IV. POSTCRISIS FINANCIERA MUNDIAL

¿Hacia dónde va el crecimiento económico? (FMI)

El 13 de marzo de 2017, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas & Desarrollo* la nota *¿Hacia dónde va el crecimiento económico?*. A continuación se presenta la información.

Parece que fue ayer cuando la denominada nueva economía estaba en auge y las expectativas de crecimiento eran optimistas. Hoy, se propaga el temor a un futuro de estancamiento secular, en el cual lo normal es el crecimiento muy lento, especialmente en las economías avanzadas. Aunque es evidente que el optimismo de inicios de siglo era injustificado, también es posible que el pesimismo actual sea excesivo.

Las principales proyecciones de crecimiento a mediano plazo para Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea muestran una marcada desaceleración respecto de las tasas registradas en las décadas previas a la crisis financiera mundial iniciada en 2008 (véase el cuadro). Comparado con el período 1995–2007, se espera que el futuro crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) real per cápita (ajustado por inflación) de Estados Unidos de Norteamérica y Europa disminuya a la mitad, o más. En ambos casos, se prevé un grave deterioro del crecimiento de la productividad laboral (producto por hora trabajada). En comparación con la era dorada de la década de 1950 y 1960, la desaceleración es aún más pronunciada, especialmente en Europa.

El crecimiento más lento en Europa y Estados Unidos de Norteamérica tiene repercusiones dispares para las perspectivas de crecimiento de las economías en desarrollo. Es obvio, desde el punto de vista negativo, que comporta una disminución de la demanda de exportaciones de estos países y, por ende, quizá deba reconsiderarse el modelo de desarrollo impulsado por la exportación. La desaceleración también puede

reducir la disponibilidad de nuevas tecnologías en todo el mundo. Por otro lado, puede suponer un largo período de tasas de interés reales bajas y la reorientación de los flujos de capital de las economías avanzadas hacia mercados emergentes con oportunidades de inversión más prometedoras. Eso podría significar que continuará el rápido crecimiento convergente y que la participación de estos mercados en el PIB mundial crecerá más velozmente.

NUBES EN EL HORIZONTE
Las proyecciones de crecimiento a corto plazo, en términos del PIB real per cápita y la productividad (PIB real por hora trabajada), no son alentadoras para Estados Unidos de Norteamérica y Europa
-Tasa de crecimiento anual, porcentaje-

	Estados Unidos de Norteamérica		UE15	
	PIB real per cápita	PIB real por hora trabajada	PIB real per cápita	PIB real por hora trabajada
1950-1973	2.5	2.6	4.0	4.9
1973-1995	1.7	1.3	1.9	2.5
1995-2007	2.2	2.2	2.0	1.5
2014-2023			1.0	0.8
2016-2026	1.0	1.4		

Nota: UE15 son los países miembros de la Unión Europea antes de 2004: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y Suecia. Las cifras posteriores a 2016 son proyecciones.

FUENTE: *The Conference Board 2016; Havik et al.*, 2014; y Oficina de Presupuesto del Congreso de Estados Unidos de Norteamérica, 2016.

Predicciones inexactas

No es inusual, por supuesto, que los economistas hagan predicciones inexactas sobre el crecimiento futuro, o que tarden en valorar el alcance de las mejoras de la productividad. Alvin Hansen, padre fundador del concepto de estancamiento secular, es un gran ejemplo de ello. En su discurso presidencial ante la *American Economic Association* en 1938, dijo que el avance tecnológico era muy insuficiente para generar crecimiento a una tasa que estimulara la inversión y evitara un futuro de desempleo elevado y constante. De hecho, se avecinaban los días dorados del auge económico de

posguerra de Estados Unidos de Norteamérica. Incluso mientras Hansen exponía sus temores, la economía registraba un crecimiento muy veloz en la productividad total de los factores: la parte del crecimiento no explicada por el aumento de los insumos de capital y mano de obra, y que refleja factores sociales subyacentes como tecnología y eficiencia. Casi medio siglo después, en 1987, en vísperas de la revolución de la tecnología de la información y la comunicación, otro eminente economista estadounidense, Robert M. Solow (véase "Brillantez residual" en el número de marzo de 2011 de F&D) lamentaba que "se puede ver la era informática en todas partes, salvo en las estadísticas de productividad".

El pesimismo actual, reflejado por ejemplo en el resurgimiento de la tesis del estancamiento secular de Hansen (véase "Un futuro poco dinámico" en este número de F&D) se basa en las tasas de crecimiento recientes. Para Estados Unidos de Norteamérica y Europa, los análisis empíricos muestran que antes de la crisis económica mundial el crecimiento de la productividad mostraba una marcada tendencia descendente. Dicho crecimiento es crucial para aumentar el producto per cápita y el nivel de vida general. Aunque hay razones para creer que algunos beneficios de la tecnología digital no quedan reflejados adecuadamente en el PIB y en otras cuentas de ingreso nacional, los expertos coinciden en que la desaceleración del crecimiento en Estados Unidos de Norteamérica no es una ficción estadística sino un fenómeno real, algo más que un síntoma pasajero de la reciente crisis mundial. Esto se debe principalmente a que el producto faltante, es decir, la brecha entre el PIB actual y la previsión de lo que debería ser según estimaciones anteriores del crecimiento tendencial, es al menos 20 veces mayor que la mayoría de las estimaciones del aumento del bienestar del consumidor que la contabilidad convencional del ingreso nacional no logra identificar. Pero aún hay una luz de esperanza. El precedente de los años de la Gran Depresión, entre 1929 y 1941, cuando el crecimiento de la productividad total de los factores, del 1.9% anual, apuntaló un crecimiento de la productividad laboral del

2.5% anual, muestra que las crisis bancarias graves no impiden necesariamente un rápido aumento de la productividad si el sistema nacional de innovación es pujante.

Las perspectivas de crecimiento del ingreso en Estados Unidos de Norteamérica son aún menos prometedoras que las de la productividad laboral. Aunque el crecimiento del PIB real per cápita en los 40 años previos a la reciente crisis mundial superaba el de la productividad laboral, en el futuro puede ocurrir lo contrario. Esta predicción se basa en el envejecimiento poblacional (que suele presagiar una menor productividad), la limitada posibilidad de que más gente ingrese a la fuerza laboral y la sensible desaceleración en la tasa de mejora de la calidad de la mano de obra derivada del nivel educativo.

