



Competencia

¿el ingrediente que falta para crecer?

© 2024 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial

1818 H Street NW, Washington, DC 20433

Teléfono: 202-473-1000; Internet: www.worldbank.org

Algunos derechos reservados

1 2 3 4 27 26 25 24

La presente obra fue publicada originalmente por el Banco Mundial en inglés en 2024, con el título, *Competition: The Missing Ingredient for Growth? Latin America and the Caribbean Economic Review (April)*. En caso de discrepancias, prevalecerá el idioma original.

El presente documento fue elaborado por el personal del Banco Mundial, con contribuciones externas. Las observaciones, interpretaciones y conclusiones aquí expresadas no son necesariamente reflejo de la opinión del Banco Mundial, de su Directorio Ejecutivo ni de los Gobiernos representados por este.

El Banco Mundial no garantiza la exactitud, la exhaustividad ni la vigencia de los datos incluidos en este trabajo. Tampoco asume la responsabilidad por los errores, omisiones o discrepancias en la información aquí contenida ni otro tipo de obligación con respecto al uso o a la falta de uso de los datos, los métodos, los procesos o las conclusiones aquí presentados. Las fronteras, los colores, las denominaciones, los enlaces, las notas al pie y demás datos que aparecen en este documento no implican juicio alguno, por parte del Banco Mundial, sobre la condición jurídica de ningún territorio, ni la aprobación o aceptación de tales fronteras. La cita de trabajos de otros autores no significa que el Banco Mundial adhiera a las opiniones allí expresadas ni al contenido de dichas obras.

Nada de lo que figura en el presente documento constituirá ni podrá considerarse una limitación ni renuncia a los privilegios y las inmunidades del Banco Mundial, todos los cuales quedan reservados específicamente.



Derechos y autorizaciones

Esta publicación está disponible bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO): <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. La licencia Creative Commons Reconocimiento permite copiar, distribuir, comunicar y adaptar la presente obra, incluso para fines comerciales, con las siguientes condiciones:

Cita de la fuente. La obra debe citarse de la siguiente manera: Maloney, William, Pablo Garriga, Marcela Meléndez, Raúl Morales, Charl Jooste, James Sampi, Jorge Thompson Araujo, y Ekaterina Vostroknutova. 2024. *Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?* Informe Económico América Latina y el Caribe (Abril). Washington, DC: Banco Mundial. doi: 10.1596/978-1-4648-2112-7. Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Traducciones. En caso de traducirse la presente obra, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: “La presente traducción no es obra del Banco Mundial y no deberá considerarse traducción oficial de este. El Banco Mundial no responderá por el contenido ni los errores de la traducción”.

Adaptaciones. En caso de que se haga una adaptación de la presente publicación, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: “Esta es una adaptación de un documento original del Banco Mundial. Las opiniones y los puntos de vista expresados en esta adaptación son exclusiva responsabilidad de su autor o de sus autores y no son avalados por el Banco Mundial”.

Contenido de terceros. Téngase presente que el Banco Mundial no necesariamente es propietario de todos los componentes de la obra, por lo que no garantiza que el uso de dichos componentes o de las partes del documento que son propiedad de terceros no violará los derechos de estos. El riesgo de reclamación derivado de dicha violación correrá por exclusiva cuenta del usuario. Si se desea reutilizar algún componente de esta obra, es responsabilidad del usuario determinar si debe solicitar autorización y obtener dicho permiso del propietario de los derechos de autor. Como ejemplos de componentes se pueden mencionar los cuadros, los gráficos y las imágenes, entre otros.

Toda consulta sobre derechos y licencias deberá enviarse a la siguiente dirección: World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE. UU.; correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

ISBN (electrónico): 978-1-4648-2112-7

DOI: 10.1596/978-1-4648-2112-7

Diseño de la portada: Alejandro Espinosa/sonideas.com

Traducción al castellano: Martín Albert Gianelli López

Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?



INFORME ECONÓMICO
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE | ABRIL 2024



BANCO MUNDIAL

BIRF • AIF | GRUPO BANCO MUNDIAL

América Latina y el Caribe

Oportunidades para todos

Agradecimientos

Este informe fue elaborado por la Oficina del Economista Jefe del Banco Mundial para América Latina y el Caribe. La preparación de este informe estuvo a cargo de William Maloney (Economista Jefe), Marcela Meléndez Arjona (Economista Jefe Adjunta), Pablo Garriga (Economista de Investigación) y Raúl Morales Lema (Economista de Investigación). El informe contó con la excelente investigación y asistencia editorial de Pilar Ruiz Orrico (Analista de Investigación), Laura Tenjo (Analista de Investigación), José Andrée Camarena Fonseca (Analista de Investigación), Pablo Hernández Pedraza (Analista de Investigación), Nicolás Peña-Tenjo (Consultor), María José Uribe (Consultora), Rafael Vilarouca Nunes (Consultor), Jacqueline Larrabure (Asistente de Programa), Cecilia Lim (Consultora), Leonardo Padovani y Martín Gianelli. También hubo contribuciones adicionales por parte de Andrés Zambrano (Economista Senior), Guillermo Vuletin (Economista Senior), Guillermo Raul Beylis (Economista Senior) y Nathalie González-Prieto (Economista de Investigación) de la Oficina del Economista Jefe (LCRCE).

Los siguientes equipos regionales realizaron contribuciones sustanciales:

Pobreza y Equidad: Carlos Rodríguez Castelán (Gerente de Práctica, ELCPV), Hugo Ñopo (Economista Senior, ELCPV), Hernán Winkler (Economista Senior, ELCPV), Anna Luisa Paffhausen (Economista, ELCPV), Trinidad Berenice Saavedra Facusse (Economista, ELCPV), Diana Marcela Sánchez Castro (Analista de Investigación, ELCPV), Kelly Yelitza Montoya Muñoz (Consultora, ELCPV) y Karen Yiseth Barreto Herrera (Consultora, ELCPV).

El informe del Banco Mundial, en proceso de publicación, *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean*, preparado por el equipo MTI-LAC, así como algunos de sus documentos de antecedentes, fueron aportes invaluable para el Capítulo 2.

Finanzas, Competitividad e Innovación: Yira Mascaró (Gerente de Práctica, ELCFN), Peter Kusek (Gerente de Programa, IDD03), Federico Alfonso Díaz Kalan (Especialista Sector Financiero, ELCFN), Nicolò Fraccaroli (Joven Profesional, EAAF1), Guillermo Fernández Zubia (Consultor, ELCFN) y Eduardo Antonio Jiménez Sandoval (Consultor, ETIIC).

Las estimaciones económicas y las reseñas específicas para cada país fueron realizadas por los economistas para el país de la Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión, bajo el liderazgo de Doerte Doemeland (Gerente de Práctica, ELCMU) y la coordinación de Elena Fernández Ortiz y Anjali Shahani. Los colaboradores incluyen a Daniel Barco, Rafael Chelles Barroso, Elena Bondarenko, Luigi Butrón, Bledi Celiku, Tamoya Christie, Fabiano Colbano, Bárbara Cunha, Anton Dobronogov, Cornelius Fleischhaker, Julián Folgar, Sebastián Franco Bedoya, Fernando Giuliano, Christian González, Fernando Im, Evans Jadotte, Santiago Justel, Woori Lee, David Cal MacWilliam, Rafael Ornelas, Daniel Reyes, Gabriela Schmidt, Vasileios Tsiropoulos, Erik von Uexkull, Hulya Ulku, Pui Shen Yoong, Gabriel Zouarak (todos del ELCMU) y Andrew Burns (EMFMD).

El apoyo para la comunicación y la difusión provino de Ana Elisa Luna Barros (Gerente, ECRLC), Ruth Idalina González Llamas (Oficial Superior de Asuntos Externos, ECRLC), Analía Martínez (Oficial de Comunicaciones en Línea, ECRLC), Yuri Szabo Yamashita (Oficial de Asuntos Externos, ECRLC), Belkis Delcid Díaz (Asistente de Programa, ECRLC), Carlos Alberto Cortés Galavis (Consultor, ECRLC), Francisco Seminario (Consultor, ECRLC) y Leandro Juan Hernández (Consultor, ECRLC). Nancy Morrison (Consultora, LCRCE) brindó apoyo editorial y Alejandro Espinosa (Sonideas) contribuyó con el diseño.

La fecha de corte para este informe fue el 29 de marzo de 2024.

Índice

Agradecimientos	III
Panorama general	
Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?	1
Perspectivas de crecimiento para la región	9
Capítulo 1	
El estado de la región ALC	10
La recuperación continúa, pero el crecimiento sigue siendo decepcionante	11
Inflación y política monetaria: alcanzando la meta	15
¿Puede el <i>nearshoring</i> impulsar el crecimiento?	18
Déficits gemelos: fiscal y de cuenta corriente	23
El sector bancario se mantiene sólido, aunque aumentaron los préstamos vencidos	25
Mercados laborales y condiciones sociales	26
Puestos de trabajo: el empleo se recupera, aunque de forma dispar según el grupo	26
Remuneración: los ingresos laborales reales siguen por detrás de sus niveles prepandémicos debido a la inflación	30
Pobreza y desigualdad	31
Violencia	36
Conclusión	36
Bibliografía	37



Capítulo 2

Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer? 38

La ambivalente relación de ALC con la competencia 39

ALC: tierra de gigantes 40

La crisis de productividad de ALC y sus raíces en la falta de competencia 41

Competencia de las importaciones y productividad en ALC 44

ALC: También una tierra de microempresas 50

¿Funcionan las políticas nacionales de competencia? 51

Leyes y agencias de competencia 51

En ALC, una política de competencia robusta conduce a mayor productividad 56

El poder político de las grandes empresas 60

La complementariedad entre la política de competencia y la política de innovación 63

¿Por qué es tan escasa la innovación en ALC cuando los beneficios potenciales de invertir en innovación son tan elevados? 66

Replantearse la política de innovación para complementar la competencia como motor de la productividad 69

Desbloquear el potencial de la competencia como motor de la productividad 70

Bibliografía 71

Figuras

Figura 1.1.	Las tasas de crecimiento de ALC siguen estando entre las más bajas del mundo	11
Figura 1.2.	El crecimiento en la mayoría de los países de ALC sigue siendo moderado	12
Figura 1.3.	La mayoría de las economías de ALC mejoraron sus saldos de cuenta corriente	12
Figura 1.4.	La economía mundial tendrá más dificultades en 2024	13
Figura 1.5.	Los términos de intercambio son dispares para los países de ALC	13
Figura 1.6.	La confianza empresarial sigue cercana a su promedio histórico y la confianza del consumidor mejoró levemente	14
Figura 1.7.	Los pronósticos de crecimiento del PIB para 2024 han disminuido de forma sostenida para ALC	15
Figura 1.8.	La inflación general y núcleo están disminuyendo	16
Figura 1.9.	Se prevé que la inflación en la mayoría de los países de ALC-5 alcance las metas de política monetaria para fines de 2024	16
Figura 1.10.	Las tasas de política monetaria disminuyen	17
Figura 1.11.	La IED en ALC aumentó considerablemente en 2022	18
Figura 1.12.	Los flujos de IED aumentaron en la mayoría de los países de ALC, particularmente Brasil	19
Figura 1.13.	Los anuncios de IED para proyectos totalmente nuevos (<i>greenfield</i>) se desaceleraron	19
Figura 1.14.	Mientras que la inversión en proyectos energéticos totalmente nuevos (<i>greenfield</i>) mejoró, esta disminuyó en otros sectores, particularmente manufacturas	19
Figura 1.15.	Los anuncios de proyectos totalmente nuevos (<i>greenfield</i>) muestran que la tendencia hacia el <i>nearshoring</i> en general elude a ALC	20
Figura B1.1.1.	Flujo total de IED hacia los principales destinos de América Central y el Caribe	21
Figura B1.1.2.	Anuncios de IED para proyectos totalmente nuevos (<i>greenfield</i>) en Costa Rica, Panamá y República Dominicana	22
Figura 1.16.	Los déficits fiscales siguen siendo elevados	23
Figura 1.17.	Tanto el nivel de deuda como la carga de la deuda aumentaron	23
Figura 1.18.	Se prevé que solo unos pocos países mejorarán el nivel de deuda general de la administración pública	24
Figura 1.19.	Los déficits gemelos (fiscal y de cuenta corriente) siguen siendo significativos	24
Figura 1.20.	Los préstamos vencidos aumentaron	25
Figura 1.21.	Las tasas de empleo se recuperaron a partir de 2020, aunque en algunos países aún distan de los niveles prepandémicos	26
Figura B1.2.1.	La dinámica poblacional está cambiando en ALC: un descenso de la fertilidad y un aumento de la esperanza de vida remodelaron la pirámide poblacional	27
Figura B1.2.2.	Los hogares de ALC pronto tendrán más dependientes de la tercera edad que niños	28
Figura B1.2.3.	El envejecimiento de la población supondrá desafíos de política en términos de crecimiento, pobreza, gasto público en bienestar social y desigualdad de género	29
Figura 1.22.	El ingreso laboral individual real y los salarios reales se han deteriorado desde 2019	30

Figura 1.23.	El monto promedio de transferencias públicas por hogar y el porcentaje promedio de transferencias totales en el ingreso total familiar regresan a sus niveles prepandémicos	31
Figura 1.24.	La pobreza en ALC ya está por debajo de su nivel en 2019, debido principalmente a Brasil y México	31
Figura 1.25.	La desigualdad en el ingreso disminuyó ligeramente en toda la región	32
Figura 1.26.	El ingreso real descendió relativamente más en la parte superior de la distribución del ingreso	32
Figura B1.3.1.	Las tasas de pobreza en estos países caribeños seleccionados son de moderadas a bajas cuando se utilizan indicadores basados en el consumo	33
Figura B1.4.1.	De todas las regiones del mundo, ALC exhibe la tasa de homicidios más alta por lejos	34
Figura B1.4.2.	Casi un quinto de las personas en ALC considera que el crimen/seguridad pública es el problema más importante que aqueja a su país	34
Figura B1.4.3.	Los elevados niveles de violencia en ALC no dependen del nivel de desarrollo o de la ubicuidad de la pobreza en los países de la región	35
Figura 2.1.	Setenta por ciento de los trabajadores en ALC son cuentapropistas o trabajan en empresas con menos de 10 empleados	40
Figura 2.2.	Las empresas gigantes dominan los mercados de ALC	41
Figura 2.3.	Los márgenes de ganancia en América Latina son más altos que en el resto del mundo y constantes a lo largo del tiempo	41
Figura 2.4.	El crecimiento en ALC es bajo y se estancó en la última década	42
Figura 2.5.	La productividad contribuye poco o negativamente al crecimiento de largo plazo de la producción en ALC	42
Figura 2.6.	La baja productividad influye más como factor limitante del crecimiento económico en ALC que en otros países en desarrollo	43
Figura 2.7.	La competencia es un componente central del entorno operativo que contribuye al crecimiento de la productividad	43
Figura 2.8.	En México, la competencia extranjera desde China perjudicó a las empresas más pequeñas y afectó de forma diferente a los productos marginales y los principales	47
Figura 2.9.	En Chile, como respuesta a la mayor competencia desde China, la mayoría de los indicadores de innovación al nivel de planta disminuyeron, aunque la calidad de los productos aumentó	48
Figura 2.10.	Los cambios en los márgenes de ganancia exacerban las diferencias en los indicadores de innovación de las empresas manufactureras más y menos productivas de Chile, como respuesta al aumento de las importaciones chinas	49
Figura 2.11.	Las autoridades de competencia en ALC son pequeñas	52
Figura 2.12.	ALC se caracteriza por un número bajo de investigaciones <i>ex officio</i> , un número bajo y decreciente de solicitudes de clemencia, y un número de allanamientos sin previo aviso más bajo que en otras regiones	53
Figura 2.13.	Las sanciones por cartelización son escasas en ALC, comparadas con las sanciones en la OCDE	54
Figura 2.14.	Las autoridades de competencia de ALC son percibidas como ineficaces	56
Figura 2.15.	La reforma a la política de competencia de Perú de 2013 redujo las barreras a la entrada a nivel local e impulsó la productividad	57
Figura 2.16.	En México, alrededor del 40 por ciento de la actividad económica fue investigada por presuntas prácticas anticompetitivas entre 1993 y 2018	57
Figura B2.3.1.	Los carteles distorsionan prácticamente todos los sectores de la economía de ALC	59

Figura 2.17.	En ALC, el 22 por ciento de las corporaciones que cotizan en bolsa y el 28 por ciento de las grandes empresas son de propiedad familiar	62
Figura 2.18.	Medidas por ingresos, las empresas de propiedad familiar están entre las más grandes	63
Figura B2.5.1.	La divergencia en las estrategias energéticas de México y Uruguay es evidente a partir de la evolución de su dependencia de combustibles fósiles y su consumo energético proveniente de renovables	64
Figura 2.19.	En ALC, el porcentaje de empresas capaces de innovar para escapar de la competencia es muy pequeño	65
Figura 2.20.	ALC tiene vacíos en sus prácticas de gestión gerencial	67
Figura 2.21.	La escalera de capacidades	68

Tablas

Tasas de crecimiento del PIB real	9
Tabla 1.1.	Las economías más grandes de ALC-6 crecerán menos en 2024 que en 2023 14

Recuadros

Recuadro 1.1.	Los flujos de IED en América Central y el Caribe podrían ser una señal de que el <i>nearshoring</i> se está acelerando	21
Recuadro 1.2.	Los desafíos de una fuerza laboral que envejece	27
Recuadro 1.3.	La subregión caribeña exhibe una pobreza moderada pero una desigualdad alta	33
Recuadro 1.4.	Generar conocimientos y establecer alianzas para enfrentar el crimen y la violencia organizados	34
Recuadro 2.1.	Evidencia internacional sobre los efectos de un incremento en la competencia de las importaciones	46
Recuadro 2.2.	Algunos casos recientes que concluyeron en sanciones monetarias sustanciales por conductas anticompetitivas en ALC	55
Recuadro 2.3.	La cartelización es un fenómeno generalizado en ALC	59
Recuadro 2.4.	La Ley Televisa en México	61
Recuadro 2.5.	El poder de impedir o facilitar la transición hacia energías más verdes	64



Panorama general

Competencia:
¿el ingrediente
que falta para
crecer?

América Latina y el Caribe (ALC) ha avanzado lenta pero consistentemente en solucionar los desequilibrios provocados por la pandemia, en un entorno internacional que apenas comienza a mostrar señales de estabilización. No obstante, aún queda mucho por hacer. ALC, con algunas pocas excepciones, logró reducir su inflación a niveles por debajo de los observados en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Las tasas de interés comienzan a bajar, tras cuatro años de sólida gestión macroeconómica. De todas formas, persisten desafíos como corregir los desequilibrios fiscales, recuperar el poder adquisitivo y recobrar los avances logrados en reducción de la pobreza de la década anterior. A su vez, las altas tasas de interés han causado problemas en la deuda de los hogares y las empresas, asunto que debe ser monitoreado. Sin embargo, el objetivo central de la región sigue siendo mejorar las anémicas tasas de crecimiento. Si bien este crecimiento débil responde, en parte, a las tasas de interés elevadas, es, a su vez, un reflejo de problemas estructurales de larga data. Estos factores también contribuyen a que los beneficios del *nearshoring* y el *friendshoring* sean menores a los previstos. Todo esto apunta a una importante agenda de reformas aplazadas durante décadas que giran en torno a infraestructura, educación, regulación y política de competencia.

Asimismo, dos nuevos rasgos de la región seguramente dificultarán la elaboración de políticas a futuro. Primero, una fuerza laboral que envejece plantea desafíos adicionales para el crecimiento, la estabilidad fiscal y los hogares. Segundo, la violencia en la región, de por sí la más alta del mundo, se ha vuelto más severa y generalizada, aterrorizando a los ciudadanos y comprometiendo los avances en la atracción de inversiones logrados por la estabilidad macroeconómica.

El Capítulo 1 de este informe detalla la reciente evolución social y macroeconómica de la región y los desafíos que esta enfrenta a corto plazo, particularmente en términos de crecimiento y equilibrio de las cuentas fiscales. El Capítulo 2 explora cómo se puede estimular el crecimiento impulsando una mayor competencia en las economías de la región, junto a las inversiones complementarias necesarias para mejorar las capacidades de las empresas y los trabajadores, así como mejoras en los sistemas nacionales de innovación que permitan el desarrollo, difusión y utilización de ideas, productos y procesos nuevos.

Capítulo 1: Convergencia hacia las metas de inflación y persistencia del bajo crecimiento

Si bien ALC muestra un dinamismo menor al resto de las regiones del mundo, ya recuperó plenamente el PIB perdido durante la pandemia de COVID-19, el empleo total está cercano a recuperar su valor de 2019 —aunque no para todos los grupos— y la pobreza se redujo por debajo de sus niveles prepandémicos (en buena medida debido a la influencia de Brasil y México). No obstante, la región enfrenta un entorno mundial que sigue siendo complicado. La economía de EE. UU. superó todas las expectativas y parece estar lista para alcanzar el santo grial de un “aterrizaje suave”, bajando la inflación sin generar una recesión, aunque Europa sigue deprimida y China, el mayor mercado para ALC, mantiene un comportamiento lento e impredecible. Un avance más lento de lo previsto en la reducción de la inflación núcleo para alcanzar las metas ha pospuesto los recortes de las tasas de interés en los países del Grupo de los Siete (G7). Los precios de las materias primas seguirán debilitándose durante 2024, reflejo de una menor demanda a nivel mundial. Las previsiones de crecimiento para ALC en 2024 se han ajustado a la baja, pasando de 2,3 por ciento en septiembre de 2023 a 1,6 por ciento en marzo de 2024, aunque con variaciones sustanciales entre países. Se prevé que tanto Brasil como México se desaceleren respecto de 2023.

En el frente fiscal, el gasto público sigue siendo elevado. Las tasas de interés elevadas, aunque estén cayendo en algunos países, siguen presionando el servicio de la deuda. Las transferencias extraordinarias a individuos vulnerables

y empresas que tuvieron lugar durante la pandemia siguen disminuyendo, aunque de manera incompleta, mientras que en muchos países los demás gastos no disminuyen o han aumentado. En términos generales, los avances en cuanto a reducción de la deuda siguen siendo limitados: la relación deuda/PIB aumentó considerablemente en 2023 con respecto a 2022, y se encuentra por encima del nivel observado en 2019 de 59 por ciento. En un clásico caso de “déficits gemelos”, los persistentes déficits de cuenta corriente son en buena medida reflejo de los desequilibrios fiscales.

En el frente monetario, los bancos centrales independientes de Brasil, Chile, Colombia y Perú siguen recortando tasas, mientras que los demás siguen su ejemplo. La inflación regional, exceptuando Argentina y la República Bolivariana de Venezuela, se ubica en 3,5 por ciento, comparado con 5,7 por ciento en la OCDE en enero de 2024. En la mayoría de los países de ALC, las expectativas de inflación se mantienen controladas y se prevé que se cumplan las metas de los bancos centrales para 2024. Esta lucha exitosa contra la inflación refleja en parte factores externos —los precios de los combustibles y los alimentos disminuyeron—, aunque la inflación núcleo también comienza a descender, muestra adicional de avances más profundos. En el frente financiero, las tasas de interés más elevadas derivaron en problemas en la deuda de hogares y empresas, mientras que los préstamos vencidos aumentaron, pero comienzan a disminuir. Este shock en el servicio de la deuda tiene lugar en un contexto donde el crédito al consumo como porcentaje del PIB prácticamente se duplicó en muchos países en los últimos veinte años; por ende, estos riesgos deben seguir siendo monitoreados. A pesar de esta evolución, los niveles generales de préstamos vencidos se mueven de forma moderada, los sectores bancarios de la región parecen ser relativamente sólidos y los mercados internacionales permanecen calmos, incluso con cierto descenso en el riesgo país.

A pesar de la sólida gestión macroeconómica de la región, las perspectivas de crecimiento siguen siendo bajas, no solo debido a las condiciones mundiales, sino también a temas estructurales que nunca han sido abordados. El crecimiento regional sigue estando obstaculizado por los bajos niveles de acumulación de capital y de crecimiento de la productividad a largo plazo. Asimismo, a pesar del entusiasmo en torno al *nearshoring*, la inversión extranjera directa (IED) en términos reales sigue por debajo de los niveles observados hace doce años, mientras que los anuncios de inversiones *greenfield* siguen disminuyendo, incluso en México. Además, las grandes inversiones detrás de la reciente suba en IED tuvieron lugar en el sector de los recursos naturales, mientras que la inversión en manufacturas sigue disminuyendo. La edición de abril de 2023 del *Latin America and the Caribbean Economic Review* (LACER) analizó cómo, a pesar del hecho de que los salarios ahora son competitivos con China y otros destinos, existen otros factores estructurales en ALC —impuestos, costo del capital, bajo nivel educativo de la mano de obra, malas políticas de infraestructura e inestabilidad social— que reducen el atractivo de la región como destino para el *nearshoring*. Urge abordar estas preocupaciones estructurales, así como llevar a cabo las reformas fiscales necesarias.

Dos características de reciente aparición en la región suponen retos adicionales. Primero, se prevé que el descenso en la tasa de fertilidad revierta la caída en la tasa de dependencia (la proporción de personas dependientes respecto de la población en edad de trabajar) en 2027. Dado el escaso crecimiento resultante de la acumulación de capital o de una mayor productividad, se espera que una fuerza laboral en declive derive en un crecimiento aún más bajo. La mayor demanda de jubilaciones y de atención a la salud para ancianos, financiada por una base tributaria cada vez menor, presionará aún más los presupuestos. Por último, el cuidado de los ancianos supondrá una carga mayor sobre las familias, particularmente las mujeres, quienes de forma desproporcionada se encargan de las tareas del hogar, por lo que probablemente disminuya su participación en el mercado laboral.

Segundo, el asesinato del candidato presidencial en Ecuador es solo el recordatorio más reciente de una ola de violencia que crece en la región, tanto en intensidad como en alcance geográfico. ALC es la región más violenta del mundo, y la única donde la violencia crece. A pesar de los avances encomiables en gestión macroeconómica de la región, la mayor inseguridad se vuelve un factor adicional que refuerza el descontento ciudadano y reduce el atractivo de la región como destino de las inversiones.

Capítulo 2: Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?

A lo largo de la región, la ausencia de competencia hace que los consumidores paguen precios más altos por bienes y servicios de menor calidad, reduciendo el bienestar general y contribuyendo a una desigualdad más elevada, dado que los precios de monopolio sobre bienes y servicios esenciales representan una proporción más grande de los presupuestos de los hogares más pobres.

Incrementar la competencia que enfrentan las empresas de ALC tiene el potencial de estimular el crecimiento y mejorar el bienestar. La competencia generada por la importación de bienes de bajo costo puede ayudar a elevar la calidad de vida de las familias a lo largo de la distribución del ingreso. La competencia también tiene el poder de empujar a los productores locales a adoptar nuevos productos y tecnologías, elevando la productividad a nivel de empresa. La integración de los mercados a nivel mundial ha contribuido a generar entornos con mayor competencia, facilitando la difusión y adopción de innovaciones que mejoran la eficiencia. Al mismo tiempo, la competencia en mercados domésticos dinámicos y desafiantes es la mejor forma de preparar a las empresas para exportar.

A pesar de estos impactos positivos, la competencia extranjera a menudo perjudica a las empresas y los puestos de trabajo locales. Allí reside una aparente disyuntiva a la hora de diseñar políticas: la de proteger los puestos de trabajo existentes a costa de sacrificar el crecimiento, o impulsar a las empresas a acercarse a la frontera tecnológica y así mejorar su desempeño, asegurando que los consumidores tengan acceso a los mejores productos posibles al menor precio posible.

Esta es una falsa disyuntiva. Una mayor competencia en el mercado doméstico, impulsada por las autoridades de competencia, produce resultados inequívocamente positivos y un mayor bienestar general. Si los resultados de una mayor competencia externa son más ambiguos, esto se debe en buena medida a la falta de preparación de las empresas de ALC para competir con aquellas a la vanguardia de la productividad mundial. De esta manera, urge ayudar a estas empresas y sus trabajadores a estar mejor preparados, pues solo esto los protegerá de las fuerzas de la competencia global. Asimismo, el poder de mercado y el poder político del sector empresarial a menudo se retroalimentan, con resultados no deseados para la sociedad. Este círculo vicioso debe romperse. Para lograr que las industrias se acerquen a la frontera de la tecnología y permitir a las sociedades acceder a los beneficios de la competencia, la competencia en el mercado y otras políticas pro-competencia deben acompañarse de esfuerzos por poner en marcha buenas políticas de innovación y sistemas nacionales de innovación que funcionen —incluidas mejoras a los sistemas de educación y de formación profesional—, junto con medidas deliberadas para rebalancear el poder.

Una tierra de gigantes y de micros

Los mercados de ALC se caracterizan por una distribución altamente polarizada del tamaño de las empresas, en la que unas pocas empresas gigantes existen junto a una multitud de negocios diminutos. Esta distribución asimétrica es tanto causa como consecuencia de la baja productividad y la alta desigualdad. En la parte baja de la distribución, los trabajadores por cuenta propia y aquellos en microempresas se dedican, por lo general, a actividades caracterizadas por una baja productividad y un bajo nivel de adopción tecnológica. Estos trabajadores y negocios no suelen estar en el radar de las políticas diseñadas para mejorar la productividad y el crecimiento económico. En cambio, suelen caer bajo la órbita de programas de emprendimiento concebidos como una forma de política social. Rara vez ejercen presión de competencia sobre las demás empresas, pero esto no significa que la competencia no las afecte. En la parte más alta de la distribución, la ausencia de un número elevado de Pymes de alta productividad se traduce en mercados muy concentrados dominados por jugadores enormes y un nivel promedio de poder de mercado muy alto, que resulta en grandes rentas (rendimientos extraordinarios que solo son posibles gracias al ejercicio del poder de mercado) en manos de unos pocos. Esta alta concentración contribuye al crecimiento estancado de las últimas décadas.

Aumentar la competencia puede ayudar a estimular el crecimiento de la productividad, a través de cuatro canales principales. Primero, obliga a las empresas menos productivas a salir del mercado, mientras que las más productivas sobreviven y prosperan. En su ausencia, son las empresas poco productivas las que sobreviven. Segundo, la competencia incentiva la innovación. En su ausencia, las empresas con una base de consumidores cautiva pueden elegir operar a un costo mayor y optar por no adoptar tecnologías más eficientes. Un nivel bajo de incentivos puede resultar en prácticas gerenciales subóptimas y esfuerzos insuficientes, y las empresas con un alto poder de mercado pueden no la necesidad de innovar si son capaces de sobrevivir y continuar extrayendo rentas sin modernizar su tecnología. Tercero, los mercados con mayor competencia hacen más asequible la adopción tecnológica y amplían el alcance de su difusión, permitiendo que más empresas puedan beneficiarse de mejoras de eficiencia. Cuarto, las empresas sin competencia pueden utilizar su poder de mercado para desviar recursos de actividades productivas a comportamientos rentistas.

Competencia de las importaciones y productividad en ALC

A pesar de los niveles elevados de concentración de mercado y poder de mercado promedio observados en ALC, la evidencia empírica sobre sus efectos es escasa debido a la disponibilidad de datos. Las investigaciones acerca de los efectos de la competencia de las importaciones sobre la productividad e innovación de las empresas son una excepción. Nueva evidencia aportada por el informe del Banco Mundial *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean*, próximo a publicarse, subraya el hecho de que los efectos de la competencia de las importaciones sobre la productividad e innovación en ALC son el resultado de una variedad de respuestas a nivel de empresa que dependen de la productividad preexistente, los márgenes de ganancia y la proximidad a la frontera tecnológica. Las empresas más productivas tienen una mayor capacidad de modernizarse y sobrevivir ante una mayor competencia de las importaciones, mientras que las empresas más pequeñas y menos productivas se contraen o abandonan el mercado. Por ende, el impacto sobre la productividad y el crecimiento de toda la economía depende de manera crítica de la forma en que se distribuye la productividad. Dado que en ALC esta distribución se inclina hacia unas pocas empresas gigantes, muchas empresas sufrirán junto a los ingresos de buena parte de la población, si la fuerza ejercida por la competencia externa no viene acompañada de un esfuerzo deliberado por parte del gobierno para ayudarlas a volverse mejores en lo que hacen. Esto apunta a la necesidad de una agenda complementaria para ayudar a las empresas a mejorar su desempeño y acercarse a la frontera tecnológica.

¿Funcionan las políticas nacionales de competencia?

Los países pueden hacer uso de la política de competencia para promover una competencia más justa y mercados que funcionen mejor. Su diseño e implementación determinan el poder que las empresas pueden ejercer, así como sus efectos ulteriores sobre la eficiencia y la equidad. Son veinte los países de ALC que cuentan con leyes y agencias de competencia. Los marcos regulatorios son relativamente recientes, comparados con los de las economías avanzadas, y las agencias están sobrepasadas. A finales del siglo veinte, el poder de mercado concentrado, derivado de la privatización de los oligopolios y monopolios públicos, no fue contrarrestado efectivamente por la expansión del comercio internacional, y la llegada de corporaciones multinacionales contribuyó al aumento de esta concentración en varios mercados.

Investigaciones recientes del Banco Mundial, que hacen uso de bases de datos novedosas sobre intervenciones en el marco de la política de competencia, aportan algunas de las primeras pruebas de su impacto altamente positivo. No obstante, dado que la actividad de la política antimonopolio abarca apenas una parte de los malos comportamientos en el mercado, las intervenciones aisladas no siempre son suficientes para producir cambios significativos. También hay evidencia de que las políticas de competencia funcionan en conjunto con otros marcos regulatorios, y que una mala alineación entre ellos puede limitar su efectividad. Entender la complementareidad entre políticas es crucial si se quiere promover un mercado que funcione correctamente.

A pesar del potencial transformador de una buena política de competencia, las instituciones a cargo de su aplicación siguen siendo débiles, mientras que la cartelización y la concentración de mercado siguen siendo generalizadas en ALC. Para asegurar la efectividad de las agencias de competencia, es esencial que estas sean independientes y cuenten con mecanismos que limiten la discrecionalidad en la toma de decisiones. No obstante, en la mayoría de los países de ALC las agencias de competencia forman parte del poder ejecutivo, y el presidente tiene la potestad de reemplazar a sus directores a voluntad. Asimismo, las agencias de competencia en ALC carecen de personal y presupuesto suficientes, comparadas con sus pares en otras regiones, lo que sugiere un posicionamiento relativamente débil de las instituciones de competencia en las prioridades de política. Quizás como resultado, las agencias de competencia en ALC suelen iniciar menos investigaciones *ex officio* y es menos probable que utilicen programas de clemencia con el fin de animar a los miembros de carteles a cooperar con las investigaciones. También realizan menos inspecciones sin previo aviso para investigar infracciones, y las multas que imponen son, en promedio, más bajas.

Estas debilidades no son ajenas al poder político del sector empresarial. Algunos actores empresariales han tenido suficiente poder para diluir o evadir los controles gubernamentales mediante interferencias *de facto* en todas las ramas de poder. Estas obstrucciones abarcan desde el *lobby* sistemático para obtener legislación favorable hasta el uso estratégico de las cortes para obtener requerimientos en contra de alguna medida regulatoria o antimonopolio. De manera similar, la protección comercial con frecuencia establece precios mínimos parecidos a los de los carteles, y es, a menudo, producto de un intenso *lobby*.

Hay al menos tres factores particulares a la región, estudiados por los politólogos, que contribuyen a la aumentar el poder político del sector empresarial. Las normas electorales que derivan en sistemas partidarios fragmentados, en donde el poder ejecutivo solo puede conseguir el apoyo de la legislatura a través de transacciones políticas, permiten que las empresas financien partidos o candidatos que luego utilizan para la negociación de votos a su favor. Las grandes empresas y los medios de comunicación están estrechamente entrelazados, y la propiedad de los medios está muy concentrada en ALC. Es poco probable que estas empresas utilicen su propia programación para abogar por regulaciones de mercado más estrictas. Asimismo, una buena parte de los negocios de la región son de propiedad familiar. Las empresas familiares suelen oponerse a las regulaciones de forma más enérgica que las empresas de propiedad accionaria. Suelen operar dentro de un horizonte de tiempo prolongado, y por lo tanto pueden monitorear, apoyar o castigar a los políticos de forma más efectiva. Los miembros de la familia o sus delegados pueden incluso participar en política para garantizar la representación de sus intereses.

La amenaza de fuga de capitales o de desinversión también aumenta la influencia empresarial en el diseño de políticas. Si un gobierno cree que una regulación o política llevará al sector empresarial a recortar la inversión, perjudicando el crecimiento económico y el empleo, podría revocar la medida. Este enredo entre empresas, gobierno y élites se encuentra en todas partes, pero es más frecuente cuando la economía se encuentra dominada por un número pequeño de empresas gigantes, como en ALC. En el contexto de la transición hacia economías más verdes en ALC, representa una preocupación sustancial.

Para que la región avance, algunas medidas fundamentales incluyen la revisión de las regulaciones para eliminar aquellas que favorecen intereses privados en lugar del bien común, así como el fortalecimiento del poder e independencia de las leyes y agencias de competencia. El camino puede prepararse tomando otras medidas para reequilibrar el poder económico y el político, como regular el financiamiento de las campañas políticas y las actividades de *lobby* y tomarse en serio la conversación global sobre cómo cobrar impuestos a los superricos.

La complementariedad entre la política de competencia y la política de innovación

Dado que la actividad económica en la región históricamente ha tenido lugar en un entorno muy protegido de las presiones de la competencia, el aparato productivo de ALC está poco preparado para competir. La productividad a nivel de empresa es baja, en parte porque esta protección ha generado pocos incentivos para innovar y mejorar las capacidades empresariales. Por lo mismo, un mayor nivel de competencia es un impulso bienvenido para llevar a las empresas a innovar y competir. Sin embargo, precisamente por la misma razón, la mayor competencia externa puede destruir una parte sustancial de este precario aparato productivo y, con él, la fuente de ingreso de buena parte de la población, empeorando la situación de los países de ALC, incluso si las empresas más productivas son capaces de sobrevivir y crecer.

Así, en el caso de ALC, la competencia y las políticas nacionales de modernización empresarial e innovación, son complementarias: un mayor nivel de competencia, facilitado por una buena política de competencia y marcos regulatorios pro-competencia, generarán los incentivos adecuados para que las empresas actualicen su tecnología. Y una buena política de innovación acercará a más empresas a la frontera tecnológica global, haciendo que puedan responder a la competencia mejorando sus capacidades en lugar de salir del mercado, lo que resultará en una mejor dinámica de productividad agregada y en crecimiento económico.

¿Por qué es tan escasa la innovación en ALC? En ausencia de un conjunto de complementareidades como capital físico y humano, los beneficios de la innovación disminuyen a medida que se está más lejos de la frontera tecnológica. Asimismo, para innovar y gestionar proyectos de innovación de forma efectiva, las empresas requieren de un conjunto de capacidades gerenciales y organizacionales fundamentales para la productividad y las mejoras de calidad. Aquellas empresas que carezcan de la capacidad para responder a las condiciones del mercado, identificar nuevas oportunidades tecnológicas, desarrollar un plan para explotarlas y formar los recursos humanos necesarios, tendrán problemas para innovar.

Además, las capacidades gubernamentales para diseñar, implementar y coordinar políticas de innovación efectivas son débiles en ALC. Primero, el diseño de políticas requiere de la capacidad de identificar por qué fallan los mercados, diseñar políticas apropiadas para solucionar estas fallas, y establecer parámetros claros de éxito. Muchos experimentos fallidos se deben a la adopción de modelos institucionales y buenas prácticas provenientes de países avanzados que no abordan las fallas reales o no son políticamente viables. Segundo, la implementación efectiva requiere de prácticas y procesos sólidos de gestión pública para la evaluación, adaptación y modificación o finalización de políticas cuando sea necesario. Tercero, las políticas deben ser consistentes entre ministerios y organismos. Cuarto, la consistencia y previsibilidad de las políticas requiere de sistemas que acompañen las políticas y las instituciones de innovación a lo largo del tiempo. En ALC, por el contrario, el consenso en torno a la importancia de la agenda de innovación y el compromiso político de alto nivel es a menudo limitado, por lo que las políticas tienen poco apoyo y con frecuencia son revertidas.

Este contexto de escasas capacidades a nivel público refuerza la necesidad de complementariedad entre las políticas de competencia, modernización de empresas e innovación nacional. Replantear las políticas de innovación exigirá ampliar el alcance de los sistemas de innovación con el fin de abordar las restricciones a la acumulación de conocimiento y capital humano y físico; fomentar de gestión gerencial y organizacional, y considerar la capacidad de los gobiernos y las acciones viables para evitar la importación de un conjunto completo de instituciones y políticas de otros países o contextos.



Desbloquear el potencial de la competencia como motor de la productividad

Para que la competencia funcione como motor de la productividad en ALC, se debe centrar la atención en mejorar la productividad a nivel de empresa. La evidencia que discute este informe revela lo poco preparados que están los países de ALC para competir. Apenas una fracción ínfima de sus empresas puede escapar de la presión de un mayor nivel de competencia internacional aumentando sus inversiones en innovación y mejorando su productividad. Esta falta de preparación también aplica a los individuos.

La baja productividad a nivel de las empresas y la falta de preparación para competir resultante pueden asociarse con una educación de baja calidad, poco acceso a financiamiento y marcos regulatorios inadecuados para la actividad empresarial, entre otros factores. No obstante, una parte significativa del problema es que las empresas surgen y operan en un entorno de baja competencia, protegidas de los incentivos necesarios para estar alerta de lo que ocurre en el mercado y priorizar el esfuerzo por mejorar sus capacidades y las de su fuerza de trabajo.

Enfrentar esta falta de preparación para la competencia intentando limitar las fuerzas de la competencia sería contraproducente, pues mantendría a la región atrapada en un círculo vicioso de baja productividad, bajo crecimiento, y alta desigualdad. En su lugar, la promoción de una justa competencia y las políticas pro-competencia deben acompañarse de un esfuerzo deliberado por poner en marcha políticas de innovación adecuadas y sistemas nacionales de innovación funcionales—incluidos mejores sistemas de educación y formación profesional—, apuntando a elevar la productividad a nivel de empresa y empujar la distribución de la productividad hacia arriba, para aumentar la proporción de empresas preparadas para competir en el plano internacional.

