid)
- [12] Tole J.J. (2013) Los TLC de Estados Unidos con países latinoamericanos: un modelo de integración económica “superficial” para el continente americano. Revista Derecho del Estado n.º 30, enero-junio de 2013, pp. 251-300
- [13] Verdera, Francisco, (2007). La pobreza en el Perú: un análisis de sus causas y de las políticas para enfrentarla. Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica de Perú- CLACSO-IEP. Lima, Perú.