La innovación es la base del rápido crecimiento de la productividad laboral. Desde la década de 1920 hasta la de 1960, inventos como la electricidad y el motor de combustión interna tuvieron un efecto enorme, pero la característica principal de la economía de Estados Unidos de Norteamérica fue el crecimiento generalizado de la productividad derivado de la mejora tecnológica, que incluyó grandes cambios en el trabajo de oficina, el comercio minorista y la mecanización fabril. Recientemente, la tecnología de la información y la comunicación aportó una enorme contribución al crecimiento de la productividad en relativamente poco tiempo, pero no logró igualar el efecto combinado de avances anteriores. De hecho, un mensaje clave del análisis empírico del crecimiento en Estados Unidos de Norteamérica es que el efecto del avance tecnológico en la mejora de la productividad no ha desparecido, pero es ahora mucho más tenue que durante su auge a mediados del siglo XX. Por ejemplo, el aumento de la productividad total de los factores previsto para los próximos 10 años por la Oficina de Presupuesto del Congreso es aproximadamente la mitad del alcanzado en la década de 1930.

El crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica podría superar las expectativas

No obstante, este tipo de análisis empírico es retrospectivo de por sí. Quizás un enfoque prospectivo ofrezca una visión más optimista de las perspectivas futuras de crecimiento en Estados Unidos de Norteamérica. Hay al menos tres razones para creerlo. En primer lugar, dado que la inteligencia artificial avanza rápidamente y los robots podrán remplazar a los humanos en muchas tareas de bajos salarios, incluidas tareas de servicios que parecían escapar al alcance del avance tecnológico, es posible que la productividad laboral vuelva a aumentar. Si, como sostienen algunas estimaciones, casi el 40% del trabajo puede informatizarse en 20 a 25 años (Frey y Osborne, 2013), esto podría apuntalar una reanudación del crecimiento de la productividad laboral superior al 2% anual. En segundo lugar, el crecimiento de China podría favorecer considerablemente la intensidad del uso de la investigación y el desarrollo en el mundo. Gran Bretaña pasó de ser el principal exportador de nuevas tecnologías en el siglo XIX a depender de la transferencia de tecnología del resto del mundo, especialmente de Estados Unidos de Norteamérica, en el siglo XX. No parece imposible que ocurra una transición similar de roles entre China y Estados Unidos de Norteamérica en las próximas décadas. En tercer lugar, la revolución de la tecnología de la información y la comunicación, al reducir el costo de acceso al conocimiento y mejorar sensiblemente el alcance del análisis de datos, piedra fundamental del avance científico, sienta las bases para descubrir nuevas tecnologías útiles. De hecho, se ha producido un avance tecnológico importante en el sector de investigación y desarrollo.

En cambio, para Europa occidental se trata más bien de recuperar el crecimiento convergente, y no del ritmo del avance tecnológico de última generación. Desde mediados del siglo XX hasta la reciente crisis mundial, esta experiencia atravesó tres etapas. La primera, finalizada a inicios de la década de 1970, consistió en un veloz crecimiento convergente, y Europa disminuyó rápidamente la brecha con Estados Unidos de Norteamérica, tanto de ingreso como de productividad. En la segunda, desde

inicios de la década de 1970 hasta mediados de la década de 1990, el crecimiento europeo se desaceleró sensiblemente y se frenó la convergencia del PIB per cápita real. Esto fue fruto del descenso de las horas trabajadas y el empleo, a pesar del fuerte crecimiento de la productividad laboral y la brecha cada vez más reducida respecto de Estados Unidos de Norteamérica en el PIB real por hora trabajada. Pero en la tercera etapa, desde mediados de la década de 1990 hasta la crisis, el crecimiento de la productividad europea no se mantuvo al nivel de Estados Unidos de Norteamérica y, en lugar de converger, Europa fue quedando a la zaga. Como resultado, en 2007, el nivel de ingreso de los 15 miembros iniciales de la Unión Europea (la UE15: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Suecia, Reino Unido) fue levemente inferior respecto de Estados Unidos de Norteamérica que en 1973.

La capacidad social es clave

Las perspectivas de crecimiento en Europa a mediano plazo dependen tanto de la rapidez del crecimiento de la productividad en Estados Unidos de Norteamérica como de la posibilidad de reanudar el crecimiento convergente tras una larga pausa. Los historiadores económicos ven la capacidad social como un factor determinante del éxito o el fracaso en el crecimiento. Dicha capacidad puede definirse como las estructuras de incentivos (por ejemplo, la regulación y la tributación) que influyen en las decisiones de inversión e innovación que permiten a las empresas asimilar eficazmente la tecnología de los líderes (como Estados Unidos de Norteamérica) y eliminar la ineficiencia. Mantener esta capacidad social a medida que avanza el desarrollo entraña reformas de instituciones y políticas, como normas para el mercado de capitales y barreras al acceso de nuevos participantes en el mercado, que pueden resultar difíciles desde el punto de vista político. Además, la capacidad social varía con la evolución tecnológica, ya que las instituciones y políticas que funcionaron perfectamente para

transferir la tecnología fabril pueden ser insuficientes para difundir avances en materia de información y tecnología en los servicios de mercado.

El veloz crecimiento durante la era dorada europea de la década de 1950 y 1960 se benefició de la reconstrucción de posguerra, del desplazamiento de la mano de obra del sector de la agricultura a la industria manufacturera, de la integración económica europea y del capitalismo paciente, es decir, el mayor énfasis puesto en los beneficios reales a largo plazo que en los precios de las acciones al día siguiente. Para fines del siglo XX cada uno de estos factores había desaparecido, o al menos se había atenuado en gran medida. Los acuerdos políticos de posguerra y las estructuras corporativistas que sustentaron la reconstrucción de la economía europea comportaron no solo transferencias sociales mucho mayores, que en definitiva generaron impuestos directos mucho más altos que distorsionaron el comportamiento económico, sino también un legado de fuerte regulación en la mayoría de los países de la Unión Europea.

En los años anteriores a la crisis de 2008, cuando Europa ya no convergía con Estados Unidos de Norteamérica, un diagnóstico estadounidense de las razones de esa situación ganó amplia aceptación. Simplemente, se sostenía que Europa sufría las consecuencias de tener muy poca competencia, demasiados impuestos y demasiadas normas, todo lo cual deterioraba la capacidad social. Esta situación no era nueva y podría decirse que era la de muchos países europeos por algún tiempo, lo cual no había impedido (pero quizás había desacelerado) la recuperación. Pero con el arribo de nuevas y revolucionarias tecnologías de la información y la comunicación —cuyo aumento de la productividad dependía de la reestructuración empresarial— la protección del empleo y la regulación del mercado de productos devinieron en obstáculos mayores. No era que la reglamentación en Europa aumentara, sino que la vigente se hizo más costosa. En las economías orientadas a los servicios, fueron aún más decisivos los factores de destrucción creativa, que remplazan a las empresas menos eficientes y las viejas tecnologías por otras nuevas y más eficientes. La presencia de estos factores era más

tenue en Europa que Estados Unidos de Norteamérica. Gran parte de la brecha de productividad restante, especialmente en el sur europeo, provenía de una asignación de recursos menos eficiente, en particular, de una larga línea sobreviviente de empresas poco productivas.