Perspectivas de crecimiento para la región

Tasas de crecimiento del PIB real

	2021	2022	2023e	2024p	2025p	2026p
Argentina	10,7	5,0	-1,6	-2,8	5,0	4,5
Bahamas	17,0	14,4	4,3	2,3	1,8	1,6
Barbados	-0,8	11,3	4,5	3,7	2,8	2,3
Belice	17,9	8,7	4,5	3,5	2,5	2,5
Bolivia	6,1	3,5	2,4	1,4	1,5	1,5
Brasil	4,8	3,0	2,9	1,7	2,2	2,0
Chile	11,7	2,4	0,2	2,0	2,2	2,3
Colombia	10,8	7,3	0,6	1,3	3,2	3,1
Costa Rica	7,9	4,6	5,1	3,9	3,7	3,7
Dominica	6,9	5,6	4,9	4,6	4,2	3,0
Ecuador	9,8	6,2	2,8	0,7	1,7	2,0
El Salvador	11,2	2,6	2,7	2,5	2,5	2,5
Granada	4,7	7,3	4,8	4,1	3,7	3,2
Guatemala	8,0	4,1	3,5	3,0	3,5	3,5
Guyana	20,1	63,3	33,0	34,3	16,8	18,2
Haití	-1,8	-1,7	-1,9	-1,8	1,9	2,0
Honduras	12,5	4,0	3,5	3,4	3,3	3,4
Jamaica	4,6	5,2	2,6	2,0	1,6	1,6
México	5,7	3,9	3,2	2,3	2,1	2,0
Nicaragua	10,3	3,8	4,3	3,7	3,5	3,5
Panamá	15,8	10,8	6,5	2,5	3,5	4,0
Paraguay	4,0	0,2	4,6	3,8	3,6	3,6
Perú	13,4	2,7	-0,6	2,7	2,4	2,4
República Dominicana	12,3	4,9	2,4	5,1	5,0	5,0
San Vicente y las Granadinas	0,8	7,2	6,5	5,0	3,9	3,7
Santa Lucía	12,2	18,1	3,2	2,9	2,4	1,8
Surinam	-2,4	2,4	2,1	3,0	3,0	3,0
Uruguay	5,6	4,7	0,4	3,2	2,6	2,6

Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: la fecha de corte para los datos es el 29 de marzo de 2024. e = estimación; p = pronóstico.



Capítulo 1

El estado de la región ALC

La región de América Latina y el Caribe (ALC) ha avanzado lenta, aunque firmemente, en solucionar los desequilibrios provocados por la pandemia de COVID-19, en un entorno internacional que recién ahora comienza a mostrar señales de estar estabilizándose. No obstante, aún queda mucho por hacer. La economía de EE. UU. superó toda expectativa y parece estar lista para alcanzar el santo grial de un “aterrizaje suave”, controlando la inflación sin generar una recesión. El último tramo hasta alcanzar la meta de la Reserva Federal de EE. UU. ha resultado más lento de lo esperado, pero se prevé que las tasas de interés comiencen a disminuir pronto. No obstante, el crecimiento en Europa sigue siendo bajo y la suerte del principal socio comercial de la región, China, es difícil de prever. En este contexto, ALC, con algunas excepciones, logró reducir su inflación a niveles por debajo de los observados en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), tras cuatro años de una gestión macroeconómica excepcionalmente sólida que es reconocida por los mercados.

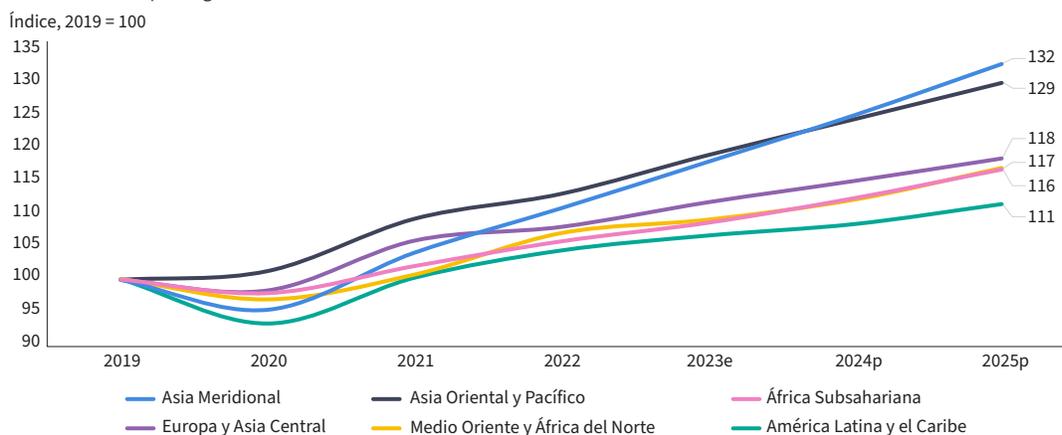
De todas formas, subsisten desafíos como corregir los desequilibrios fiscales, recuperar los puestos de trabajo perdidos, retomar los avances logrados en reducción de la pobreza de la década anterior y, lo más importante, hallar nuevas fuentes de crecimiento. Asimismo, y a pesar del entusiasmo en torno al *nearshoring* y *friendshoring*, la región no está logrando atraer segmentos de las cadenas de valor. Todos estos factores apuntan a una importante agenda de reformas que la región ha aplazado durante décadas. Asimismo, los niveles de violencia de ALC, de por sí elevados, se han vuelto más severos y generalizados, aterrorizando a los ciudadanos de la región y comprometiendo los avances en materia de atracción de inversiones logrados por la estabilidad macroeconómica.

La recuperación continúa, pero el crecimiento sigue siendo decepcionante

La economía de la región ALC sigue teniendo un desempeño más bajo que las economías de otras regiones del mundo. Para fines de 2023, el producto interno bruto (PIB) de América Latina y el Caribe era 7 por ciento más alto que en 2019, mientras que era 19 por ciento más alto en Asia Oriental y Pacífico y 18 por ciento más alto en Asia Meridional (figura 1.1). Se prevé que esta tendencia continúe durante 2024, dado que las tasas de crecimiento de ALC siguen estando entre las más bajas del mundo.

Figura 1.1.
Las tasas de crecimiento de ALC siguen estando entre las más bajas del mundo

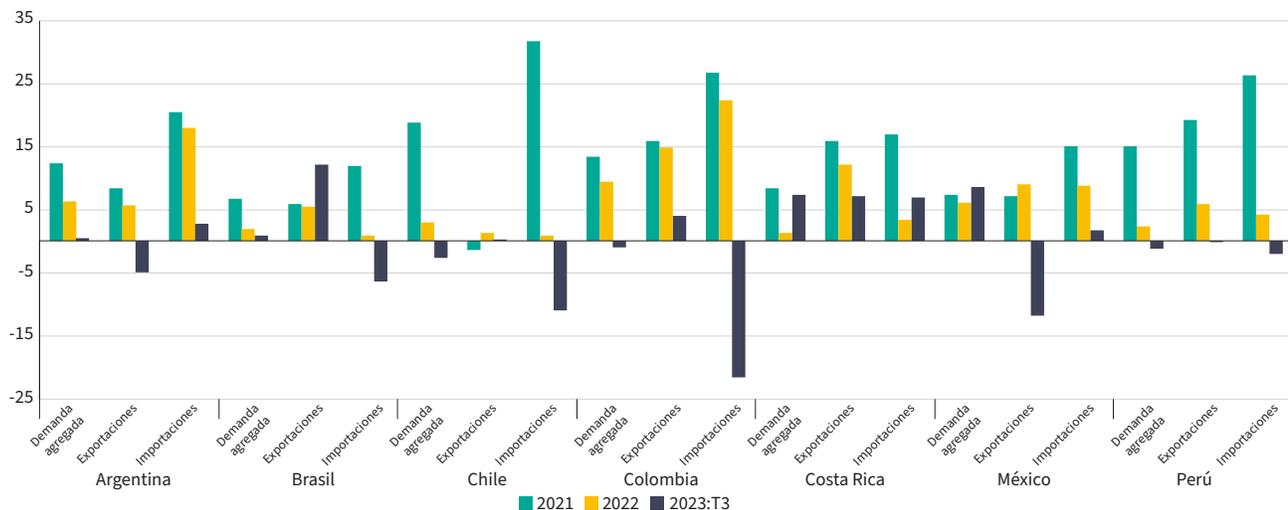
Nivel del PIB real por región



Fuente: Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión-América Latina del Banco Mundial.
Nota: los valores del índice se basan en proyecciones (al 29 de marzo de 2024). e = estimación; p = pronóstico.

Figura 1.2.
El crecimiento en la mayoría de los países de ALC sigue siendo moderado

Cambio porcentual anual en los componentes del PIB



Fuentes: Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión-América Latina del Banco Mundial; Haver Analytics.

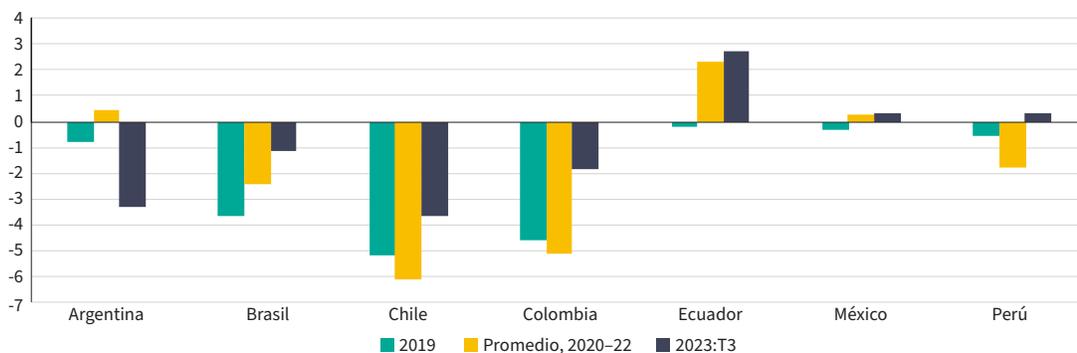
Nota: los datos trimestrales para la demanda agregada no incluyen cambios en inventarios. ALC = América Latina y el Caribe. Cada barra en el gráfico representa el cambio porcentual anual. La barra denominada "2023:T3" compara el cambio porcentual entre los datos del tercer trimestre de 2022 y los datos del tercer trimestre de 2023.

Durante 2023, el crecimiento en la mayoría de los países de ALC se mantuvo moderado, en buena medida debido al débil desempeño de la inversión y el consumo. Si bien en la mayoría de los países la recuperación de la pandemia dependió de un fuerte rebote de la demanda interna (figura 1.2), del tercer trimestre de 2022 al tercer trimestre de 2023, la inversión y el consumo permanecieron bajos, en parte debido a políticas monetarias más estrictas y mercados laborales poco dinámicos. Para fines del año pasado, estaba teniendo lugar una recuperación incipiente del consumo en algunas economías, gracias a un aumento de los salarios reales y disminuciones de las tasas de interés. México y Costa Rica son excepciones a destacar, dado que muestran una expansión vigorosa de la demanda interna.

La debilidad de la demanda interna vino acompañada de un descenso en la demanda de importaciones. Al mismo tiempo, la resiliencia de la economía de EE. UU., así como la de China (sostenida por aumentos en el consumo de servicios debido a la reapertura de la economía china y a un nivel resiliente de inversiones en manufacturas y estímulos públicos para la infraestructura), incrementó la demanda de las exportaciones de algunos países, como Brasil y Colombia. A excepción de Argentina, todas las grandes economías de ALC mejoraron su posición externa (figura 1.3), aunque algunas siguen registrando déficits de cuenta corriente significativos.

Figura 1.3.
La mayoría de las economías de ALC mejoraron sus saldos de cuenta corriente

Saldo de cuenta corriente como porcentaje del PIB

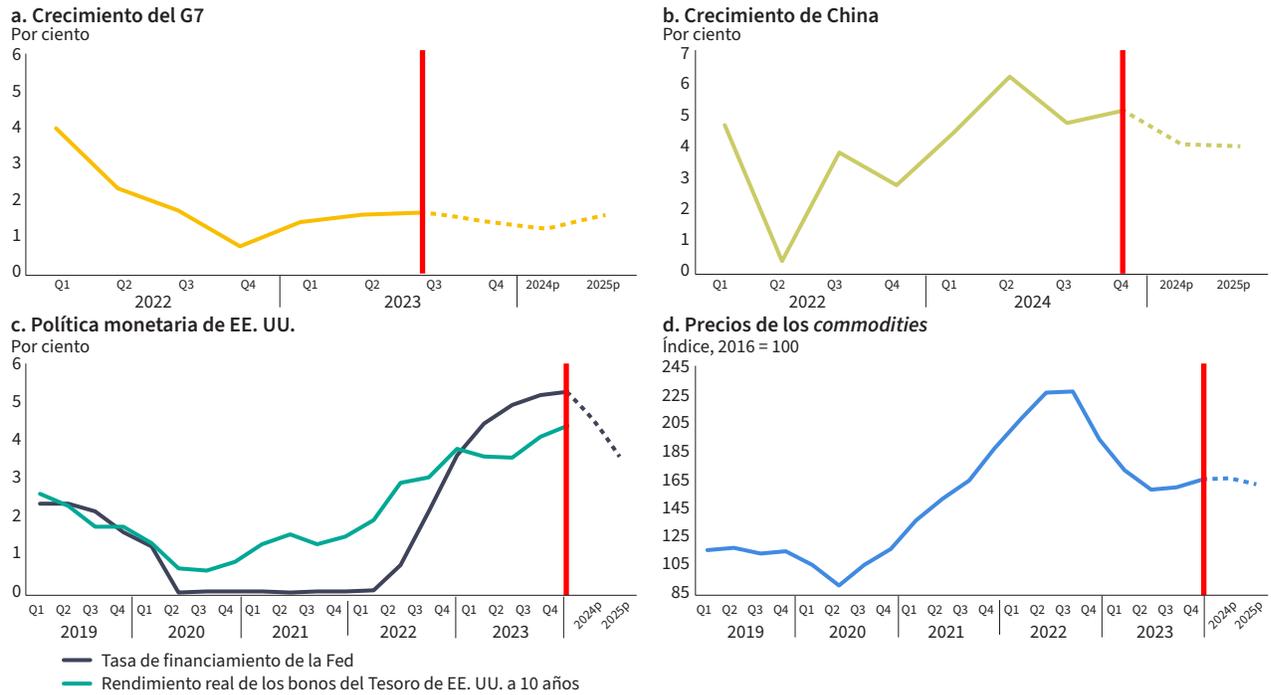


Fuente: Haver Analytics.

Nota: ALC = América Latina y el Caribe.

Tras un favorable 2023, el escenario externo será más complicado en 2024 (figura 1.4). Luego de una aceleración en 2023, se prevé que las economías de China y Estados Unidos crezcan a un ritmo menor y que la Reserva Federal de EE. UU. recorte las tasas de interés más tarde de lo previsto anteriormente, haciendo que la situación financiera internacional se vuelva más ajustada.

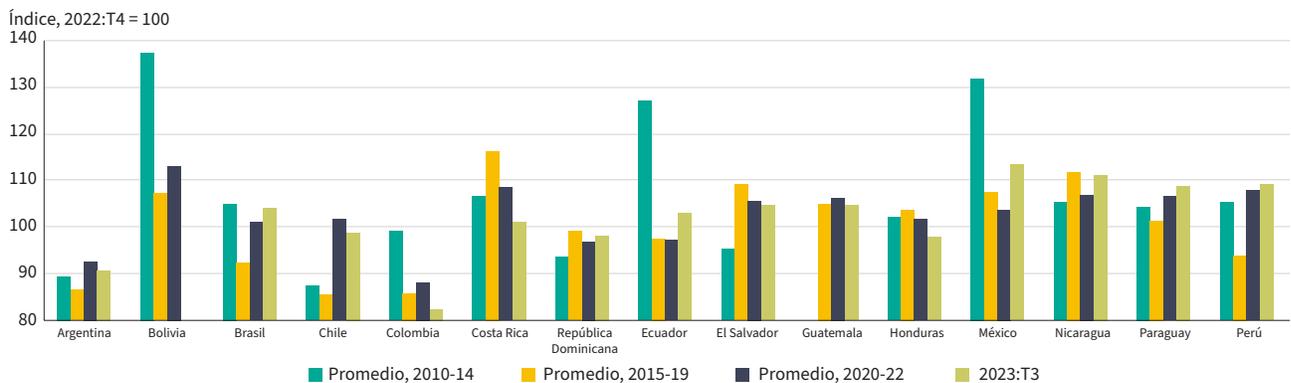
Figura 1.4.
La economía mundial tendrá más dificultades en 2024



Fuentes: para el panel a, PIB trimestral (indicador) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (doi: 10.1787/b86d1fc8-en) y base de datos (varios años) Perspectivas de la Economía Mundial (*World Economic Outlook*, WEO) del Fondo Monetario Internacional; para el panel b, Haver Analytics y base de datos WEO del FMI (varios años); para el panel c, Datos económicos de la Reserva Federal (FRED), Federal Reserve Bank of St. Louis; para el panel d, precios de commodities del Banco Mundial (hojas rosa) (varios años) y base de datos WEO del FMI (varios años).
Nota: la línea roja vertical indica el último trimestre con datos disponibles. p = pronóstico; Fed = Reserva Federal de EE. UU.; G7 = Grupo de los Siete.

Las noticias en torno a las tendencias recientes de los precios de los *commodities* son dispares, y dependen de la canasta comercial de cada país. Varios países mejoraron sus términos de intercambio en comparación con la situación anterior a la pandemia de COVID-19 (figura 1.5). Brasil, Chile y Perú alcanzaron un nivel más alto o similar al superciclo de los *commodities* de 2010-2014. No obstante, otros países como Colombia experimentaron un descenso pronunciado en sus términos de intercambio.

Figura 1.5.
Los términos de intercambio son dispares para los países de ALC

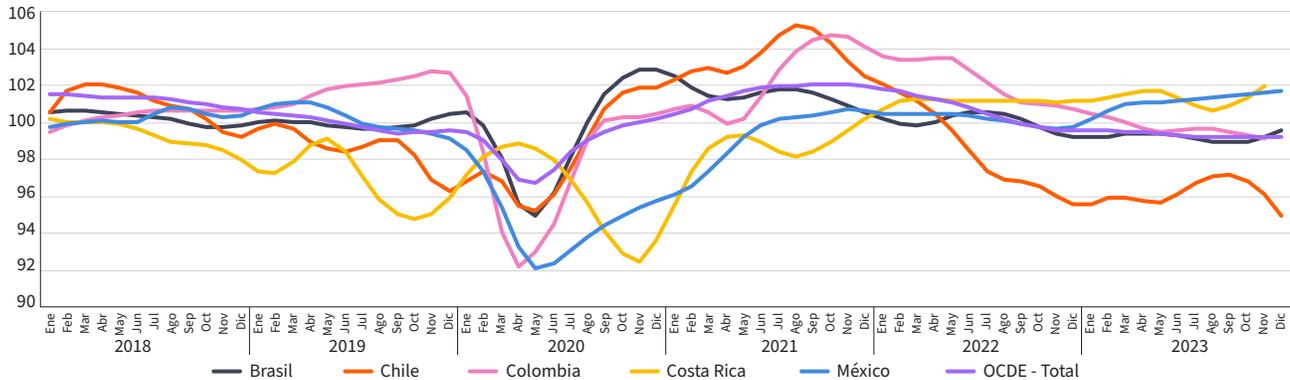


Fuente: Haver Analytics.
Nota: ALC = América Latina y el Caribe.

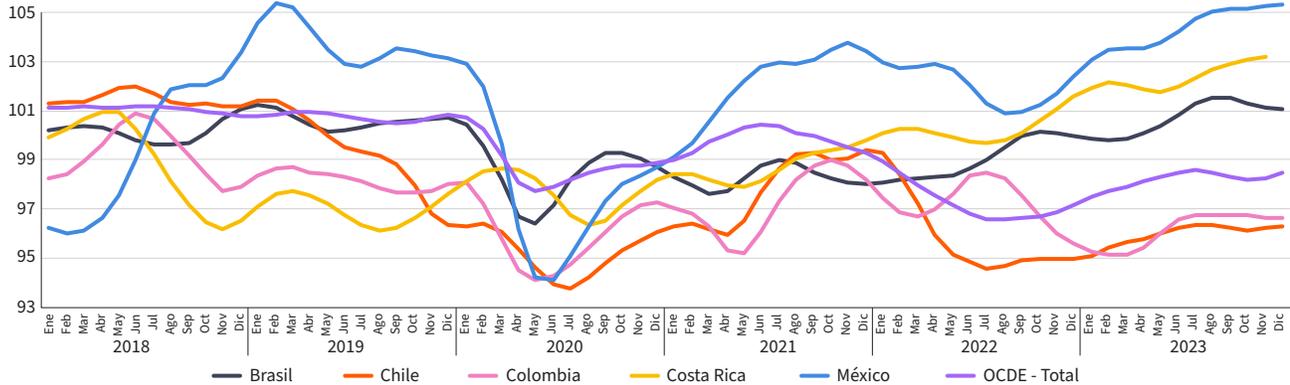
Figura 1.6.

La confianza empresarial sigue cercana a su promedio histórico y la confianza del consumidor mejoró levemente**a. Confianza empresarial**

Índice, 100 = media histórica

**b. Confianza del consumidor**

Índice, 100 = media histórica



Fuentes: para el panel a, Índice de Confianza Empresarial (indicador) de la OCDE (doi: 10.1787/3092dc4f-en); para el panel b, Índice de Confianza del Consumidor (indicador) de la OCDE (doi: 10.1787/46434d78-en).
Nota: OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Tabla 1.1.

Las economías más grandes de ALC-6 crecerán menos en 2024 que en 2023

Cambio porcentual en el PIB

País	Estimación para 2023	Proyección para 2024
Argentina	-1,6	-2,8
Brasil	2,9	1,7
Chile	0,2	2,0
Colombia	0,6	1,3
México	3,2	2,3
Perú	-0,6	2,7

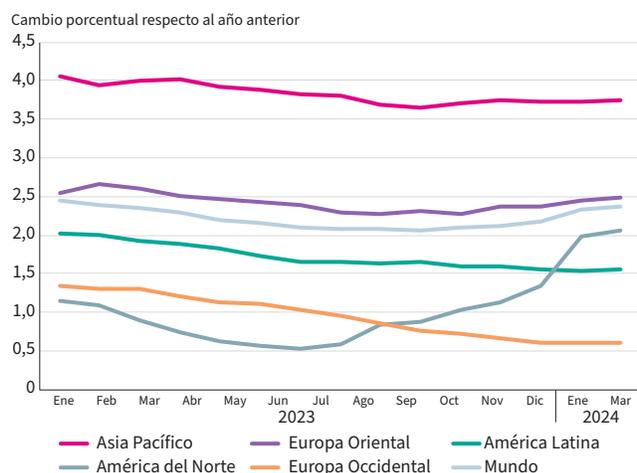
Fuente: Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión del Banco Mundial.
Nota: los cambios porcentuales se basan en proyecciones (al 29 de marzo de 2024).
ALC = América Latina y el Caribe; ALC-6 = Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú.

En la mayoría de los países, la confianza empresarial sigue cercana a su promedio histórico (figura 1.6, panel a), aunque con variaciones según la subregión. De acuerdo a información de la OCDE, la confianza empresarial es más baja que el promedio histórico en Chile, Brasil y Colombia mientras que permanece alta y con tendencia al alza en México y Costa Rica, países con una demanda interna más fuerte. En el último año, la mayoría de los países experimentaron mejoras leves en la confianza del consumidor (figura 1.6, panel b).

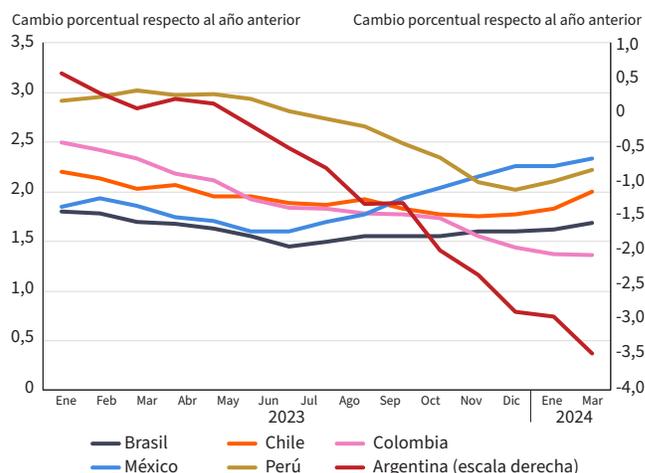
Junto a mejoras continuas en la confianza del consumidor, la flexibilización de la política monetaria y el alza de los salarios reales impulsaron un aumento en el consumo que probablemente persista durante 2024. Sin embargo, una economía mundial menos favorable generará vientos en contra. En el agregado, se prevé que las tres economías más grandes de la región obtengan peores resultados en 2024 que en 2023. En Brasil, la caída de la inversión frenará la demanda agregada; en México, se espera que la pujante demanda interna se modere durante el próximo año, y en Argentina, los efectos económicos del ajuste fiscal reducirán el crecimiento (cuadro 1.1). El resto de los países de ALC-6 crecerán más en 2024 que en 2023.

Figura 1.7.
Los pronósticos de crecimiento del PIB para 2024 han disminuido de forma sostenida para ALC

a. Regiones del mundo



b. Países del ALC-6



Fuente: Consensus Economics.

Nota: ALC = América Latina y el Caribe; ALC-6 = Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú.

Las proyecciones de crecimiento mundial para 2024 empezaron a aumentar a finales de 2023, tras haber evidenciado correcciones a la baja consecutivas durante la primera parte del año. Mientras que América del Norte y Europa del Este han mejorado sus proyecciones, ALC-6 y Europa Occidental muestran descensos sostenidos (figura 1.7). La mayoría de los países de ALC-6 aumentaron sus expectativas de crecimiento en la segunda mitad de 2023, tras las correcciones a la baja del primer semestre, debido al inicio de un ciclo de suavización de la política monetaria, a la mejora de las condiciones externas y, en el caso de México, al dinamismo de la demanda interna. Las caídas más notables corresponden a Argentina, que actualmente afronta un fuerte ajuste fiscal, y, en menor medida, a Colombia.

Como se subraya en las ediciones anteriores del *Latin America and the Caribbean Economic Review* (LACER), las bajas tasas de crecimiento previstas no son únicamente consecuencia de la pandemia. Las tasas de crecimiento de la década de 2010 eran similares¹. Estos niveles son insuficientes para sacar a las familias de la pobreza y reducir las tensiones sociales. No se debe apuntar a que esta sea la “tasa de crecimiento natural” de ALC.

Inflación y política monetaria: alcanzando la meta

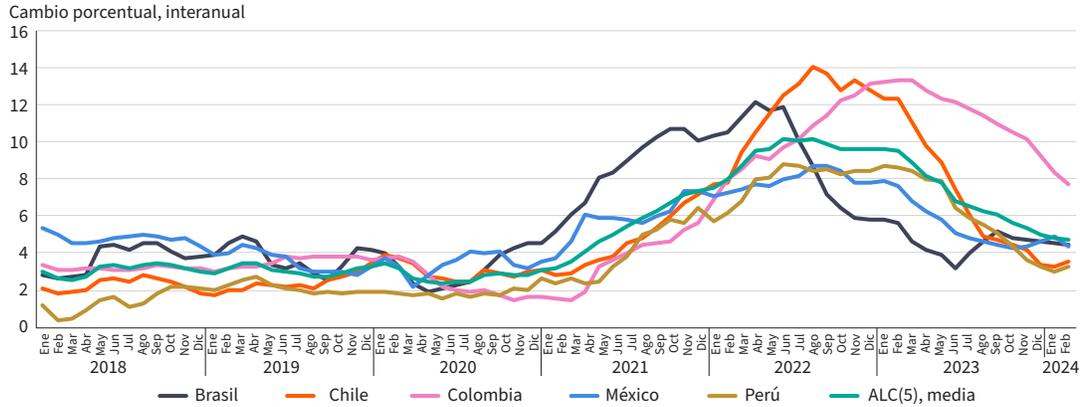
La región sigue evidenciando uno de los mejores desempeños del mundo en términos de la lucha contra la inflación, siendo que esta disminuyó de 7,8 por ciento a 3,6 por ciento entre inicio y finales de 2023, comparado con 6,0 por ciento en la OCDE. Este desempeño alentador se debe al desvanecimiento de los shocks de oferta de alimentos y combustibles, a la mitigación de la congestión en las cadenas de suministro causada por la pandemia, así como a la respuesta de política monetaria de las autoridades a cargo. Mientras que el LACER de octubre de 2023 atribuyó la mayoría de estos avances a los descensos en los componentes transitorios de la inflación, como alimentos y combustibles, la inflación núcleo ahora también tiene una trayectoria descendente (figura 1.8)².

Se prevé que la trayectoria descendente de la inflación observada en la actualidad continúe y que esta alcance el rango meta de política monetaria para fines de 2024 en la mayoría de los países de ALC-5 (figura 1.9). La excepción es Colombia, que comenzó el ciclo de ajuste monetario más tarde que sus pares. No obstante, la convergencia está

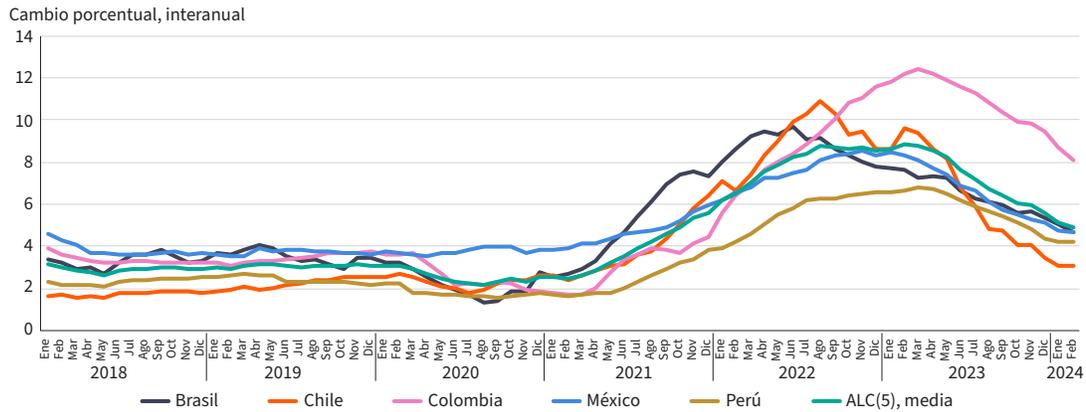
1 Banco Mundial (2023a).
2 Banco Mundial (2023b).

Figura 1.8.
La inflación general y núcleo están disminuyendo

a. Inflación general anual



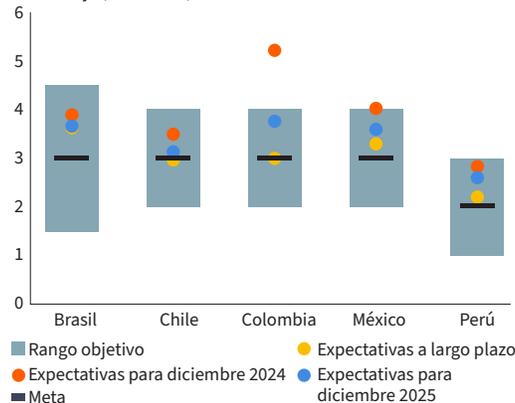
b. Inflación núcleo anual



Fuente: Macro Poverty Outlook, Banco Mundial (varios años).
Nota: ALC = América Latina y el Caribe; ALC(5) = Brasil, Chile, Colombia, México, Perú.

Figura 1.9.
Se prevé que la inflación en la mayoría de los países de ALC-5 alcance las metas de política monetaria para fines de 2024

Pronósticos de inflación y metas de los bancos centrales
Porcentaje (interanual)



Fuente: Consensus Economics.
Nota: la fecha de la encuesta fue marzo de 2024 para las proyecciones de diciembre de 2024 y diciembre de 2025, y enero de 2024 para las proyecciones a largo plazo. ALC = América Latina y el Caribe; ALC-5 = Brasil, Chile, Colombia, México, Perú.

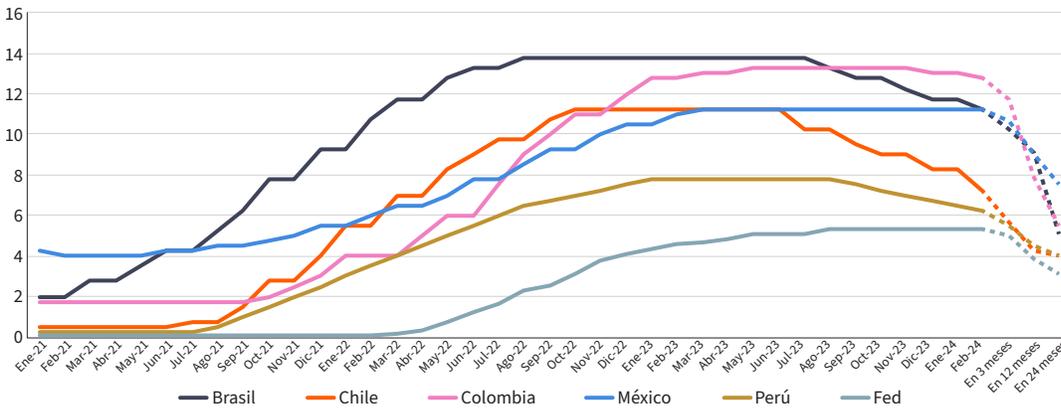
lejos de estar garantizada, por lo que las autoridades monetarias de la región deberán navegar el descenso final hacia la meta en un contexto complicado. La inflación en los países avanzados es más persistente que lo esperado. Tensiones geopolíticas recientes como el conflicto en Medio Oriente, una intensificación de la invasión rusa a Ucrania, la interrupción de los envíos a través del canal de Suez, y el fenómeno de El Niño podrían elevar la presión sobre los bienes transables. Asimismo, en un contexto donde los diferenciales de las tasas de interés respecto a las economías avanzadas se achican, la depreciación de los tipos de cambio y el efecto traspaso (*pass-through*) asociado aumentarían las presiones inflacionarias.

No obstante, las expectativas de inflación a mediano plazo se mantienen controladas dentro del rango meta en la mayoría de los países de ALC-5 y, a su vez, los bancos centrales de la región han comenzado a recortar sus tasas de política monetaria (figura 1.10, panel a). Los dos ejemplos más notables son Brasil y Chile, que comenzaron el ciclo de ajuste monetario antes que sus

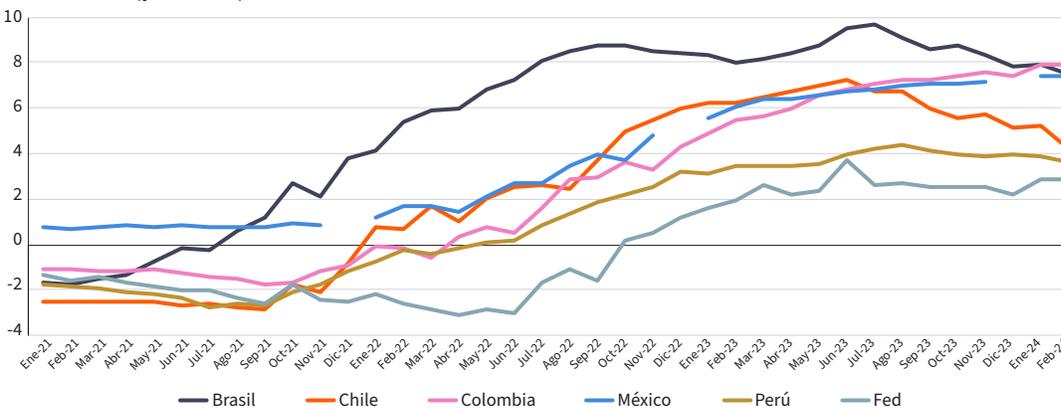
pares (y que los países avanzados) y, por ende, han podido recortar sus tasas de forma más vigorosa, en 2 puntos porcentuales y 3 puntos porcentuales, respectivamente. Se prevé que buena parte del resto de los países siga esta tendencia. El efecto de flexibilización probablemente se exacerbe con el tiempo. El rápido descenso de las expectativas inflacionarias implica que las tasas de interés reales disminuyeron menos que las tasas de referencia (figura 1.10, panel b). A medida que las expectativas inflacionarias alcancen las metas de referencia, las tasas reales también disminuirán.

Figura 1.10.
Las tasas de política monetaria disminuyen

a. Tasas de política monetaria (por ciento)



b. Tasas reales (por ciento)



Fuentes: Macro Poverty Outlook, Banco Mundial (varios años); Consensus Economics; bases de datos de bancos centrales.
Nota: Fed = Reserva Federal de EE. UU.

Dicho esto, no es muy probable que regrese la era de tasas de interés bajas y dinero barato. A mediano plazo, las reducciones menores a las esperadas en las tasas de interés de Estados Unidos generarán un piso por debajo del cual las tasas de los países de ALC no podrán bajar sin inducir una salida de capitales. En un plazo más largo, la llamada “tasa de interés neutral” de Estados Unidos, donde las economías crecen de forma sostenida con pleno empleo y una inflación de 2 por ciento, ha estado subiendo lentamente en los últimos años luego de caer drásticamente tras la crisis financiera. Su rango aumentó de 0,4 por ciento-0,8 por ciento antes de la pandemia a 0,5 por ciento-1,0 por ciento hoy en día³.

Es necesario hacer una consideración final. Si bien los bancos centrales han estado recortando las tasas de política monetaria en toda la región, la caída en las expectativas de inflación implica que las tasas reales han disminuido menos, acotando el impacto de la política monetaria sobre la demanda agregada. Hacia adelante, a medida que las expectativas inflacionarias alcanzan las metas de política, el efecto traspaso de las tasas nominales a las tasas reales debería aumentar, brindando un apoyo adicional a las economías de ALC.

³ Fleming et al. (2024).

¿Puede el *nearshoring* impulsar el crecimiento?

Las complicaciones en las cadenas de suministro durante la pandemia y las tensiones geopolíticas generaron un movimiento que procura lograr que los proveedores estén más cerca de Estados Unidos y Europa. El 3 de noviembre de 2023, en una reunión con jefes de Estado latinoamericanos, la secretaria del Tesoro de EE. UU., Janet Yellen, expuso su visión en torno al *friendshoring*: “diversificar nuestras cadenas de suministro a lo largo de un amplio abanico de socios y aliados de confianza”, una posibilidad que, argumentó, traería “enormes beneficios potenciales a la hora de estimular el crecimiento en América Latina y el Caribe”. El LACER de abril de 2023 expuso los beneficios para la región y los obstáculos para su realización, que varían desde infraestructura inadecuada hasta fuerzas laborales subcapacitadas e inestabilidad⁴. De hecho, a pesar del impulso por eliminar los riesgos en las cadenas de suministro, del aumento inexorable de los salarios chinos hasta superar los de ALC, y de los aranceles que Trump impuso a China en 2018, la inversión extranjera directa (IED) en ALC disminuyó de forma considerable a partir de 2010.

De forma algo prometedora, en 2022 la IED aumentó abruptamente en toda la región (figura 1.11), llegando a niveles de 2014, aunque aún está bastante por debajo de 2010. ALC es la única región del mundo que incrementó su IED en 2022.

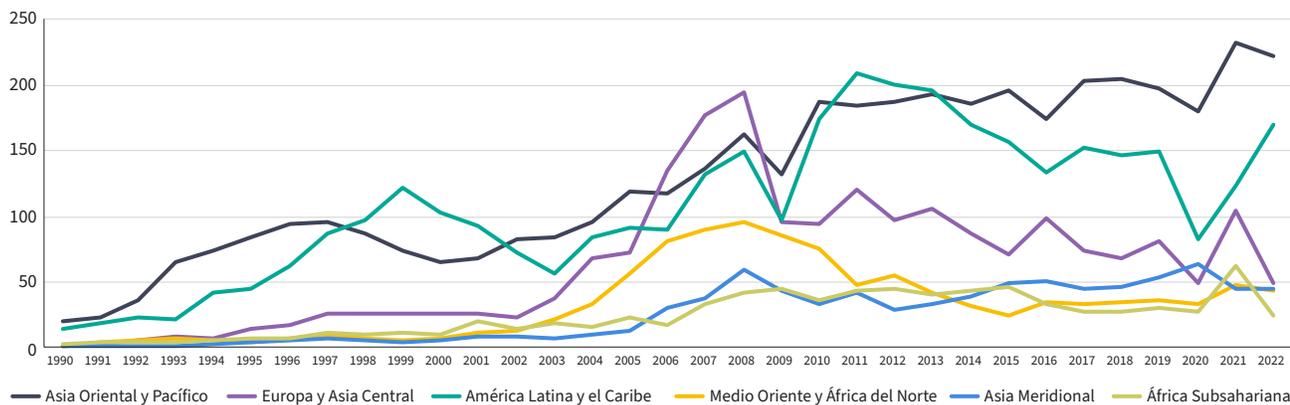
Aunque este aumento benefició a la mayoría de los países de la región, fue especialmente notable en Brasil, que consolidó su posición como el mayor destino de la IED, con un aumento de casi 70 por ciento en 2022 (figura 1.12). Otros países, como Chile y Argentina, también experimentaron aumentos significativos, pero alcanzando niveles considerablemente más bajos. Sorprendentemente, México, a pesar de su cercanía con Estados Unidos, experimentó un aumento más moderado.

Los anuncios de IED para proyectos totalmente nuevos (*greenfield*) ponen en duda si estos aumentos forman parte de un fenómeno persistente o si son parpadeos transitorios en una tendencia de descenso constante. Desde 2020, los anuncios aumentaron únicamente en dos países, Chile y Brasil. En ninguno de los países los anuncios alcanzan el nivel observado durante el superciclo de los *commodities* de 2010-2014 (figura 1.13).

Si analizamos los anuncios de IED para proyectos totalmente nuevos (*greenfield*) por sector (figura 1.14), el único que mejora respecto de la década anterior es el sector energético, tanto combustibles fósiles como energía renovable. Este patrón subraya la fuerte ventaja comparativa que ALC exhibe en recursos naturales, aunque provoca inquietud respecto a la capacidad de competir en sectores no tradicionales. En particular, y yendo contra la corriente del *nearshoring*, los anuncios de IED en manufacturas disminuyeron ininterrumpidamente en los últimos diez años, cayendo a la mitad en términos reales.