Pronósticos dispares

Los pronósticos de crecimiento para la UE15 son dispares. La buena noticia es que la productividad sigue creciendo en Estados Unidos de Norteamérica, aunque se ha desacelerado, y que el crecimiento convergente aún es posible. En 2014, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos elaboró proyecciones del crecimiento potencial a largo plazo (utilizando un criterio prospectivo que incorporaba un modelo de crecimiento convergente en lugar de extrapolar tendencias recientes) de la productividad laboral y el PIB real per cápita para la UE15 del orden del 1.6 y 1.5% anual, respectivamente, entre 2014 y 2030. Esto es claramente mucho más optimista que la extrapolación hecha por la Comisión Europea de las tendencias recientes.

Sin embargo, la mala noticia es que para conseguir el resultado previsto por la OCDE, se necesitaría una reforma (estructural) importante del lado de la oferta. No es difícil hacer una lista de reformas para lograr dicho resultado, y tanto la OCDE como la Comisión Europea lo han hecho. El fomento de la competencia, la reforma del sistema tributario y la disminución de la reglamentación podrían contribuir mucho, junto con la plena realización de la intención declarada de la Unión Europea de crear un mercado de servicios único, eliminando el costo comercial que implican las diferentes normativas y otros obstáculos al ingreso de proveedores de la UE. Pero una pésima noticia es que las ya considerables dificultades políticas de hacer estas reformas se han complicado incluso más por el creciente populismo y la disminución del apoyo a la

economía de mercado en toda Europa. El voto británico para salir de la Unión Europea es un buen ejemplo de ello.

En suma, la desaceleración de la productividad en Estados Unidos de Norteamérica es real y precede a la crisis, pero no es necesariamente permanente. El avance tecnológico es fundamental para el crecimiento de la productividad pero, como siempre, es impredecible. Con reformas importantes del lado de la oferta, Europa podría crecer más rápido que Estados Unidos de Norteamérica, pero parece improbable en las circunstancias actuales. De hecho, al igual que con las tecnologías de la información y la comunicación, puede que Europa tenga dificultades para aprovechar el potencial de las nuevas tecnologías en un futuro inmediato y quede aún más rezagada con respecto a Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2017/03/pdf/crafts.pdf

Punto y contrapunto: Estancamiento secular (FMI)

El 13 de marzo de 2017, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas & Desarrollo* la nota *Punto y contrapunto: Estancamiento secular*. A continuación se presenta la información.

Un futuro poco dinámico

La caída prolongada y constante de las tasas de interés nominales y reales de todas las inversiones seguras, como los bonos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica, inspira este artículo. Dicha caída ha creado un mundo en que, como dijera el economista Alvin Hansen ante una situación similar en 1938, observamos “recuperaciones débiles… que mueren en su infancia, y depresiones… que se nutren a sí mismas y dejan una herencia de desempleo aparentemente inamovible …” Dicho de otro modo, un

mundo de estancamiento secular. Kenneth Rogoff, profesor de Harvard, considera que es una etapa pasajera y que ya nadie hablará del estancamiento secular en nueve años. Quizás. Pero las probabilidades indican lo contrario. Los mercados financieros no esperan que este problema desaparezca durante al menos una generación.

Ocho factores coadyuvantes han impulsado y siguen impulsando esta caída a largo plazo de las tasas de interés seguras:

1. Mayor desigualdad del ingreso, que propicia el ahorro excesivo porque los ricos no saben qué hacer con su dinero.

2. Estancamiento tecnológico y demográfico, que reduce el rendimiento de la inversión y, en gran medida, el gasto de inversiones.

3. Actores ajenos al mercado que no basan su gran demanda de activos líquidos seguros en evaluaciones de riesgos y rendimiento del mercado, sino en factores políticos.

4. Colapso de la capacidad de asumir riesgos, ya que el sector financiero en crisis se ve saturado e imposibilitado de movilizar el ahorro, lo cual ensancha la brecha entre el retorno de las inversiones de alto riesgo y el de la deuda pública segura.

5. Inflación efectiva y esperada muy baja, por lo cual incluso una tasa de interés nominal segura de cero es demasiado alta para equilibrar la inversión deseada y el ahorro planeado en situación de pleno empleo.

6. Demanda limitada de bienes de capital, junto con caídas bruscas de sus precios, que merma considerablemente la posible rentabilidad del sector de bienes de capital.

7. Falla del mercado en la economía de la información, que hace que los mercados no puedan recompensar debidamente a quienes invierten en nuevas tecnologías, aun

cuando estas reportan rendimientos sociales inmensos; y que reduce el retorno privado de la inversión y, en gran medida, el gasto de inversión.

8. Crecientes obstáculos a la competencia creados por la tecnología y la búsqueda de renta económica, que socavan la rentabilidad de las nuevas inversiones y permiten la canibalización del mercado.

Como resultado, ante tasas tan cercanas a cero, los bancos centrales ya no pueden actuar fácil y eficazmente para mantener el pleno empleo bajando las tasas durante una recesión. En general, los bancos centrales compran y venden bonos a cambio de efectivo para alentar el gasto en inversiones al elevar el valor de los activos en el futuro, y fomentar el gasto de consumo ante la sensación de mayor poder adquisitivo. Sin embargo, cuando el margen para recortar las tasas es reducido, los bancos centrales solo pueden usar herramientas novedosas, inciertas y mucho más débiles para intentar dirigir la economía.

Los bonos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica demuestran la magnitud de esta caída de las tasas seguras desde 1990. La tasa de interés anual a corto plazo cayó de 4 a 1.2% en términos reales (ajustada por inflación) y de 8 a 0.5% en términos nominales, y las tasas a largo plazo también cayeron.