Figura 1.11.
La IED en ALC aumentó considerablemente en 2022

Miles de millones de USD, a precios constantes de 2015

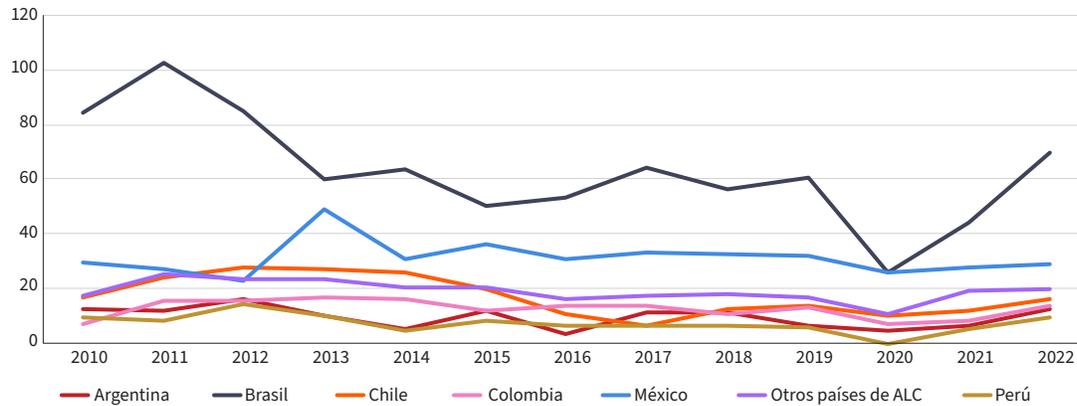


Fuentes: Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión-América Latina del Banco Mundial, con datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y datos sobre PIB del *Macro Poverty Outlook* del Banco Mundial (Reuniones anuales, 2023).

Nota: convertido a términos reales mediante el índice de precios al consumidor (IPC) de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU.; los países incluidos son los que aparecen en la lista de países del *Macro Poverty Outlook* del Banco Mundial.

Figura 1.12.
Los flujos de IED aumentaron en la mayoría de los países de ALC, particularmente Brasil

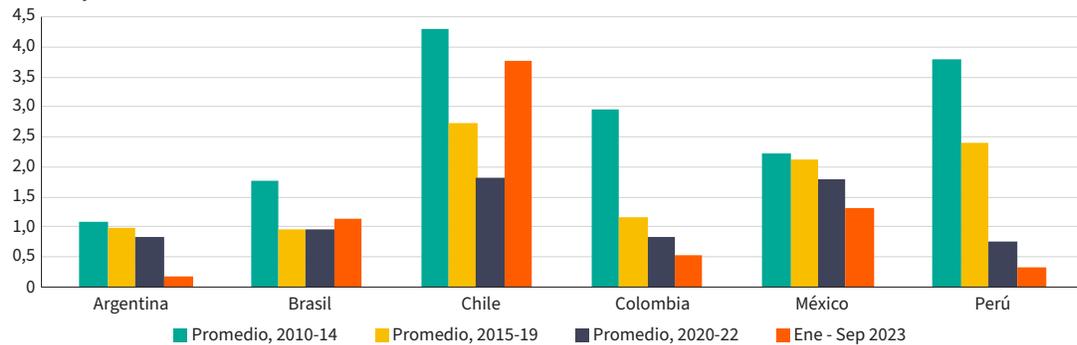
IED total, miles de millones de USD, a precios constantes de 2015



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de IED de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
Nota: la figura muestra los flujos en los seis principales receptores de IED de ALC, así como un agregado para los demás países de la región. Los valores fueron convertidos a términos reales mediante el índice de precios al consumidor (IPC) de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. IED = inversión extranjera directa; ALC = América Latina y el Caribe.

Figura 1.13.
Los anuncios de IED para proyectos totalmente nuevos (greenfield) se desaceleraron

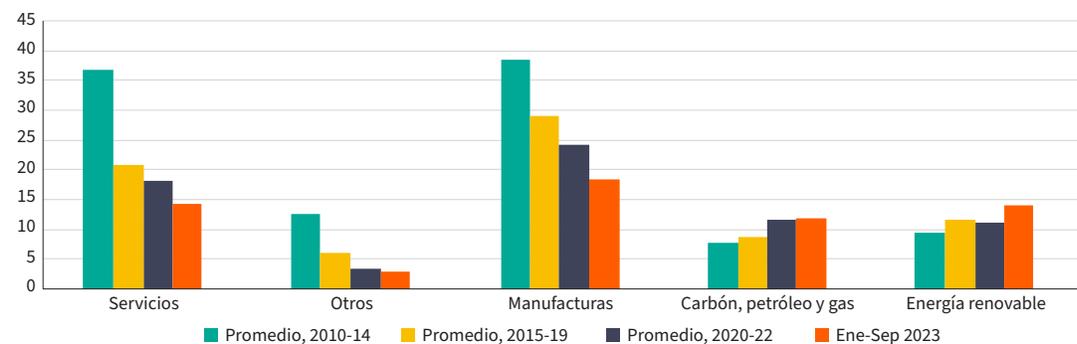
Porcentaje del PIB



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de fDi Markets.
Nota: IED = inversión extranjera directa. Los países incluidos son los que aparecen en la lista de países del Macro Poverty Outlook del Banco Mundial.

Figura 1.14.
Mientras que la inversión en proyectos energéticos totalmente nuevos (greenfield) mejoró, esta disminuyó en otros sectores, particularmente manufacturas

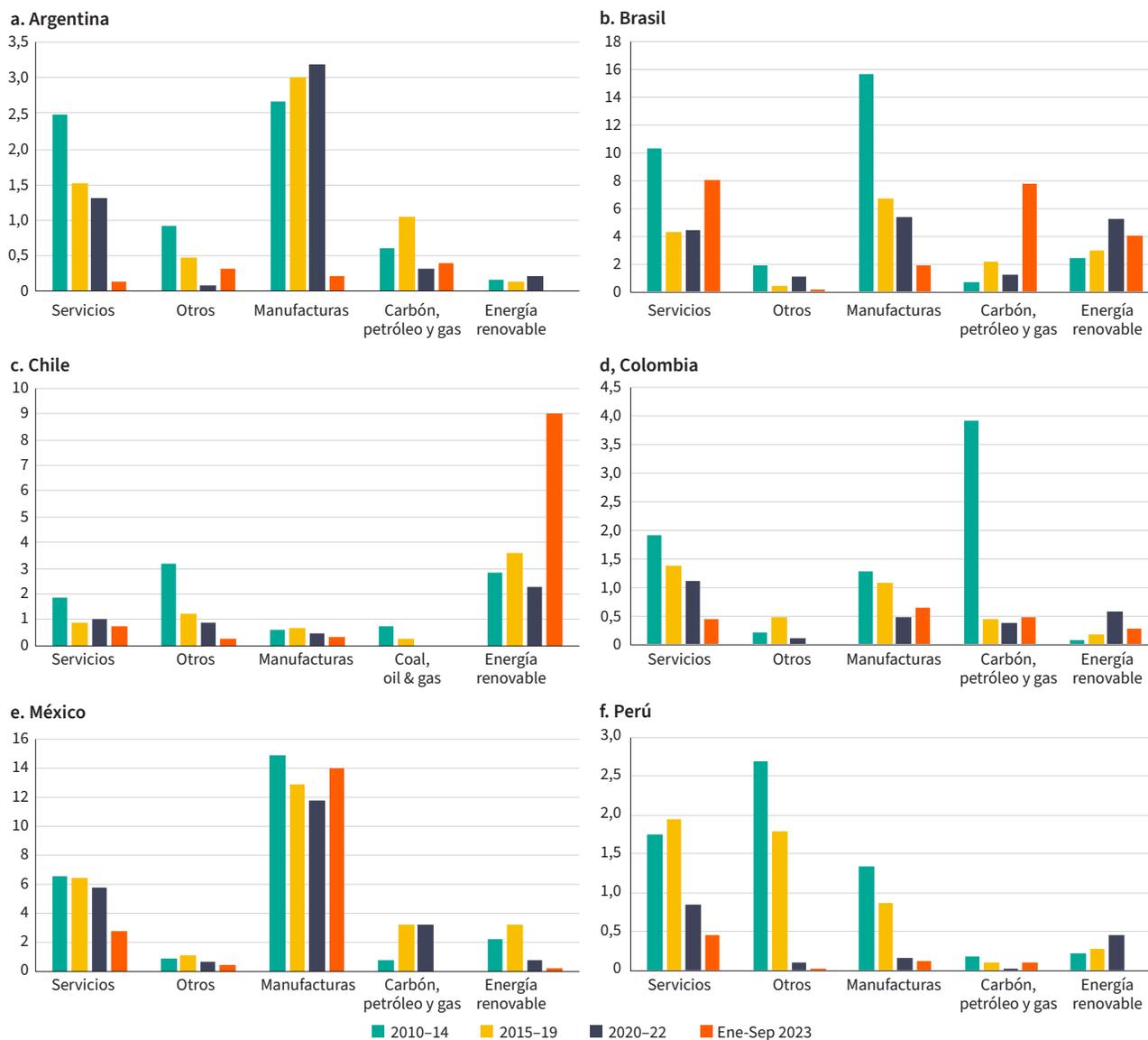
Miles de millones de USD, a precios constantes de 2015



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de fDi Markets.
Nota: la figura grafica los anuncios de IED en proyectos totalmente nuevos (greenfield) en América Latina y el Caribe, por sector. Los valores fueron convertidos a términos reales mediante el índice de precios al consumidor (IPC) de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. IED = inversión extranjera directa. Los países incluidos son los que aparecen en la lista de países del Macro Poverty Outlook del Banco Mundial.

Figura 1.15.
Los anuncios de proyectos totalmente nuevos (*greenfield*) muestran que la tendencia hacia el *nearshoring* en general elude a ALC

Miles de millones de USD, a precios constantes de 2015



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de FDI Markets.

Nota: la figura grafica los anuncios de IED en proyectos totalmente nuevos (*greenfield*), por país y por sector. Los valores fueron convertidos a términos reales mediante el índice de precios al consumidor (IPC) de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. IED = inversión extranjera directa.

Brasil ilustra esta tendencia (figura 1.15). La inversión en proyectos totalmente nuevos (*greenfield*) aumentó en servicios, carbón, petróleo y gas, y energías renovables, aunque es parcialmente contrarrestada por un descenso sostenido de la IED en manufacturas. Chile también experimentó un aumento dramático de las inversiones en renovables. Solo México evidencia un aumento en las manufacturas, aunque, nuevamente, todavía por debajo de los niveles de 2010-2014.

Si bien se observan aumentos prometedores en América Central y el Caribe (recuadro 1.1), en general la tendencia hacia el *nearshoring* elude a ALC. Esto apunta a la necesidad de un conjunto muy amplio de reformas, así como una captación más agresiva de la IED por parte de los gobiernos de la región⁵.

Recuadro 1.1.

Los flujos de IED en América Central y el Caribe podrían ser una señal de que el *nearshoring* se está acelerando

La tendencia de los flujos de IED en América Central y el Caribe es alentadora, y podrían estar indicando un aumento en las actividades de *nearshoring*. A pesar de la relativa modestia de los niveles absolutos de inversión, comparados con las grandes economías de la región, el crecimiento sostenido de la IED es un suceso significativo y particularmente evidente en los casos de Costa Rica, Panamá y República Dominicana (figura B1.1.1).

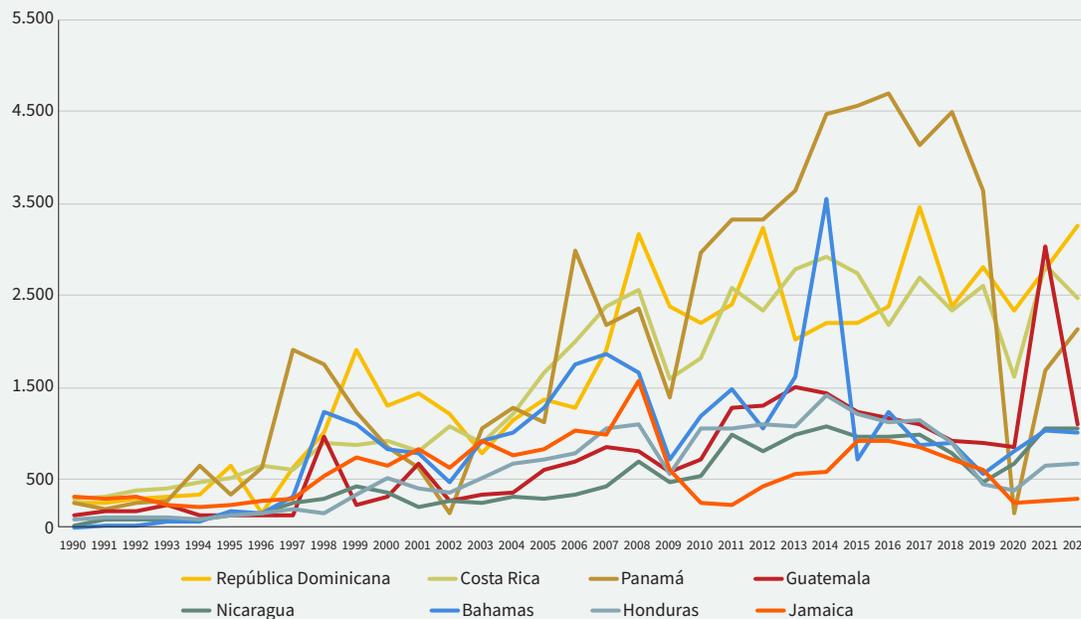
Costa Rica, al frente de la IED regional, capta inversiones en diferentes sectores (figura B1.1.2, panel a). Los anuncios de IED para proyectos totalmente nuevos (*greenfield*) durante el período 2020-2022 provinieron mayoritariamente de los subsectores “hotelería y alojamiento”, “dispositivos médicos” y “semiconductores”. Los últimos datos disponibles, que abarcan los primeros nueve meses de 2023, subrayan un aumento promisorio en los anuncios de IED, particularmente en el sector “dispositivos médicos”.

En Panamá y República Dominicana (figura B1.1.2, paneles b y c), el foco principal de la IED en los últimos diez años fue el sector minero. Los anuncios recientes de IED para proyectos totalmente nuevos (*greenfield*), entre 2020 y 2022, en República Dominicana muestran un giro estratégico hacia la diversificación, de manera notable en “hoteles y alojamiento” y “energías renovables”. De igual manera, en Panamá los anuncios recientes de IED se asocian a “energías renovables” y “depósitos y almacenamiento”, revelando un panorama económico más amplio.

Figura B1.1.1.

Flujo total de IED hacia los principales destinos de América Central y el Caribe

Millones de USD, a precios constantes de 2015



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de IED de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

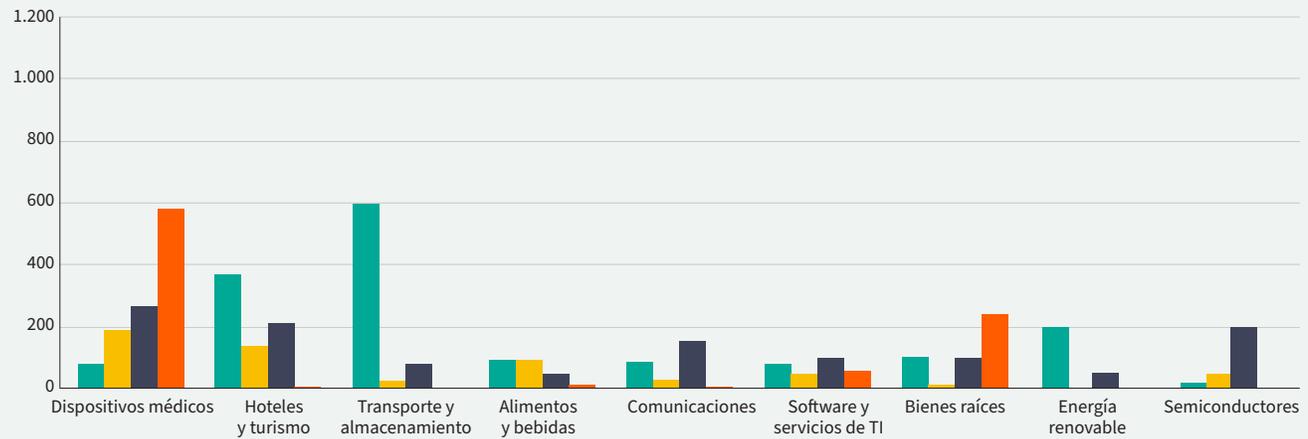
Nota: la figura muestra los flujos hacia los ocho principales destinatarios de IED en América Central y el Caribe. Los valores fueron convertidos a términos reales mediante el índice de precios al consumidor (IPC) de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. IED = inversión extranjera directa.

Figura B1.1.2.

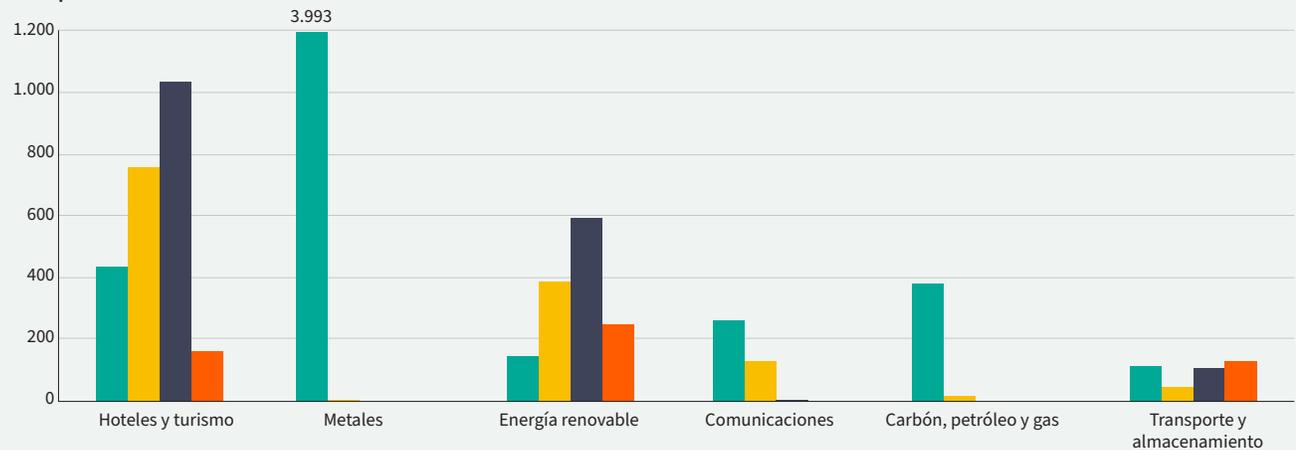
Anuncios de IED para proyectos totalmente nuevos (*greenfield*) en Costa Rica, Panamá y República Dominicana

Millones de USD, a precios constantes de 2015

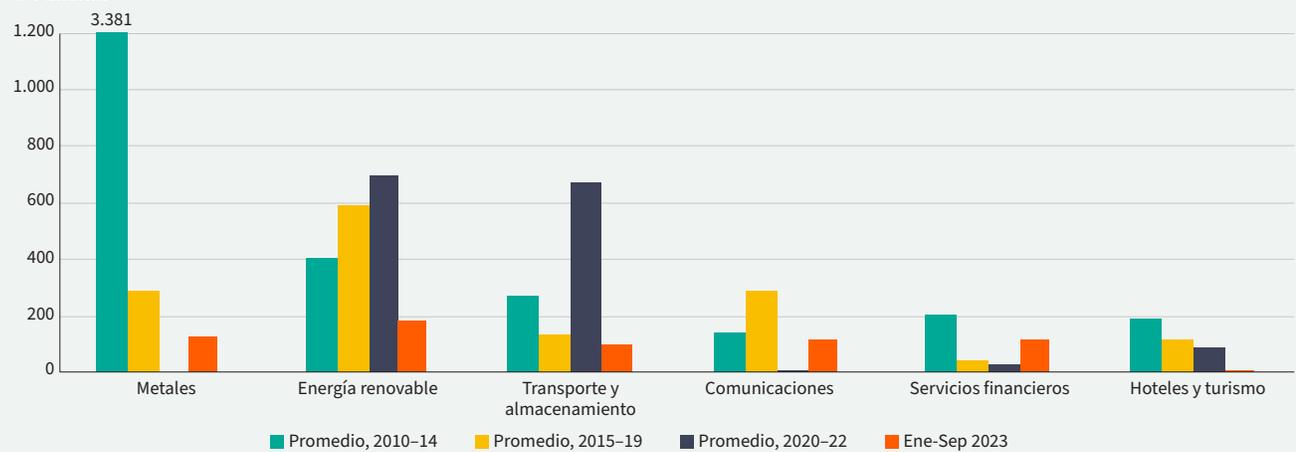
a. Costa Rica



b. República Dominicana



c. Panamá



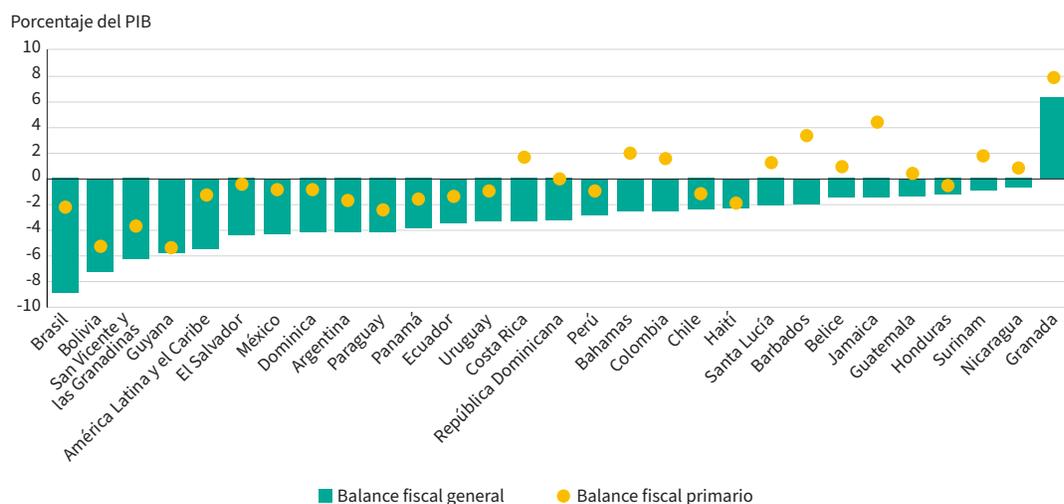
Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de fDi Markets.

Nota: la figura grafica los anuncios de IED en proyectos totalmente nuevos (*greenfield*), por país y por sector. Los valores fueron convertidos a términos reales mediante el índice de precios al consumidor (IPC) de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. IED = inversión extranjera directa; TI = tecnologías de la información.

Déficits gemelos: fiscal y de cuenta corriente

Los déficits fiscales siguen siendo elevados, promediando 5,4 por ciento del PIB a lo largo de 2023 (figura 1.16), reflejo de una combinación de factores estructurales (como escasa capacidad de recaudación y mayor demanda de bienes públicos) y factores cíclicos (como crecimiento económico débil, transferencias continuas desde la pandemia y servicios de deuda más onerosos, resultado de pagos de intereses elevados).

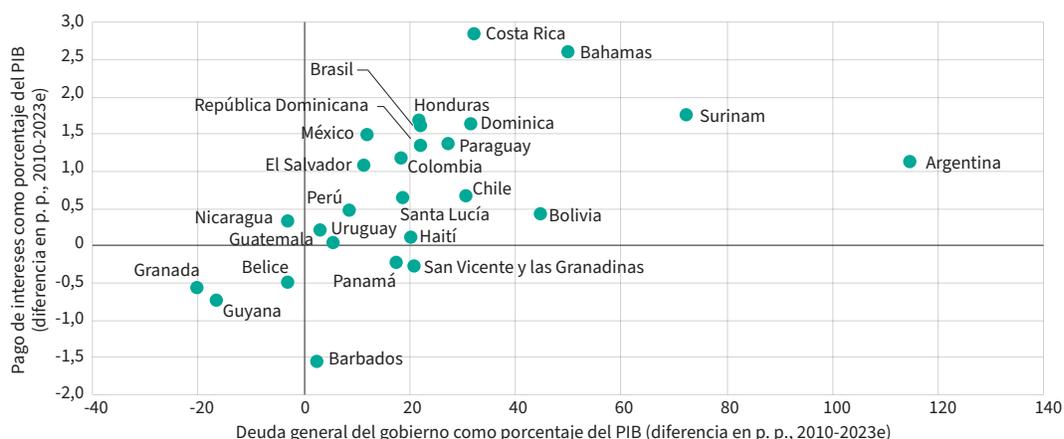
Figura 1.16.
Los déficits fiscales siguen siendo elevados



Fuente: Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión-América Latina del Banco Mundial.
Nota: la figura grafica los déficits fiscales para 2023. Los valores se basan en proyecciones (al 29 de marzo de 2024). Los datos regionales se calculan convirtiendo las monedas locales en dólares corrientes de EE. UU.

El continuo y elevado nivel de endeudamiento, en promedio 26 puntos porcentuales por encima del nivel de 2010, apunta a la necesidad de tomar medidas más enérgicas, tanto por el lado de los ingresos como de los gastos. El servicio de la deuda como porcentaje del PIB, vinculado al punto anterior, aumentó en promedio 0,4 puntos porcentuales, a pesar de que las tasas de interés fueron relativamente bajas hasta el año pasado (figura 1.17). Se prevé que solo algunas economías tendrán un nivel de endeudamiento como porcentaje del PIB menor que en 2019 (figura 1.18).

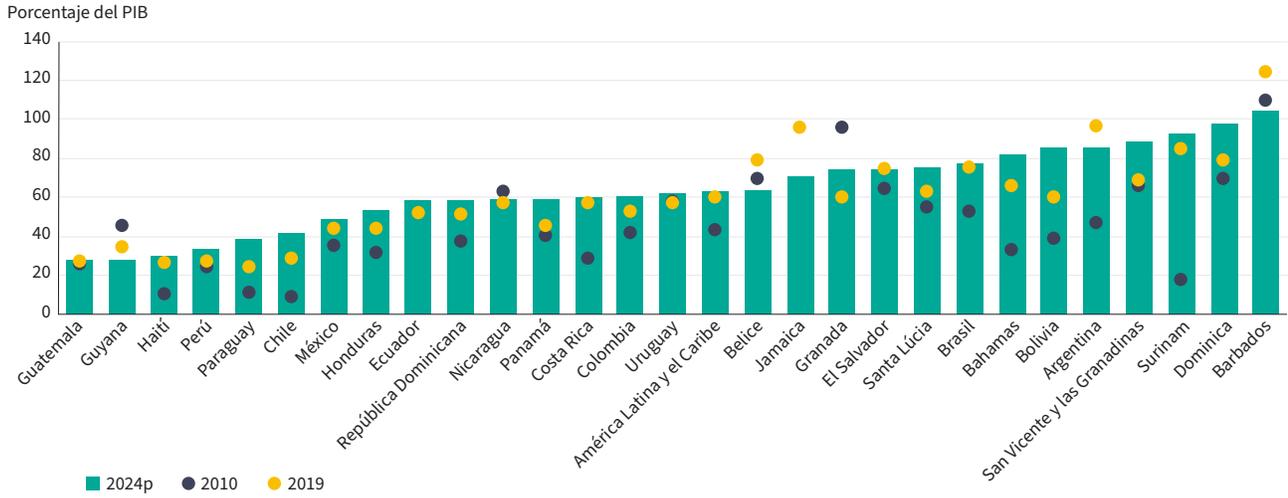
Figura 1.17.
Tanto el nivel de deuda como la carga de la deuda aumentaron



Fuente: Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión-América Latina del Banco Mundial.
Nota: los valores se basan en proyecciones preliminares (al 29 de marzo de 2024). 2023e = estimación para 2023.

Figura 1.18.

Se prevé que solo unos pocos países mejorarán el nivel de deuda general de la administración pública

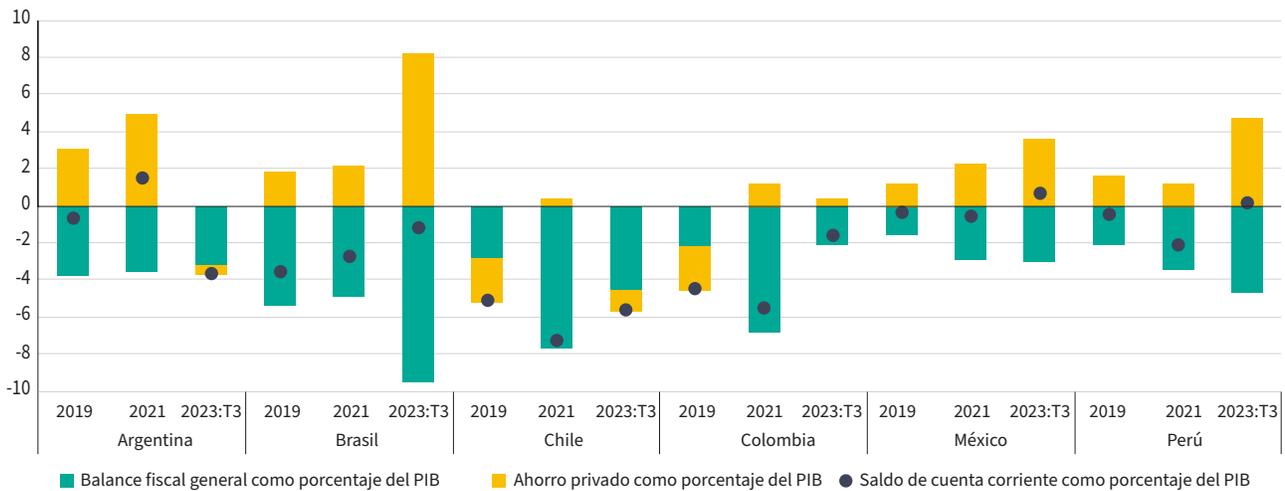


Fuente: Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión-América Latina del Banco Mundial.
Nota: los valores se basan en proyecciones (al 29 de marzo de 2024). Los datos regionales se calculan convirtiendo las monedas locales en dólares corrientes de EE. UU. 2024p = pronóstico para 2024.

A su vez, el desequilibrio fiscal alimenta el desequilibrio en las cuentas corrientes. Todos los países del ALC-6 registran déficits de cuenta corriente desde antes de la pandemia, en general atribuibles al gasto excesivo de los gobiernos (figura 1.19). Con la excepción de Argentina y Chile, en el tercer trimestre de 2023 el sector privado de la región fue un ahorrador neto, mientras que los gobiernos registraron déficits en todos los países. En algunos casos, el sector privado aumentó su nivel de ahorro o redujo sus necesidades de financiación aún más, mientras que sus respectivos gobiernos registraron déficits fiscales más altos.

Figura 1.19.

Los déficits gemelos (fiscal y de cuenta corriente) siguen siendo significativos



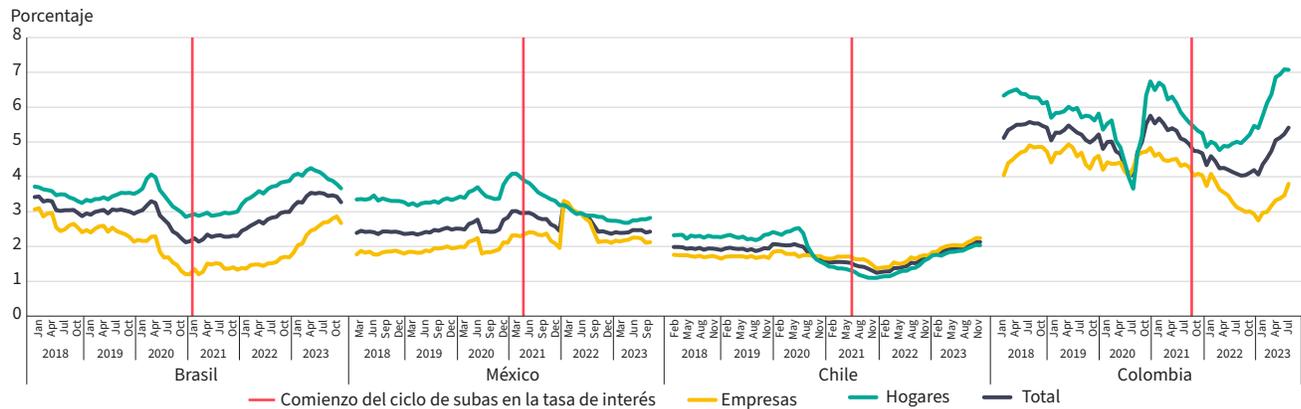
Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en Haver Analytics.

El sector bancario se mantiene sólido, aunque aumentaron los préstamos vencidos

El reciente ciclo de ajuste monetario en ALC llevó a un incremento de los préstamos vencidos (PV) en la mayoría de los países de la región, en la medida que hogares y empresas enfrentan dificultades con tasas de interés más elevadas (figura 1.20, panel a). En Brasil, Chile y Colombia, los PV se encuentran ligeramente por encima del promedio de los últimos cinco años y ameritan ser monitoreados hasta que las tasas de interés disminuyan de manera sustancial. El aumento de los PV desde 2020 ha sido también importante en Perú, creciendo, en el agregado, de 3,7 por ciento en enero de 2020 a 4,8 por ciento en enero de 2024. Los datos desglosados para Perú muestran que si bien los PV aumentaron en la mayoría de los sectores (figura 1.20, panel b), los PV de empresas medianas son los que más aumentaron, de 7,1 por ciento en enero de 2021 a 14,2 por ciento en enero de 2024, seguidos por los PV en tarjetas de crédito, que aumentaron de 4,4 por ciento en febrero de 2020 a 13,3 por ciento en febrero de 2021, reflejo del escaso dinamismo de la economía peruana.

Figura 1.20.
Los préstamos vencidos aumentaron

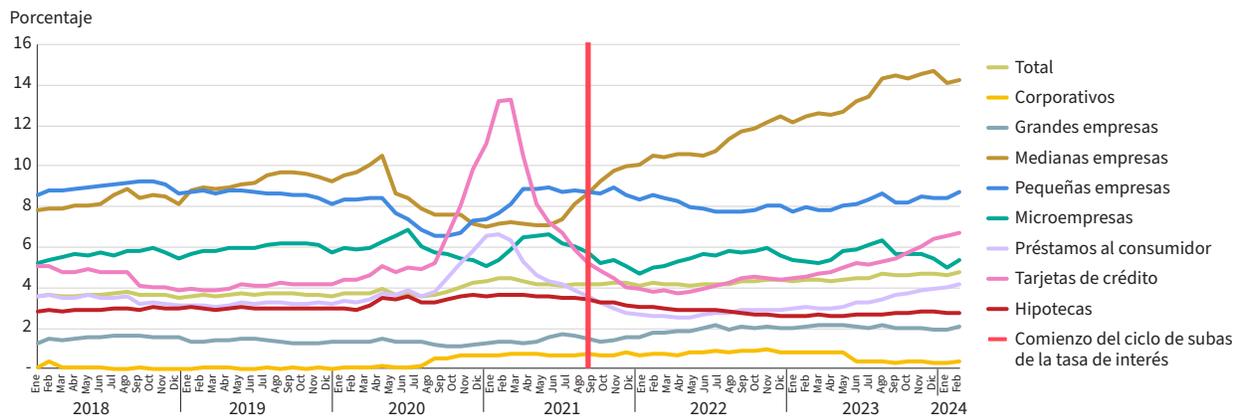
a. Porcentaje de préstamos vencidos respecto a préstamos brutos totales en Brasil, México, Chile y Colombia



Fuente: estadísticas nacionales.

Nota: la deuda a nivel familiar está compuesta por hipotecas y préstamos al consumo. Los préstamos vencidos son préstamos para los cuales los pagos contractuales están atrasados, definidos como la relación de PV que están más de 90 días atrasados en el caso de Brasil, Chile y México, y 30 días en el caso de Colombia.

b. Porcentaje de préstamos vencidos respecto a préstamos brutos totales en Perú



Fuente: estadísticas nacionales.

Nota: los préstamos vencidos se definen como créditos directos que se encuentran en estado de "morosidad" o de "cobranza judicial". En el caso de los créditos a corporaciones, grandes y medianas empresas, se considera vencido si el retraso en el pago supera los 15 días. Para los créditos concedidos a pequeñas empresas y microempresas, este plazo se amplía a 30 días. Del mismo modo, en el caso de los créditos hipotecarios y al consumo, un crédito se considera vencido a los 20 días de retraso, y la totalidad del saldo se considera vencido a los 90 días.

Mercados laborales y condiciones sociales

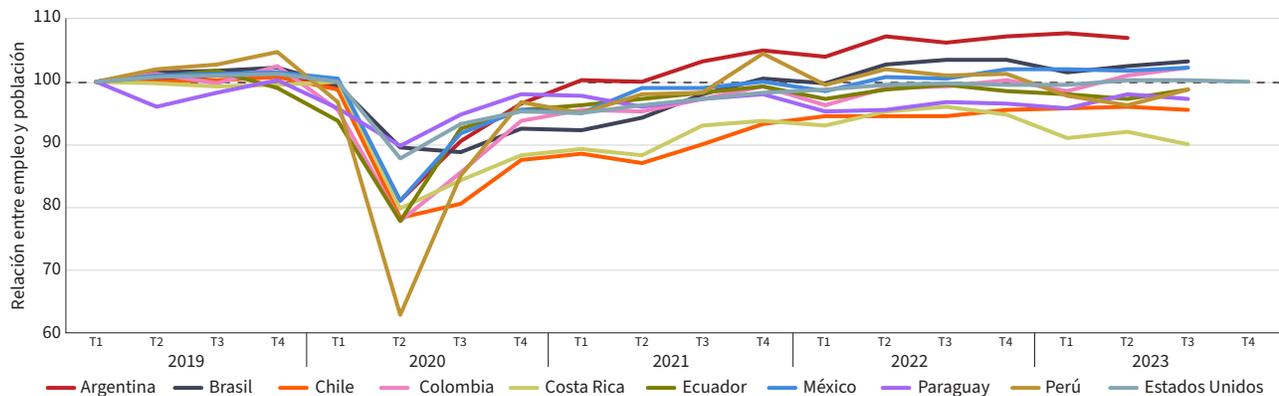
Puestos de trabajo: el empleo se recupera, aunque de forma dispar según el grupo

Las tasas de empleo alcanzaron un pico tras una fuerte recuperación pospandémica inicial (figura 1.21, panel a) y subsecuentes tasas de crecimiento del PIB que decepcionaron. La mayoría de los grupos demográficos se acerca a la recuperación plena del empleo. No obstante, los trabajadores poco capacitados y los de edad avanzada se encuentran rezagados (figura 1.21, panel b). La razón es doble: incapacidad de hallar puestos de trabajo, y que partes de estos grupos demográficos abandonaron el mercado laboral. Genera especial preocupación la caída en la participación de las personas de edad avanzada, cuya menor capacidad de ahorro para el retiro magnifica los incipientes desafíos demográficos de la región (recuadro 1.2).

Figura 1.21.
Las tasas de empleo se recuperaron a partir de 2020, aunque en algunos países aún distan de los niveles prepandémicos

a. Relación empleo-población, por país

Índice, 2019:T1 = 100

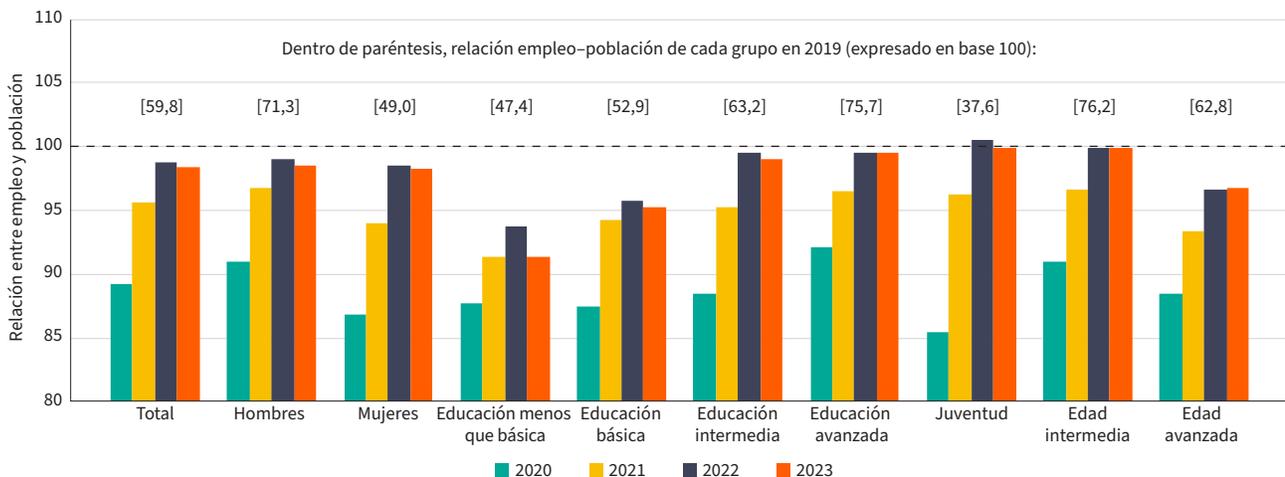


Fuente: serie de estimaciones modelizadas de la OIT (Organización Internacional del Trabajo, ILOSTAT [base de datos] (<https://ilostat.ilo.org/data/>)).

Nota: la relación empleo-población es el empleo total dividido por la población en edad de trabajar.

b. Relación empleo-población por grupo demográfico

Índice, 2019 = 100



Fuente: serie de estimaciones modelizadas de la OIT (Organización Internacional del Trabajo, ILOSTAT [base de datos] (<https://ilostat.ilo.org/data/>)).

Nota: la relación empleo-población es el empleo total dividido por la población en edad de trabajar. Las relaciones se basan en un promedio simple/no ponderado de ocho países de ALC: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Perú. Juventud incluye al grupo etario 15-24; edad intermedia incluye al grupo etario 25-54, y edad avanzada incluye al grupo etario 55-64. Educ. = educación; ALC = América Latina y el Caribe.

Recuadro 1.2. Los desafíos de una fuerza laboral que envejece

La región de América Latina y el Caribe (ALC) está atravesando un cambio radical en cuanto a su demografía: las tasas de fertilidad disminuyen rápidamente mientras la esperanza de vida aumenta (figura B1.2.1, panel a). Como resultado, se achica la base de la pirámide poblacional, convergiendo en forma al tipo de pirámide observada en Europa y Asia (figura B1.2.1, panel b).

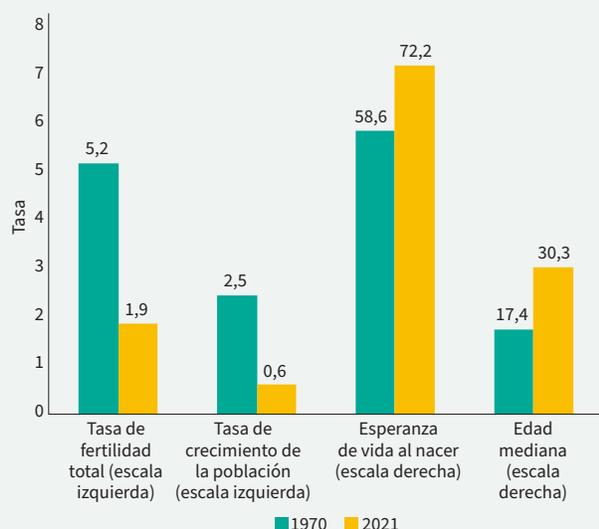
Se prevé que la tasa de dependencia (la proporción de personas dependientes —niños o adultos de tercera edad— respecto a la población en edad de trabajar) alcance un mínimo en 2027, según cálculos de las Perspectivas de la Población Mundial 2022 de Naciones Unidas.^a Este punto de inflexión representa un momento crucial, dado que el descenso en las tasas de fertilidad y el envejecimiento de la población supondrán una carga socioeconómica creciente sobre la población en edad de trabajar.^b La transición demográfica significa que, para el año 2047, en el hogar promedio habrá más dependientes de la tercera edad que niños (figura B1.2.2, paneles a y b).

Este cambio es inevitable y conlleva una serie de desafíos para los países de la región. Primero, está el gran reto en torno al crecimiento de la productividad. En una región caracterizada por la baja productividad total de los factores (PTF), el inminente declive de la fuerza laboral se convierte en un problema grave. Un número de investigaciones destaca el persistente mal desempeño de ALC en términos de crecimiento económico.^c No es solo que ALC creció menos que otros mercados emergentes y economías en desarrollo (MEED), sino que el ritmo al cual la región crece se desaceleró en los últimos diez años. Si bien el descenso de la PTF es el motor principal de esta desaceleración, la contribución del factor trabajo también disminuyó (figura B1.2.3, panel a). Mientras tanto, la transición demográfica significa que la región está a punto de alcanzar el punto máximo en términos de población en edad de trabajar. De no haber cambios, es inminente una reducción de la mano de obra disponible, dando lugar a una etapa donde la contribución del trabajo al crecimiento se vuelve cada vez menor. Esto ejercerá una presión significativa sobre las perspectivas de crecimiento de la región, dado que los aumentos en la productividad no responderán al factor trabajo.

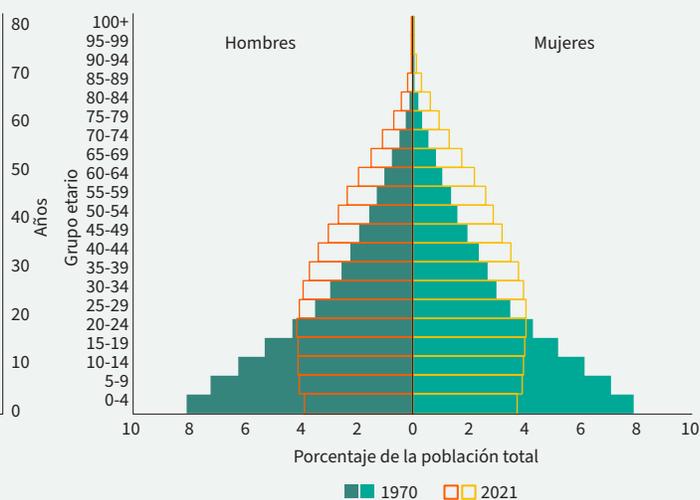
Segundo, el alza del gasto tensionará aún más los recursos fiscales. El crecimiento de las tasas de dependencia ejercerá mayor presión sobre los presupuestos del Estado para que financien las jubilaciones y los sistemas de salud (incluidos los cuidados a largo plazo) públicos, que por lo general no están muy desarrollados en la región. Un porcentaje importante de los pensionados actuales aduce que el ingreso que reciben es insuficiente para satisfacer

Figura B1.2.1.
La dinámica poblacional está cambiando en ALC: un descenso de la fertilidad y un aumento de la esperanza de vida remodelaron la pirámide poblacional

a. Indicadores demográficos en ALC: 1970 vs. 2021



b. Pirámide poblacional en ALC: 1970 vs. 2021



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de las Perspectivas de la Población Mundial (ONU-DESA, 2022).

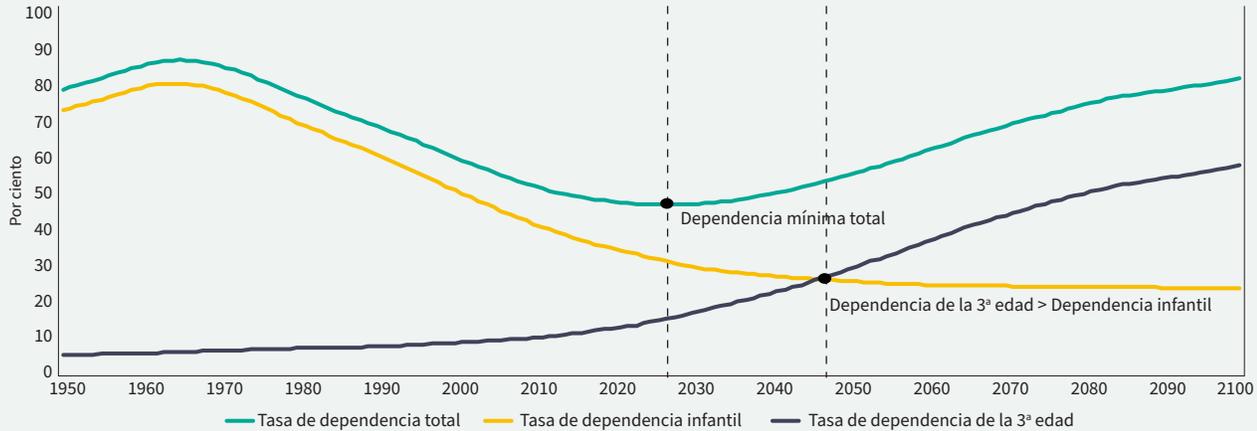
Nota: tasa de fertilidad total = nacimientos vivos por mujer. ALC = América Latina y el Caribe.

Nota: ALC = América Latina y el Caribe.

Recuadro 1.2. Los desafíos de una fuerza laboral que envejece (continuación)

Figura B1.2.2.
Los hogares de ALC pronto tendrán más dependientes de la tercera edad que niños

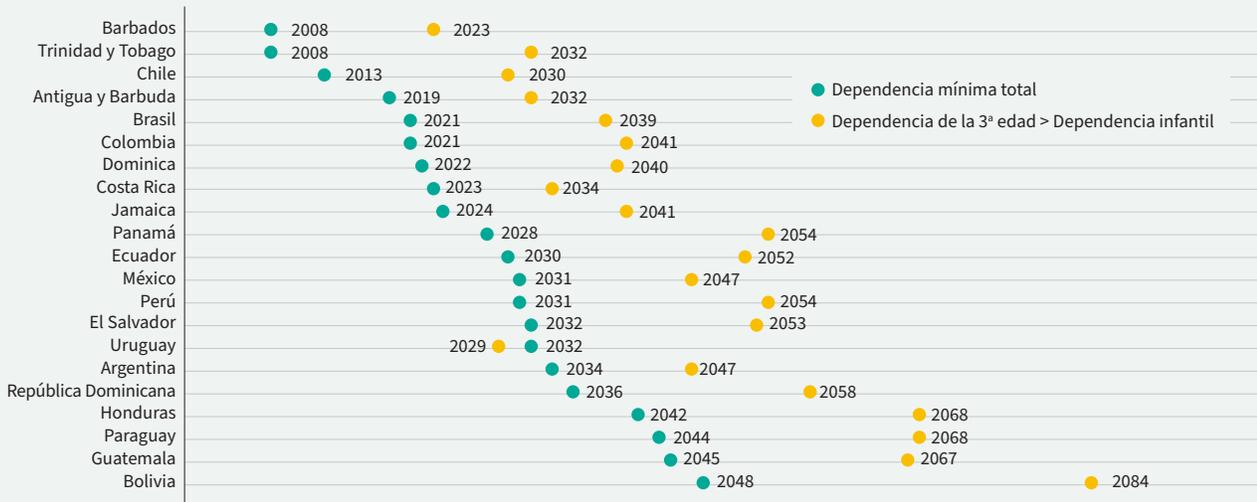
a. Tasas de dependencia para la región de ALC



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de las Perspectivas de la Población Mundial (ONU-DESA, 2022).

Nota: la tasa de dependencia infantil es (población en la franja etaria 0-14/población en la franja etaria 15-64). La tasa de dependencia de la tercera edad es (población en la franja etaria 65 o más/población en la franja etaria 15-64). La tasa de dependencia total es ((población en la franja etaria 0-14 + población en la franja etaria 65 o más)/población en la franja etaria 15-64) o lo que es lo mismo, la suma de la tasa de dependencia infantil y la tasa de dependencia de la tercera edad. Se utilizan datos históricos para el período 1950-2021 y datos estimados a partir de 2022. Los datos estimados asumen un escenario de fertilidad media. La suma regional se computa con datos de todos los países individuales de la región ALC, según se definen en los Grupos de países y prestamistas del Banco Mundial. ALC = América Latina y el Caribe.

b. Tasa de dependencia: punto de inflexión por país de ALC



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en datos de las Perspectivas de la Población Mundial (ONU-DESA, 2022).

Nota: dependencia mínima total (puntos verdes) = el año en que la tasa de dependencia alcanza su mínimo y, a partir de ahí, comienza una trayectoria ascendente. Dependencia de la tercera edad > dependencia infantil (puntos amarillos) = el año en que la población de 65 o más años supera a la población de entre 0 y 15 años, o lo que es lo mismo, el año en que la tasa de dependencia de la tercera edad supera la tasa de dependencia infantil. Los datos estimados asumen un escenario de fertilidad media. ALC = América Latina y el Caribe.

las necesidades básicas de consumo, indicando que los sistemas actuales no son capaces de brindar seguridad financiera a los jubilados (figura B1.2.3, panel b). Asimismo, la transición demográfica supondrá una carga creciente sobre el gasto público futuro (figura B1.2.3, panel c).

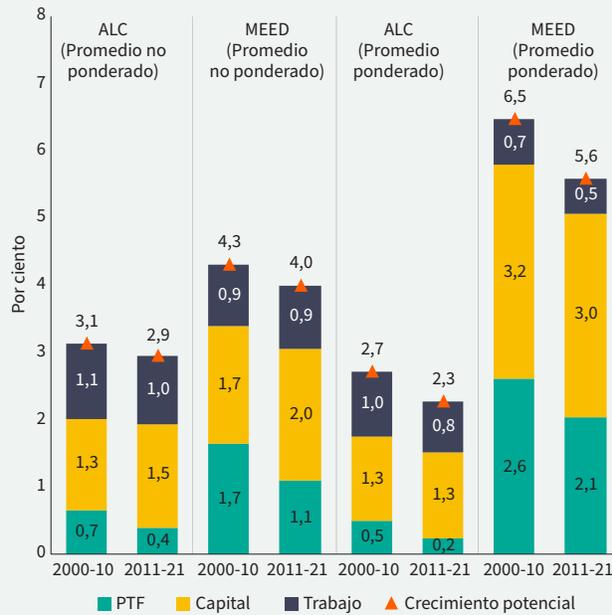
Tercero, las familias deberán lidiar con desafíos nuevos, a medida que pasan de cuidar a los jóvenes a tener que cuidar de los ancianos. De acuerdo con encuestas sobre el uso del tiempo, las mujeres de la región dedican de dos a cuatro veces más tiempo que los hombres a tareas domésticas y de cuidados no remuneradas (figura B1.2.3, panel d). Las

respuestas en materia de política deben abordar esta transición para asegurar que la carga creciente —que representan los cuidados a la tercera edad— no sea asumida de forma desproporcionada por las mujeres. Asimismo, las familias a menudo carecen de la capacitación y especialización necesarias para atender la variedad de condiciones físicas y mentales frecuentes en los ancianos. Esto subraya la urgencia de contar con intervenciones y sistemas de cuidados focalizados que alivien la carga sobre los cuidadores no capacitados y aseguren una atención de calidad para la población envejecida.

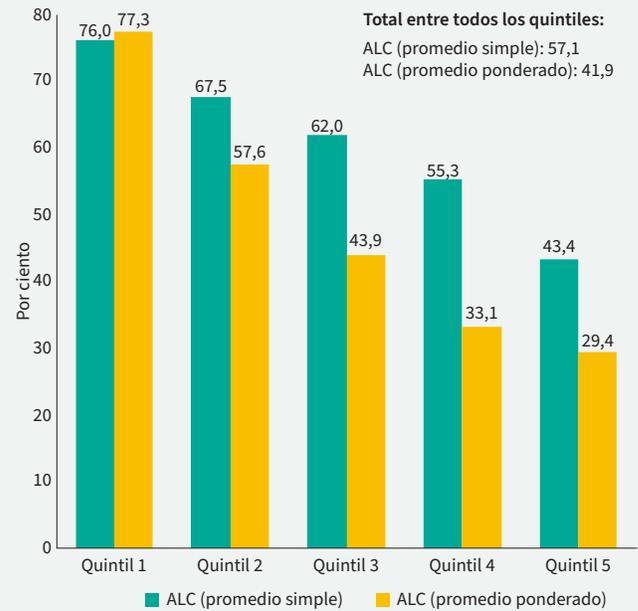
Figura B1.2.3.

El envejecimiento de la población supondrá desafíos de política en términos de crecimiento, pobreza, gasto público en bienestar social y desigualdad de género

a. Crecimiento potencial en ALC y otros MEED, 2000-2010 versus 2011-2021

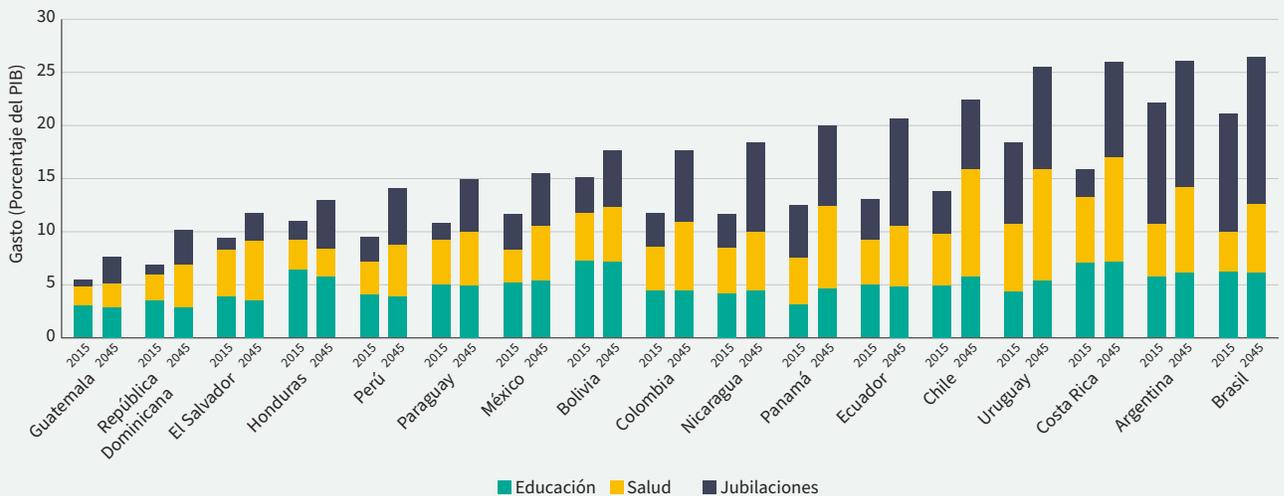


b. Jubilaciones: porcentaje de adultos de la tercera edad con ingresos previsionales insuficientes para satisfacer las necesidades mínimas de consumo en 2022



Fuentes: cálculos del personal del Banco Mundial con base en Feenstra, Inklaar y Timmer (2015); Kilik Celik et al. (2023). Fuente: base de datos CEPALSTAT (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL).
Nota: la muestra para ALC incluye 16 países, la muestra para los MEED incluye 36 países. Los promedios ponderados se computan por medio de ponderaciones de la población. Los quintiles son quintiles se computan por medio de ponderaciones del PIB de las Tablas Mundiales de Penn, versión 10.01 (Feenstra, Inklaar y Timmer, 2015). MEED = mercados emergentes y economías en desarrollo (excepto ALC); ALC = América Latina y el Caribe.
PTF = productividad total de los factores.

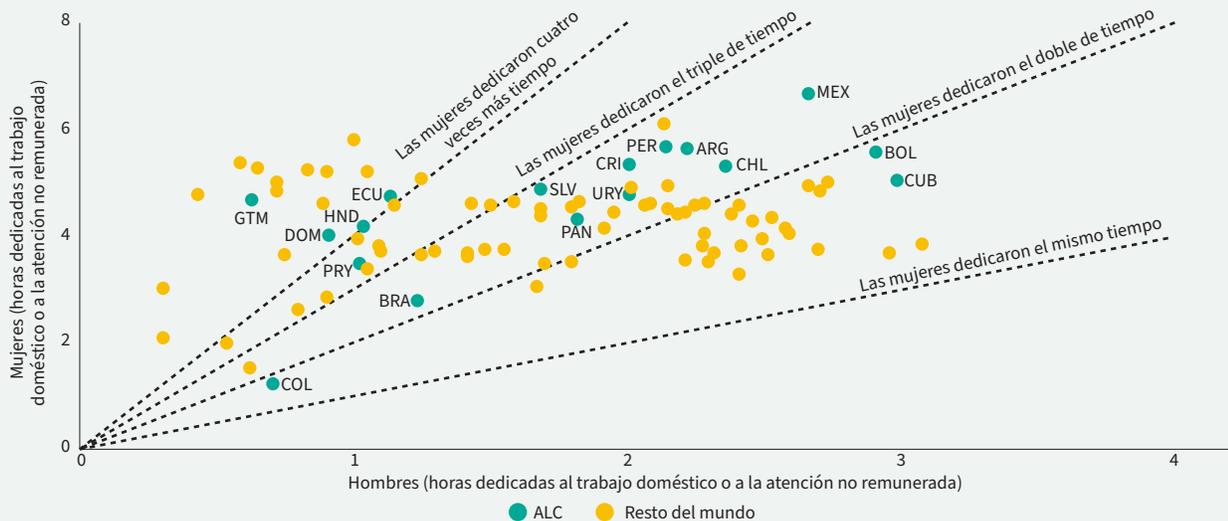
c. Gasto público en educación, atención de la salud y jubilaciones en ALC: 2015 versus 2045



Fuente: Rofman y Apella (2020).

Nota: los cálculos para 2045 incorporan estimaciones de cambios demográficos y de política. Mientras que las tendencias demográficas futuras están bien definidas, el principal supuesto respecto a los cambios de política es que para 2045 los beneficios públicos en toda ALC convergerán a los niveles exhibidos actualmente por la mayoría de los países de la OCDE. A medida que la dependencia infantil disminuye, el gasto en educación (como porcentaje del PIB) no debería crecer tanto como los componentes salud y jubilaciones. En la simulación, salud incluye gastos en atención de la salud de los no envejecidos (de 0 a 64 años), gasto en atención de la salud de la tercera edad (más de 65 años), y gasto en cuidados a largo plazo (más de 85 años). ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

d. Desigualdad de género: una carga desproporcionada sobre las mujeres de ALC en términos de trabajo doméstico y cuidados no remunerados



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en encuestas sobre el uso del tiempo recopiladas por la división estadística del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (ONU-DESA), base de datos mundial ODS.

Nota: se visualiza el último dato disponible para cada país. Las etiquetas utilizan los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO). ALC = América Latina y el Caribe.

a. ONU-DESA (2022).

b. Ñopo (2020).

c. Kose y Ohnsorge (2023).

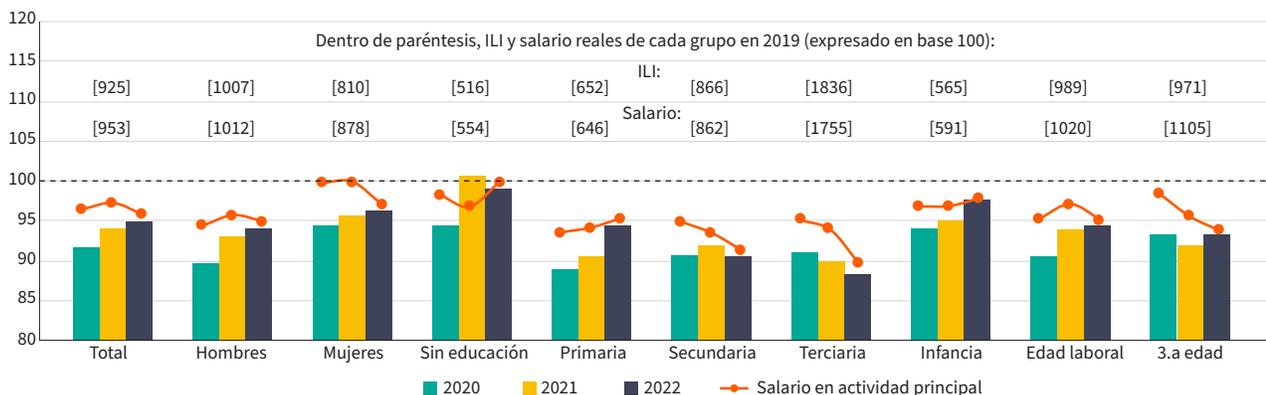
Remuneración: los ingresos laborales reales siguen por detrás de sus niveles prepandémicos debido a la inflación

Como ya se analizó en el LACER de octubre de 2023, el descenso de los ingresos laborales reales causado por la inflación, una caída de alrededor de 5 puntos porcentuales entre 2019 y fines de 2022, facilitó los ajustes en el mercado laboral, principalmente a través de precios (esto es, mediante variaciones en los salarios e ingresos del trabajo), en lugar de cambios en el nivel de empleo (figura 1.22)⁶. La situación podría mejorar a medida que la inflación disminuya.

Figura 1.22.

El ingreso laboral individual real y los salarios reales se han deteriorado desde 2019

Ingreso laboral individual real y salarios reales, por grupo demográfico (índice, 2019 = 100)



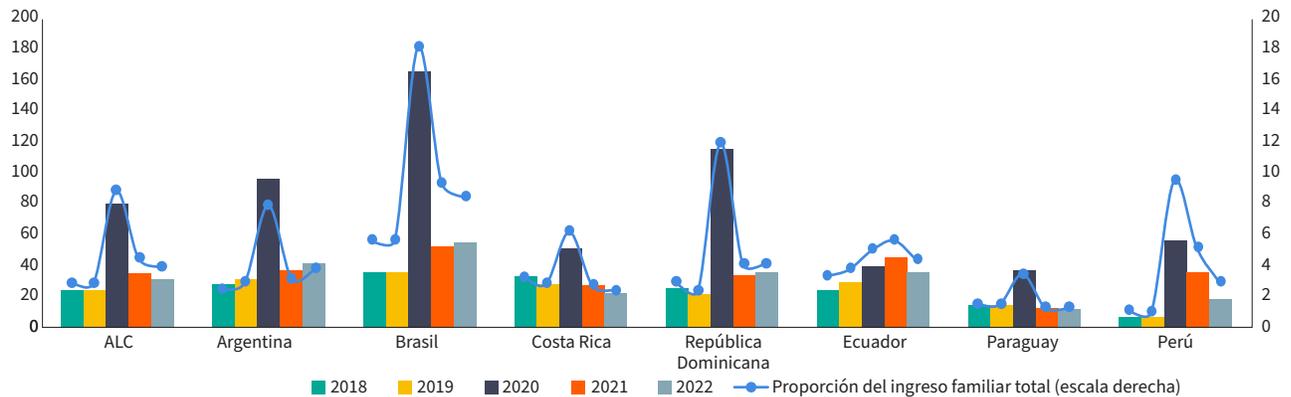
Fuente: Unidad para la Pobreza y Equidad Global del Banco Mundial con base en la SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Nota: las barras coloreadas muestran la evolución del ingreso laboral individual real (ingreso salarial más ingreso cuentapropista) desde 2019; las líneas con círculos trazan el salario real en la actividad principal. Ambos indicadores se muestran como un índice (2019 = 100). Los valores dentro de corchetes en la parte superior de la figura se muestran en dólares de 2017 a PPA. Las cifras se basan en un promedio simple/no ponderado de ocho países de ALC: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Paraguay, Perú y República Dominicana. ILI = ingreso laboral individual; ALC = América Latina y el Caribe; PPA = paridad de poder adquisitivo.

Figura 1.23.

El monto promedio de transferencias públicas por hogar y el porcentaje promedio de transferencias totales en el ingreso total familiar regresan a sus niveles prepandémicos

Dólares de 2017 a PPA (escala izquierda); porcentaje (escala derecha)



Fuente: Unidad para la Pobreza y Equidad Global del Banco Mundial con base en la SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Nota: las barras para ALC presentan un promedio simple/no ponderado de siete países: Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Paraguay, Perú y República Dominicana. ALC = América Latina y el Caribe; PPA = paridad de poder adquisitivo.

El ingreso de los hogares también está sintiendo el impacto de la caída en las transferencias sociales, que alcanzaron su máximo en 2020 pero que, en términos generales, habían sido retiradas para 2022. No obstante, en algunos países —como Brasil, Perú y República Dominicana— las transferencias sociales aún no regresan a los niveles de 2018, ejerciendo una presión continua sobre los presupuestos (figura 1.23).

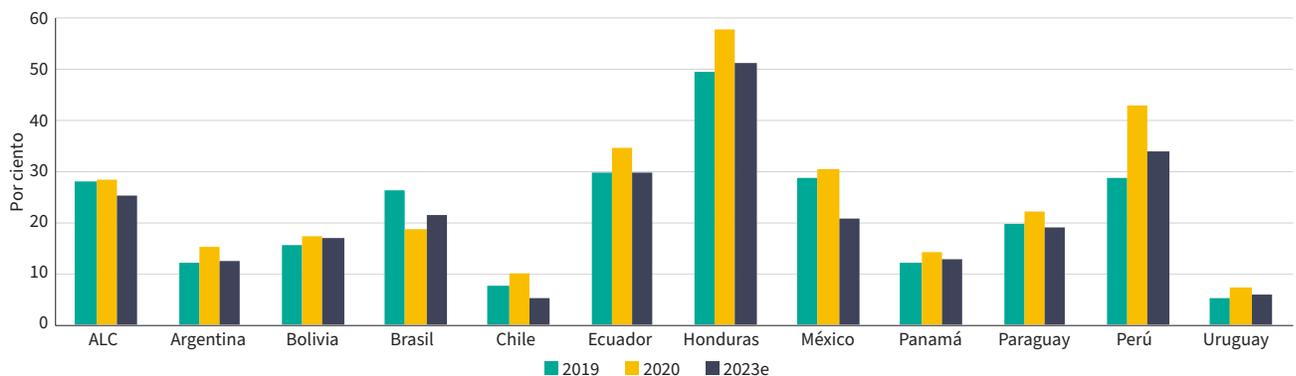
Pobreza y desigualdad

La combinación de ingresos laborales estancados y la reducción de las transferencias sociales derivó en una reducción general en los ingresos familiares reales respecto a los niveles prepandémicos en varios países de la región. La principal consecuencia de esta situación fue que, según estimaciones, para fines de 2023 las tasas de pobreza en muchas de estas economías seguían por encima de los niveles de 2019. Sin embargo, para la región de ALC como un todo, la tasa de pobreza ya está por debajo de su nivel prepandémico, en buena medida por la influencia de Brasil y México (figura 1.24). En Brasil, la reducción esperada en la tasa de pobreza en 2023 está asociada con nuevos beneficios sociales, particularmente bajo el programa de transferencias Bolsa Familia, y mejoras en los ingresos laborales, especialmente

Figura 1.24.

La pobreza en ALC ya está por debajo de su nivel en 2019, debido principalmente a Brasil y México

Evolución de las tasas de pobreza



Fuente: Macro Poverty Outlook, abril de 2024, Banco Mundial, (pronta aparición).

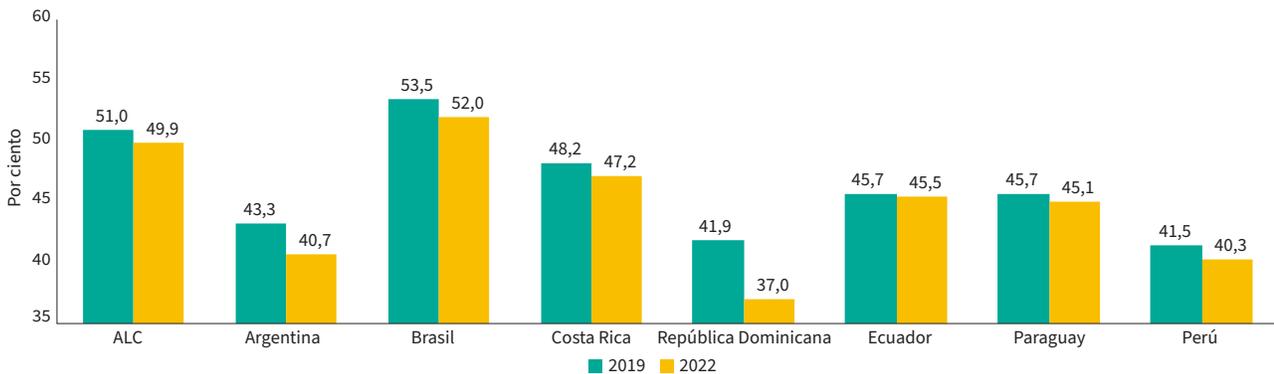
Nota: la figura utiliza un umbral de pobreza para los países de ingreso medio alto de USD 6,85 al día en PPA de 2017. En Argentina, los datos solo tienen cobertura urbana. En Chile, se utiliza el valor de 2017 para 2019. En México, se utiliza el valor de 2018 para 2019. Para Honduras y Panamá, se utilizan valores proyectados para 2020. 2023e = estimación para 2023. ALC = América Latina y el Caribe; PPA = paridad de poder adquisitivo.

en el sector de servicios que emplea una gran proporción de la fuerza laboral pobre. En México, la disminución de la pobreza respondería principalmente a ingresos laborales más altos, combinados con leves reducciones del desempleo y la informalidad, así como con un aumento moderado en la participación laboral, lo cual muestra una mejora continua de las condiciones de los mercados de trabajo⁷.

La desigualdad (medida según el coeficiente de Gini) disminuyó ligeramente en la mayoría de los países (figura 1.25), en buena medida debido a la caída de los ingresos de la población en los quintiles más altos de la distribución del ingreso (figura 1.26). En una nota relacionada, el reciente esfuerzo de armonización de datos por parte del Banco Mundial permitió arrojar algo de luz sobre la situación de pobreza y desigualdad en algunos países del Caribe que históricamente han tenido el volumen más bajo de datos. De forma particular, en los casos de Granada, Jamaica, Santa Lucía y Surinam, los indicadores basados en consumo apuntan a unas tasas de pobreza de moderadas a bajas, comparadas con las de otros países de ingreso medio alto, pero a un escenario de alta desigualdad (recuadro 1.3).

Figura 1.25.
La desigualdad en el ingreso disminuyó ligeramente en toda la región

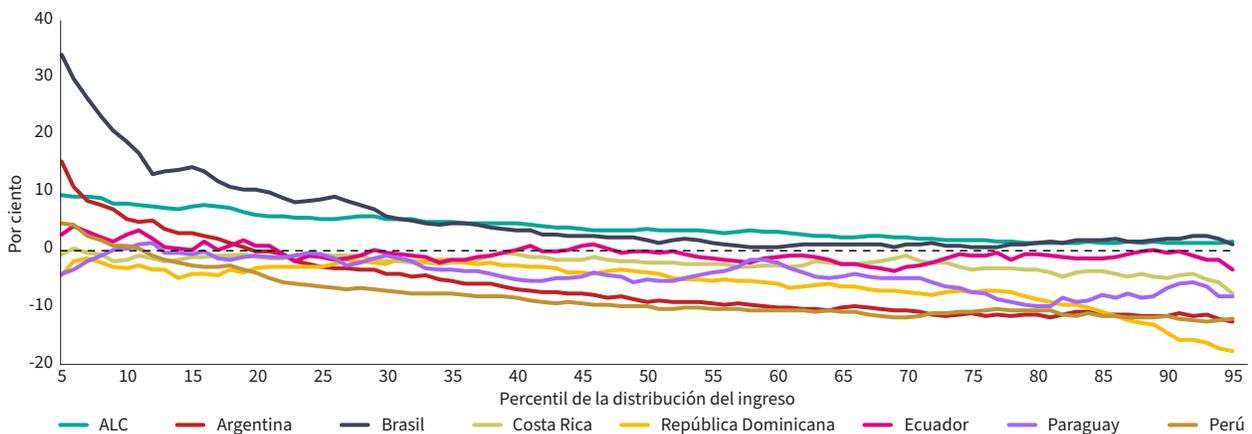
Coefficiente de Gini: 2019 versus 2022



Fuente: Unidad para la Pobreza y Equidad Global del Banco Mundial con base en la SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).
Nota: ALC = América Latina y el Caribe.

Figura 1.26.
El ingreso real descendió relativamente más en la parte superior de la distribución del ingreso

Tasa de crecimiento del ingreso per cápita real entre 2019 y 2022, por percentil de la distribución del ingreso



Fuente: Unidad para la Pobreza y Equidad Global del Banco Mundial con base en la SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).
Nota: la figura define el ingreso per cápita real como el ingreso per cápita promedio mensual de un hogar en dólares a PPA de 2017. ALC = América Latina y el Caribe; PPA = paridad de poder adquisitivo.

⁷ Análisis detallados de la pobreza por país disponibles en *Macro Poverty Outlook*, abril de 2024, Banco Mundial, (pronta aparición).

Recuadro 1.3. La subregión caribeña exhibe una pobreza moderada pero una desigualdad alta

La escasez de datos en el Caribe supone un desafío significativo para el monitoreo de la pobreza y la calidad de vida.^a De acuerdo al Indicador de Desempeño Estadístico (SPI, por sus siglas en inglés) del Banco Mundial, la región ocupa el puesto más bajo a nivel mundial en desempeño estadístico: muchos países carecen de estimaciones recientes para la pobreza, obstaculizando el monitoreo de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS 1 y ODS 10) y el desarrollo de estrategias de mitigación de la pobreza efectivas.

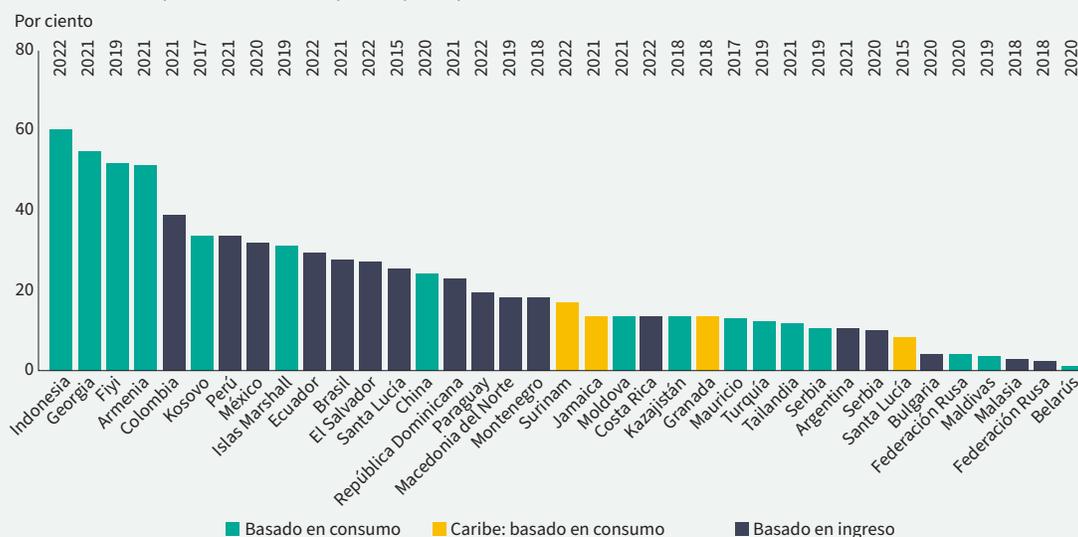
En este contexto, el Banco Mundial, junto a otros organismos internacionales de desarrollo, apoya la puesta en marcha de medidas para reducir el déficit de datos en los países caribeños. Una iniciativa importante en este sentido es la armonización de los datos provenientes de encuestas de presupuesto familiar y condiciones de vida en cuatro países caribeños (Granada, Jamaica, Santa Lucía y Surinam). Esta armonización no solo puede ayudar a monitorear los avances en materia de reducción de la pobreza, sino también a realizar evaluaciones comparativas del desempeño respecto a la región y el mundo.^b

En general, los países del Caribe muestran tasas de pobreza de moderadas a bajas, en comparación con otros países de ingreso medio alto, aunque una desigualdad elevada. En los dos países de la iniciativa de armonización con datos más recientes, Surinam (2022) y Jamaica (2021), las tasas de pobreza, medidas según el umbral de USD 6,85 por persona al día en PPA de 2017, eran de 17,5 por ciento y 13,9 por ciento, respectivamente. En Granada (2018) y Santa Lucía (2015), donde los datos solo están disponibles con anterioridad a la pandemia de COVID-19, las tasas de pobreza correspondientes son de 13,8 por ciento y 8,4 por ciento, respectivamente. Comparados con otros países de ingreso medio, estas tasas son de moderadas a bajas (figura B1.3.1).^c

Los coeficientes de desigualdad de Gini para los cuatro países armonizados en esta iniciativa reciente son: 43,8 en Granada, 43,7 en Santa Lucía, 40,2 en Jamaica y 39,2 en Surinam. Estos indicadores se acercan o superan el umbral global de 40 que indica una desigualdad elevada, según los estándares del Banco Mundial. No obstante, la desigualdad en estos cuatro países caribeños es más baja que en la región ALC como un todo. Sin embargo, estas comparaciones deben ser analizadas con cautela. La desigualdad en el Caribe se mide a través del consumo, y por lo tanto podría ser menor a que si fuese medida a través del ingreso.^d

Figura B1.3.1.
Las tasas de pobreza en estos países caribeños seleccionados son de moderadas a bajas cuando se utilizan indicadores basados en el consumo

Índice de recuento de la pobreza a USD 6,85 por día per cápita (dólares a PPA de 2017).



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial para Granada, Jamaica, Santa Lucía y Surinam. Plataforma de Pobreza y Desigualdad del Banco Mundial para todos los demás países.
Nota: Las barras muestran los índices de recuento de la pobreza para los países de ingreso medio alto, durante los últimos años con datos disponibles dentro del período 2015-2022. PPA = paridad de poder adquisitivo.

a. Caribe se refiere a países de habla inglesa más Haití. Excluye República Dominicana, que muestra patrones de disponibilidad de datos similares al resto de la región ALC.
b. La armonización siguió las directrices más recientes del Banco Mundial para la medición del bienestar basado en consumo (Mancini y Vecchi, 2022).
c. Cualquier comparación de los indicadores de pobreza y desigualdad entre este grupo de países caribeños y el resto de los países de ALC debe hacerse con cautela. El ingreso es el indicador de bienestar más común para medir la pobreza y la desigualdad en la mayoría de los países latinoamericanos. Esta diferencia crucial en la fuente de los datos limita la comparación entre los nuevos datos armonizados por consumo del Caribe y el resto de América Latina.
d. En términos generales, la desigualdad basada en consumo suele ser menor que la desigualdad basada en ingreso, dado que los agregados del consumo están más cercanos al concepto de "ingreso permanente". Esto es, los hogares suelen ahorrar dinero cuando la situación financiera es favorable, para luego usar esos ahorros o pedir préstamos durante períodos complicados, manteniendo así el nivel de consumo relativamente estable.

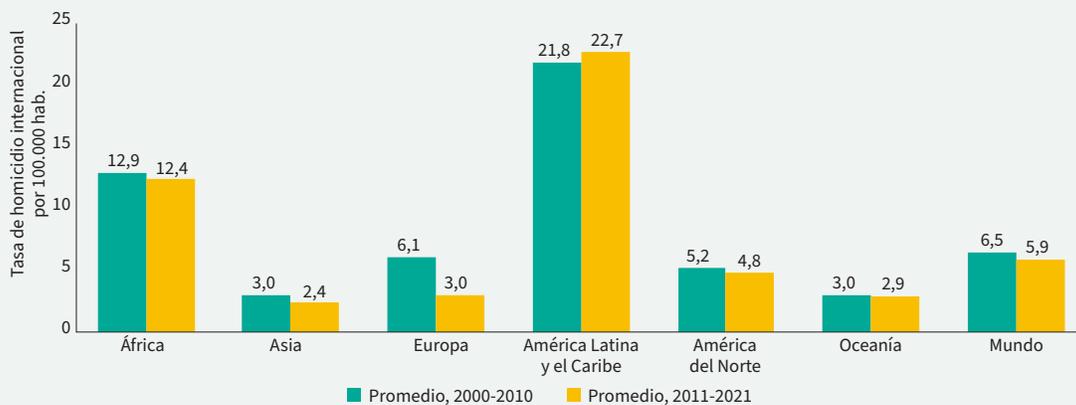
Recuadro 1.4.

Generar conocimientos y establecer alianzas para enfrentar el crimen y la violencia organizados

La violencia perpetrada por el crimen organizado, como el repunte reciente de la violencia por pandillas en Ecuador y Haití, es un tema crucial para el bienestar de los ciudadanos de América Latina y el Caribe (ALC). La tasa de homicidios promedio es cuatro veces superior al promedio mundial, cinco veces superior a la tasa de América del Norte y dos veces superior a la tasa de África (figura B1.4.1). Asimismo, ALC es la única región del mundo donde esta cifra está creciendo. La región alberga el 9 por ciento de la población y un tercio de los homicidios del planeta. No es de extrañar que las preocupaciones en torno a la seguridad también estén al alza entre los ciudadanos de ALC. Un quinto de la población de ALC lo considera el problema más importante de su país (figura B1.4.2).

Figura B1.4.1.