Como respuesta natural al estancamiento secular, los gobiernos adoptan políticas de impuestos y de gastos (fiscales) mucho más expansivas. Cuando las tasas son bajas y se prevé que sigan así, todas las inversiones públicas —desde puentes a trabajos de investigación básica— se tornan extraordinariamente atractivas en términos de costo y beneficio, y los niveles de deuda pública deberían subir para aprovechar los bajos costos de endeudamiento y brindar a los inversionistas sus vehículos seguros de ahorro (bonos públicos). Lawrence Summers, de Harvard, sostiene que las tasas son tan bajas que la incapacidad de los bancos centrales de aplicar una política monetaria efectiva se ha vuelto una situación crónica. No ven señales de que vayamos a superar este estado

durante una generación y por ello deberíamos adoptar políticas fiscales adecuadas que permitan las inversiones expansivas que el sector privado elude.

Los críticos de la tesis de estancamiento secular de Summers no entienden la cuestión. Cada uno parece concentrarse en alguno de los ocho factores que reducen las tasas de interés y alegan que el factor en cuestión desaparecerá pronto o que es saludable por algún motivo contrario a la teoría.

Desde el cambio de siglo, las economías del Atlántico Norte han perdido una década de lo que solíamos considerar crecimiento económico normal, debido al estancamiento secular como agente principal. Solo si hacemos algo al respecto puede que en nueve años ya no hablemos de estancamiento secular.

El problema son las políticas

El estancamiento secular fue objeto de muchos debates desde 2013, cuando Lawrence Summers planteó la hipótesis de que “la economía, como está estructurada actualmente, no puede generar crecimiento satisfactorio y estabilidad financiera al mismo tiempo”.

Durante una conferencia reciente, Summers expresó que en los últimos 15 años la economía se había restringido por “un aumento sustancial de la tendencia a ahorrar y una reducción sustancial de la tendencia a gastar e invertir”, que mantuvieron el crecimiento económico y las tasas de interés de equilibrio en niveles bajos.

Pocos niegan que la economía haya crecido lentamente en los últimos años, en especial teniendo en cuenta la crisis financiera. No obstante, como explicación del fenómeno, el estancamiento secular deja incoherencias y dudas.

Las bajas tasas de interés de intervención establecidas por las autoridades monetarias, como por ejemplo la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica, durante el

período previo a la crisis financiera se asociaron con un auge caracterizado por mayor inflación y menor desempleo, no con las condiciones económicas ociosas y el desempleo alto de un estancamiento secular. Los datos empíricos van en contra de la idea de que la tasa de interés real de equilibrio —la tasa de rentabilidad real necesaria para que la producción de la economía sea igual a la producción potencial— era baja antes de la crisis. Y el hecho de que los bancos centrales hayan optado por aplicar tasas de intervención bajas desde la crisis nos hace dudar de que la tasa de interés real de equilibrio haya sido simplemente baja. En efecto, las tasas de interés a largo plazo aumentaron recientemente, con las expectativas de normalización de la política monetaria.

Durante varios años transcurridos desde la crisis, otros expertos y yo hemos observado otra explicación más viable para el crecimiento económico deficiente: el cambio reciente en la política económica pública. Considérese el crecimiento de la productividad (producto por hora trabajada), que junto con el crecimiento del empleo impulsan el crecimiento económico. El crecimiento de la productividad es deprimentemente bajo —negativo en los últimos 4 trimestres. Pero no tiene nada de secular. De hecho, han ocurrido grandes vaivenes en la productividad en el pasado: la caída de la década de 1970, el repunte de las décadas de 1980 y 1990, y la reducción actual.

Estos cambios tienen una correlación estrecha con las variaciones de política económica, principalmente las políticas “del lado de la oferta” o “estructurales”; en otras palabras, las que elevan el potencial productivo de la economía y su capacidad de producir. En las décadas de 1980 y 1990, las reformas tributarias, regulatorias, monetarias y presupuestarias lograron impulsar el crecimiento de la productividad en Estados Unidos de Norteamérica. En contraste, el estancamiento de la década de 1970 y años recientes se asocia al abandono de los principios de la reforma tributaria, como las tasas impositivas marginales bajas de base amplia, y con el aumento de las

regulaciones, así como a una política fiscal y monetaria errática. En los últimos 50 años, la política estructural y el desempeño económico oscilaron juntos en un claro “ciclo de desempeño de política”.

El gran potencial de una variación de política puede analizarse con el vaivén más reciente del crecimiento de la productividad: entre 2011 y 2015, la productividad creció anualmente solo 0.4%, comparado con 3.0% observado entre 1996 y 2005.

¿A qué se debe la desaceleración reciente? El método de análisis del crecimiento sugiere que se debe a la inversión insuficiente —sorprendentemente, el capital por trabajador bajó a un ritmo de 0.2% por año entre 2011 y 2015, mientras que entre 1996 y 2005 aumentó 1.2% por año— y al retroceso en la aplicación de nuevas ideas, o la productividad total de los factores, que fue de solo 0.6% en 2011–2015, comparado con 1.8% en 1996–2005.

A fin de revertir esta tendencia y aprovechar los beneficios de un gran impulso del crecimiento, Estados Unidos de Norteamérica necesita otra dosis de reformas estructurales (lo que incluye reformas regulatorias, tributarias, presupuestarias y monetarias), que ofrezcan incentivos para aumentar la inversión en capital y llevar nuevas ideas a la práctica. Esas reformas también ayudarían a aumentar la participación de la fuerza laboral y elevar el empleo, lo que a su vez impulsaría el crecimiento económico.

Si bien la idea de que “el problema es la política” parece más sólida que la del “estancamiento secular”, el debate actual sugiere que se necesita un mayor trabajo empírico.

Como las elecciones presidenciales estadounidenses aumentaron la probabilidad de que se apliquen reformas tributarias, regulatorias, monetarias y tal vez hasta presupuestarias, se puede esperar otro cambio convincente en el ciclo de desempeño económico que amplíe los datos empíricos.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2017/03/pdf/delong.pdf
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2017/03/pdf/taylor.pdf

Hacia un crecimiento inclusivo (FMI)

El 13 de marzo de 2017, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas & Desarrollo* la nota *Hacia un crecimiento inclusivo*, a continuación se presenta el contenido.

En los últimos años, las tasas de crecimiento de los países de mercados emergentes han superado ampliamente las de las economías más desarrolladas. Hay menos pobreza y la calidad de vida ha mejorado, pero esta rápida expansión entraña el riesgo de que la brecha entre ricos y pobres se ensanche en estos países. Según las encuestas de *Pew Research*, la mayoría de la gente afronta con optimismo el futuro de mercados emergentes como India, Nigeria y otros países que se van acercando al estatus de economía avanzada. Pero para que el optimismo sea justificado, hay que garantizar que el crecimiento siga siendo inclusivo en estas economías.

Se entiende por “crecimiento inclusivo” la distribución más equitativa de los beneficios de una mayor prosperidad, el empleo bien remunerado, la igualdad de oportunidades de empleo y educación y la mejora del acceso y la prestación de servicios financieros y de salud. En comparación con las economías avanzadas, los mercados emergentes registran mayor disparidad del ingreso y más pobreza, y van rezagados en acceso a servicios sociales clave como salud y finanzas.

Debemos trabajar por un crecimiento inclusivo no solo porque es moralmente justo, sino porque es esencial para alcanzar un sólido crecimiento sostenible. Estudios llevados a cabo dentro y fuera del FMI han demostrado que la existencia de niveles de desigualdad elevados suele reducir el ritmo del crecimiento y su durabilidad. Las autoridades económicas deberían adoptar sin miedo políticas que garanticen la prosperidad compartida, incluidas aquellas que redistribuyan la riqueza.

Por tanto, será importante que las autoridades económicas se cercioren de que los beneficios del crecimiento se comparten de forma equitativa. De lo contrario, se corre el riesgo de que aumente la inestabilidad política y social, se frene la inversión en capital humano y físico, y el respaldo a las reformas estructurales se vea erosionado. Esto pondría trabas al crecimiento sostenido que los mercados emergentes necesitan para alcanzar un ingreso elevado. Ante la expectativa de unas condiciones económicas mundiales menos favorables, hay que abordar estas cuestiones hoy.

Hay que seguir avanzando

En los últimos años, los mercados emergentes han avanzado en el fomento del crecimiento inclusivo —gracias, en parte, a las favorables condiciones mundiales, como tasas de interés reducidas y el repunte del comercio internacional. Desde principios de la década de 2000, en estos países el promedio de crecimiento se situó en torno al 4% y representa más de la mitad del crecimiento mundial. La desigualdad del ingreso ha disminuido y el coeficiente de Gini —principal indicador de la desigualdad— ha pasado de 45 a 40. (El coeficiente de Gini oscila entre cero, cuando todos perciben el mismo ingreso, a 1, cuando una sola persona recibe la totalidad del ingreso). La pobreza también ha caído, el empleo ha subido, los niveles de educación han aumentado y el acceso a servicios financieros y de salud ha mejorado.

No obstante, mantener el progreso puede resultar complicado. Para empezar, no debemos confiarnos. En muchos mercados emergentes, la desigualdad del ingreso sigue

siendo elevada y el número de personas en pobreza absoluta es excesivo. Más todavía: estos países afrontan un nuevo panorama económico mundial cada vez más incierto. Mientras los mercados emergentes intentan alcanzar el nivel de desarrollo de las economías avanzadas, un proceso que entraña acumular capital y elevar la productividad, las dificultades tenderán a empeorar.

Son cinco los ámbitos en los que el asesoramiento en política económica del FMI puede respaldar a las autoridades de los países para abordar estos problemas.

Productividad: Una marea alta eleva todos los barcos, suele decirse. Un aumento de la productividad (producto por hora trabajada) favorecerá el incremento generalizado del ingreso y la riqueza, necesario para reducir la desigualdad y la pobreza. Alcanzar esta meta no será fácil. Los países tendrán que fomentar la competencia en los mercados de productos y el comercio, impulsar la inversión extranjera directa, financiar proyectos de infraestructuras y mejorar el entorno empresarial. Dichas reformas encabezan los programas públicos de países como Brasil, China, India y Sudáfrica.

Educación y salud: La mejora de la calidad de la educación y la salud permitirá reforzar la capacidad de inserción laboral de los trabajadores y romper el círculo vicioso de pobreza y falta de educación. En determinados casos, habrá que aumentar el gasto: fijémonos en programas como Bolsa Familia en Brasil, con transferencias monetarias a familias de bajo ingreso para fomentar la escolarización, u Oportunidades en México, con subvenciones para mejorar el rendimiento de las escuelas y adaptar los planes de estudio al mercado laboral.

Acceso a las oportunidades de empleo: Garantizar la igualdad de oportunidades de participación en la economía entre hombres y mujeres impulsaría el crecimiento y reduciría la desigualdad. En muchos países, las mujeres tienen más dificultades para encontrar trabajo. Por ejemplo, solo una cuarta parte de las mujeres de Egipto, Jordania y Marruecos están empleadas. Esto puede deberse a la rígida normativa laboral y a las

grandes diferencias en cuanto a logros educativos. Por tanto, es crucial que los gobiernos reduzcan las barreras a la contratación sin dejar de proteger a los trabajadores, supriman las restricciones sobre la movilidad de la mano de obra y eliminen las disposiciones tributarias que discriminan a los asalariados secundarios de una familia.

Inclusión financiera: Ampliar el acceso a servicios financieros permitirá mejorar la subsistencia de la gente, reducir la pobreza y promover el crecimiento. Para lograrlo, por ejemplo puede facilitarse el acceso a cajeros automáticos, fomentar el acceso a servicios bancarios (en especial de los hogares de bajo ingreso), crear programas de capacitación financiera y promover la banca móvil (véase “Un mayor alcance” en la presente edición de F&D). Se trata de medidas ampliamente utilizadas en India y Perú. Sin embargo, es necesario que estas iniciativas vayan acompañadas de un fortalecimiento de la supervisión y la regulación, para evitar que la expansión del crédito provoque inestabilidad financiera.

Redes de protección y políticas redistributivas: El rápido crecimiento y la mejora de la productividad generan vencedores y vencidos: las empresas menos competitivas cierran y los trabajadores pierden su trabajo. Será importante que los gobiernos faciliten la transición, a través de programas de capacitación y mejora de las competencias, y redes de protección social orientadas a fines concretos. En general, la mejora de las políticas redistributivas puede promover la equidad sin socavar la eficiencia. Por ejemplo, con la sustitución de las subvenciones generales de precios por transferencias monetarias a los pobres, la reducción de las lagunas tributarias que benefician a los ricos, la mejora del sistema tributario para aumentar su progresividad (en determinados casos, ampliando la base del impuesto sobre la renta de las personas físicas) y la lucha contra la evasión fiscal.

Reforzar el compromiso

Hemos intensificado nuestro trabajo en muchos de estos ámbitos, en gran parte porque son claves para la consecución de la misión de fomento de la estabilidad económica. A continuación figuran una serie de ejemplos.