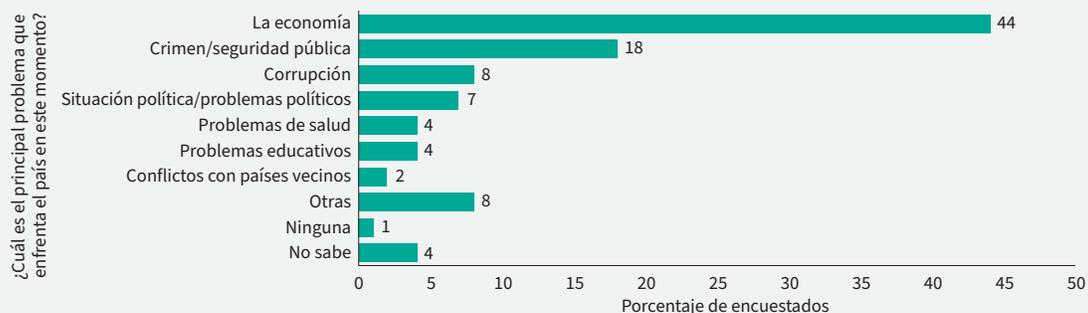
De todas las regiones del mundo, ALC exhibe la tasa de homicidios más alta por lejos



Fuentes: cálculos del personal del Banco Mundial con base en estadísticas de la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC).

Figura B1.4.2.

Casi un quinto de las personas en ALC considera que el crimen/seguridad pública es el problema más importante que aqueja a su país



Fuente: Latinobarómetro 2023.

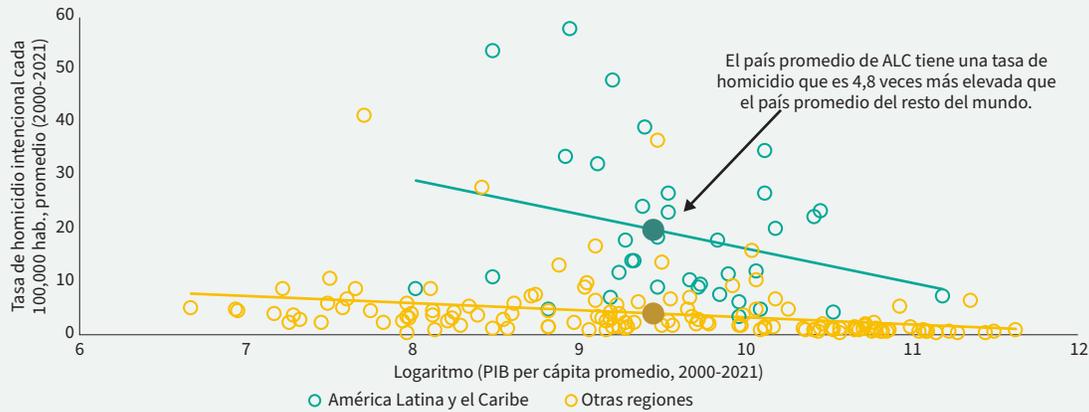
Nota: la figura muestra los resultados regionales para ALC de la siguiente pregunta: "En su opinión, ¿cuál es el principal problema que enfrenta el país en este momento?"

Los países de ALC son más violentos que lo que sus PIB per cápita o tasas de pobreza predecirían, sugiriendo que estos altos niveles de violencia no pueden ser explicados por la etapa de desarrollo en que se encuentran. El país promedio de ALC por PIB per cápita exhibe una tasa de homicidio 4,8 veces más alta que un país comparable de otra región, mientras que el país promedio de ALC por pobreza muestra una tasa de homicidios 5,4 veces más alta que sus contrapartes en otras regiones (figura B1.4.3, paneles a y b). Entonces, ¿por qué son los países de ALC mucho más violentos que el resto del mundo? Algunos estudios señalan que la desigualdad tiene una correlación más fuerte con la violencia que la pobreza, pero aun así los países de ALC son más violentos que otros con niveles similares de desigualdad.³ La región históricamente ha tenido problemas con diferentes tipos de violencia, pero desde principios de la década de 2000 la principal fuente de violencia ha sido el crimen organizado vinculado con el tráfico de drogas y otras actividades ilícitas.

Figura B1.4.3.

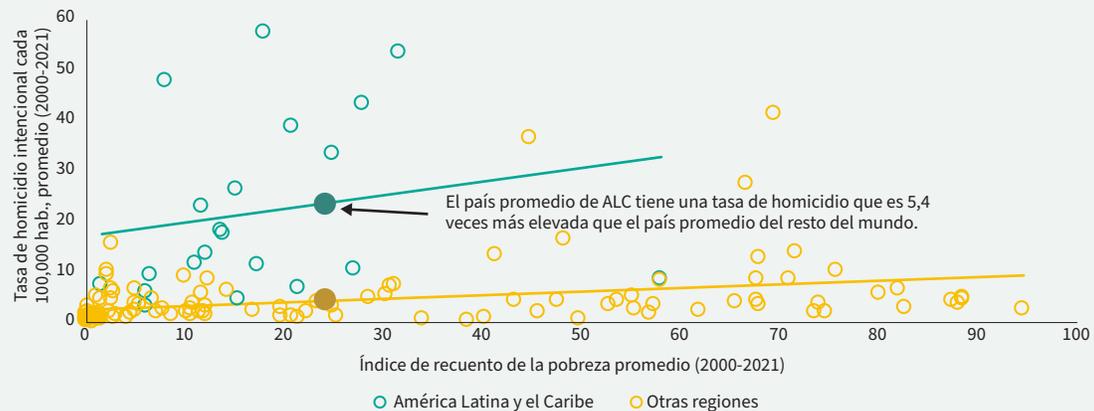
Los elevados niveles de violencia en ALC no dependen del nivel de desarrollo o de la ubicuidad de la pobreza en los países de la región

a. Tasa de homicidios intencionales cada 100 000 habitantes y PIB per cápita, por país



Fuentes: cálculos del personal del Banco Mundial con base en estadísticas de la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC) y los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial.
Nota: el PIB se expresa en dólares internacionales de EE. UU. constantes a PPA de 2017. PPA = paridad de poder adquisitivo.

b. Tasa de homicidios intencionales cada 100 000 habitantes e índice de recuento de la pobreza, por país



Fuentes: cálculos del personal del Banco Mundial con base en estadísticas de la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC) y los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial.
Nota: el índice de recuento de la pobreza promedio utiliza un umbral de pobreza de USD 3,65 per cápita por día.

El crimen organizado y la violencia que este genera son una fuente creciente de destrucción y estancamiento para la región. Las repercusiones de la violencia se extienden al crecimiento económico, la productividad y la capacidad del Estado. La violencia afecta el crecimiento económico de varias maneras. Cuando amenaza los derechos de propiedad, impacta en las decisiones de inversión privada. En Colombia, por ejemplo, un estudio revela que cuando el acuerdo de paz parecía inminente, la creación de empresas aumentó, para luego detenerse cuando el acuerdo fue rechazado en un plebiscito nacional.^b Asimismo, de cara a la criminalidad y la violencia, los recursos del Estado se dedican a la seguridad y no al desarrollo. Por último, y no menos importante, la violencia afecta la acumulación de capital humano y la participación en el mercado laboral de sus víctimas, perjudicando su productividad e ingresos, así como la productividad general.

Por estos motivos, hablar de desarrollo y crecimiento económico en ALC requiere de una profundización y ampliación de la conversación respecto a cómo enfrentar el crimen organizado y la violencia que genera. El problema supera las fronteras nacionales y demanda soluciones regionales coordinadas. Esta preocupación es la que impulsa la alianza entre el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF) para trabajar de forma conjunta en la generación de información y conocimientos que puedan ayudar a determinar las políticas adecuadas y facilitar los intercambios entre el sector académico y profesionales de todos los países.

a. Fajnzylber, Lederman y Loayza (2002); Schargrodsky y Freira (2023).
b. Bernal et al. (2024).

Violencia

Un indicador final de bienestar que la serie de informes LACER comenzará a monitorear periódicamente es el nivel de violencia en la región. Casi el 20 por ciento de la población de ALC considera que la violencia es uno de los problemas más urgentes de su país, desplazando las preocupaciones sociales de hace cinco años, y con razón. La región es la más violenta del mundo (recuadro 1.4). Esto representa un impedimento no solo para el bienestar de los ciudadanos, sino que la inestabilidad desalienta la inversión, tanto doméstica como extranjera. Asimismo, buena parte de la violencia es impulsada por el comercio ilícito, particularmente de narcóticos, que se expande a países otrora inmunes. Estas actividades no solo menoscaban la estabilidad social, sino que impiden otros objetivos, como la protección de la Amazonía, y en algunos casos amenazan la integridad del Estado. El Banco Mundial, junto al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF), emprendieron una iniciativa conjunta para comprender mejor la violencia y cómo combatirla. La violencia constituye uno de los principales desafíos de ALC a futuro.

Conclusión

A un año y medio de la pandemia, ALC continúa arreglándoselas, con algunos éxitos importantes y un número similar de frustraciones. El desempeño en términos de lucha contra la inflación sigue siendo excelente para los estándares mundiales, las tasas de interés de los bancos centrales comienzan a descender y los sectores financieros se mantienen sólidos, a pesar de un aumento en los préstamos vencidos entre familias y empresas. La tasa de pobreza regional ya está por debajo de su nivel en 2019 (gracias en buena medida a Brasil y México, con los demás países convergiendo paulatinamente), mientras que la desigualdad de hecho descendió.

No obstante, los avances en términos de reducción de la deuda acumulada durante la crisis de la COVID-19, así como de los déficits presupuestarios, han sido decepcionantes y tienen el potencial de erosionar la estabilidad macro, eliminando el espacio fiscal para inversiones pro crecimiento en áreas importantes como infraestructura. Los dramáticos episodios de violencia, así como la expansión de actividades ilícitas a países otrora inmunes, amenazan con perjudicar el atractivo que los encomiables avances en gestión macroeconómica representan para los inversores. Así, y a pesar de un rebote, los flujos de IED siguen por debajo de los niveles de hace diez años. Esta IED no está explicada por el impulso que genera la relocalización, sino que una vez más se concentra en sectores basados en recursos y no en manufacturas. A pesar de que sus salarios son competitivos frente a China, los costos no salariales de ALC —como infraestructura deficiente, una fuerza laboral poco capacitada, costos domésticos elevados, entre otros— hacen que la región sea menos atractiva que muchas economías avanzadas. Se necesita una fuerte agenda de reformas en estas áreas, así como la búsqueda activa de inversores potenciales, si la región pretende subirse a la ola del *nearshoring* o, de hecho, aprovechar las oportunidades que brinda la transición verde.

Todos estos factores obstaculizan cualquier esfuerzo por abordar el problema evidente y de gran urgencia en la región: la persistencia de tasas de crecimiento bajas, insuficientes para reducir la pobreza o agilizar la movilidad socioeconómica. Los LACER anteriores se ocuparon de algunos de los elementos necesarios para estas reformas, así como del potencial de las tecnologías digitales y verdes. El próximo capítulo examinará otra dimensión crítica: el complejo papel que una mayor competencia podría jugar a la hora de revitalizar las economías de ALC.

Bibliografía

- Banco Mundial (2023a). Latin America and Caribbean Economic Review, (abril de 2023): *The Promise of Integration: Opportunities in a Changing Global Economy*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Banco Mundial (2023b). Latin America and Caribbean Economic Review, (octubre de 2023): *Wired: Digital Connectivity for Inclusion and Growth*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Banco Mundial (varios años). *Macro Poverty Outlook*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Bernal, C.; M. Prem; J. F. Vargas y M. Ortiz (2024). *Peaceful Entry: Entrepreneurship Dynamics during Colombia's Peace Agreement*. Journal of Development Economics 166 (C). doi: 10.1016/j.jdeveco.2023.103119.
- Fajnzylber, P.; D. Lederman y N. V. Loayza (2002). *Inequality and Violent Crime*. Journal of Law and Economics 45 (1): 1-39.
- Feenstra, R. C.; R. Inklaar y M. P. Timmer (2015). *The Next Generation of the Penn World Table*. American Economic Review 105 (10): 3150-82.
- Fleming, S.; M. Arnold y C. Jones (2024). *How Low Will Interest Rates Go? The Hunt for the Elusive Neutral Level*. Financial Times. <https://www.ft.com/content/e0f27da0-b735-4b73-b5a9-06dbc186842f>.
- Kilik Celik, S.; M. A. Kose; F. Ohnsorge y F. U. Ruch (2023). *Potential Growth: A Global Database*. Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas del Banco Mundial n.º 10354, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Kose, M. A. y F. Ohnsorge, eds. (2024). *Falling Long-Term Growth Prospects: Trends, Expectations, and Policies*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Maloney, W. (2024). *How Latin America and the Caribbean Benefit from and Foreign Direct Investment and Reshoring*. Opinión - Comercio e Inversión, 19 de febrero de 2024, Foro Económico Mundial.
- Mancini, G. y G. Vecchi (2022). *On the Construction of a Consumption Aggregate for Inequality and Poverty Analysis*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Ñopo, H. (2020). *Latin America and the End of the Demographic Bonus*. Informe de políticas del Southern Voice n.º 1 (abril).
- Rofman, R. y I. Apella (2020). *When We're Sixty-Four: Opportunities and Challenges for Public Policies in a Population-Aging Context in Latin America*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Schargrodsky, E. y L. Freira (2023). *Inequality and Crime in Latin America and the Caribbean: New Data for an Old Question*. Economía LACEA Journal 22 (1): 175-202.
- UN-DESA (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas) - Sección Demográfica (2022). *World Population Prospects 2022: Database*. Nueva York: Naciones Unidas.



Capítulo 2

Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?

La ambivalente relación de ALC con la competencia

En todas partes del mundo los formuladores de política son ambivalentes ante el libre juego de la competencia entre fronteras. Por un lado, los beneficios para los consumidores de una mayor competencia son claros. Veintiún años después de que el modelo fuera discontinuado en los Estados Unidos, las familias argentinas seguían manejando el Ford Falcon por cuenta de las medidas proteccionistas que prohibían las importaciones de opciones más modernas. A lo largo de la región, la baja competencia hace que los consumidores paguen más y tengan opciones de menor calidad en productos que van desde papel higiénico y la conectividad a Internet hasta los alimentos, disminuyendo el bienestar general. La falta de competencia también contribuye a una mayor desigualdad, porque afecta a los hogares de manera distinta a lo largo de la distribución del ingreso. Los precios de monopolio sobre productos y servicios esenciales afectan más los presupuestos de los hogares de menores ingresos. Mientras que los hogares más acomodados pueden excluirse de los mercados locales monopolizados y obtener bienes y servicios en mercados extranjeros con mayor competencia, esto no es así para los pobres. En las zonas urbanas de México, se calcula que las pérdidas de bienestar relativas derivadas del poder de monopolio en mercados de bienes esenciales—tortillas de maíz, carnes procesadas, pollo, huevos y leche—son hasta un 20 por ciento más altas en los hogares más pobres que en los más acomodados¹. Es innegable que la mayor competencia proveniente de importaciones de bienes de bajo costo contribuye a mejorar la calidad de vida de las familias a lo largo de la distribución del ingreso, particularmente de las más pobres.

La competencia también es necesaria para empujar a los productores locales a adoptar nuevos productos y tecnologías que contribuyen cerca de la mitad del crecimiento económico. La competencia en los mercados globales hace esto y ayuda a difundir estas innovaciones que fomentan la productividad y el crecimiento. Asimismo, la competencia en un mercado local dinámico y exigente es la mejor preparación para exportar². América Latina y el Caribe (ALC) exporta menos de lo esperado, dadas las oportunidades que brindan la multitud de acuerdos de libre comercio que se han firmado³.

Por otro lado, la competencia internacional es vista, no sin motivo, como perjudicial para la industria y los puestos de trabajo locales. Los sectores industriales de la región han enfrentado dificultades con la llegada de importaciones desde China a partir de la década del 2000.

Allí reside la aparente disyuntiva que enfrentan los formuladores de política: si impulsar a las empresas a acercarse a la frontera tecnológica y que los consumidores obtengan los mejores productos posibles, o proteger los puestos de trabajo y las empresas existentes, a costa del posible sacrificio de un crecimiento dinámico y del bienestar de los consumidores⁴.

Este capítulo plantea que esta disyuntiva es falsa. Encuentra que una mayor competencia local, impulsada por las autoridades de competencia, produce resultados inequívocamente positivos en términos de bienestar general. La mayor competencia internacional ha provocado resultados ambiguos en parte porque las empresas de ALC carecen de la preparación adecuada para competir con las empresas que se encuentran sobre la frontera mundial. El complemento necesario para aprovechar plenamente las ventajas de una mayor competencia es una agenda amplia y desafiante centrada en desarrollar las capacidades de las empresas y los trabajadores y una reforma de los sistemas

1 Rodríguez-Castelán (2015).

2 Michael Porter (1985) señaló esta relación hace décadas.

3 Buera y Oberfield (2020).

4 La frontera tecnológica se refiere a las tecnologías que están a la vanguardia: la tecnología más avanzada disponible.

nacionales de innovación⁵. Este capítulo también plantea que el elevado poder de mercado observado en ALC a menudo se traduce en poder político y en interferencias en la formulación de políticas por parte del sector empresarial, perpetuando e incrementando así ese mismo poder de mercado y empresarial, con un costo inconmensurable sobre el desarrollo. La puesta en marcha de medidas para rebalancear este poder, incluidas inversiones para fortalecer las leyes y las agencias de competencia, sería de gran utilidad.

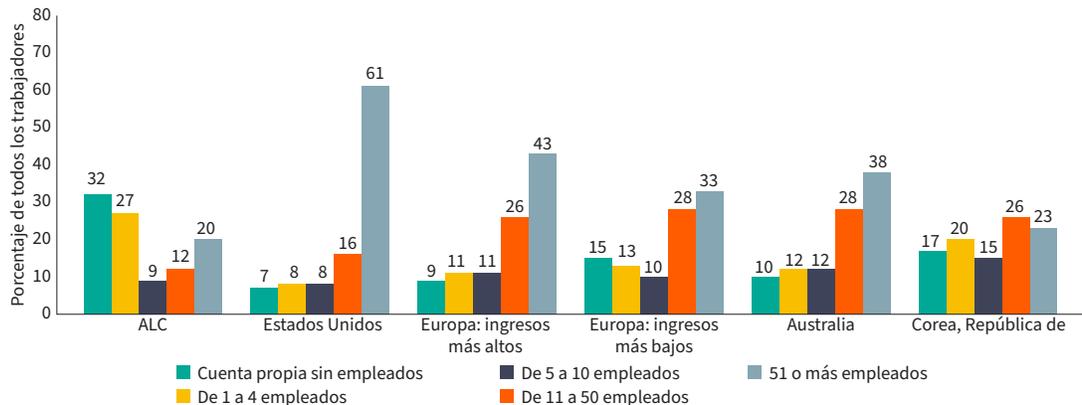
ALC: tierra de gigantes

Los mercados en América Latina y el Caribe se caracterizan por tener unas pocas empresas gigantescas en la parte más alta de la distribución por tamaño de las empresas y una multitud de microempresas de 10 o menos empleados en la parte más baja, la mayoría de ellas en el segmento de 1 a 4 empleados. La fragmentación en la parte más baja de la distribución es incluso mayor cuando se toma en cuenta el empleo por cuenta propia. Una característica diferencial de los mercados de ALC, que los distingue de las economías avanzadas, es la ausencia casi completa del segmento de pequeñas y medianas empresas de entre 11 y 50 empleados y 51 o más empleados, respectivamente (figura 2.1).

Figura 2.1.

Setenta por ciento de los trabajadores en ALC son cuentapropistas o trabajan en empresas con menos de 10 empleados

Distribución por tamaño de las empresas ponderada por empleo



Fuente: Eslava et al. (2023).

Nota: cada barra representa el promedio ponderado por empleo de los países. Solo se cuenta a aquellos trabajadores de 20 años o más que reportan un ingreso positivo y que pertenecen a una de las dimensiones pertinentes. América Latina y el Caribe (ALC) (11 países): Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay. Europa, mayores ingresos (por encima del ingreso per cápita promedio de la Unión Europea) (11 países): Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Suecia, Suiza. Europa, menores ingresos (por debajo del ingreso per cápita promedio de la Unión Europea) (15 países): Bulgaria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Grecia, Letonia, Lituania, Polonia, Portugal, República Checa, Rumania, Serbia. Los umbrales para Argentina son 11-40 empleados y 41 o más empleados. Los umbrales para Costa Rica son 11-30 empleados y 31 o más empleados.

Esta distribución sesgada es el resultado y también la causa de la baja productividad y la alta desigualdad en una región que se caracteriza precisamente por estos rasgos. En la parte más baja, los trabajadores por cuenta propia o quienes trabajan en microempresas se dedican en su mayoría a actividades de baja productividad. En la parte más alta, la ausencia de un número sustancial de empresas pequeñas, medianas e incluso grandes de alta productividad se traduce en mercados muy concentrados dominados por jugadores enormes (figura 2.2) y un nivel de poder de mercado promedio alto, lo que resulta en rentas elevadas en manos de unos pocos (figura 2.3)⁶. La evidencia en el sector manufacturero de ALC sugiere que los aumentos en la concentración son impulsados por la empresa más grande en términos del ingreso de cada mercado, que también suele ser la empresa con el mayor poder de mercado. Este poder se asocia a una productividad ligeramente mayor y salarios promedio más altos, indicando que las empresas con

⁵ Los sistemas nacionales de innovación incluyen a los actores, redes e instituciones que contribuyen al desarrollo, difusión y utilización de nuevas ideas, productos y procesos.

⁶ En el campo de la economía, el "poder de mercado" se refiere a la capacidad de una empresa de cobrar un precio más alto del que emergería en un mercado perfectamente competitivo. El ejercicio del poder de mercado se asocia estrechamente al número de empresas en el mercado, dado que la presión de competencia ayuda a mantener los aumentos de precio bajo control. Si bien la mayoría de las empresas cuenta con algún nivel de poder de mercado, solo los monopolios incontestados en la cima del espectro de poder de mercado, junto a aquellas que se les acercan, generan preocupación en la sociedad. Las "rentas" corresponden a aquellos beneficios extraordinarios que solo son posibles a través del ejercicio del poder de mercado.

poder de mercado comparten una parte de su rentas con los trabajadores, aunque, de forma dispareja. En efecto, la participación del trabajo sigue representando un porcentaje menor del ingreso en estos mercados⁷. No obstante, a largo plazo, si este mayor poder de mercado se traduce en un crecimiento más bajo de la productividad, también derivará en un crecimiento más bajo de los salarios y, de esta manera, en un avance más lento hacia mayor bienestar social.

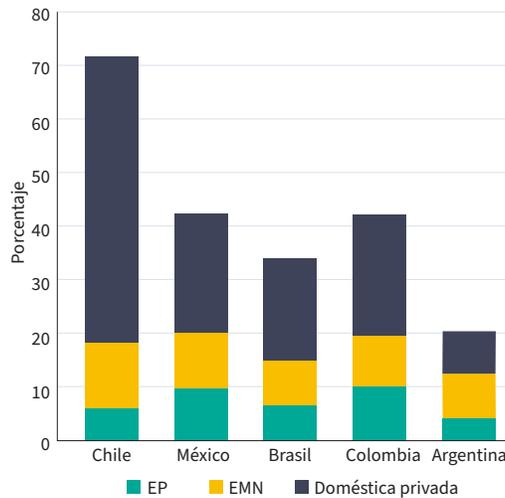
La crisis de productividad de ALC y sus raíces en la falta de competencia

La concentración de mercado es un factor crucial detrás de uno de los desafíos más urgentes de la región: la reactivación del motor de crecimiento económico luego de una década de estancamiento (ver capítulo 1). Una vez finalizado el auge de *commodities* en 2013, la trayectoria de crecimiento de ALC cambió (figura 2.4, panel a). Entre 2014 y 2022, el PIB per cápita creció a una tasa anual promedio de apenas 0,14 por ciento, un ritmo mucho menor al de la década anterior e insuficiente para generar prosperidad y bienestar (figura 2.4, panel b).

El crecimiento económico en la región, cuando ha ocurrido, no ha resultado de mayores niveles de productividad o de una dinámica de productividad positiva capaz de sostener el crecimiento futuro, sino que se ha dado como respuesta a fuerzas de mercado externas, con frecuencia volátiles, y a la acumulación de factores⁸. En términos generales, la

Figura 2.2.
Las empresas gigantes dominan los mercados de ALC

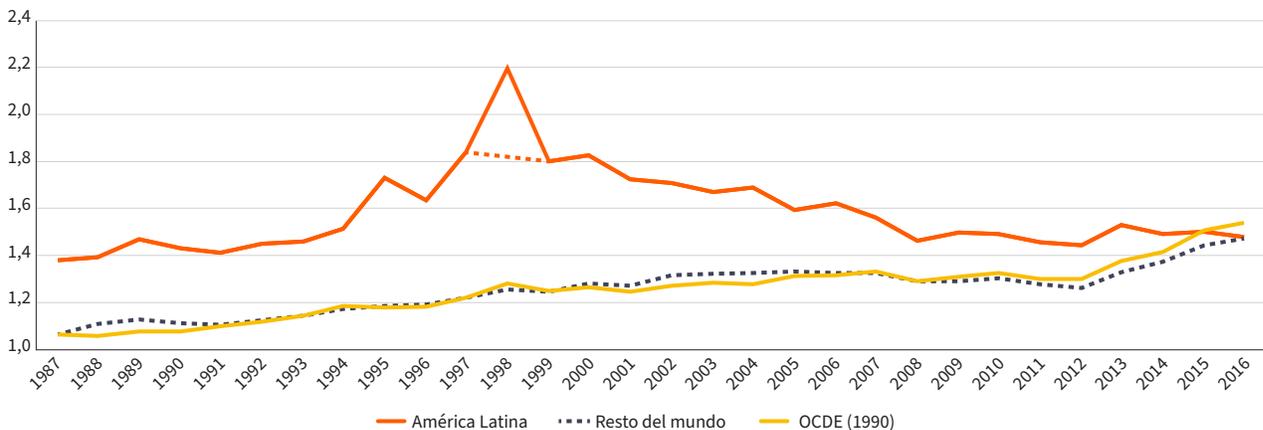
Ingresos de las 50 empresas más grandes como porcentaje del PIB



Fuente: Schneider (2021); datos de S&P Capital IQ; Indicadores del Desarrollo Mundial.
Nota: las empresas se asignan a un país según el país en donde están constituidas. Las empresas públicas (EP) son aquellas donde un gobierno nacional o subnacional mantiene una participación mayoritaria. Las empresas multinacionales (EMN) se identifican según la sede principal de la casa matriz de la empresa. Los datos de ingresos son de 2019.

Figura 2.3.
Los márgenes de ganancia en América Latina son más altos que en el resto del mundo y constantes a lo largo del tiempo

Márgenes de ganancia promedio, 1987-2016

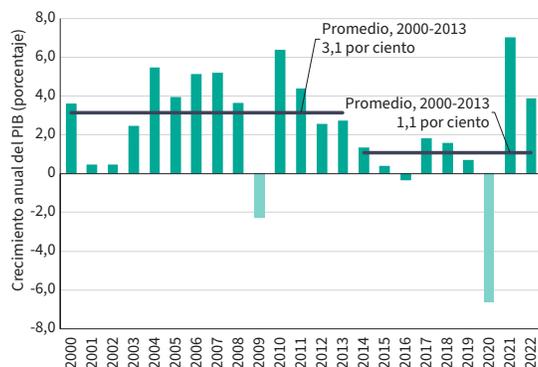


Fuente: Eslava, Meléndez y Urdaneta (2021), con cálculos de De Loecker y Eeckhout (2021).
Nota: los márgenes de ganancia anuales promedio se calculan como los efectos fijos por año de una regresión lineal del margen de ganancia promedio por país, con efectos fijos por año y país. OCDE (1990) corresponde a los países que pertenecían a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1990. Resto del mundo corresponde a todos los países de la muestra que no forman parte de América Latina.

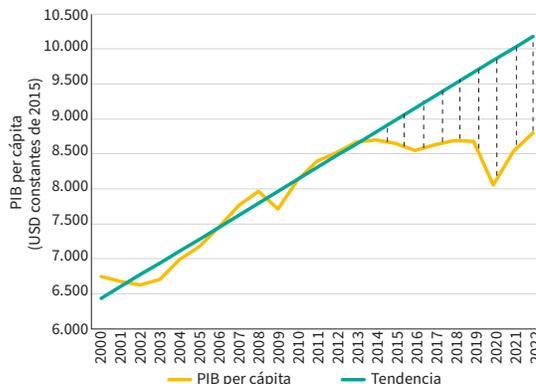
⁷ Eslava, Meléndez y Urdaneta (2021).
⁸ Ver Daude y Fernández-Arias (2010); Fernández-Arias y Fernández-Arias (2021); Fernández-Arias y Rodríguez-Apolinar (2016).

Figura 2.4.
El crecimiento en ALC es bajo y se estancó en la última década

a. Crecimiento del PIB, 2000-2022



b. PIB per cápita y tendencia, 2000-2022



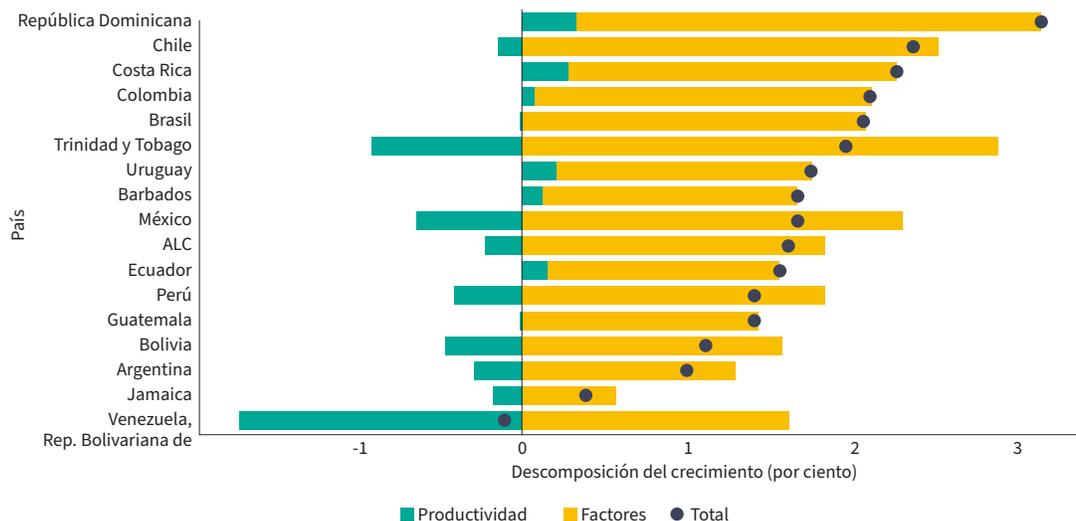
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

Nota: la línea de tendencia para el PIB per cápita utiliza datos de 2000 a 2013. En el panel b, las líneas punteadas verticales indican la diferencia respectiva entre la tendencia y el PIB per cápita real.

productividad ha contribuido poco y a menudo de forma negativa al crecimiento económico en ALC (figura 2.5)⁹. Esta escasa contribución al crecimiento económico en comparación con la acumulación de factores hace que la región se diferencie notablemente de otros mercados emergentes y economías en desarrollo (figura 2.6).

Figura 2.5.
La productividad contribuye poco o negativamente al crecimiento de largo plazo de la producción en ALC

Descomposición del crecimiento de la producción per cápita, 1962-2017, anualizado



Fuente: Fernández-Arias y Fernández-Arias (2021); datos de Penn World Table (versión de la base 9.1). <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/pwt-releases/pwt9.1>. ALC = América Latina y el Caribe.

La productividad agregada es la suma de las productividades individuales de todas las unidades productivas ponderadas por su contribución a la producción. Esto significa que depende de la productividad a nivel de empresa, impulsada por innovaciones que elevan las capacidades de las empresas¹⁰. Aunque también depende del grado en el que el capital, la mano de obra y demás factores de producción sean asignados entre empresas y sectores; en caso de

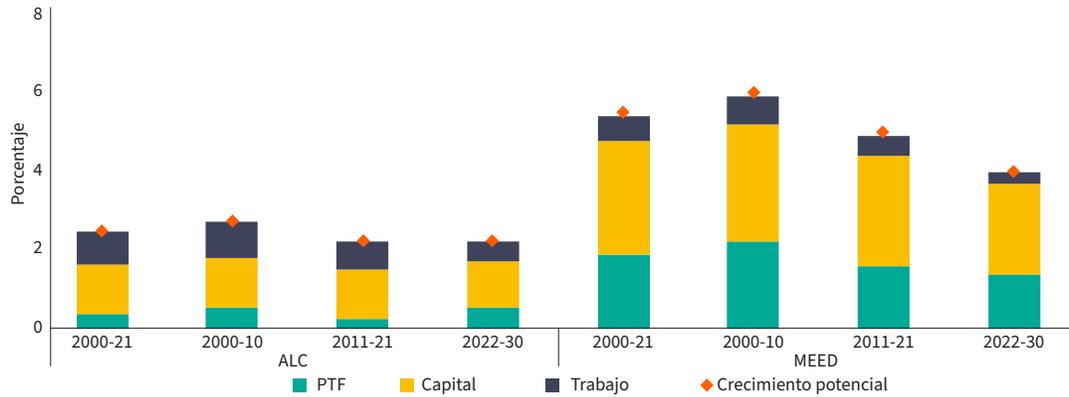
⁹ La productividad se define como la parte del crecimiento que no puede explicarse por la acumulación de capital físico, mano de obra y otros factores de la producción y que depende de la capacidad de gestión gerencial y de innovación y, a nivel agregado, de la asignación de recursos hacia las empresas y sectores más productivos y lejos de los menos productivos.

¹⁰ Este es el canal al interior de la empresa o de innovación para la productividad.

Figura 2.6.

La baja productividad influye más como factor limitante del crecimiento económico en ALC que en otros países en desarrollo

Tasas reales y proyectadas de crecimiento económico anual promedio, desglosadas según la contribución de la productividad, el capital y la acumulación de mano de obra, 2000-2030



Fuente: Kose y Ohnsorge (2023).

Nota: proyecciones para 2022-2030. PTF es el indicador que utiliza la literatura económica para sintetizar la productividad de todos los factores de la producción. MEED = mercados emergentes y economías en desarrollo; ALC = América Latina y el Caribe; PTF = productividad total de los factores.

no asignarse a las unidades más productivas, la productividad agregada se verá afectada¹¹. Depende, asimismo, del ritmo al cual ingresan al mercado empresas más productivas y las menos productivas lo abandonan¹². La supervivencia y persistencia de empresas poco productivas disminuye la productividad agregada. La competencia es un elemento clave del entorno operativo que contribuye a los tres canales de crecimiento de la productividad (figura 2.7). Como analizaremos más adelante en este capítulo, el capital humano y la capacidad de innovación son complementos clave para asegurar que la competencia se traduzca en un mejor desempeño empresarial y en la entrada de empresas más productivas.

Figura 2.7.

La competencia es un componente central del entorno operativo que contribuye al crecimiento de la productividad



Fuente: inspirado en Cusolito y Maloney (2018).

Nota: CTI = ciencia, tecnología e innovación.

11 Este es el canal entre empresas o de asignación para la productividad.

12 Este es el canal de selección para la productividad. Ver, por ejemplo, Melitz y Polanec (2015).

De manera más específica, la competencia afecta la productividad a través de cuatro canales principales¹³. Primero, la baja competencia deriva en una selección insuficiente. La competencia obliga a las empresas menos productivas a salir del mercado, mientras que las más productivas sobreviven y crecen. Sin competencia, las empresas de baja productividad sobreviven. De esta manera, la competencia eleva la productividad mediante la entrada y la salida de empresas: las empresas más productivas aportan un porcentaje mayor de la producción, impulsando la productividad agregada. Un conjunto de trabajos empíricos confirma el papel de la competencia en la selección de empresas más eficientes y el aumento de la eficiencia productiva¹⁴. No obstante, este efecto también depende de otros elementos del entorno operativo, como acceso al financiamiento. A su vez, el surgimiento de empresas nuevas y más productivas depende de un conjunto de capacidades técnicas, de gestión gerencial y de emprendimiento. La rotación e ingreso constante de empresas informales de baja productividad no genera mucho en términos de dinamismo económico.

Segundo, la competencia es un incentivo para la innovación. En su ausencia, las empresas con una base de consumidores cautiva pueden elegir operar a un costo mayor y optar por no adoptar las tecnologías más eficientes disponibles. Un nivel más bajo de incentivos puede resultar en prácticas gerenciales subóptimas y en un esfuerzo insuficiente, y los monopolios pueden no sentir la necesidad de innovar si son capaces de sobrevivir y continuar extrayendo rentas sin modernizar su tecnología¹⁵.

No obstante, la evidencia empírica sobre los efectos positivos de la competencia es ambigua¹⁶. Un punto de vista sostiene que demasiada competencia reduce la expectativa de una empresa respecto a la capacidad de aprovechar los retornos a sus inversiones en innovación; razón por la cual, desde el punto de vista de la innovación, es preferible un nivel moderado de poder de mercado¹⁷. Una explicación alternativa para la baja innovación, incluso al interior de entornos operativos con competencia, es que para responder a la competencia las empresas deben ser capaces de identificar, adoptar e implementar estas tecnologías con el fin de “escapar” de la competencia, y en caso de no poder hacerlo, quedarán rezagadas y se contraerán¹⁸. Esta literatura apunta, nuevamente, a la necesidad de que las empresas cuenten con niveles altos de capital técnico y de gestión gerencial, que estén incorporados a sistemas de innovación de buen funcionamiento. La reacción de una economía a un aumento en la competencia depende de la proximidad de las empresas a la frontera tecnológica y de la distribución subyacente de la productividad entre las empresas.

Tercero, los mercados con mayor competencia hacen que la adopción de tecnología sea más asequible y amplían el espectro de su difusión, permitiéndoles a más empresas beneficiarse de las mejoras de eficiencia. Esta tecnología puede, por ejemplo, estar incorporada a los insumos intermedios o al capital.

Cuarto, las empresas con un alto poder de mercado a menudo desvían recursos de actividades productivas a la extracción de rentas. Con el fin de mantener o incrementar su poder de mercado, pueden movilizar su influencia política y su poder de *lobby*, distorsionando las trayectorias de política en beneficio propio¹⁹. Las empresas con frecuencia abogan por políticas que redundan en menores presiones de competencia (y baja productividad), incluidas instituciones antimonopolio débiles. Este tipo de conducta es una de las razones por las que los individuos de la región identifican a las grandes empresas como una de las élites más influyentes de sus naciones²⁰.

Competencia de las importaciones y productividad en ALC

A pesar de los elevados niveles de concentración y poder de mercado en ALC, así como el vínculo establecido en la literatura económica entre competencia de mercado, innovación y productividad, la evidencia empírica respecto a estos fenómenos en los mercados de ALC es relativamente escasa debido a la falta de datos microeconómicos fiables y la dificultad para acceder a ellos. Una excepción a esto son las investigaciones sobre los efectos de la competencia de las importaciones sobre la productividad y la innovación de las empresas, que se analizan a continuación.

Diversos estudios han hallado efectos positivos de una mayor competencia de las importaciones sobre la productividad, la calidad de los productos, el número de estos, la innovación y la rotación laboral, aprovechando los

13 Para una discusión completa de los canales a través de los cuales el poder de mercado afecta la productividad, ver Motta (2004), capítulo 2.

14 Ver Baily, Hulten y Campbell (1992); Barnes y Haskel (2000); Foster, Haltiwanger y Krizan (2001); Olley y Pakes (1996).

15 Ver Hart (1983); Hermalin (1992); Horn, Lang y Lundgren (1994); Maggi (1996); Scharfstein (1988).

16 Scherer y Ross (1990).

17 Schumpeter (1942).

18 Ver Aghion et al. (2005).

19 Posner (1975).

20 Ver, por ejemplo, Latinobarómetro.

episodios de liberalización comercial exógenos que tuvieron lugar en las décadas de 1980 y 1990²¹. La evidencia en torno al impacto de las importaciones —principalmente de origen chino— sobre los productores latinoamericanos se ha centrado en los resultados a nivel sectorial²². A nivel regional, la presión de competencia de las importaciones chinas favoreció a productores y exportadores de materias primas, a la vez que perjudicó a industrias especializadas en *commodities*, electrónica, automóviles y autopartes²³. Por ejemplo, la entrada de bienes chinos a los Estados Unidos desplazó las exportaciones mexicanas destinadas a ese país²⁴. Por otro lado, también llevó a una mejora de los resultados de la innovación en México, tales como capacitación en certificación de calidad y programas de participación y capacitación de trabajadores²⁵. De manera similar, en Argentina la exposición industrial a la liberalización comercial derivada del acuerdo comercial MERCOSUR entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay incentivó las inversiones en innovación a nivel de empresa²⁶. En Chile, las importaciones de China e India estimularon mejoras en calidad a nivel de empresa²⁷.

No obstante, en toda ALC los hallazgos específicos a nivel de país reafirman el hecho de que las respuestas a nivel de empresa dependen del nivel de productividad de las empresas. Las empresas más productivas de la región mejoran la calidad de sus productos para diferenciarlos de los de la competencia extranjera, mientras que las empresas menos productivas que no pueden mejorar su calidad reaccionan bajando sus precios²⁸. La liberalización de aranceles en Chile y Colombia derivó en resultados variados en términos de productividad a nivel de planta; las empresas más productivas, más grandes o centradas en la exportación tuvieron una mayor probabilidad de sobrevivir y beneficiarse del choque de competencia resultante²⁹. Asimismo, las reformas orientadas a la liberalización comercial en Chile fueron exitosas a la hora de eliminar la protección artificial de las empresas más pequeñas y menos productivas, que tenían una mayor probabilidad de cerrar bajo una mayor presión de competencia³⁰. El comercio internacional ha beneficiado a las empresas peruanas; aquellas que participan como exportadoras o importadoras han sido reiteradamente más productivas que las empresas que no operan a nivel internacional³¹. A nivel de producto, las empresas mexicanas han respondido a la liberalización comercial bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) centrándose en sus principales destrezas³².

Un informe del Banco Mundial, en proceso de publicación, *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean*, analiza nueva evidencia que aporta a esta literatura y al conjunto más amplio de literatura internacional que examina el impacto de los aumentos nivel de la competencia resultantes de la liberalización comercial en los resultados de mercado (recuadro 2.1)³³. Esta nueva evidencia subraya que los efectos de la competencia de las importaciones sobre la productividad y la innovación en ALC son el resultado de una variedad de respuestas a nivel de empresa que dependen de los niveles preexistentes de productividad y márgenes de ganancia (rentas), y de la cercanía a la frontera de la productividad³⁴. Centrándose en los sectores manufactureros de Chile, México y Perú, estos efectos son estudiados en el contexto de dos rasgos distintivos de la experiencia de los países de ALC con el comercio internacional en el siglo XXI: el choque comercial resultante de la expansión china en los mercados mundiales, y la liberalización comercial a través de la negociación de acuerdos comerciales preferenciales (ACP) bilaterales con otras economías emergentes y avanzadas.