Productividad: Destinamos más recursos a entender sus fuentes y el crecimiento a largo plazo, y a integrar el análisis de las reformas estructurales en el diálogo con los países miembros (véase *Atrapado en la rutina* en la presente edición de F&D). Esto implica no solo entender qué reformas proporcionan un mejor crecimiento, sino también ser conscientes de su costo económico y social a corto plazo.

Desigualdad: Hay varios ejemplos. En Bolivia, hemos buscado con el gobierno la mejor manera de contrarrestar el aumento de la desigualdad que probablemente provocará el desplome de los precios de las materias primas. En países como Colombia, hemos intentado abordar lo que los economistas llaman "dualidad" del mercado laboral, una coyuntura en la cual algunos trabajadores tienen empleos protegidos y bien remunerados, y otros tienen empleos mal remunerados y con poca protección y prestaciones.

Fomento al acceso igualitario a las oportunidades de empleo: Hemos entablado un diálogo franco con las autoridades de Japón y Arabia Saudita sobre la participación de las mujeres en la fuerza laboral. En particular, el análisis de las disparidades del mercado laboral en Arabia Saudita presenta medidas para corregir el equilibrio de género con un uso más generalizado del teletrabajo y el fomento del empleo femenino en sectores minoristas orientados al público femenino.

Inclusión financiera: La encuesta sobre acceso a servicios financieros, puesta en marcha en 2009, permite recabar datos en todo el mundo. Así, hemos constatado que en India las cuentas de depósito en bancos comerciales han aumentado en 500 millones en los

últimos cinco años, gracias a los esfuerzos del gobierno por dar prioridad a la inclusión financiera.

Redes de protección y políticas redistributivas: Seguimos protegiendo el gasto social en el diseño de programas respaldados por el FMI, ya que las crisis económicas y financieras afectan más a los pobres. Por ejemplo, en el curso del programa económico de Pakistán en el marco del Servicio Ampliado del FMI —que ayuda a países con graves problemas en su balanza de pagos—, más de 1.5 millones de personas se sumaron a un programa consolidado de transferencias monetarias, y las prestaciones subieron más de un 50%. También prestamos asistencia técnica sobre reforma tributaria a los países, para establecer sistemas tributarios eficientes y lograr un mayor equilibrio entre equidad y eficiencia.

Asimismo, trabajamos arduamente para afianzar aún más la red de protección financiera mundial, que permitirá a los países utilizar recursos limitados para mejorar los resultados económicos y sociales.

Habida cuenta de todo esto, creo que ha llegado el momento de que los mercados emergentes basen sus estrategias de desarrollo en el crecimiento inclusivo. Esto no solo activará el sólido crecimiento sostenible que estos países necesitan para mejorar su calidad de vida, sino que contribuirá a afianzar la economía mundial.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2017/03/pdf/straight.pdf

Dar en la tecla (FMI)

El 13 de marzo de 2017, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas & Desarrollo* la nota *Dar en la tecla*. A continuación se presenta el contenido.

Cómo mejorar el potencial de crecimiento económico de los países en los próximos años es materia de un debate intenso. Muchos dependerán del crecimiento de la productividad impulsada por la innovación.

Así como la invención de la electricidad y el motor de combustión interna a finales del siglo XIX sentaron las bases para un alto crecimiento a mediados del siglo XX, las impresoras tridimensionales, los automóviles sin conductor y la inteligencia artificial también podrían allanar el terreno para el crecimiento en las próximas décadas. Algunos observadores, como Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee del Instituto de Tecnología de Massachusetts, consideran que se avecina un auge del crecimiento importante. Otros, como Robert Gordon de la Universidad Northwestern, son menos optimistas.

Independientemente de su opinión sobre el futuro, queda claro que la política importa. En general, los gobiernos ponen en práctica una amplia gama de políticas a fin de crear un entorno favorable para la innovación, por ejemplo mediante la protección de derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia, reglamentación del mercado laboral y leyes de quiebra eficaces. Las políticas tributarias y del gasto estimulan en gran medida la innovación y el crecimiento, siempre y cuando estén bien concebidas.

Inspiración, esfuerzo, incentivos

La investigación y el desarrollo contribuyen a impulsar la innovación. Los gobiernos desempeñan una función importante en el financiamiento de la educación superior y la investigación básica en universidades y laboratorios estatales, lo cual respalda la innovación en las empresas privadas. Pero las políticas fiscales también pueden cumplir una función directa para estimular la innovación empresarial.

Normalmente las empresas privadas no invierten lo suficiente en investigación y desarrollo, en parte porque faltan los incentivos adecuados para hacerlo. Estas

inversiones tienden a beneficiar a la economía en general, más allá de los beneficios directos de la propia empresa. Otras empresas pueden imitar la tecnología de productos nuevos y así inspirar innovaciones complementarias. Como resultado, la investigación de una empresa termina siendo beneficiosa para otras. El sector empresarial no está interesado en regalar nada, por lo cual no invierte demasiado en investigación y desarrollo.

Esta subinversión se puede solucionar con incentivos fiscales como créditos tributarios y subsidios directos para reducir el costo de la innovación y alentar a las empresas a invertir más. En estudios empíricos se sugiere que los incentivos fiscales deben reducir cerca del 50% de los costos de investigación y desarrollo empresarial para tener en cuenta los beneficios indirectos que otros perciben.

En la última década, el apoyo fiscal a la investigación y el desarrollo privados creció en la mayoría de los países. Sin embargo, las diferencias siguen siendo grandes y el apoyo suele estar muy por debajo del nivel aconsejable del 50%. Si las economías avanzadas aumentasen su respaldo en forma de créditos tributarios u otros incentivos para llegar a este nivel deseado, los cálculos indican que la investigación y el desarrollo crecerían cerca del 40%. Dicha expansión podría elevar el PIB de estas economías entre 5 y 8% en el largo plazo.

Pero no solo importa la cuantía de los incentivos fiscales: el buen diseño y ejecución son también esenciales. Hay grandes diferencias al respecto entre los países. Por ejemplo, en Australia y Corea, créditos tributarios relativamente generosos reducen prácticamente el 50% del costo de la inversión adicional en investigación y desarrollo, es decir que se acercan al ideal teórico. Alemania ofrece subsidios específicos para propiciar la colaboración entre universidades y empresas privadas. Otros países reducen los impuestos sobre los salarios de investigadores. En los estudios se indica que gran

parte de estos incentivos fiscales han tenido buenos resultados cuando se aplicaron con eficacia.

Sin embargo, no todas las políticas de incentivos fiscales son igualmente eficaces para propiciar la innovación.