La evidencia muestra que las empresas más productivas “las más cercanas a la frontera de la productividad” son las más capaces de modernizarse y sobrevivir a una mayor competencia de las importaciones, mientras que las empresas más pequeñas y menos productivas se contraen o cierran por completo, en línea con el análisis precedente. El impacto sobre la productividad y el crecimiento de toda la economía depende fundamentalmente de cómo la distribución de productividad subyacente. Dado que en ALC la distribución de la productividad se inclina hacia unas pocas empresas gigantes, es probable que un porcentaje considerable de esas empresas y trabajadores en los sectores afectados sufran ante la competencia de las importaciones.

21 Ver Fernandes (2007); Fernandes y Paunov (2013); Iacovone (2012); Iacovone *et al.* (2015); Medina (2022); Muendler (2004); Schor (2004).

22 Ver Devlin, Esteveadoral y Rodríguez-Clare (2006); Freund y Ozden (2009); Hanson y Robertson (2009); Lall, Weis y Oikawa (2005); Lederman, Olarreaga y Rubiano (2008); Lederman, Olarreaga y Soloaga (2007).

23 Jenkins, Peters y Moreira (2008).

24 Iranzo y Ma (2006).

25 Iacovone, Keller y Rauch (2011).

26 Ver Fernandes y Paunov (2009). Ver también Verhoogen (2023) para una discusión sobre los motores de las mejoras en calidad en los países en desarrollo.

27 Bustos (2011).

28 Castellares (2015, 2016).

29 Fernandes (2007); Fernandes y Paunov (2011).

30 Álvarez y Vergara (2010).

31 Céspedes *et al.* (2016).

32 Eckel *et al.* (2015).

33 Vostroknutova *et al.* (en proceso de publicación).

34 El informe se basa en tres estudios: Iacovone, Rauch y Winters (2013); Cusolito, García-Marín y Maloney (2023); Tello y Tello-Trillo (2023).

Recuadro 2.1.

Evidencia internacional sobre los efectos de un incremento en la competencia de las importaciones

Existe un consenso en la literatura económica respecto a que la competencia generada por la liberalización comercial aumenta la productividad agregada^a. La evidencia internacional resalta varios mecanismos detrás de esta relación^b. La entrada de importaciones a un mercado local equivale a un aumento de la competencia que reasigna recursos hacia productores más eficientes, alejándolos de unidades empresariales menos productivas que operan con costos más altos. A medida que los productores más eficientes incrementan su participación en el mercado y las empresas menos productivas perciben la presión de la mayor competencia, perdiendo relevancia o abandonando el mercado, la productividad agregada aumenta. La penetración de un mercado por parte de competidores extranjeros también puede reducir los márgenes de ganancia existentes y hacer bajar los precios^c. De esta manera, puede empujar a las empresas a mejorar su eficiencia para mantener su competitividad en los precios frente a los productos importados^d. Al mismo tiempo, la mayor disponibilidad o menor costo de los insumos intermedios que trae consigo la liberalización comercial puede suponer un incentivo para que las empresas adopten medidas que mejoren su eficiencia.

Se ha demostrado que el choque de competencia producido por las importaciones tiene un impacto que varía según la empresa. Por ejemplo, las empresas de Estados Unidos expuestas a la competencia de países con salarios relativamente más bajos, como China, tuvieron una menor probabilidad de sobrevivir o crecer, pero las plantas intensivas en capital y en personal altamente capacitado se vieron afectadas en menor medida^e. No obstante, la evidencia de otras economías avanzadas como Bélgica también sugiere que si bien la competencia china puede haber inducido a una mejora en habilidades, esto no necesariamente se tradujo en una mayor probabilidad de cierre de la empresa^f.

De manera análoga, a nivel de los productos un choque comercial puede hacer que las empresas decidan reasignar su catálogo de productos. Si bien la evidencia en este frente es más escasa, sí revela que las empresas suelen suprimir productos menos importantes en términos de ventas, para darle mayor importancia en la producción a sus productos principales^g. Las empresas de EE. UU. han ajustado sus catálogos de productos e incluso han transitado hacia otras industrias como respuesta a la presión comercial de países con salarios más bajos^h. En un contexto de mayor competencia por cuenta de las importaciones chinas, la contribución al crecimiento del sector manufacturero en EE. UU. por la reasignación al interior de las empresas es igual de significativa que por la reasignación entre empresas del mercadoⁱ. No obstante, en India los cambios en los catálogos de productos a nivel de empresa resultantes de la liberalización comercial, que contribuyeron a un crecimiento de la producción del sector manufacturero, no implicaron la reasignación de productos sino la ampliación de los catálogos^j. En contraste, la competencia resultó en una reducción de la diversificación entre productores canadienses^k.

Las fuerzas en juego entre una mayor competencia comercial y el impulso de la innovación como vehículo para el logro de mejoras en la productividad de largo alcance tienen más matices. Si bien la entrada de empresas puede elevar la competencia, podría hacerlo a costa de limitar los incentivos para que las empresas inviertan en innovación^l. La evidencia proveniente del Reino Unido apoya la noción de que un aumento inicial de la competencia impulsa la innovación a nivel industria, pero cualquier presión más allá del punto en el cual las empresas son capaces de beneficiarse de la innovación como estrategia para escapar de la competencia eventualmente redundante en menor productividad. Esta relación está mediada por la proximidad de una empresa a la frontera tecnológica^m. En efecto, las empresas más productivas tienen el incentivo de incurrir en el costo de innovar como forma de protegerse de la competencia y obtener rentas más altas a futuro, mientras que las empresas menos productivas tienen menos incentivos por cuenta de un *trade-off* más costoso respecto a la rentabilidad esperadaⁿ. De forma análoga, en Francia el efecto de una mayor competencia en los indicadores de innovación fue negativo para las empresas en mercados de bienes finales, mientras que fue ligeramente positivo para las empresas en mercados de insumos^o. La mayor exposición a la competencia de las importaciones chinas en doce países europeos condujo a una modernización tecnológica agregada, mediante un aumento en el volumen de innovación a nivel de empresa que se dio a través del patentamiento, la reasignación de la fuerza laboral desde empresas de baja tecnología hacia aquellas de alta tecnología, y menores probabilidades de supervivencia en el caso de las empresas de baja tecnología^p.

a. Ver Amiti y Konings (2007); Eslava et al. (2013); Fernandes (2007); Krishna y Mitra (1998); Muendler (2004); Pavcnik (2002); Treffer (2004).

b. Syverson (2011).

c. Chen, Imbs y Scott (2009).

d. Topalova y Khandewal (2011).

e. Bernard, Jensen y Schott (2006).

f. Mion y Zhu (2013).

g. Liu (2010).

h. Bernard, Jensen y Schott (2006).

i. Bernard, Redding y Schott (2010).

j. Goldberg et al. (2010).

k. Baldwin y Gu (2009); Bernard, Redding, y Schott (2011).

l. Vives (2008).

m. Aghion et al. (2005).

n. Aghion et al. (2009).

o. Aghion et al. (2021).

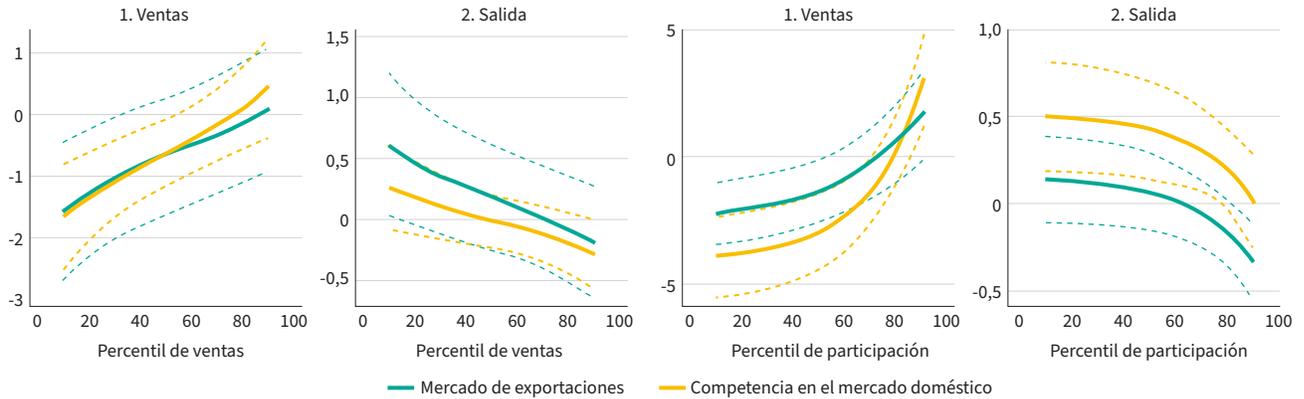
p. Bloom, Draca, and Van Reenen (2016).

Figura 2.8.

En México, la competencia extranjera desde China perjudicó a las empresas más pequeñas y afectó de forma diferente a los productos marginales y los principales

a. Efectos de la competencia sobre las ventas y los cierres a nivel de planta en el sector manufacturero mexicano

b. Efectos de la competencia sobre los productos marginales y principales en el sector manufacturero mexicano



Fuente: Iacovone, Rauch y Winters (2013).

Nota: la figura muestra los efectos marginales, como coeficientes de regresión, de la competencia china (eje y) sobre las ventas y el cierre de empresas (panel a) o sobre las ventas y la salida de productos (panel b), por percentil de ventas o de participación (eje x) en el sector manufacturero mexicano. Las líneas punteadas indican intervalos de confianza al 95 por ciento.

Por ejemplo, en México, la creciente exposición a productos de origen chino entre 1995 y 2004 llevó a una expansión de las empresas más grandes (en términos de ventas) y al cierre o contracción de las más pequeñas (figura 2.8, panel a)³⁵. El incremento en la competencia de las importaciones también elevó la probabilidad de que las empresas reestructurasen su catálogo de productos para centrarse en sus competencias principales, priorizando los productos con mayor participación en el total producido e interrumpiendo la producción de bienes marginales con un menor peso relativo en sus catálogos (figura 2.8, panel b). En el caso de un producto en el 10 por ciento más bajo del volumen de producción, un aumento de 1 por ciento en las importaciones de un determinado producto chino aumentó la probabilidad de que un productor mexicano de ese mismo producto lo sustrajera del mercado en 0,6 por ciento, aunque no afectó la probabilidad de retiro de un producto en el 10 por ciento más alto. En esencia, las empresas más grandes y los productos principales estuvieron a salvo del incremento en la competencia. Estos resultados apuntan a un aumento de la productividad agregada, a pesar de una contracción general de las ventas, debido al cierre de empresas menos productivas y la expansión de las más productivas.

No obstante, estos efectos de reasignación podrían estar omitiendo otra parte de la historia. En Chile, el aumento de las importaciones chinas entre 2000 y 2007 contribuyó a un descenso de los márgenes de ganancia promedio y a una mejora en la calidad promedio de los productos, aunque también resultó en una disminución del gasto total en innovación y en la probabilidad de realizar innovaciones en procesos y productos (figura 2.9)³⁶. Las empresas más cercanas a la frontera, definidas como el 10 por ciento más alto de la distribución de la productividad, buscaron escaparse de la nueva competencia a través de inversiones en innovación que les permitieron volverse más competitivas y productivas. No obstante, el 90 por ciento más bajo, compuesto por las empresas más alejadas de la frontera tecnológica, redujeron la innovación. En promedio, el efecto sobre la productividad agregada fue nulo. El impacto de largo plazo de la reducción en el grado de innovación entre la enorme mayoría de las empresas es difícil de estimar.

En línea con la teoría de que las rentas son necesarias para la innovación, el impacto negativo de la competencia sobre la producción y la innovación fue mitigado en la medida en que las empresas tuvieran rentas (márgenes de ganancia). Las empresas menos productivas en mercados con márgenes de ganancia decrecientes experimentaron las mayores contracciones en gasto total e innovación de procesos (figura 2.10, panel a). Las empresas más productivas en mercados con márgenes de ganancia crecientes evidenciaron los aumentos más notorios en el gasto en I+D, y en la innovación y la calidad de los productos (figura 2.10, panel b).

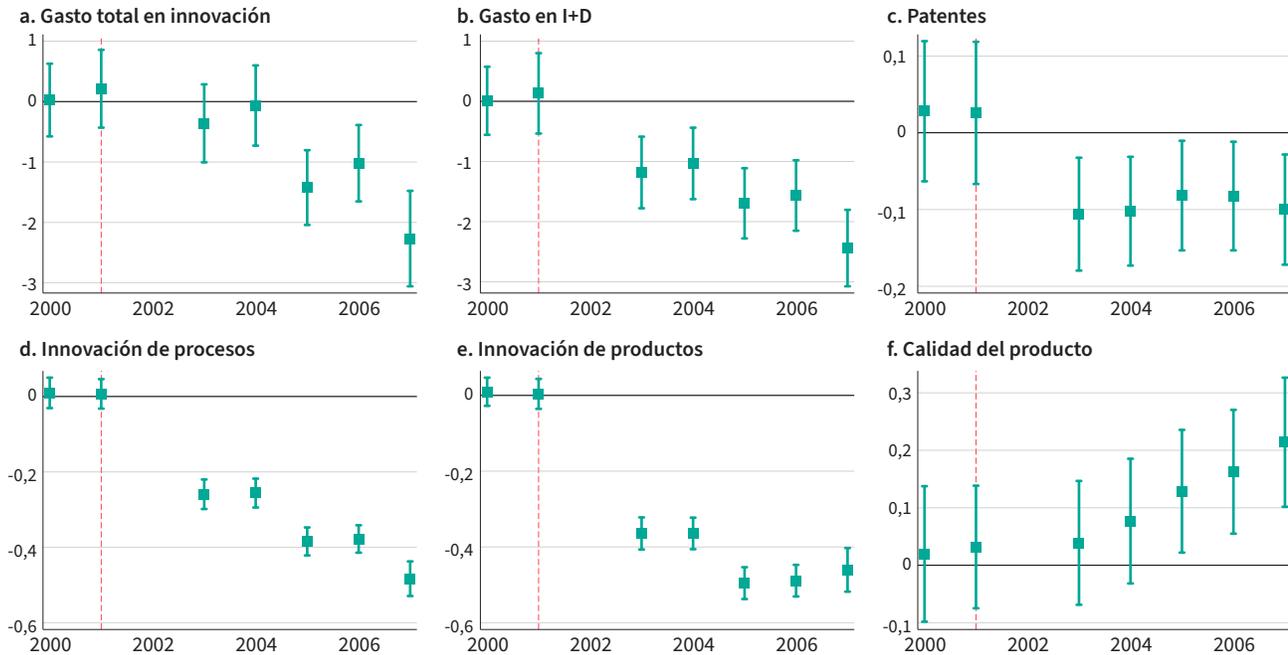
³⁵ Ver Iacovone, Rauch y Winters (2013).

³⁶ Cusolito, García-Marín y Maloney (2023). En el caso del sector manufacturero chileno, los resultados se obtuvieron con datos a nivel de planta, abarcando plantas con diez o más empleados, de la Encuesta Nacional Industrial Anual y la Encuesta Nacional de Innovación.

Figura 2.9.

En Chile, como respuesta a la mayor competencia desde China, la mayoría de los indicadores de innovación al nivel de planta disminuyeron, aunque la calidad de los productos aumentó

Cambio porcentual en los indicadores de la innovación para la planta promedio, sector manufacturero chileno, 2000-2007



Fuente: Cusolito, García-Marín y Maloney (2023).

Nota: la figura muestra la evolución de diferentes indicadores de innovación a nivel de planta (aumentos marginales en la innovación) en el sector manufacturero chileno, antes y después del ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001. Las bandas indican intervalos de confianza de 95 por ciento. I+D = investigación y desarrollo.

En Perú, la reducción de aranceles bajo los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) con Estados Unidos, China y la Unión Europea (UE), que iniciaron en 2009, 2010 y 2013, respectivamente, impactó a los productores en el mercado doméstico de forma distinta dependiendo de si la reducción de aranceles aplicaba a productos finales o insumos para la producción (que representan un canal para la difusión tecnológica) o, según el caso, de si las empresas eran o no exportadoras³⁷. La reducción de aranceles a productos finales bajo los ACP con la UE y China perjudicó el crecimiento de la productividad entre las empresas no exportadoras, pero lo impulsó entre las exportadoras. Por el contrario, bajo el ACP con Estados Unidos esta reducción de aranceles perjudicó a todos los productores locales, exportadores y no exportadores. Sin embargo, la reducción de aranceles a los insumos para la producción operó de forma inversa en el ACP con EE. UU., promoviendo el crecimiento de la productividad entre todos los productores locales y contribuyendo a un aumento en el crecimiento promedio de la productividad. La reducción de aranceles a los insumos para la producción bajo el ACP con la UE también contribuyó a un mayor crecimiento de la productividad entre las empresas no exportadoras.

La evidencia proveniente de Perú apunta nuevamente al efecto heterogéneo de la competencia de las importaciones sobre las empresas, siendo aquellas en la parte superior de la distribución de la productividad “aquellas en condiciones para exportar” las únicas capaces de aprovechar los beneficios de la eliminación de barreras comerciales, que afectan tanto a los mercados de insumos como los de bienes finales.

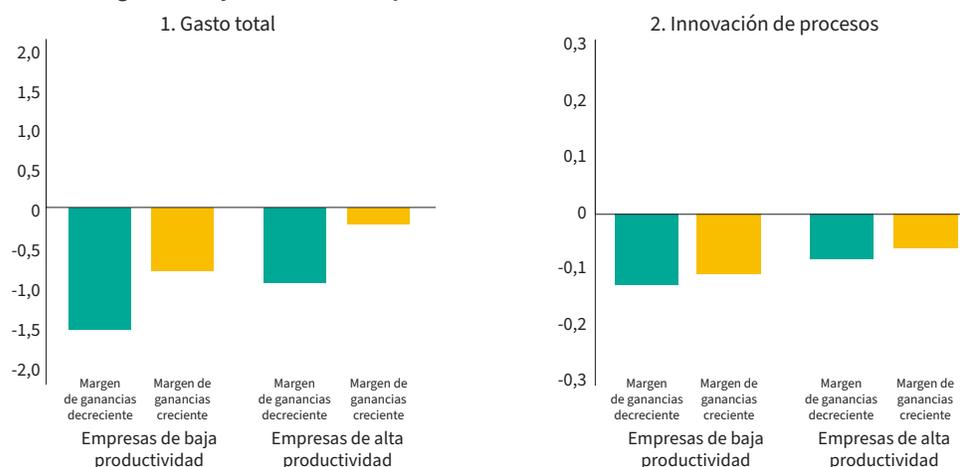
Las políticas de liberalización comercial generalizada no sirven para impulsar el crecimiento económico cuando la distribución de la productividad está muy sesgada hacia la derecha: es decir, cuando apenas un número pequeño de empresas, generalmente las más grandes, están lo suficientemente cerca de la frontera de la productividad como para sobrevivir y beneficiarse de la mayor competencia que implican las importaciones. Así, el interrogante clave que queda pendiente es cómo encender los motores de la innovación y la productividad a nivel de empresa.

37 Tello y Tello-Trillo (2023).

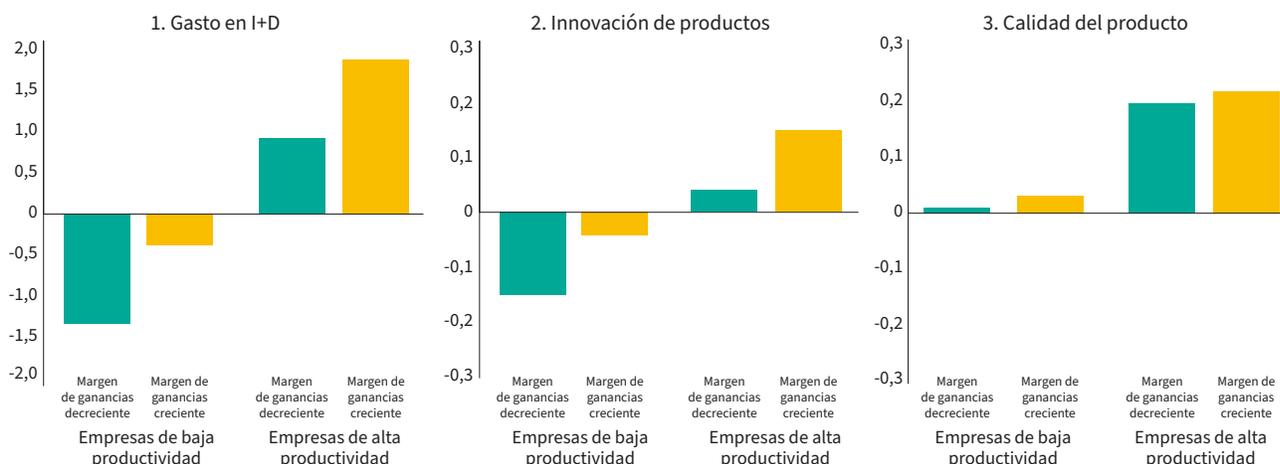
Figura 2.10.

Los cambios en los márgenes de ganancia exacerbaban las diferencias en los indicadores de innovación de las empresas manufactureras más y menos productivas de Chile, como respuesta al aumento de las importaciones chinas

a. Efectos sobre el gasto total y la innovación de procesos



b. Efectos sobre el gasto en I+D, innovación de productos y calidad de los productos



Fuente: Cusolito, García-Marín y Maloney (2023).

Nota: la figura muestra la respuesta a nivel de planta de los diferentes indicadores de innovación dentro del sector manufacturero chileno, en forma de coeficientes de regresión (eje y), a los cambios en la competencia de las importaciones chinas, clasificada de acuerdo a la ubicación de la empresa en la distribución de la productividad y a los cambios en los márgenes de ganancia entre 1996-2000 y 2001-2007. Las empresas de alta productividad corresponden al 10 por ciento más alto de las plantas con la productividad total física de los factores (PTFF) promedio más elevada antes de 2001. Las empresas de baja productividad corresponden al 90 por ciento más bajo de las plantas con la PTFF promedio más baja antes de 2001. I+D = investigación y desarrollo.

Si bien la evidencia respecto al impacto de un incremento en la competencia originándose de otras fuentes es escasa, las investigaciones en torno al efecto de la entrada de grandes jugadores extranjeros a los mercados locales apuntan en una dirección similar, subrayando las ventajas y desventajas que acompañan una mayor competencia. Por ejemplo, el ingreso de cadenas minoristas multinacionales a los mercados locales mexicanos resultó en una reducción de los precios y en el costo de vida de los hogares, un aumento de la productividad entre proveedores domésticos, un aumento en el cierre de tiendas locales, menores beneficios para las tiendas domésticas e ingresos más bajos para los trabajadores del sector minorista tradicional³⁸. De igual manera, en Uruguay el ingreso de los hipermercados aceleró el cierre de tiendas locales³⁹. Ambos casos muestran una aparente disyuntiva entre mantener los puestos de trabajo y los ingresos ante la expectativa de un crecimiento más dinámico a nivel agregado.

38 Ver Atkin, Faber y González-Navarro (2018); Javorcik, Keller y Tybout (2008); Iacovone et al. (2015).
39 Ver Borraz et al. (2014); Busso y Galiani (2019); Lira, Rivero y Vergara (2007).

ALC: También una tierra de microempresas

Todos los hallazgos precedentes corresponden a empresas de once o más empleados. No obstante, como indica la figura 2.1, más de dos tercios de la fuerza laboral de ALC se encuentra en empresas más pequeñas que no son detectadas por las encuestas o censos de empresas; esta fuerza laboral solo se conoce a través de encuestas de hogares y censos de población⁴⁰. Los estudios revelan una variación significativa en el desempeño de la productividad a nivel de empresa antes de la exposición a la competencia externa, incluso entre las empresas más grandes que aparecen en estas encuestas o censos, indicando que la dispersión de la productividad entre unidades de negocio está muy subestimada en ALC.

La realidad de ALC es también una de mercados altamente fragmentados en la parte más baja de la distribución por tamaño de las empresas, que generalmente pasa desapercibida en términos de política de innovación y demás políticas en pro de la productividad, y que suele ser objeto de programas empresariales que rara vez mejoran la productividad y son concebidos más como una forma de política social. Los propietarios y empleados de estas empresas estarían mejor si pasaran a ser empleados de empresas más productivas y en crecimiento, si es que estas existiesen.

Por varias razones, estas microempresas no pueden excluirse de la discusión en torno a la competencia. Dado que su adopción de tecnología y su productividad son tan bajas, la mayoría de ellas no puede ejercer presión de competencia alguna sobre las empresas por encima de ellas en la distribución por tamaño y productividad, como sí pueden hacerlo sus contrapartes de Estados Unidos, por ejemplo. Se ha sostenido que la reducción de la competencia y del dinamismo dentro de Estados Unidos se debe precisamente a la reducción en la difusión de nuevas tecnologías entre los competidores más pequeños, evitando que estos copien o desafíen a las grandes empresas. El menor nivel de competencia resultante representa más del 70 por ciento de la reducción en el dinamismo empresarial que tuvo lugar en Estados Unidos⁴¹. Además, a pesar de no estar plasmadas en los datos, estas empresas también son afectadas por la competencia. Por ejemplo, en varios países la llegada de grandes superficies amenaza el sustento de muchas personas que trabajan en estas microempresas, la mayoría de ellas en el sector informal, a donde han llegado por falta de puestos de trabajo más deseables en empresas más grandes o del sector formal.

Como se analizará en la siguiente sección, el desafío de generar las condiciones necesarias para mejorar la innovación y la productividad a nivel de empresa —para que surja un segmento más grande de Pymes, que emplee a un porcentaje mayor de la fuerza laboral, contribuya más a la productividad agregada y esté mejor preparado para enfrentar la competencia externa— se relaciona estrechamente con el desafío de poner en marcha y apoyar instituciones firmes que defiendan la competencia en los mercados locales. Uno de los factores detrás del equilibrio de baja productividad y bajo crecimiento de ALC es que la mayoría de sus empresas han surgido y operado en entornos con niveles bajos de competencia, sin los incentivos brindados por la competencia para innovar y mejorar su capacidad de sobrevivir y crecer. Un conjunto de políticas y sistemas regulatorios adecuados podría resolver esto.

40 Incluso el Censo Económico Mexicano, la fuente más amplia de datos a nivel empresa disponible para ALC, y que abarca parte del sector informal, solo comprende el 42 por ciento de la fuerza laboral del país.

41 Akcigit y Ates (2023).

¿Funcionan las políticas nacionales de competencia?

Leyes y agencias de competencia⁴²

Las leyes de competencia o leyes antimonopolio son una herramienta que los países pueden utilizar para controlar los abusos de poder de mercado y promover una competencia más justa⁴³. Estas leyes supervisan la actividad de las empresas con niveles elevados de poder de mercado para evitar y castigar las malas conductas. Su diseño y mecanismos de cumplimiento determinan el poder que las empresas pueden ejercer en la práctica, así como los efectos ulteriores de esas empresas sobre la eficiencia y la equidad. Hallazgos recientes que dan cuenta de un aumento en los niveles de poder de mercado y de ganancias en las economías avanzadas han suscitado un llamado a favor de una implementación contundente de medidas antimonopolio en todo el mundo⁴⁴.

En la actualidad, veinte países de América Latina y el Caribe cuentan con leyes y agencias de competencia⁴⁵. No obstante, en la mayoría de los países estos marcos normativos son relativamente recientes, en contraste con economías avanzadas como las de Estados Unidos y Europa, y sus agencias se encuentran sobrepasadas⁴⁶. Los grandes grupos y jugadores económicos han estado presentes al menos desde el Siglo XIX. No obstante, la privatización de oligopolios y monopolios públicos, así como la necesidad de alcanzar la escala necesaria para poder competir, ambos impulsados por el Consenso de Washington, contribuyeron al surgimiento de más empresas y grupos con poder de mercado en un contexto carente de una implementación adecuada de la política de competencia⁴⁷. Se esperaba que la apertura al comercio internacional y la entrada de empresas multinacionales generasen la competencia necesaria. En la práctica, el libre comercio demostró ser un dispositivo disciplinario de dudosa efectividad. Las grandes empresas nacionales y multinacionales incurrieron en prácticas anticompetitivas en detrimento de otras empresas, por lo general más pequeñas. Estas prácticas anticompetitivas han salido a la luz en investigaciones antimonopolio posteriores.

En los últimos veinte años, ocho países de ALC han promulgado nuevas leyes de competencia, mientras que otros once modificaron las leyes de competencia existentes⁴⁸. Estos avances se han adelantado principalmente en América Latina. A la fecha, solo Bolivia y Guatemala carecen de regulaciones antimonopolio integrales. Muchos países llevaron a cabo reformas legales y emitieron regulaciones como medida previa a la firma de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos o la Unión Europea, dado que estos por lo general incluyen disposiciones que obligan a la adopción de leyes de competencia y al establecimiento de agencias de competencia. A nivel supranacional, la Comunidad Andina de Naciones emite regulaciones de política de competencia para sus países miembros⁴⁹. En el Caribe, apenas cuatro países “Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago” cuentan con leyes y autoridades de competencia. La Comisión de Competencia de la Comunidad del Caribe (CARICOM) opera como autoridad antimonopolio regional para los países que carecen de dicha legislación.

Las leyes de competencia, claro está, solo son eficaces en la medida en que sean cumplidas. Para asegurar su eficacia, la independencia de la agencia de cumplimiento o de los mecanismos de compromiso mediante límites a las facultades discrecionales en la toma de decisiones es esencial. No obstante, en la mayoría de los países de ALC la agencia de cumplimiento es una autoridad estatal nacional, que forma parte del poder ejecutivo, por lo que el presidente tiene la potestad de reemplazar a su director según su voluntad⁵⁰.

42 El informe del Banco Mundial, *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean* (en proceso de publicación), y el capítulo 3 del Informe de Desarrollo Humano en América Latina y el Caribe 2021 del PNUD sirvieron de insumos para esta sección.

43 Ver Aguzzoni, Langus y Motta (2013); Asker (2010); Baker (2003); Barkley (2023); Besley, Fontana y Limodio (2021); Bittlingmayer (1993); Crandall y Winston (2003); Duso, Neven y Röller (2007); Igami y Sugaya (2022); Ilzkovitz y Dierx (2015); Kwoka (2014); Porter y Zona (1993); Starc y Wollmann (2022).

44 Ver Berry, Gaynor y Morton (2019); De Loecker y Eeckhout (2021); De Loecker, Eeckhout y Unger (2020); Khan (2018); Marinescu y Posner (2019); Rose (2019); Salop (2021); Shapiro (2018); Wu (2018).

45 Los veinte países de ALC son Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y RB Venezuela.

46 La Comisión Federal de Comercio de EE. UU. se fundó en 1914 y el primer Comisionado europeo de Competencia data de 1958.

47 El término “Consenso de Washington”, acuñado en 1989, se refiere a diez recomendaciones de política económica consideradas como el paquete de reformas estándar promovido por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y el Departamento del Tesoro de EE. UU. para los países en desarrollo enfrentados a una crisis.

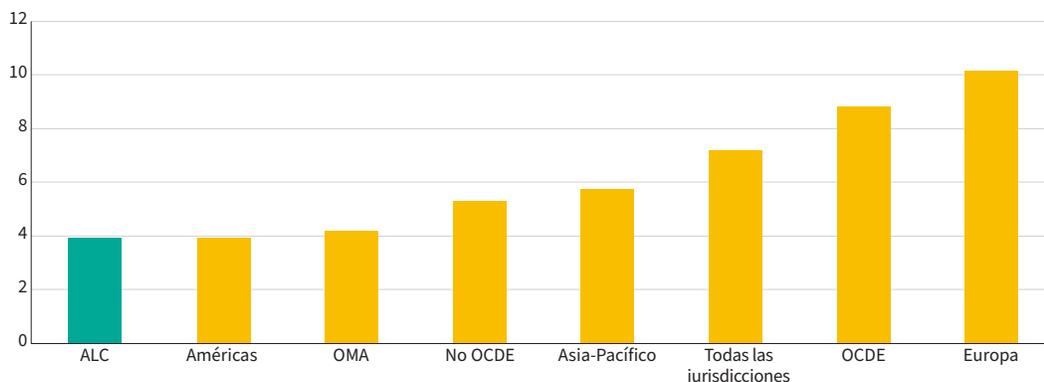
48 Se promulgaron leyes nuevas en Barbados (2000), El Salvador (2004), Honduras (2005), Nicaragua (2006), Trinidad y Tobago (2006), Uruguay (2007), República Dominicana (2008) y Ecuador (2011). Las leyes de competencia se modificaron en Brasil (2000, 2011, 2022), Argentina (2001), Chile (2002, 2003, 2009), México (2006-2011), Panamá (2006, 2007), El Salvador (2007), Perú (2008), Colombia (2009), Costa Rica (2010, 2019), Ecuador (2022) y Uruguay (2022).

49 Según la Decisión 608 adoptada por la Comunidad Andina en 2005, estas regulaciones comprenden a Bolivia en ausencia de una ley nacional de competencia integral.

50 Miranda (2013).

Figura 2.11.
Las autoridades de competencia en ALC son pequeñas

Personal de las autoridades de competencia por millón de habitantes, promedio 2015-2020



Fuente: OCDE Competition Statistics tomadas de OCDE (2022) y OCDE (2023).

Nota: la figura incluye 14 jurisdicciones de ALC de la base de datos CompStats que aportan datos comparables durante esos seis años. Américas = Norte, Centro, Sur América y el Caribe; ALC = América Latina y el Caribe; OMA = Oriente Medio y África; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Asimismo, las agencias de competencia en ALC carecen del personal y presupuesto suficientes, comparadas con sus pares en otras regiones (figura 2.11). El presupuesto promedio de las autoridades de competencia en ALC es inferior al de la OCDE, valor en el que influyen sustancialmente los presupuestos particularmente altos de las pocas jurisdicciones más grandes en la región⁵¹. Si bien los presupuestos por sí solos no son un indicador perfecto de la actividad antimonopolio de la región, y el tamaño ideal de las agencias en términos de personal y presupuesto está justificadamente atado al tamaño de la industria local, los datos sobre presupuesto y personal brindan información útil sobre la capacidad de estos organismos y su posicionamiento dentro de las prioridades de política de los gobiernos.

No sorprende que, a pesar de los avances de los últimos treinta años, las agencias de competencia de ALC tengan un desempeño más bajo que sus pares de acuerdo con varios indicadores:

- ▶ **Menor número de investigaciones ex officio** Medido según el número promedio de investigaciones por cartelización iniciadas cada año por la autoridad de competencia por iniciativa propia (investigaciones *ex officio*), ALC tiene un desempeño muy inferior al de casi cualquier otro grupo de países (figura 2.12, panel a). Si bien esto podría apuntar a un sector industrial más pequeño, sugiere que muchos carteles siguen sin ser detectados.
- ▶ **Menor uso de programas de clemencia.** ALC hace un uso menos frecuente de los programas de clemencia para detectar carteles que Europa, Asia-Pacífico y la OCDE (figura 2.12, panel b). Estos programas inducen a los miembros de un cartel a revelar su conducta y cooperar con la investigación, brindando evidencia interna en torno a reuniones, comunicaciones y acuerdos clandestinos. Los incentivos normalmente incluyen multas más bajas, sentencias recortadas, acciones correctivas menos restrictivas e incluso inmunidad legal total. Mientras que hasta el año 2000 menos de diez jurisdicciones en todo el mundo contaban con programas de clemencia, este número creció a más de 60 en 2010 y 89 en 2017⁵². En ALC, a pesar del número creciente de programas instaurados, las solicitudes de clemencia son comparativamente bajas (18 por año en ALC versus 210 a nivel mundial en 2020). En promedio, alcanzaron su pico en 2016 y han estado disminuyendo. Esta tendencia puede ser explicada por la novedad relativa de estos programas en ALC. Muchas veces los programas de clemencia deben permanecer en operación durante al menos diez años antes de recibir la primera solicitud⁵³. La experiencia muestra que estos programas son efectivos a la hora de destapar conspiraciones que de otra forma pasarían desapercibidas⁵⁴.

51 OCDE (2022).

52 OCDE (2002), base de datos CompStats de la OCDE.

53 OCDE (2002).

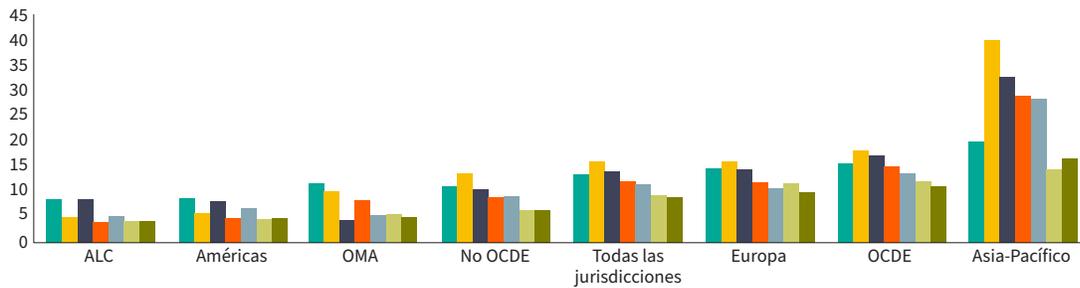
54 OCDE (2002). En Estados Unidos, luego de algunas revisiones a los programas de clemencia en 1993 "tendientes a aclarar y ampliar el alcance de las amnistías", las solicitudes aumentaron a más de 20 por año, llevando a un número de condenas y multas por un total que superó holgadamente los USD 1000 millones entre 2000 y 2002 (OCDE, 2002). Los países miembros de la OCDE que cuentan con programas de clemencia elogian la capacidad de estos de detectar y castigar los carteles.

► **Menos inspecciones sin previo aviso en ALC.** Otra forma de disuadir a las empresas de las prácticas anticompetitivas es investigando eficazmente los casos detectados mediante allanamientos sin previo aviso para investigar infracciones a la ley de competencia. Estos allanamientos son vistos como la segunda herramienta más efectiva para obtener evidencia directa y circunstancial de la formación de un cartel, después de los programas de clemencia. En promedio, entre 85 por ciento y 90 por ciento de los allanamientos sin previo aviso de cada jurisdicción se centran en la detección de carteles, mientras que el resto se centra en abusos de posición dominante. Controlando por la magnitud económica de las jurisdicciones, las autoridades de competencia en ALC realizan menos allanamientos sin previo aviso que los organismos de cualquier otra agrupación regional, y este número parece estar disminuyendo (figura 2.12, panel c). De hecho, la mayor parte de las autoridades de competencia de ALC carece de la capacidad legal para llevar a cabo inspecciones sin previo aviso. Solo los organismos de cinco países (Brasil, Chile, Colombia, México, Perú) poseen dichas facultades legales.

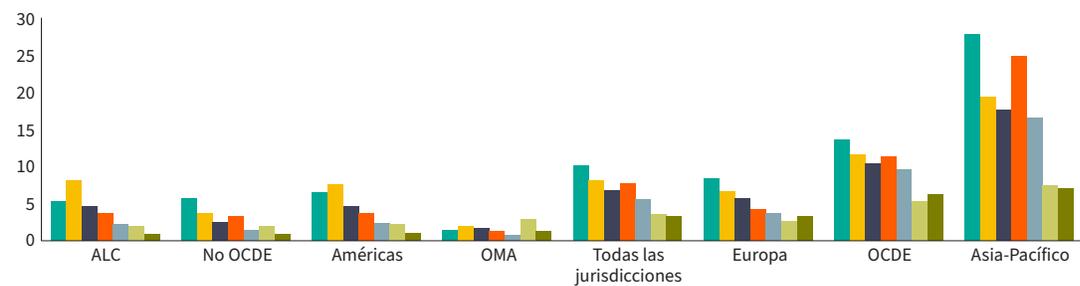
Figura 2.12.

ALC se caracteriza por un número bajo de investigaciones *ex officio*, un número bajo y decreciente de solicitudes de clemencia, y un número de allanamientos sin previo aviso más bajo que en otras regiones

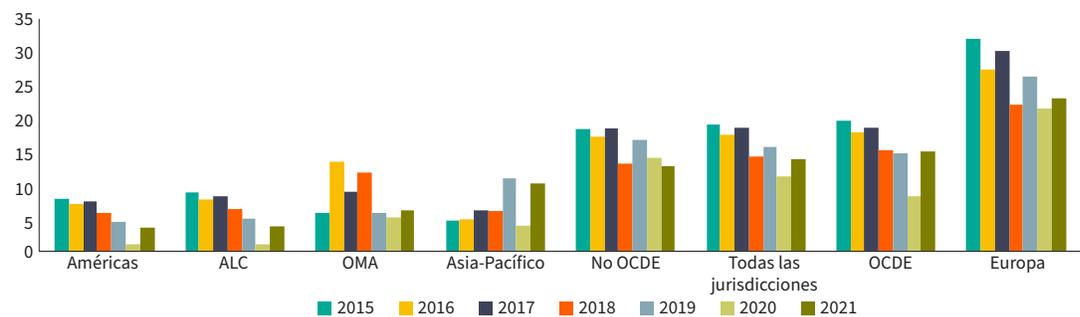
a. Número promedio de investigaciones *ex officio* por cartelización, 2015-2021



b. Número promedio de solicitudes de clemencia, 2015-2021



c. Número promedio de allanamientos sin previo aviso, 2015-2021



Fuente: OCDE Competition Statistics tomadas de OCDE (2022) y OCDE (2023).