Por ejemplo, pensemos en los regímenes con el llamado incentivo de patentes introducidos por muchos países europeos en los últimos tiempos. Estos programas reducen marcadamente la carga tributaria de las empresas sobre los ingresos derivados de la innovación (como los de las patentes), pero no han funcionado. Si bien recompensan el éxito, no reducen el costo de la experimentación, lo cual suele llevar al fracaso. Es en el proceso de ensayo y error que prospera la propagación de conocimientos. En algunos países, los regímenes con el incentivo de patentes parecen no haber incidido apreciablemente en la investigación y el desarrollo aunque sí lo hicieron en otros lugares, como en los Países Bajos. Según indica un estudio, por cada euro que el gobierno holandés invirtió en el incentivo de patentes, la investigación y el desarrollo se expandieron 56 centavos. Sin embargo, en otro estudio se estableció que el plan holandés de créditos tributarios redundó en €1.77 por cada euro invertido. En otras palabras, se podría incentivar la innovación considerablemente al transferir los fondos del incentivo de patentes mal concebido al crédito tributario bien diseñado.

Adulación en su más clara expresión

La imitación de tecnología extranjera es otro componente esencial de la innovación, sobre todo en economías de mercados emergentes y en desarrollo. Estas transferencias de tecnología se originan cada vez más en sociedades multinacionales que difunden sus avances por el mundo mediante la inversión extranjera directa. La entrada de inversiones extranjeras puede aumentar marcadamente la productividad de una economía si las empresas locales se informan sobre la nueva tecnología o copian nuevas prácticas gerenciales e institucionales. Para estimular la productividad, muchos

gobiernos procuran atraer inversión extranjera, incluso mediante políticas tributarias y de gastos.

Sin embargo, algunas de estas políticas son muy ineficaces e ineficientes. Por ejemplo, muchos países ofrecen incentivos tributarios generosos a inversionistas multinacionales, como exoneraciones temporales de impuestos o exenciones tributarias en zonas económicas especiales. Pero los inversionistas informan que dichos incentivos tienen un efecto relativamente bajo en su elección del lugar de la inversión (opinión respaldada por datos empíricos).

En realidad, son las buenas instituciones y un sistema jurídico previsible los que importan. Además, las empresas nacionales se benefician de la inversión extranjera solo si el país cuenta con una base sólida de capital humano, en otras palabras, personas capaces de absorber el conocimiento importado. Existe una asociación positiva marcada entre los aumentos de la productividad a raíz de la inversión extranjera y los índices de capital humano, que miden la capacidad de los países de alentar, formar y desplegar talento para el crecimiento económico.

En consecuencia, sería mejor que los gobiernos reorientasen hacia la educación los ingresos actualmente invertidos en estímulos tributarios mal concebidos. China interpretó bien esta realidad cuando en 2008 eliminó gradualmente varios incentivos fiscales para la inversión extranjera directa como parte de una reforma más amplia del impuesto sobre la renta de las sociedades y, en cambio, invirtió recursos en educación e investigación para crear una base de capital humano sólida capaz de absorber el conocimiento extranjero.

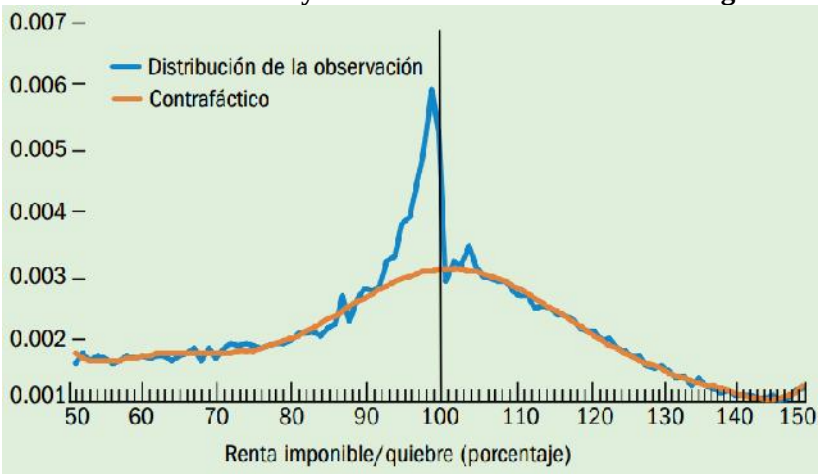
Eliminación de los impuestos “al éxito”

Muchas innovaciones radicales surgen de nuevos emprendimientos empresariales, sin interés particular en las tecnologías existentes. Por ello, el ritmo de la innovación

depende fundamentalmente de un proceso eficiente de ingreso, crecimiento y salida empresarial, proceso que en muchos países está obstaculizado por burocracia, limitaciones financieras y barreras fiscales.

La información disponible en efecto indica que los impuestos altos sobre la renta de las sociedades son una carga para la capacidad empresarial e impiden el crecimiento de la productividad. En algunos países, los gobiernos procuran compensar esta distorsión tributaria con incentivos tributarios a pequeñas empresas, por ejemplo, mediante la concesión de una tasa impositiva reducida para las sociedades. Sin embargo, a pesar de las buenas intenciones, estos incentivos no son rentables. En realidad, tienden a impedir el crecimiento de la productividad dado que desalientan la expansión empresarial para no perder el incentivo fiscal a la pequeña empresa. Esta trampa de las pequeñas empresas salta a la vista en los datos sobre Costa Rica que muestran una concentración de pequeñas empresas en un intento por permanecer justo por debajo del umbral de la renta para recibir trato preferencial (véase la gráfica siguiente).

DESARROLLO TRUNCADO
En Costa Rica, el incentivo tributario para las pequeñas empresas ha llevado a muchas de ellas a permanecer pequeñas indefinidamente para beneficiarse de una tasa impositiva más baja
-Densidad de contribuyentes sobre la distribución del ingreso-



Nota: El quiebre se refiere al nivel de ingresos en el umbral de la exención para contribuyentes autónomos en el período 2006–2013. Un valor de 100 en el eje horizontal significa renta imponible igual al umbral. La tasa impositiva por encima del umbral es del 10 por ciento.
FUENTE: Brockmeyer, A., y M. Hernández (2016), *"Taxation, Information, and Withholding: Theory and Evidence from Costa Rica", Policy Research Working Paper* 7600, Banco Mundial, Washington, DC.

Con el fin de propiciar la capacidad empresarial, los gobiernos deben concentrar el apoyo fiscal en las empresas nuevas en lugar de las pequeñas. Por ejemplo, países como Chile y Francia han creado iniciativas de política efectivas para respaldar a empresas emergentes innovadoras. Por definición, dichos incentivos son provisionales. Se brinda apoyo cuando la empresa emergente no genera aún grandes ingresos. Muchas empresas nuevas incurren en pérdidas en un comienzo y no se benefician de la desgravación simple de la renta. Reglas generosas para compensación de pérdidas son también fundamentales para los empresarios cuyos emprendimientos tienen un riesgo significativo de fracaso.

Si bien nadie sabe a ciencia cierta qué ocurrirá con el crecimiento de la productividad en el largo plazo, algo es seguro: los incentivos fiscales adecuados para la investigación

y el desarrollo y la capacidad empresarial importan para el ritmo de la innovación. En definitiva, tales incentivos bien concebidos y ejecutados a nivel micro son esenciales para el crecimiento continuo a nivel macro.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2017/03/pdf/demooij.pdf

América Latina crecerá en 2017 (Project Syndicate)

El 15 de marzo de 2017, la organización Project Syndicate publicó el artículo "América Latina crecerá en 2017", elaborado por Adriana Arreaza.[1] A continuación se incluye el contenido.

En 2017 se espera que la región abandone la recesión, aunque con un crecimiento bastante modesto, de menos del 2%. Esto nos da cierto espacio para la esperanza, aunque tampoco hay que ser demasiado optimistas. Teniendo en cuenta la tradicional vulnerabilidad de América Latina ante los vientos económicos mundiales, el balance de riesgos sigue inclinado a la baja en un año que se promete incierto.

El 2017, sin embargo, será mejor que el 2016, que no empezó bien para América Latina como consecuencia de la desaceleración en China y de la anémica recuperación de las economías avanzadas. Los temores de un mayor deterioro del gigante asiático impactaron en los mercados financieros y provocaron fuertes caídas en el precio de las materias primas y en los activos de los mercados emergentes. Y aunque las preocupaciones sobre China se disiparon algo a lo largo del año, los flujos de capital siguieron desplazándose de los mercados emergentes a destinos más seguros.

El Brexit a mediados de año y el triunfo de Trump también contribuyeron a generar un clima de incertidumbre económica, elevando la volatilidad en los mercados. Y como

[1] Directora de estudios macroeconómicos en el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF).

no podía ser de otra manera en una economía globalizada, Latinoamérica vio como el financiamiento externo se limitaba, encarecía y dificultaba, y las monedas se debilitaban, reduciendo así el margen de maniobra de los bancos centrales y la capacidad de financiar las cuentas externas y fiscales.

Este contexto, además de evidenciar la fuerte dependencia de Latinoamérica a los vientos económicos internacionales, contribuyó a que el PIB regional se contrajera por segundo año consecutivo (alrededor del 1%), por debajo de cualquier otra región emergente.

Pero como en muchos otros ámbitos del desarrollo de América Latina, el impacto de los choques externos -así como la respuesta de políticas públicas para adaptarse a la situación- se presentó de forma bastante heterogénea en función del país.

Quizás la principal noticia del pasado año fue la intensidad inesperada del deterioro de la situación económica en algunos países y la incapacidad de otros para recuperarse. Argentina y Ecuador entraron en recesión en el primer semestre, uniéndose a Brasil y Venezuela, donde la contracción de la actividad se profundizó aún más. Paralelamente, el resto de los países de la región, por lo general, continuaron creciendo, aunque a un ritmo más lento.

El deterioro de la actividad económica impactó en los mercados laborales y también en los hogares latinoamericanos: menos empleos de calidad, reducción en las remuneraciones, más empleos por cuenta propia y alzas en los precios provocaron una disminución del poder real de compra de las familias, que bien puede significar un aumento de la pobreza.

Algunos de estos desbalances comenzaron a revertirse a partir del segundo semestre. La inflación cedió en varios de los países -particularmente en aquellos con metas de

inflación-, la recesión parece haber dejado de empeorar en Brasil y Ecuador, y los déficits en cuenta corriente parecen estar cerrándose.

Pero si la región pretende mantener los avances sociales cosechados durante la primera década de este siglo deberemos aspirar a tasas de crecimiento mucho más altas que las proyectadas para los próximos años. Más allá de la parte cíclica de la recesión, Latinoamérica necesita superar los problemas estructurales que limitan el aumento de la productividad, con el fin de impulsar el crecimiento a largo plazo.

Y esto no sucederá sin mejoras en el capital humano. Hoy en día la mitad de la población en América Latina sigue empleada en actividades informales, lo que revela un círculo vicioso donde las empresas más productivas no crecen porque no encuentran los recursos humanos y financieros que necesitan para expandirse. Ante la falta de buenos empleos, los trabajadores se refugian en la informalidad.

Un estudio reciente del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) encontró que aunque el 67% de los latinoamericanos están en edad de trabajar, es muy común que muchos de estos trabajadores tengan las capacidades que requiere el mercado laboral, hecho que frena la creación de empresas productivas, justamente aquellas que generan los trabajos de mayor calidad. Además, sólo una fracción de los trabajadores por cuenta propia tiene capacidades comparables a las de los empresarios exitosos. Esto significa que la mayoría de ellos probablemente permanecerán informales, teniendo pocas posibilidades de crear empresas productivas de rápido crecimiento.

La mala asignación de recursos -mucho capital y mano de obra en actividades de baja productividad y demasiado poco para empresas y actividades más productivas- es un obstáculo importante para el crecimiento. Imagínense cómo afecta a la economía el hecho de que la mitad de la población esté dedicada a actividades ajenas a las relacionadas con la frontera tecnológica. Y ahora imaginen lo que sucede si, además de

eso, la frontera no se mueve debido a la falta de innovación y a la lenta adaptación de la tecnología.

Para romper este círculo vicioso, la lista de deseos sobre políticas públicas para los próximos años incluye el cierre de las brechas de infraestructura y la mejora del acceso al crédito, así como el fortalecimiento de las capacidades estatales y la reducción de las barreras institucionales que impiden una mejor asignación de recursos e innovación. Pero también es esencial mejorar las habilidades de los trabajadores.

Por último, en una época en que la globalización parece estar en retroceso y el comercio parece estar perdiendo peso como motor del crecimiento global, América Latina debe mirar hacia adentro para aprovechar las oportunidades comerciales regionales.

Fuente de información:
https://www.project-syndicate.org/commentary/latin-america-growth-barriers-by-adriana-arreaza-2017-03/spanish