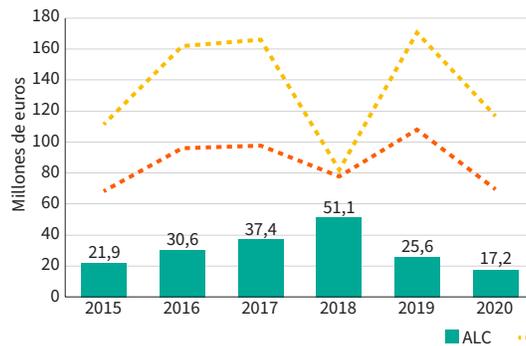
Nota: el panel a se basa en 79 jurisdicciones que aportaron datos en 2023. El panel c muestra el número de allanamientos sin previo aviso por billón de euros del PIB. Américas = Norte, Centro, Sur América y el Caribe; ALC = América Latina y el Caribe; OMA = Oriente Medio y África; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.*

- **Sanciones monetarias bajas.** El valor promedio de las multas impuestas a los carteles por parte de las autoridades de competencia en los países de ALC son bajas en comparación con las sanciones en las jurisdicciones de la OCDE (figura 2.13)⁵⁵. La información proveniente de la Base de datos de *Anti-Cartel Enforcement* del Banco Mundial muestra que las multas impuestas en ALC representaron tan solo el 3 por ciento del exceso de ganancias esperado de los carteles⁵⁶. Esta cifra apenas toca la banda inferior de las multas impuestas en los países de la OCDE, que varían entre 3 por ciento y 189 por ciento de las ganancias de los carteles⁵⁷. La brecha en el tamaño de las multas entre ALC y otras regiones también ha aumentado con el tiempo. Entre 2015 y 2019, las multas promedio por cartelización aumentaron un 58 por ciento, en buena medida impulsadas por los países de la OCDE. En contraste, en ALC solo aumentaron un 17 por ciento durante el mismo período (figura 2.13, panel a). No obstante, algunos casos recientes en ALC terminaron en sanciones más elevadas, insinuando un posible movimiento en la dirección correcta por parte de las agencias de competencia (recuadro 2.2).

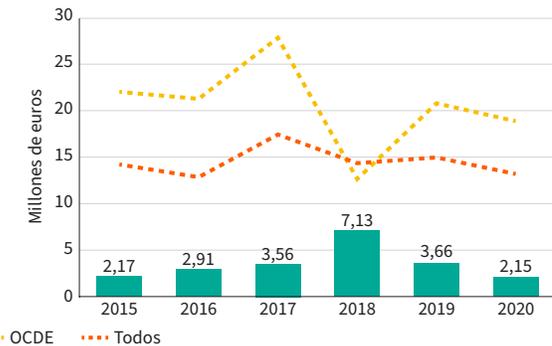
Figura 2.13.

Las sanciones por cartelización son escasas en ALC, comparadas con las sanciones en la OCDE

a. Multa promedio por cartelización, 2015-2020



b. Multa promedio impuesta por fallo de cartelización, 2015-2020



Fuente: base de datos CompStat de la OCDE, a partir de OCDE (2022) y OCDE (2023).

Nota: la figura utiliza tasas de cambio de 2015. Los datos son robustos cuando se presentan en términos nominales y reales y si se utiliza el número de casos sancionados en lugar de montos. "Todos" refiere a las 66 jurisdicciones (Américas, Asia-Pacífico, Europa y Medio Oriente y África).

La debilidad de las agencias de competencia en ALC ve reflejada en la percepción general respecto a su efectividad a la hora de limitar el poder de mercado. La Encuesta de Opinión Ejecutiva del Foro Económico Mundial evalúa las percepciones sobre la efectividad de las autoridades de competencia. Los encuestados asignan un puntaje de 1 (ineficaz) a 7 (extremadamente eficaz). Para la serie de encuestas de 2017-2018, el puntaje promedio en ALC alcanzó un mediocre 3,3, comparado con 4,2 en Europa y 5,6 en Estados Unidos. En la parte inferior del espectro, Haití, R.B. Venezuela y República Dominicana obtuvieron un puntaje por debajo de 2,5, seguidos de cerca por Nicaragua, Paraguay y Argentina con un puntaje menor a 3,0, ubicándolos en el tramo inferior. En el extremo opuesto, Chile ocupaba la posición número 35 de 137 países, con un puntaje de 4,4, seguido de Costa Rica, Brasil, Jamaica y Panamá (figura 2.14).

⁵⁵ La discrepancia en el monto de las multas por cartelización entre ALC y la OCDE es incluso mayor cuando se toma como referencia el valor mediano, sugiriendo que "en promedio" dos países de ALC imponen multas mucho más severas que los demás países de la región.

⁵⁶ Martínez Licetti *et al.* (2021).

⁵⁷ OCDE (2002).

Recuadro 2.2.

Algunos casos recientes que concluyeron en sanciones monetarias sustanciales por conductas anticompetitivas en ALC

Incrementar el costo esperado de mal comportamiento es un mecanismo efectivo a la hora de disuadir las conductas anticompetitivas. Los costos esperados son el resultado compuesto de la probabilidad de ser investigado por una autoridad de competencia, la probabilidad de ser encontrado culpable y castigado, y la magnitud del castigo. Por esta razón, las sanciones por montos sustanciales brindan esperanzas respecto a la eficacia potencial de la política de competencia en América Latina y el Caribe (ALC). Algunos resultados de casos recientes pertenecen a esta categoría:

- ▶ En 2021, el organismo nacional de competencia de Perú (Indecopi) multó a la Sociedad Eléctrica del Sur Oeste —el proveedor de electricidad incumbente en la zona centro-sur del país— por el equivalente a USD 1,2 millones por abusar de su posición dominante en el mercado de suministro de electricidad, con el fin de explotar y retener clientes. El proveedor les ofrecía a los consumidores una exención del requisito de preaviso de al menos un año para cambiar su estatus al mercado no regulado, bajo la condición de retener al acusado como proveedor. La empresa también fue multada por conductas similares en el norte de Perú.
- ▶ En 2021, el organismo de competencia de Chile (TDLC) confirmó las demandas por abuso de posición dominante de la empresa de correos Envía contra Correos de Chile, el proveedor estatal de servicios postales, imponiendo una multa equivalente a USD 4,5 millones. Correos de Chile fue hallado culpable de haber ofrecido descuentos injustificables ya sea por costo u otra consideración objetiva a los clientes de Envía, con el fin de quitárselos a esta última. Sin embargo, Correos de Chile no fue hallado culpable de fijar precios predatorios. En su lugar, el TDLC dictaminó que la empresa empleó prácticas de competencia desleal al presionar a los clientes a aceptar su oferta exclusiva.
- ▶ En 2022, el organismo de competencia mexicano (COFECE) impuso una multa equivalente a USD 42 millones al Aeropuerto Internacional de Ciudad de México (AICM) por impedir que una empresa de autobuses de lujo brindase servicios hacia y desde Puebla. AICM es un infractor reincidente que ya había estado sujeto a sanciones por prácticas de monopolio.
- ▶ En 2022, el organismo de competencia brasileño (CADE, por sus siglas en portugués) multó a un grupo de operadores telefónicos —incluidos Claro, Oi y Telefónica— por el equivalente a USD 152 millones por la formación de un cartel durante un proceso de licitación competitiva iniciado por la Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (la empresa estatal de servicios postales) en 2015. CADE acusó a estas empresas de llegar a un acuerdo para reducir la competencia durante la licitación, resultando en ofertas de mayor valor al que hubiera emergido bajo condiciones transparentes.

Fuente: Banco Mundial *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean* (informe en proceso de publicación), basado en Cheng (2022).

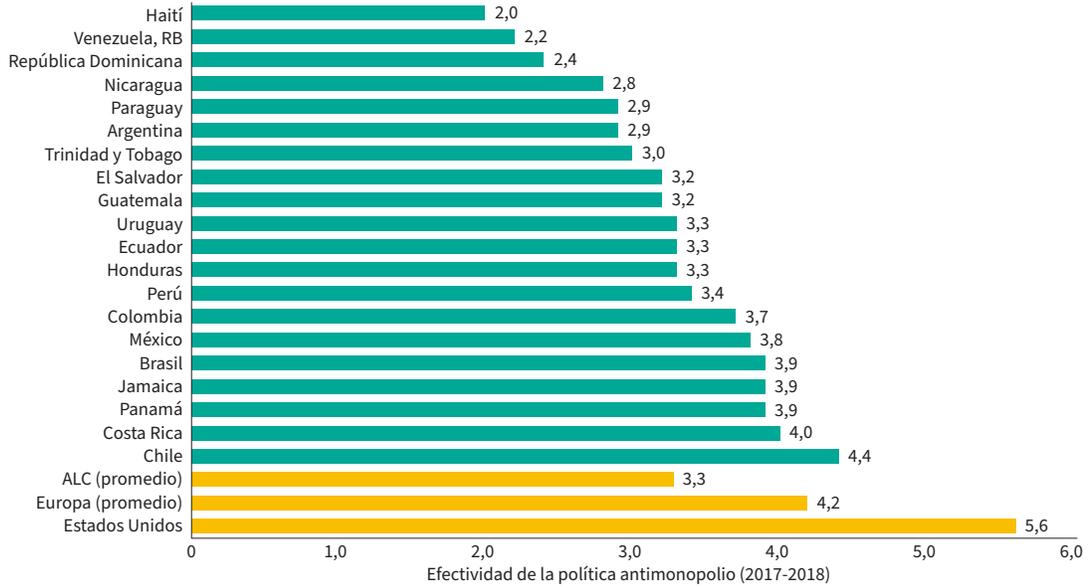
Figura 2.14.

Las autoridades de competencia de ALC son percibidas como ineficaces

Promedio ponderado de los puntajes asignados por los encuestados en la ronda de encuestas de 2017-2018

Pregunta de la encuesta: En su país, ¿qué tan eficaces son las políticas antimonopolio a la hora de asegurar una competencia justa?

(1 = totalmente ineficaz; 7 = extremadamente eficaz)



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial con base en Schwab (2018).
Nota: ALC = América Latina y el Caribe.

En ALC, una política de competencia robusta conduce a mayor productividad

A la fecha, la evidencia en ALC respecto al impacto sobre la productividad de contar con leyes y organismos de competencia más robustos es limitada. Para abordar esta situación, un informe del Banco Mundial en proceso de publicación, *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean*, construyó una serie de datos novedosa que recoge información detallada respecto a intervenciones en el marco de la política de competencia⁵⁸. Dos estudios de caso a nivel de país aportan evidencia clara respecto al impacto potencial de una aplicación más robusta de la política de competencia en la región.

Eliminación de barreras regulatorias a la entrada en Perú

En Perú, cada uno de los más de 1.800 municipios del país cuenta con su propio código de regulaciones comerciales, el TUPA⁵⁹. Si bien en principio estos códigos deben alinearse a la legislación nacional, a menudo esto no sucede en la práctica. Por ejemplo, en 2013 casi un tercio de los municipios no cumplían con el marco jurídico nacional para la emisión de licencias comerciales⁶⁰. Varios municipios se negaron explícitamente a emitir licencias o permisos de construcción a empresas nuevas. A lo largo del país, los competidores potenciales enfrentaron barreras significativas en forma de marcos regulatorios *ad hoc*.

En 2013, una reforma facultó al organismo nacional de competencia de Perú, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, a contrarrestar las normas regionales y locales que no estuviesen alineadas con el marco nacional o que careciesen de sentido económico. En el caso de que un municipio insistiese en imponer dichas barreras, las empresas podrían denunciarlo, dando lugar a una sanción rápida por parte

58 Vostroknutova *et al.* (en proceso de publicación).
59 Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA).
60 Martínez Licetti y Goodwin (2015).

de Indecopi. Esta aproximación, junto a un aumento del 400 por ciento en las multas, eliminó los obstáculos normativos locales de manera efectiva. Con alcaldes y funcionarios enfrentando multas personales de hasta el equivalente a USD 27.500, los municipios tuvieron un fuerte incentivo para eliminar las normas declaradas como ilegales.

Un cuarto de los municipios, 13 grandes sectores y 16 por ciento de las empresas formales de Perú fueron afectados. Las empresas que operaban en municipios y sectores que eliminaron las barreras a la entrada como resultado de la reforma a la política de competencia experimentaron un aumento significativo en el crecimiento de su productividad en comparación con empresas similares en el mismo sector no ubicadas en los municipios afectados: un aumento del 11 por ciento en la productividad total de los factores basada en ingresos (PTFI) (figura 2.15)⁶¹.

Sanciones por comportamiento anticompetitivo en México

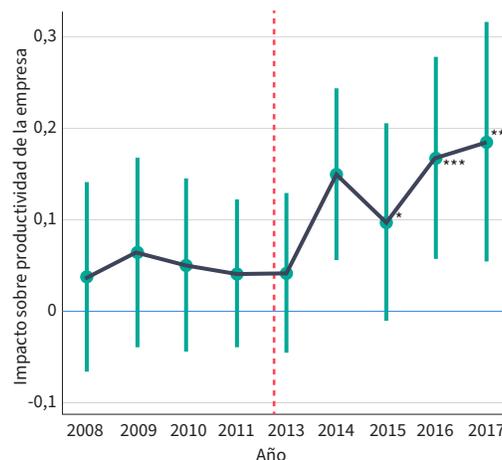
Una característica única de la ley de competencia mexicana es el uso de multas y órdenes de supervisión (como órdenes de cese inmediato, medidas cautelares y directivas de cumplimiento) para detener cualquier comportamiento ilegal de las partes involucradas. El impacto de las sanciones antimonopolio impuestas por la autoridad de competencia mexicana, la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE), entre 1993 y 2018 fue analizado con base en 90 casos del universo de 261 investigaciones sobre presuntas prácticas de abuso de poder de mercado, para para los cuales un grupo de control adecuado fue identificado⁶². Durante este período, alrededor del 40 por ciento de la actividad económica en México fue investigada por presuntas prácticas anticompetitivas (figura 2.16).

Las sanciones monetarias en los casos antimonopolio se tradujeron en un aumento de las ventas de entre 3,8 por ciento y 5,8 por ciento en los sectores afectados (el aumento estimado varía dependiendo de la aproximación metodológica). Esta investigación muestra que la identificación y penalización de prácticas anticompetitivas fue efectiva a la hora de revertir la caída de las ventas en sectores anteriormente monopolizados.

Los beneficios alcanzaron a los consumidores y los trabajadores. Los consumidores se beneficiaron de un aumento en las ventas, producto de precios más

Figura 2.15.
La reforma a la política de competencia de Perú de 2013 redujo las barreras a la entrada a nivel local e impulsó la productividad

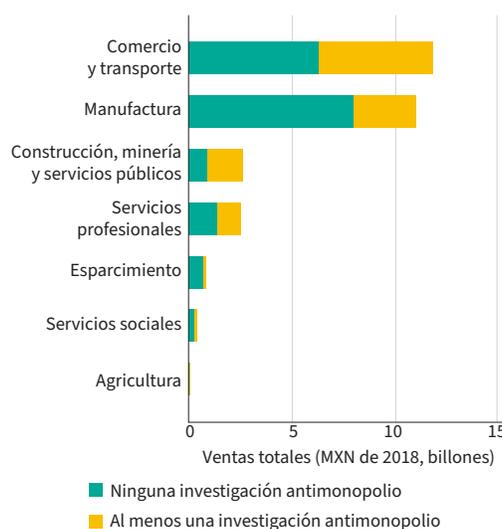
Cambio en la productividad atribuible a la reforma a la política de competencia (coeficientes de regresión)



Fuente: Schiffbauer, Sampi y Coronado (2022).
Nota: la figura refleja el impacto estimado para cada año relativo a 2012. El cálculo subyacente controla por efectos fijos de empresa, provincia-año y sector-año. La línea punteada roja indica el año de referencia (2012). Las líneas verticales azules indican los intervalos de confianza de 95 por ciento. Nivel de significancia: * = 10 por ciento, ** = 5 por ciento, *** = 1 por ciento.

Figura 2.16.
En México, alrededor del 40 por ciento de la actividad económica fue investigada por presuntas prácticas anticompetitivas entre 1993 y 2018

Investigaciones por sector, ventas totales abarcadas (pesos mexicanos de 2018, billones)



Fuente: Reed et al. (2022).

61. Schiffbauer, Sampi y Coronado (2022), usando datos a nivel empresa de la Encuesta Económica Anual de Perú (EEA) para el período 2008-2017. Esta es una muestra representativa de las empresas con ventas anuales mayores a 1.700 unidades tributarias (USD 2 millones) en los sectores de la agricultura, manufacturas, servicios públicos, construcción, comercio, transporte, comunicación y otros servicios.
62. Reed et al. (2022).

bajos o de mayores cantidades, o de precios más altos acompañados de mejoras en la calidad. Los trabajadores experimentaron aumentos en los salarios promedio y en el empleo. La masa salarial aumentó entre 4,8 por ciento y 5,5 por ciento por año luego de las sanciones, mientras que los salarios promedio también aumentaron (entre 1,3 por ciento y 2,8 por ciento por año), así como el empleo (entre 3,3 por ciento y 6,5 por ciento por año). Estos resultados ponen en tela de juicio la idea de que las medidas antimonopolio perjudican el mercado laboral. La productividad también aumentó (entre 0,9 por ciento y 1,1 por ciento por año), confirmando que las medidas antimonopolio mejoran el crecimiento de la productividad total de los factores basada en ingresos, a nivel sectorial.

También hay evidencia proveniente de México sobre el potencial de monitorear las relaciones verticales—aquellas que resultan de la interacción entre partes que comparten una misma cadena de producción vertical (como productores de insumos y bienes finales, productores de bienes finales y distribuidores, así como minoristas y mayoristas). Estas relaciones a menudo derivan en acuerdos contractuales explícitos o “restricciones verticales” que rigen el comportamiento de ambas partes, tales como precios mínimos y máximos, contratos de franquicia, fijación de cantidades y cláusulas de exclusividad. Si bien muchas restricciones verticales mejoran la eficiencia y caen en una zona gris donde no pueden ser declaradas con claridad como indeseables en términos de sus efectos sobre la competencia, las empresas dominantes pueden utilizarlas con propósitos anticompetitivos. En un caso de restricción vertical que concluyó sin sanciones, se halló que las ventas y los salarios descendieron y los márgenes de ganancia subieron luego de que finalizara la investigación, sugiriendo que la COFECE tenía razón desde un principio en cuestionar el comportamiento de la empresa.

Evidencia adicional sobre los efectos de la política de competencia

La evidencia proveniente de la aplicación de medidas antimonopolio en los casos de Chile, Colombia y Uruguay es más débil y menos robusta cuando se utilizan enfoques metodológicos diferentes en la medición de resultados. Una excepción interesante proviene de una estimación que muestra que, en Uruguay, las investigaciones *ex officio* iniciadas por iniciativa de la agencia de competencia tuvieron un impacto mayor sobre la productividad total de los factores basada en ingresos que aquellas iniciadas como respuesta a denuncias de privados⁶³. Este resultado indicaría que las acciones del organismo uruguayo estaban bien orientadas y demuestra la importancia de desarrollar las capacidades internas de la autoridad de competencia.

Una de las razones por las cuales es complicado medir los efectos positivos de la implementación de medidas antimonopolio en ALC, además de la carencia de datos microeconómicos adecuados, es que esa implementación abarca apenas una fracción de las conductas de mercado indebidas, por lo que las intervenciones aisladas podrían no ser suficientes para producir cambios contundentes (recuadro 2.3). Asimismo, como muestra el estudio de caso peruano respecto a los gobiernos subnacionales, la política de competencia funciona en conjunto con otros marcos regulatorios, que de no estar correctamente alineados pueden reducir su efectividad.

La evidencia que aporta la regulación de los monopolios naturales en el sector de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) subraya el papel complementario crítico que tienen los demás marcos regulatorios para que los mercados funcionen correctamente⁶⁴. En industrias donde tener un único proveedor es el mecanismo más eficiente dada la configuración de la función de costo (monopolio natural), una condición previa para un buen funcionamiento del mercado es la regulación *ex ante*, que ofrece incentivos para la buena conducta antes de que las empresas ingresen al mercado. En Perú, las regulaciones *ex ante* que apuntaban a mejorar la calidad de los servicios en el sector TIC resultaron en un aumento de la productividad basada en ingreso a nivel de empresa de alrededor de 20 por ciento. Este resultado revela el potencial de estos marcos regulatorios para complementar la política de competencia como motor de la innovación y la productividad. La mejora fue impulsada en buena medida por empresas de la industria de las telecomunicaciones ubicadas en el 5 por ciento más alto de la distribución de la productividad. Una vez más, este patrón subraya el grado de asimetría en la preparación que tienen las empresas a lo largo de la distribución de la productividad respecto a su capacidad de beneficiarse de los incentivos para innovar, independientemente de si estos incentivos provienen de las regulaciones *ex ante* o de la política de competencia.

63 Este resultado es robusto bajo todos los enfoques metodológicos considerados (Sampi, Urrutia y Vostroknutova [2023]).

64 Arayavechkit, Jooste y Arrieta (2022).

Recuadro 2.3. La cartelización es un fenómeno generalizado en ALC

Un análisis de 2021 de más de 300 carteles detectados en los países de ALC entre 1980 y 2020, con base en los datos de *Anti-Cartel Enforcement* del Banco Mundial, halló que al menos el 21 por ciento de los casos implicaban productos de consumo básico como azúcar, papel higiénico, trigo, carne aviar, leche y medicinas^a. Dentro de esta categoría, los países con el mayor número de casos fueron México (15), Colombia (11) y Brasil (10). De los carteles para los cuales se dispone de información sobre precios, la mayoría incrementó los precios al consumidor entre 5 por ciento y 25 por ciento por encima de los niveles que dictaría un mercado competitivo, y en al menos el 4 por ciento de los casos, el costo adicional impuesto por los carteles duplicó los precios al consumidor. Además de reducir el ingreso disponible, particularmente entre los grupos de menores ingresos, los carteles pueden frustrar los esfuerzos por reducir la pobreza en contextos en desarrollo, desviando recursos públicos valiosos hacia la aplicación de la normatividad antimonopolio^b.

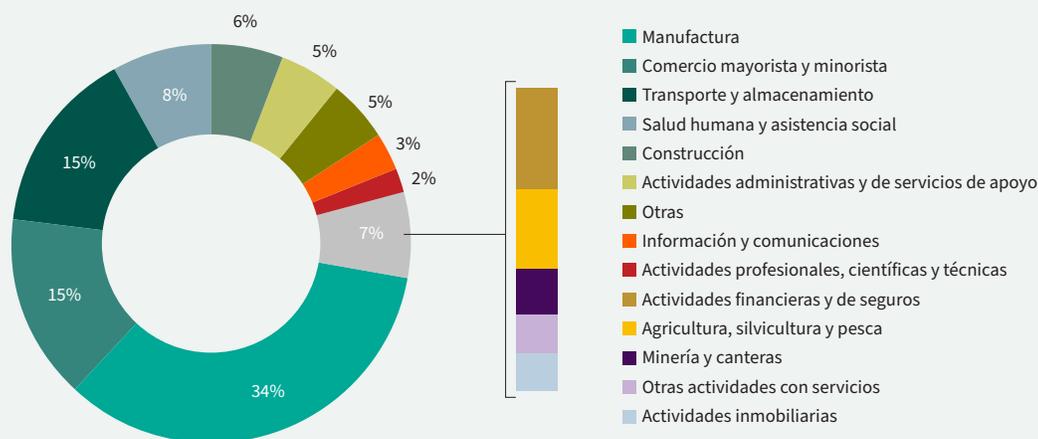
La abundancia de casos en toda ALC que involucran acuerdos corporativos anticompetitivos aporta evidencia de la influencia excesiva que los principales actores empresariales de la región tienen sobre los mercados en los que participan. Por ejemplo, una asociación de productores de azúcar fue sancionada por el organismo de competencia colombiano (SIC) por incurrir en prácticas comerciales que restringían la competencia en el mercado, limitando la entrada de empresas extranjeras así como el suministro de productos a otras industrias dependientes del azúcar como insumo para la producción^c. En México, los acuerdos de fijación de precios por parte de carteles en el mercado de las tortillas y las tarifas discriminatorias sobre los servicios de TV por cable, que afectaban tanto a consumidores como competidores, fueron ampliamente publicitados en los medios^d.

La cartelización en las adquisiciones públicas restringe el suministro de bienes y servicios públicos. En algunos casos, los carteles pueden incluso distorsionar el mercado de bonos del Estado. Al menos uno de cada cuatro carteles formados en ALC entre 1980 y 2020 giraron en torno a procesos licitatorios del Estado, siendo los contribuyentes quienes cargaban con los sobrepagos. En Perú, 31 proveedores de hemodiálisis se abstuvieron de participar del proceso licitatorio de la administración de salud para así poder incrementar los precios de referencia en licitaciones subsiguientes, resultando en recargos de aproximadamente USD 10 millones por licitación entre 2010 y 2012^e. En 2021, el organismo de competencia de Perú sancionó a un cartel de empresas de ingeniería por actividades anticompetitivas relacionadas con contratos para la ampliación de la red de carreteras públicas entre 2017 y 2019^f. En México, siete bancos y once empresas de corretaje fueron sancionados por entablar al menos 142 acuerdos para manipular los precios en el mercado de bonos soberanos mexicanos entre 2010 y 2013, limitando la venta y la adquisición de ciertos bonos. Este esquema resultó en pérdidas por más de USD 1400 millones^g.

Durante el período entre 2000 y 2020, el número promedio de carteles detectados en ALC fue 66 por ciento más alto que el promedio de la UE^h. Desde la década de 1980, alrededor del 35 por ciento de los carteles detectados en ALC involucraron al sector manufacturero. Los sectores mayoristas, minoristas y del transporte representaron un 15 por ciento cada uno (figura B2.3.1). Al interior del rubro de manufacturas, los carteles son particularmente comunes en el procesamiento de carnes

Figura B2.3.1.
Los carteles distorsionan prácticamente todos los sectores de la economía de ALC

Carteles procesados en ALC, por sector 1980-2020



Fuente: Martínez Licetti et al. (2021) y Banco Mundial *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean* (informe en proceso de publicación).

Recuadro 2.3. La cartelización es un fenómeno generalizado en ALC (continuación)

en Brasil, Chile y Argentina, así como en la producción de químicos base en Argentina, Brasil, Colombia, Panamá y Perú. En el sector farmacéutico (tanto mayorista como minorista), se descubrieron carteles en Brasil, Chile, Honduras y El Salvador. En el sector del transporte, Chile impuso una multa de USD 95 millones a seis compañías navieras por colusión en los procesos de licitación para brindar transporte marítimo a fabricantes y consignatarios de automóviles importados. Mientras tanto, México sancionó a siete compañías navieras por llegar a nueve acuerdos para dividir el mercado del transporte de automóviles entre ellas.¹

a. Martínez Licetti *et al.* (2021).

b. Purfield *et al.* (2016).

c. Martínez Licetti *et al.* (2021); Colombia, Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) (2015), resolución SIC 86847-2015. https://normograma.info/sic/docs/r_siy_c_80847_2015.htm.

d. Banco Mundial (2018).

e. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) (2016), Resolución CLC-INDECOPI/019-2016.

f. Indecopi (2021), Resolución 80-2021.

g. Martínez Licetti *et al.* (2021), Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) (2021), Expediente IO-006-2016.

h. El número es el promedio por país, promediado a lo largo de los años.

i. COFECE (2017), COFECE-031-2017.

En términos generales, el impacto de estos organismos de competencia “aun cuando carezcan de personal y presupuesto suficientes” es positivo, sobre todo en términos de mejoras a la productividad. Este buen desempeño contrasta con los resultados ambiguos de la competencia de las importaciones en la región, como se analizó en la primera sección de este capítulo. Una posibilidad respecto a la competencia comercial es que las empresas de ALC están rezagadas frente a sus contendoras internacionales ubicadas sobre la frontera y, por ende, carecen de la capacidad de gestión gerencial o técnica para “escapar” de la nueva competencia. En la práctica, las autoridades nacionales de competencia obligan a las empresas a competir con empresas “locales” sobre la frontera frente a las cuales tienen mejores chances.

El poder político de las grandes empresas

Si este vistazo al potencial transformador de una política de competencia robusta es tan revelador, ¿por qué los países de ALC no tienen como prioridad fortalecer estos organismos? ¿Por qué los mercados de ALC siguen tan concentrados y por qué está tan arraigada la actividad de los carteles? Como se mencionó anteriormente en este capítulo, la dimensión del poder de mercado que facilita la extracción de rentas es un canal a través del cual la competencia (o su ausencia) puede afectar la productividad. Esta problemática vuelve a ser relevante dado que la ausencia de organismos de competencia eficaces está relacionada con la manera en que el poder empresarial se concentra en la región⁶⁵.

Un buen ejemplo de esto es el sector de las telecomunicaciones en México, donde la concentración y la fijación oligopólica de precios están muy bien documentadas⁶⁶. En un principio, ni la agencia de competencia ni el regulador sectorial pudieron controlar el poder de monopolio. En la literatura, Telmex y las demás empresas gigantes de la industria de las telecomunicaciones son conocidas como “poderes fácticos”, jugadores poderosos capaces de diluir o evadir los controles a través de su interferencia sobre los tres poderes del Estado: legislativo (Congreso), ejecutivo y judicial⁶⁷. La élite de las telecomunicaciones y los medios ha acudido al *lobby* sistemático en busca de leyes favorables y ha utilizado el sistema judicial mexicano para obstaculizar a los reguladores (recuadro 2.4). Estos comportamientos resultaron en el *Pacto por México* de 2013, un acuerdo entre los tres principales partidos políticos para recuperar el control del Estado sobre los poderes fácticos en este y otros sectores. Este acuerdo derivó en cambios sustanciales a la Constitución Mexicana en términos de competencia. Sin embargo, estos cambios aún no se traducen en modificaciones a la estructura del sector de las telecomunicaciones, que sigue dominado por las mismas empresas.

65 Ver discusión en Schneider (2021).

66 Ver Levy y Walton (2009).

67 Trejo (2013).

Recuadro 2.4. La Ley Televisa en México

A comienzos de la década de 2000, el gobierno mexicano modificó el marco regulatorio para la industria de las telecomunicaciones. La legislación, aprobada en 1960, era extremadamente anticuada. En octubre de 2004 se presentó un proyecto de ley estableciendo una nueva legislación para regular la industria, generando una gran expectativa. No obstante, la inestabilidad en torno a las elecciones presidenciales de 2006 llevó al retiro del proyecto de ley. El 1° de diciembre de 2005 se presentó un proyecto de ley completamente distinto, que fue aprobado por la Cámara de Diputados de forma unánime el 21 de marzo de 2006 tras siete minutos de debate. El Senado luego la aprobó sin modificaciones, con oposición de una minoría de sus miembros. Se supone que esta rápida aprobación de la nueva legislación, sin grandes modificaciones, fue el resultado de un intenso *lobbying*.

La legislación de 2006 fue considerada como un retroceso para la competencia en el sector de las telecomunicaciones. Recibió críticas por favorecer a las grandes empresas incumbentes, como Televisa y TV Azteca. La nueva ley benefició de al menos dos maneras a los incumbentes frente a los recién incorporados. Primero, le otorgó el control de las concesiones del espectro radiofónico por veinte años a las emisoras de radio incumbentes, dándoles prioridad en la renovación. En esencia, le garantizó el control a perpetuidad del espectro radiofónico a emisoras de radio incumbentes, como Televisa. Segundo, amplió el campo de acción de las emisoras incumbentes. Bajo la nueva ley, las emisoras incumbentes que desearan utilizar las frecuencias radiofónicas para la prestación de servicios de telecomunicación adicionales podían hacerlo sin cargo; mientras tanto, los recién incorporados estaban obligados a ofertar por las frecuencias en una subasta. La nueva ley hizo que ingresar al mercado fuese extremadamente complicado para los recién incorporados. La falta de competencia en las telecomunicaciones implicó una menor calidad del servicio y menor confiabilidad en la información emitida.

Fuente: Castañeda y Ruiz (2021).

En algunos países, las empresas poderosas han hecho uso de los tribunales y otras disposiciones legales para obtener requerimientos en contra de las medidas antimonopolio⁶⁸. Por ejemplo, el derecho constitucional al amparo, otorgado a los ciudadanos de algunos países para detener ciertas políticas potencialmente perjudiciales, ha sido utilizado para inmovilizar los fallos antimonopolio en los tribunales⁶⁹. Esta práctica es tan común entre las empresas que ya han surgido consultoras especializadas en amparos para el sector empresarial⁷⁰. En Brasil, los acusados pueden apelar los fallos del Consejo Administrativo de Defensa Económica en hasta cuatro instancias de apelación. En Chile, la Corte Suprema y otros tribunales han sido utilizados para anular fallos del Fiscal Nacional Económico o reducir las multas.

El proteccionismo comercial también puede servir para fijar precios mínimos de forma similar a un cartel, y a menudo es el resultado de un intenso *lobbying*. La diferencia entre los precios locales y los internacionales representa otra transferencia ajena a las fuerzas de mercado de los consumidores a las empresas, cuyos efectos distributivos netos dependen de quién consume los bienes o de si los trabajadores en las empresas protegidas reciben parte de esa transferencia.

Los politólogos y economistas políticos han examinado los factores específicos de la región que contribuyen al mayor poder político del sector empresarial. Sobresalen tres:

- **Normas electorales que resultan en sistemas de partidos fragmentados.** Las elecciones presidenciales por mayoría simple y la representatividad proporcional en las legislaturas son características habituales de América Latina y poco frecuentes en otros lugares⁷¹. Esta combinación de normas electorales resulta en sistemas políticos fragmentados y presidentes elegidos sin mayorías legislativas. De esta manera, el apoyo de las legislaturas se logra a través de coaliciones legislativas, que implican transacciones políticas. En los sistemas de partidos fragmentados, consecuencia natural de los sistemas electorales proporcionales, los grupos legislativos minoritarios extraen rentas del ejecutivo a cambio de votos para aprobar leyes. Esta fragmentación les permite a las empresas financiar partidos o candidatos y utilizar estas negociaciones de votos a su favor⁷².

68 Los tribunales muchas veces ayudan a las empresas a apelar los aumentos de impuestos. En Guatemala, ver Bogliaccini y Madariaga (2019).

69 Elizondo (2009).

70 Schneider (2021).

71 Chaisty, Cheeseman y Power (2018).

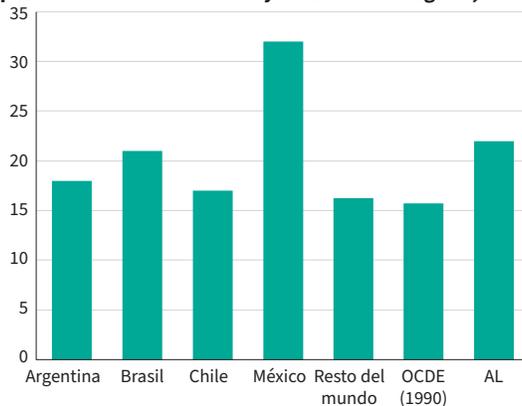
72 Schneider (2013).

- **Concentración de los medios.** Las grandes empresas y los medios de comunicación en todas sus formas están estrechamente entrelazados, y en ALC la propiedad de los medios está muy concentrada. Los medios dominantes son grupos empresariales muy conocidos. Algunos comenzaron en el siglo veinte como periódicos o emisoras de radio, pasando a dominar otros mercados de medios: en particular, los grupos de medios diversificados y de gran tamaño existen en Argentina, Brasil, Chile, México y Perú. Otros comenzaron en sectores diferentes y se diversificaron hacia los medios, el camino elegido por grupos de Argentina, Chile, Colombia y varios países centroamericanos⁷³. La concentración es elevada en todos los medios (impresos, radio y TV) y servicios de comunicación de la región. En promedio, los cuatro operadores más grandes controlan el 82 por ciento de cada mercado, variando de dos tercios en la radio y los medios impresos a más de 90 por ciento en la TV⁷⁴. Como mínimo, es poco probable que estas empresas utilicen su programación para abogar por el uso de regulaciones para restringir la concentración de los medios. Más allá del contenido, las empresas de medios también despliegan su poder de forma tradicional. Son muchos los casos de grandes empresas que utilizan las legislaturas democráticas para perseguir sus intereses.
- **Influencia de las empresas de propiedad familiar.** Existen tres hipótesis respecto al papel que las familias empresarias juegan en la política. Primero, la oposición a cualquier tributo, regulación o medida que afecte adversamente el patrimonio familiar probablemente sea mucho más intensa entre miembros de una familia empresaria que entre gerentes bajo contrato. Segundo, las familias corren con ventaja en la política debido a una visión de más largo plazo, en comparación con los gerentes⁷⁵. Si estas familias acuerdan apoyar a un sector político, podrán monitorear su desempeño a lo largo del tiempo de manera más efectiva, premiándolo o castigándolo debidamente⁷⁶. Tercero, las familias resuelven problemas de agencia tanto en la gerencia como en la política⁷⁷. Las generaciones más jóvenes a menudo ingresan a la política, actuando como representantes confiables de la familia dentro de la élite política. El factor de propiedad familiar no es irrelevante. En promedio, en América Latina el 22 por ciento de las corporaciones que cotizan en bolsa y el 28 por ciento de las grandes empresas (entre 100 y 5.000 empleados) son de propiedad familiar (figura 2.17). Las empresas familiares se encuentran entre las 50 empresas más grandes y aportan como mínimo el 30 por ciento de los ingresos en este segmento en Brasil, incluso llegando a más del 90 por ciento en México (figura 2.18).

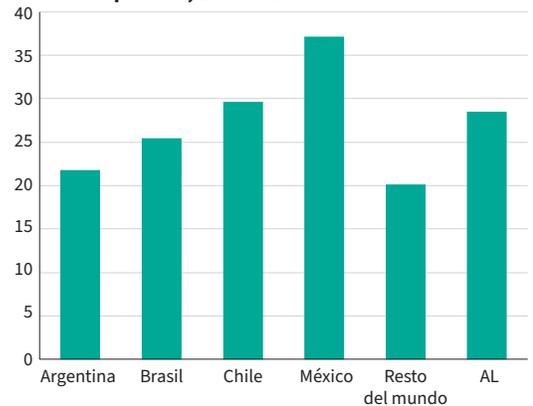
Figura 2.17.

En ALC, el 22 por ciento de las corporaciones que cotizan en bolsa y el 28 por ciento de las grandes empresas son de propiedad familiar

a. Porcentaje de las corporaciones que cotizan en bolsa pertenecientes a individuos y familias estratégicas, 2019



b. Porcentaje de empresas de propiedad familiar con 100 a 5.000 empleados, 2004-2010



Fuentes: para el panel a, OCDE (2019); para el panel b, Bloom, Sadun y Van Reenen (2012).

Nota: en el panel a, los datos se basan en las 10 000 empresas más grandes que cotizan en bolsa, según OCDE (2019). Los individuos y las familias estratégicas son aquellos propietarios mayoritarios o miembros de una familia mayoritarios o titulares de bloques y family offices. En el panel b, las empresas encuestadas pertenecen a los sectores de la manufactura, hotelería, educación y comercio minorista, tienen entre 100 y 5.000 empleados y se obtienen a partir de bases de datos empresariales y registros de empresas nacionales. AL = América Latina.

73 Ver Segovia (2005). Carlos Slim no adquirió grandes medios en México (probablemente porque los grupos empresariales incumbentes no querían vender), pero sí adquirió el 17 por ciento de *The New York Times* (ver *Carlos Slim Becomes Largest Individual New York Times Shareholder; Mexican Telecom Billionaire Exercises Warrants in Media Company*, por L. I. Alpert y J. Beckerman, *Wall Street Journal*, 14 de enero de 2015. <https://www.wsj.com/articles/carlos-slim-exercises-new-york-times-warrants-1421274205>).

74 Becerra y Mastrini (2009).

75 Morck, Wolfenzon y Yeung (2005).

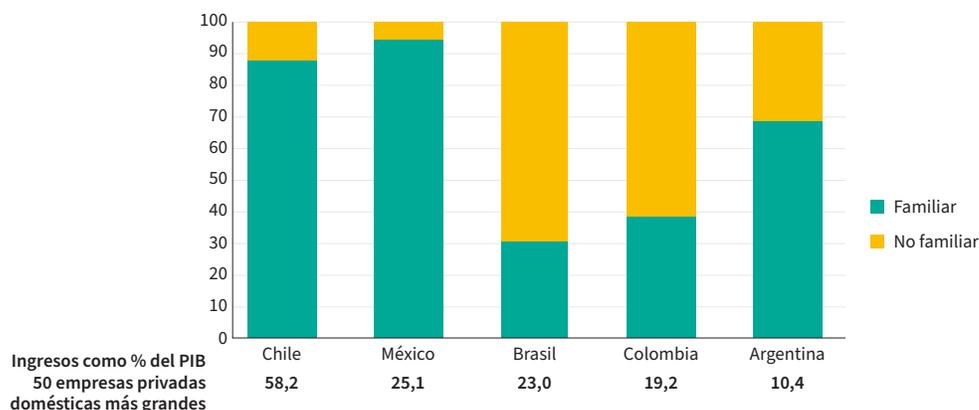
76 Schneider (2013).

77 Schneider (2008).

Figura 2.18.

Medidas por ingresos, las empresas de propiedad familiar están entre las más grandes

Ingresos como porcentaje del PIB, 50 empresas privadas nacionales más grandes, países seleccionados, 2019



Fuente: Schneider (2021) con base en S&P Capital IQ e Indicadores del Desarrollo Mundial.
Nota: las empresas se asignan a un país según el lugar donde están constituidas.

La amenaza de fuga de capitales o de desinversión aumenta la influencia empresarial en el diseño de políticas. Si un gobierno cree que una regulación o política llevará al sector empresarial a recortar sus inversiones, perjudicando el crecimiento económico y la generación de empleo, podría revocar la medida. Las reacciones al comportamiento empresarial a menudo son anticipadas, pues los gobiernos abandonan propuestas de política por miedo a que terminen en desinversiones, incluso antes de ser adoptadas⁷⁸. Los líderes empresariales se aprovechan de este poder cuando afirman que ciertas políticas provocarán desinversiones. Es más probable que los gobiernos se preocupen por una reducción de las inversiones empresariales si se acercan elecciones o si el desempleo es elevado.

Estos enlaces entre empresas, gobierno y élites se hallan en todos lados, pero son más frecuentes en lugares donde la economía es dominada por un número pequeño de empresas muy grandes, como ALC. En el contexto de la transición hacia economías más verdes en ALC, representan una preocupación importante (recuadro 2.5). El desarrollo de una economía basada en reglas requiere de un proceso prolongado de reformas. Algunas medidas fundamentales para que la región avance incluyen revisar las regulaciones con el fin de eliminar aquellas que favorecen a los intereses privados en lugar del bien común, así como fortalecer el poder e independencia de las leyes y agencias de competencia. El camino hacia las reformas apropiadas puede prepararse tomando otras medidas para reequilibrar el poder económico y el político, tales como regular el financiamiento de las campañas políticas y el *lobbying* o tomarse en serio la conversación mundial sobre cómo cobrar impuestos a los superricos.

La complementariedad entre la política de competencia y la política de innovación

La sección anterior examinó los requisitos mínimos para reequilibrar el poder y promover una competencia justa en los mercados domésticos. Este es un punto de partida necesario: garantizar la igualdad de condiciones para todas las empresas en ALC. Esta sección vuelve a examinar la interacción entre la competencia y la capacidad de innovación a nivel de empresa y a nivel nacional, centrándose en los desafíos que se deben enfrentar para mejorar la innovación y la productividad a nivel de empresa en ALC. Este análisis reconoce que, para la mayoría de las empresas, un mal desempeño puede ser el resultado de deficiencias a nivel nacional y a nivel de empresa, que se traducen en la falta de capacidad para innovar, incluso cuando se cuenta con los incentivos correctos para hacerlo⁷⁹.

⁷⁸ Fairfield (2015) menciona estudios empíricos detallados sobre el gobierno de Lagos en Chile a comienzos de la década de 2000, cuando el Ministerio de Finanzas moderó los aumentos impositivos para evitar la reacción del sector empresarial.
⁷⁹ El enfoque sobre la política de innovación de esta sección proviene de Cirera y Maloney (2017).

Recuadro 2.5.

El poder de impedir o facilitar la transición hacia energías más verdes

Si bien en general la región de América Latina y el Caribe (ALC) cuenta con una matriz energética limpia, se observan variaciones sustanciales entre países. El desafío de eliminar gradualmente los combustibles fósiles como carbón, petróleo y gas persiste. Los mercados extranjeros analizan cualquier bien con un detenimiento cada vez mayor para asegurarse que estos sean producidos con fuentes de energía sostenible. Aquellos que puedan sustituir rápidamente los combustibles fósiles por energías renovables tendrán una ventaja competitiva, mientras los que no lo consigan probablemente queden rezagados.

No obstante, aun si consideramos el costo social del daño ambiental, la puesta en marcha de un plan de crecimiento verde para reemplazar los combustibles fósiles por energías renovables enfrenta obstáculos a medida que la presión económica aumenta. Las exigencias de la industria, el comercio, el transporte y los hogares urbanos aumentan la necesidad de una electrificación más extendida. Los obstáculos tecnológicos, financieros y políticos, junto a intereses contrapuestos, dificultan esta transición. Tanto los intereses públicos como los privados pueden obstruir la transición hacia energías renovables en la región.

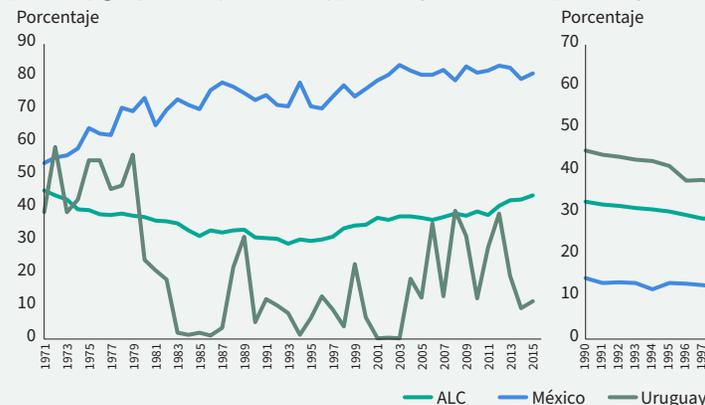
Una encuesta realizada en 2018 por FGV-RI y KAS-ELKA sobre la geopolítica de las energías renovables en diez países latinoamericanos reveló un consenso entre el sector académico, los líderes de la sociedad civil, los representantes públicos y los empresarios respecto a la necesidad de una transición sostenible. La mayoría de los encuestados (51 por ciento) cree que la energía solar es la fuente renovable más prometedora para la región, seguido de la eólica (17 por ciento) y la hidroeléctrica (12 por ciento). Asimismo, el 92 por ciento concordó en que incrementar las energías renovables beneficiaría las relaciones exteriores de la región. No obstante, muchos también reconocen que el *lobby* por parte de empresas petroleras nacionales (75 por ciento) y extranjeras (69 por ciento) podría obstaculizar estos avances. Se mostraron preocupados respecto a presiones a favor de un mayor desarrollo del mercado de combustibles fósiles. Estas percepciones subrayan la influencia de las corporaciones y las burocracias públicas a la hora de obstaculizar el camino hacia una matriz energética sostenible.

Las transiciones energéticas de México y Uruguay demuestran posibles caminos hacia adelante y también revelan los desafíos que enfrenta la sostenibilidad. En la década de 1970, ambos países tenían un consumo eléctrico per cápita similar, produciendo la mitad de su energía con combustibles fósiles y la otra con proyectos hidroeléctricos. Para mediados de la década de 2010, Uruguay había aumentado considerablemente su consumo de electricidad per cápita, superando a México. A lo largo de estos cuarenta años, la dependencia de México sobre los combustibles fósiles creció hasta alcanzar 90 por ciento del consumo de energía, mientras que Uruguay redujo este porcentaje a menos de 50 por ciento. De igual forma, México redujo su producción de energía hidroeléctrica a 10 por ciento, mientras que Uruguay la mantuvo en alrededor de 60 por ciento (figura B2.5.1, panel a).

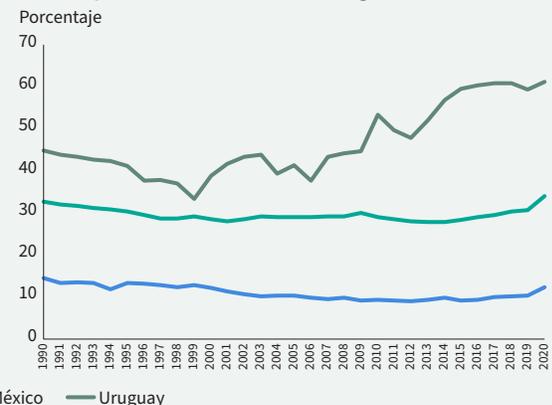
Figura B2.5.1.

La divergencia en las estrategias energéticas de México y Uruguay es evidente a partir de la evolución de su dependencia de combustibles fósiles y su consumo energético proveniente de renovables

a. Producción de electricidad a partir de fuentes de petróleo, gas y carbón, 1971-2015, porcentaje del total



b. Consumo de energías renovables, 1990-2020, porcentaje del consumo total de energía final



Recuadro 2.5. El poder de impedir o facilitar la transición hacia energías más verdes (continuación)

Eventos recientes muestran cómo las decisiones políticas pueden acercar o alejar a un país de una transición sostenible. La reforma energética mexicana de 2021, suspendida por la Corte Suprema precisamente por sus efectos anticompetitivos, pretendía favorecer la producción eléctrica estatal, que depende de plantas térmicas antiguas y limita la entrada de productores de energía privados. Acciones como esta pueden perjudicar los compromisos asumidos por México bajo el Acuerdo de París para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

Por el contrario, Uruguay ha buscado activamente una transición energética centrada en fuentes renovables. El proyecto eólico Los Caracoles recibió financiamiento del Mecanismo de Desarrollo Limpio y del Protocolo de Kioto. Esta iniciativa buscaba emitir créditos de carbono, que luego fueron utilizados para reducir la deuda uruguaya. Para el año 2015, Uruguay se había establecido como un líder en energías limpias, con una capacidad eólica sustancial. En la actualidad, Uruguay busca reducir las emisiones del transporte a través de una estrategia de movilidad eléctrica.

La diferencia en las estrategias energéticas de Uruguay y México es evidente en el porcentaje de consumo de energías renovables a lo largo de los últimos 25 años (figura B2.5.1, panel b).

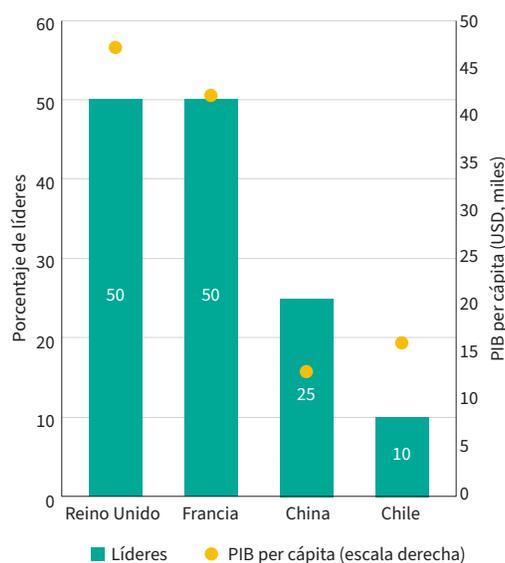
Fuentes: FGV y ELKA-KAS (2019); Thwaites (2016); PNUD (2021).

Para ilustrar dónde se ubica ALC, la figura 2.19 muestra los resultados de cuatro estudios sobre el porcentaje de empresas que innovan cuando se enfrentan a un nivel más alto de competencia. Un menor porcentaje de “líderes” resulta en un menor crecimiento⁸⁰. Históricamente, remontándose a 1900, cuando ALC tuvo que enfrentar mayor competencia por cuenta de las nuevas tecnologías de la segunda revolución industrial, la región produjo muy pocos líderes mundiales y por lo tanto ha terminado subcontratando industrias enteras (de manera más crítica, la minería) a empresas extranjeras.

Dado que la actividad económica en la región históricamente ha tenido lugar en un entorno muy protegido de las presiones de competencia, el aparato productivo de ALC está poco preparado para competir. La productividad a nivel empresa es baja, en parte porque esta protección ha resultado en muy pocos incentivos para innovar o mejorar las capacidades generales de las empresas. Por lo tanto, un mayor nivel de competencia sería muy útil a la hora de empujar a las empresas en la dirección correcta. No obstante, y precisamente por esta misma razón, un aumento en la competencia proveniente del exterior puede destruir una parte sustancial de este precario aparato productivo y, con él, la fuente de ingreso de buena parte de la población, empeorando la situación de los países de ALC.

Figura 2.19.
En ALC, el porcentaje de empresas capaces de innovar para escapar de la competencia es muy pequeño

Porcentaje de “líderes” (empresas que aumentan la innovación como respuesta a una mayor competencia); USD, miles



Fuentes: Maloney y Zambrano (2024), con base en hallazgos de Aghion et al. (2009) para el Reino Unido (RU); Aghion et al. (2022) para Francia; Bombardini, Li y Wang (2018) para China; Cusolito, García-Marín y Maloney (2023) para Chile.

80 Ver Aghion et al. (2009); Aghion et al. (2022); Bombardini, Li y Wang (2018); Cusolito, García-Marín y Maloney (2023).

En el caso de ALC, la competencia y las políticas nacionales de innovación y de modernización de empresas son complementarias. Un mayor nivel de competencia, facilitado por una buena aplicación de la política antimonopolio y marcos regulatorios procompetencia, por lo general ofrecerá los incentivos adecuados para que las empresas modernicen su tecnología. Una buena política de innovación empujará a más empresas hacia la frontera tecnológica, donde podrán responder a la competencia mejorando sus capacidades en lugar de salir del mercado. Como resultado, la dinámica de la productividad agregada mejorará y el crecimiento económico aumentará.

¿Por qué es tan escasa la innovación en ALC cuando los beneficios potenciales de invertir en innovación son tan elevados?

Factores complementarios y colaboración institucional

Existe un vínculo claro entre el entorno operativo y la capacidad de innovar, como indica la figura 2.7. Si un país o empresa invierte en innovación, pero no puede importar la maquinaria necesaria, contratar trabajadores o ingenieros capacitados, o implementar nuevas técnicas organizacionales, el retorno de esa inversión será bajo. Se necesita un conjunto amplio de complementariedades, como capital físico y humano, para sacarle provecho a esas inversiones. El déficit de estas complementariedades tan necesarias se agrava conforme aumenta la distancia a la frontera tecnológica. Los retornos, y por ende la cantidad y calidad de la innovación, también son afectados por las condiciones subyacentes que impiden que empresas e individuos acumulen capital físico, humano o de conocimiento: el costo de hacer negocios, el régimen comercial, el marco para la competitividad, un sistema educativo que forme una fuerza laboral capacitada y los mercados de capital.

En ALC, el concepto que los formuladores de políticas tienen de los sistemas de innovación debe poder ir más allá de las instituciones de innovación (como ministerios u organismos de innovación) y políticas tradicionales (como incentivos y subvenciones para innovar) para comenzar a incluir factores complementarios e instituciones de apoyo. Asimismo, los indicadores convencionales para evaluar comparativamente el desempeño de la innovación (como gasto interno bruto en I+D) serán engañosos si no se toman en cuenta los demás factores complementarios.

Prácticas de gestión gerencial y organizacional

Una extensa literatura plantea que para innovar y gestionar los proyectos de innovación de manera efectiva las empresas deben adquirir una gama de capacidades que son fundamentales para incrementar la productividad y mejorar la calidad⁸¹. La evidencia muestra que las prácticas de gestión gerencial y organizacional son insumos cruciales y factores complementarios para la innovación⁸². El Estudio Mundial sobre Gestión Gerencial (WMS, por sus siglas en inglés) documentó que las empresas de ALC y demás países en desarrollo están desactualizadas en una amplia gama de capacidades críticas, tanto en las mejores como en las peores empresas⁸³. Los puntajes promedio en monitoreo, mecanismos internos de retroalimentación, planeación a largo plazo, proyección de metas y políticas de recursos humanos de las empresas en países en desarrollo son mucho más bajos que en las economías avanzadas (figura 2.20). Aquellas empresas que carezcan de la capacidad de responder a las condiciones del mercado, identificar nuevas oportunidades tecnológicas, desarrollar un plan para explotarlas y luego formar los recursos humanos necesarios, tendrán problemas para innovar.

Claro está que incluso a las empresas con las mejores prácticas de gestión gerencial y organizacional les será difícil innovar sin una fuerza laboral capacitada. Aun así, el 29 por ciento de las empresas de ALC reporta no poder crecer, mucho menos innovar, debido a la falta de una fuerza laboral capacitada. Esta brecha es en parte resultado de sistemas educativos deficientes. Apenas un tercio de los alumnos de 15 años cumple con los estándares mínimos en ciencia y matemáticas, mientras que la mitad de los alumnos de 10º grado no puede leer un texto adecuado para su edad. Los programas públicos de capacitación suelen no estar del todo alineados con las necesidades del sector privado. Las universidades de ALC no aparecen entre las 100 mejores del mundo y continúan graduando relativamente pocos ingenieros y científicos: 18 por ciento de los egresados en ALC versus 25 por ciento en el mundo y 28 por ciento en

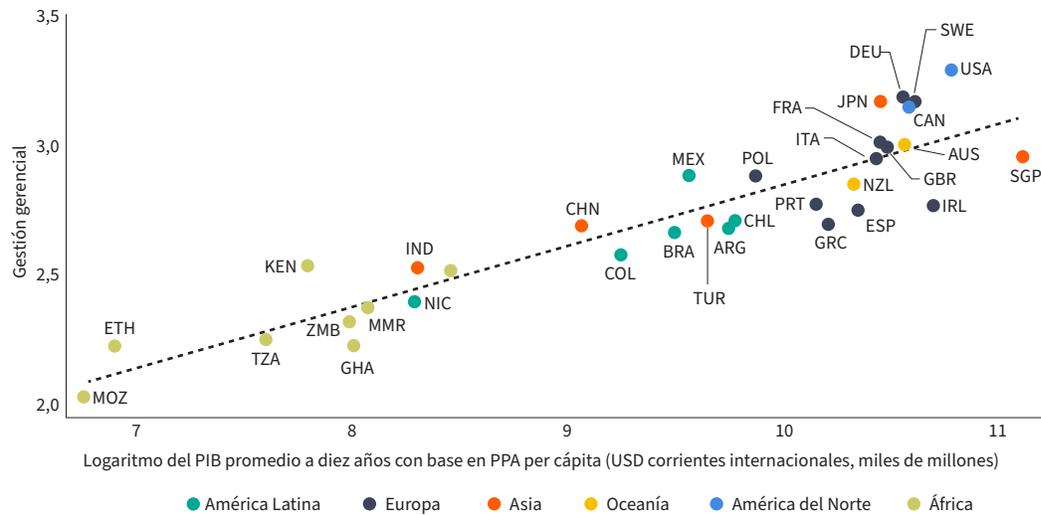
81 Hallak (2006); Sutton (2012); Sutton y Trefler (2016); Teece y Pisano (1994).

82 Cirera y Maloney (2017), capítulo 2.

83 Maloney y Sarrias (2017).

Figura 2.20.
ALC tiene vacíos en sus prácticas de gestión gerencial

Puntaje en gestión gerencial versus PIB per cápita



Fuente: Cirera y Maloney (2017).

Nota: los puntajes en gestión gerencial provienen del Estudio Mundial sobre Gestión Gerencial 2015. PPA = paridad de poder adquisitivo. Las etiquetas utilizan los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

Asia Oriental⁸⁴. La prolongada escasez de egresados técnicos de nivel medio está siendo abordada por Brasil, Chile, Colombia, Panamá y Uruguay a través de programas de ciclo corto, aunque la brecha sigue siendo sustancial⁸⁵.

Capacidades de los gobiernos

En el caso de los países en desarrollo, la mayor magnitud de las fallas de mercado a resolver y ausencia de una diversidad de factores e instituciones complementarias aumentan la complejidad de las políticas de innovación. Al mismo tiempo, la capacidad de los gobiernos de diseñar, implementar y coordinar un conjunto de políticas efectivas para gestionarlos es más débil. Los gobiernos deben desarrollar su capacidad para la formulación de políticas a lo largo de cuatro dimensiones críticas. Primero, el diseño de políticas requiere de la capacidad de identificar las fallas de mercado, diseñar políticas apropiadas para solucionar estas fallas, y establecer parámetros claros de éxito. Muchos experimentos fallidos en los países en desarrollo obedecen a la adopción de modelos institucionales y buenas prácticas provenientes de países avanzados que no abordan las fallas reales o que no son políticamente viables, y muchos organismos carecen de una misión o de incentivos claramente definidos que los alineen con los clientes y objetivos identificados, evitando su cooptación.

Segundo, la implementación efectiva requiere de prácticas y procesos de gestión pública sólidos que permitan la evaluación, adaptación y modificación o interrupción de políticas cuando sea necesario. Tercero, las políticas deben ser consistentes entre ministerios y organismos. En la práctica, estas suelen estar fragmentadas entre diferentes organismos y niveles administrativos, y no hay mucha correspondencia entre objetivos declarados de política y presupuestos concretos. Cuarto, la consistencia y previsibilidad de las políticas requiere de sistemas que acompañen las iniciativas e instituciones de innovación a lo largo del tiempo. En cambio, el consenso en torno a la importancia de la agenda de innovación y el compromiso político de alto nivel es a menudo limitado, por lo que las políticas tienen poco apoyo y con frecuencia son revertidas. Ninguna de estas capacidades es fácil de desarrollar o mantener.

Todas estas problemáticas influyen sobre el grado de apoyo del sector público a la innovación empresarial. El apoyo de los gobiernos a la I+D es bajo para los estándares mundiales, y además está mal asignado. Buena parte de este se canaliza a través de universidades que no están muy bien sintonizadas con las necesidades del sector empresarial; ALC empata con África en el último lugar a nivel regional en términos de colaboración con el sector privado⁸⁶. Los subsidios

84 Times Higher Education (2023).
85 Ferreyra et al. (2021).
86 Times Higher Education (2023).

Figura 2.21.
La escalera de capacidades



Fuente: Cirera y Maloney (2017).

Nota: INC se refiere a infraestructura nacional de calidad, el marco institucional que establece y lleva a cabo la estandarización, incluidos servicios de evaluación de conformidad, metrología y acreditación. I+D = investigación y desarrollo; CTIM = ciencia, tecnología, ingeniería, matemáticas.

para la I+D mal diseñados tuvieron el efecto de sustituir tecnologías extranjeras por otras locales menos avanzadas, con efectos adversos sobre la productividad. En efecto, han funcionado como un subsidio para que las empresas ocupen sectores protegidos, desalentando la entrada de empresas innovadoras y la salida de las menos productivas⁸⁷.

La "escalera de capacidades"

Poder elegir la combinación adecuada de instrumentos para la política de innovación "el conjunto de políticas" en un contexto donde las capacidades de los gobiernos son escasas se vuelve algo crítico. La "escalera de capacidades" ofrece un marco conceptual en el que las políticas de apoyo a la modernización de las empresas se priorizan de acuerdo con el nivel de capacidades del sector privado, los formuladores de políticas y las instituciones, escalando progresivamente hacia niveles más complejos de sofisticación (figura 2.21). En el primer nivel se encuentran más que nada las capacidades productivas y de gestión gerencial. El segundo nivel se centra más en apoyar las capacidades tecnológicas. El tercer nivel amplía este apoyo a las invenciones y la capacidad para generar tecnología.

Este marco es útil porque pone de manifiesto consideraciones de política que suelen ser pasadas por alto. Por ejemplo, muchos países avanzados como Italia, Japón, Singapur y Estados Unidos continúan invirtiendo fuertemente en el primer nivel de la escalera. El desarrollo de capacidades en el tercer nivel es un proceso que dura décadas y que debe comenzar simultáneamente con esfuerzos en los niveles anteriores y no puede ser considerado como sustituto de las políticas del primer nivel.

87 Ver Acemoglu et al. (2018). Para Brasil, ver De Souza (2022).

Replantearse la política de innovación para complementar la competencia como motor de la productividad

En síntesis, la innovación en ALC no solo involucra los mercados donde se generan nuevos conocimientos. Los países de ALC enfrentan obstáculos más complejos que las economías avanzadas. Por esta razón, promover la innovación de forma que respalde a las fuerzas de la competencia, permitiéndoles a los países beneficiarse de estas y liberarse del equilibrio de baja competencia y baja productividad, exige replantear las políticas de innovación a lo largo de tres ejes:

- ▶ El alcance de los sistemas de innovación debe incluir todo aquello que afecta la acumulación de todo tipo de capital - físico, humano e intelectual - y los mercados que lo sostienen. Lo que parece un problema de innovación puede estar reflejando obstáculos en la acumulación de otros factores, incluidos capital físico y humano.
- ▶ Las capacidades de gestión gerencial y tecnológicas de una empresa son un componente central a la hora de definir de forma pormenorizada los gastos en innovación, y su desarrollo es crucial para fomentar un proceso continuo de adaptación tecnológica y mejoras a la calidad. Este desarrollo requiere de un ajuste de las prioridades en materia de política, poniendo mayor énfasis en los sistemas educativos y de gestión gerencial y en los instrumentos de extensión tecnológica, y menos en la investigación y desarrollo. Una investigación reciente del Banco Mundial aporta información sobre cómo mejorar la calidad de la gestión gerencial⁸⁸.
- ▶ Dado que la complejidad de desarrollar las capacidades del sector privado es mayor, y en vista de que las capacidades del sector público son más frágiles, la política de innovación debe realizar un balance honesto entre capacidades y tareas, lo que implica trabajar en una serie de asuntos específicos en lugar de importar un paquete completo de instituciones y políticas de otra parte.

El ritmo del cambio tecnológico se acelera y no estamos seguros de cuáles serán los sectores o industrias que nos brinden un camino seguro hacia la prosperidad o qué tecnologías los impulsarán. Mejorar la capacidad de las empresas de gestionar esta incertidumbre y trazar el camino que deberán seguir es crucial a la hora de preparar a los países para las oportunidades futuras.

En ALC hay una fuerte complementariedad entre la política de competencia y la política de innovación. La naturaleza del debate en torno a las políticas de competencia y de innovación no es la misma que la de las economías avanzadas. En términos generales, existe una relación directa entre la cercanía de una empresa a la frontera tecnológica y la capacidad de impulsar la innovación ante una mayor exposición a la competencia. Sin embargo, la mayoría de las empresas de ALC, incluso las medianas y grandes, están lejos de la frontera y muy poco preparadas para competir. Por esta razón, una política de innovación que fortalezca la capacidad de innovar de las empresas y resulte en un porcentaje mayor de ellas cerca al umbral donde la competencia tiene efectos positivos sobre la innovación mejorará el efecto de la competencia sobre la productividad agregada. A su vez, contar con una política de competencia y otros marcos normativos que ayuden a generar igualdad de condiciones en los negocios y que brinden los incentivos correctos será crucial para que la innovación y el crecimiento de la productividad se materialicen.

Proporcionar acceso a tecnologías u oportunidades para la innovación y la mejora de capacidades no será suficiente, por sí solo, para que la productividad crezca. Los formuladores de políticas de ALC tienen la oportunidad de aprovechar el potencial de sinergia entre la política de competencia y la política de innovación.

88 Iacovone, Maloney y McKenzie (2019).

Desbloquear el potencial de la competencia como motor de la productividad

Este capítulo ha argumentado que elevar el nivel de competencia es un ingrediente crítico para volver a encender el motor del crecimiento en ALC. No obstante, para que la competencia funcione como catalizador de la productividad en ALC, se debe centrar la atención en mejorar la productividad a nivel de empresa. La evidencia proveniente de los choques de importación en Chile, México y Perú revela qué tan poco preparados están los países de ALC para competir, mostrando una región donde solo una fracción muy pequeña de sus empresas puede escapar de una mayor competencia invirtiendo en innovación y mejorando su productividad. Las empresas que pueden sobrevivir a la competencia externa y beneficiarse de ella están en la parte más alta de las distribuciones de productividad, tamaño y márgenes de ganancia.

La escasa productividad a nivel de empresa, y la falta de preparación para competir que de ella resulta, pueden remontarse a una educación de baja calidad, al poco acceso a financiamiento y a marcos regulatorios inadecuados para la actividad empresarial, entre otros factores. Aún así, una parte importante del problema es que las empresas surgen y operan en un entorno de baja competencia, aisladas de los incentivos necesarios para estar pendientes de lo que ocurre en el mercado y priorizar el esfuerzo por mejorar sus capacidades. Los mercados de ALC sobresalen por sus altos niveles de concentración, márgenes de ganancia promedio muy altos para los estándares internacionales y la presencia de unas pocas y enormes empresas dominantes. También sobresalen por la falta de un segmento de Pymes vigorosas y en crecimiento, capaces de ejercer una presión de competencia sana sobre las empresas más grandes que ellas. Asimismo, las encuestas de hogares revelan que alrededor del 70 por ciento de la fuerza laboral de ALC está dispersada a lo largo de una multitud de microempresas con menos de diez trabajadores y que no son capturadas por las encuestas o censos de empresas. Estas microempresas no aparecen en el radar a la hora de formular políticas para mejorar la productividad y respaldar el crecimiento económico. Todas estas empresas, que contribuyen a la escasa productividad promedio y al bajo nivel de competencia en los mercados locales, se beneficiarían de un esfuerzo por parte del Estado tendiente a limitar las rentas derivadas del poder de mercado y castigar las conductas anticompetitivas de las empresas más grandes, las cuales impiden el surgimiento de competidores en el mercado interno.

La evidencia en torno al impacto de una política de competencia bien formulada proveniente de Perú y México refleja el rol que las leyes y las agencias de competencia pueden jugar a la hora de disciplinar los mercados de ALC y contribuir a una mayor productividad. Las leyes y agencias de competencia en la mayoría de los países de ALC son aún jóvenes y débiles. Esta debilidad está relacionada con el poder político de las grandes empresas. Las rentas derivadas de un poder de mercado elevado muchas veces son desviadas hacia actividades rentísticas y de *lobbying*, con el fin de perpetuar e incrementar ese poder, e incluyen esfuerzos por contrarrestar las leyes y la actividad de las agencias de competencia. Por ende, fortalecer a las agencias de competencia y asegurar que los marcos regulatorios complementarios estén alineados con ellas requerirá de un esfuerzo por modificar el balance de poder en otras dimensiones de la política pública.

Cualquier intento de solucionar la falta de preparación para competir que busque limitar las fuerzas de la competencia probablemente resultará contraproducente y ayudará a mantener a la región en el equilibrio de baja productividad y bajo crecimiento en el que está estancada. En su lugar, el impulso de una competencia justa y de políticas procompetencia debe venir acompañado de un esfuerzo deliberado por poner en marcha políticas de innovación adecuadas y sistemas nacionales de innovación funcionales que apunten a aumentar la productividad a nivel de empresa y empujar la distribución de la productividad hacia arriba, para que el porcentaje de empresas preparadas para competir a nivel internacional crezca. ALC se vería beneficiada si logra aprovechar el potencial de sinergia entre la política de competencia y la política de innovación.

Las políticas de innovación en ALC deben replantearse, entendiendo que la innovación en la región requiere de: medidas que vayan más allá de remediar las fallas de mercado relacionadas con el conocimiento para considerar todo aquello que limite la acumulación de capital físico, humano e intelectual y los mercados que los sustentan; capacidades gerenciales y tecnológicas críticas a la hora de fomentar un proceso continuo de adaptación tecnológica y mejoras a la calidad, y un balance honesto de las capacidades y las tareas del gobierno que permita trabajar en una serie de asuntos específicos en lugar de importar un paquete completo de instituciones y políticas de otra parte.

Bibliografía

- Acemoglu, D.; U. Akcigit; H. Alp; N. Bloom y W. Kerr (2018). *Innovation, Reallocation, and Growth*. American Economic Review 108 (11): 3450-91.
- Aghion, P.; A. Bergeaud; M. Lequien y M. J. Melitz (2022). *The Heterogeneous Impact of Market Size on Innovation: Evidence from French Firm-Level Exports*. Review of Economics and Statistics 1-56. https://doi.org/10.1162/rest_a_01199.
- Aghion, P.; A. Bergeaud; M. Lequien; M. J. Melitz y T. Zuber (2021). *Opposing firm-level Responses to the China Shock: Horizontal Competition Versus Vertical Relationships?* Documento de trabajo del NBER n.º 29196, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Aghion, P.; N. Bloom; R. Blundell; R. Griffith y P. Howitt (2005). *Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship*. Quarterly Journal of Economics 120 (2): 701-28.
- Aghion, P.; R. Blundell; R. Griffith; P. Howitt y S. Prantl (2009). *The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity*. Review of Economics and Statistics 91 (1): 20-32.
- Aguzzoni, L.; G. Langus y M. Motta (2013). *The Effect of EU Antitrust Investigations and Fines on a Firm's Valuation*. Journal of Industrial Economics 61 (2): 290-338.
- Akcigit, U. y S. T. Ates (2023). *What Happened to US Business Dynamism?* Journal of Political Economy 131 (8): 2059-2124.
- Alvarez, R. y S. Vergara (2010). *Exit in Developing Countries: Economic Reforms and Plant Heterogeneity*. Economic Development and Cultural Change 58 (3): 537-61.
- Amiti, M. y J. Konings (2007). *Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia*. American Economic Review 97 (5): 1611-38.
- Arayavechkit, T.; C. Jooste y A. U. Arrieta (2022). *How Regulation and Enforcement of Competition Affect ICT Productivity*. Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Asker, J. (2010). *A Study of the Internal Organization of a Bidding Cartel*. American Economic Review 100 (3): 724-62.
- Atkin, D.; B. Faber y M. Gonzalez-Navarro (2018). *Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico*. Journal of Political Economy 126 (1): 1-73.
- Baily, M. N.; C. Hulten y D. Campbell (1992). *Productivity Dynamics in Manufacturing Plants*. Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics 1992: 187-267.
- Baker, J. B. (2003). *The Case for Antitrust Enforcement*. Journal of Economic Perspectives 17 (4): 27-50.
- Baldwin, J. y W. Gu (2009). *The Impact of Trade on Plant Scale, Production-Run Length and Diversification*. En *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*, editado por T. Dunne; J. B. Jensen y M. K. Roberts, 557-92. University of Chicago Press.
- Banco Mundial (2018). *Promoting Competition in Local Markets in Mexico: A Subnational Application of the World Bank Group's Markets and Competition Policy Assessment Tool*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Barkley, A. (2023). *The Human Cost of Collusion: Health Effects of a Mexican Insulin Cartel*. Journal of the European Economic Association 21 (5): 1865-1904.
- Barnes, M. y J. Haskel (2000). *Productivity in the 1990s: Evidence from British Plants*. Documento de trabajo, Queen Mary College, Universidad de Londres, Londres.
- Becerra, M. y G. Mastrini (2009). *Los Dueños de la Palabra: Acceso, Estructura y Concentración de los Medios en la América Latina del Siglo XXI*. Buenos Aires: Libros Prometeo.
- Bernard, A. B.; J. B. Jensen y P. K. Schott (2006). *Survival of the Best Fit: Exposure to Low-Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants*. Journal of International Economics 68 (1): 219-37.
- Bernard, A. B.; S. J. Redding y P. K. Schott (2010). *Multiple-Product Firms and Product Switching*. American Economic Review 100 (1): 70-97.
- Bernard, A. B.; S. J. Redding y P. K. Schott (2011). *Multiproduct Firms and Trade Liberalization*. Quarterly Journal of Economics 126 (3): 1271-1318.
- Berry, S.; M. Gaynor y F. S. Morton (2019). *Do Increasing Markups Matter? Lessons from Empirical Industrial Organization*. Journal of Economic Perspectives 33 (3): 44-68.
- Besley, T.; N. Fontana y N. Limodio (2021). *Antitrust Policies and Profitability in Non-Tradable Sectors*. American Economic Review: Insights 3 (2): 251-65.
- Bittlingmayer, G. (1993). *The Stock Market and Early Antitrust Enforcement*. Journal of Law and Economics 36 (1, Parte 1): 1-32.

- Bloom, N.; M. Draca y J. Van Reenen (2016). *Trade-Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity*. *Review of Economic Studies* 83 (1): 87-117.
- Bloom, N.; R. Sadun y J. Van Reenen (2012). *The Organization of Firms across Countries*. *Quarterly Journal of Economics* 127 (4): 1663-1705.
- Bogliaccini, J. A. y A. Madariaga (2019). *The Discreet Charm of the Oligarchy: Business Power in Weak Democracies*. Documento de trabajo del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas, Universidad Católica del Uruguay, Montevideo, Uruguay.
- Bombardini, M.; B. Li y R. Wang (2018). *Import Competition and Innovation: Evidence from China*. Documento de trabajo.
- Borraz, F.; J. Dubra; D. Ferrés y L. Zipitría (2014). *Supermarket Entry and the Survival of Small Stores*. *Review of Industrial Organization* 44 (1 de febrero): 73-93.
- Buera, F. J. y E. Oberfield (2020). *The Global Diffusion of Ideas*. *Econometría* 88 (1): 83-114.
- Busso, M. y S. Galiani (2019). *The Causal Effect of Competition on Prices and Quality: Evidence from a Field Experiment*. *American Economic Journal: Applied Economics* 11 (1): 33-56.
- Bustos, P. (2011). *Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms*. *American Economic Review* 101 (1): 304-40.
- Castañeda, A. y D. Ruiz (2021). *The Political Economy of the Telecommunications Reform in Mexico*. Documento de trabajo del PNUD ALC n.º 8. Documento de antecedentes para el *Informe Regional de Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2021*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ALC, Nueva York.
- Castellares, R. (2015). *Competition and Quality Upgrading in Export Markets: The Case of Peruvian Apparel Exports*. Documento de trabajo 2015-010, Banco Central de Reserva del Perú.
- Castellares, R. (2016). *Productividad y competencia de las firmas peruanas en los mercados de exportación de prendas de vestir*. Capítulo 7 en *Productividad en el Perú: Medición, determinantes, e Implicancias*, editado por N. Céspedes; P. Lavado y N. Ramírez Lima: Universidad del Pacífico.
- Céspedes, N.; M. Aquije; A. Sánchez y R. Vera-Tudela (2016). *Productividad y apertura comercial en el Perú*. Capítulo 5 en *Productividad en el Perú: Medición, determinantes, e Implicancias*, editado por N. Céspedes; P. Lavado y N. Ramírez Lima: Universidad del Pacífico.
- Chaisty, P.; N. Cheeseman y T. Power (2018). *Coalitional Presidentialism in Comparative Perspective: Minority Presidents in Multiparty Systems*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Chen, N.; J. Imbs y A. Scott (2009). *The Dynamics of Trade and Competition*. *Journal of International Economics*, 77 (1): 50-62.
- Cheng, T. (2022). *Competition and Innovation Policy Nexus in Developing Countries*. Grupo Banco Mundial, Washington, D.C. Manuscrito.
- Cirera, X. y W. F. Maloney (2017). *The Innovation Paradox and the National Innovation System*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Crandall, R. W. y C. Winston (2003). *Does Antitrust Policy Improve Consumer Welfare? Assessing the Evidence*. *Journal of Economic Perspectives* 17 (4): 3-26.
- Cusolito, A. P.; A. Garcia-Marin y W. F. Maloney (2023). *Proximity to the Frontier, Markups, and the Response of Innovation to Foreign Competition: Evidence from Matched Production-Innovation Surveys in Chile*. *American Economic Review: Insights* 5 (1): 35-53.
- Cusolito, A. P. y W. F. Maloney (2018). *Productivity Revisited: Shifting Paradigms in Analysis and Policy*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Daude, C. y E. Fernández-Arias (2010). *On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America and the Caribbean*. Documento de trabajo del BID IDB-WP-155, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- De Loecker, J. y J. Eeckhout (2021). *Global Market Power*. Documento de trabajo.
- De Loecker, J.; J. Eeckhout y G. Unger (2020). *The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications*. *Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 561-644.
- De Souza, G. (2022). *The Labor Market Consequences of Appropriate Technology*. Documento de trabajo n.º 2022-53, Federal Reserve Board of Chicago.
- Devlin, R.; A. Estevadeordal y A. Rodríguez-Clare, eds. (2006). *The Emergence of China. Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Duso, T.; D. J. Neven y L. H. Röller (2007). *The Political Economy of European Merger Control: Evidence Using Stock Market Data*. *Journal of Law and Economics* 50 (3): 455-89.
- Eckel, C.; L. Iacovone; B. Javorcik y J. P. Neary (2015). *Multi-Product Firms at Home and Away: Cost-versus Quality-based Competence*. *Journal of International Economics*, 95 (2): 216-32.

- Elizondo, C. (2009). *Perverse Equilibria: Unsuitable but Durable Institutions*. En *No Growth without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*, editado por Santiago Levy y Michael Walton, 157-202. Equity and Development Series. Washington, D.C.: Banco Mundial, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Eslava, M.; J. Haltiwanger; A. Kugler y M. Kugler (2013). *Trade and Market Selection: Evidence from Manufacturing Plants in Colombia*. *Review of Economic Dynamics* 16 (1): 135-58.
- Eslava, M.; M. Meléndez; L. Tenjo y N. Urdaneta (2023). *Business Size, Development, and Inequality in Latin America: A Tale of One Tail*. Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas 10584, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Eslava, M.; M. Meléndez y N. Urdaneta (2021). *Market Concentration, Market Fragmentation, and Inequality in Latin America*. Documento de trabajo del PNUD ALC n.º 11. Documento de antecedentes para el *Informe Regional de Desarrollo Humano 2021 del PNUD ALC*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ALC, Nueva York.
- Fairfield, T. (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Fernandes, A. M. (2007). *Trade Policy, Trade Volumes and Plant-Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries*. *Journal of International Economics*, 71 (1): 52-71.
- Fernandes, A. M. y C. Paunov (2009). *Does Tougher Import Competition Foster Product Quality Upgrading?* Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas n.º 4894, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Fernandes, A. M. y C. Paunov (2011). *Foreign Direct Investment in Services and Manufacturing Productivity Growth: Evidence for Chile*. *Journal of Development Economics*, 97 (2): 305-21.
- Fernandes, A. M. y C. Paunov (2013). *Does Trade Stimulate Product Quality Upgrading?* *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d'Économie* 46 (4): 1232-64.
- Fernández-Arias, E. y N. Fernández-Arias (2021). *The Latin American Growth Shortfall: Productivity and Inequality*. Documento de trabajo del PNUD ALC n.º 4. Documento de antecedentes para el *Informe Regional de Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2021*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ALC, Nueva York.
- Fernández-Arias, E. y S. Rodríguez-Apolinar (2016). *The Productivity Gap in Latin America: Lessons from 50 Years of Development*. Documento de trabajo del BID 692, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Ferreira, M. M.; L. Dinarte Díaz; S. Urzúa y M. Bassi (2021). *The Fast Track to New Skills: Short-Cycle Higher Education Programs in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- FGV (School of International Relations) y ELKA-KAS (Regional Programme Energy Security and Climate Change in Latin America of the Konrad-Adenauer-Stiftung). 2019. "Geopolitics of Renewable Energies in Latin America: A Survey". ECLA-KAS, São Paulo, Brasil.
- Foster, L.; J. C. Haltiwanger y C. J. Krizan (2001). *Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence*. En *New Developments in Productivity Analysis*, editado por C. R. Hulten; E. R. Dean y M. J. Harper, 303-72. University of Chicago Press.
- Freund, C. y C. Ozden (2009). *The Effect of China's Exports on Latin American Trade with the World*. En *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat*, editado por G. Perry; D. Lederman y M. Olarreaga, 179-215. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Goldberg, P. K.; A. K. Khandelwal; N. Pavcnik y P. Topalova (2010). *Multiproduct Firms and Product Turnover in the Developing World: Evidence from India*. *Review of Economics and Statistics* 92 (4): 1042-49.
- Hallak, J. C. (2006). *Product Quality and the Direction of Trade*. *Journal of International Economics* 68 (1): 238-65.
- Hanson, G. H. y R. Robertson (2009). *China and the Recent Evolution of Latin America's Manufacturing Exports*. En *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat*, editado por G. Perry; D. Lederman y M. Olarreaga, 145-78. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Hart, O. D. (1983). *The Market Mechanism as an Incentive Scheme*. *Bell Journal of Economics* 14 (2): 366-82.
- Hermalin, B. E. (1992). *The Effects of Competition on Executive Behavior*. *RAND Journal of Economics* 23 (3): 350-65.
- Horn, H.; H. Lang y S. Lundgren (1994). *Competition, Long-run Contracts and Internal Inefficiencies in Firms*. *European Economic Review* 38 (2): 213-33.
- Iacovone, L. (2012). *The Better You Are, the Stronger It Makes You: Evidence on the Asymmetric Impact of Liberalization*. *Journal of Development Economics*, 99 (2): 474-85.
- Iacovone, L.; B. Javorcik; W. Keller y J. Tybout (2015). *Supplier Responses to Walmart's Invasion in Mexico*. *Journal of International Economics*, 95 (1): 1-15.
- Iacovone, L.; W. Keller y F. Rauch (2011). *Innovation Responses to Import Competition*. Banco Mundial, Washington, D.C.

- Iacovone, L.; W. F. Maloney y D. McKenzie (2019). *Improving Management with Individual and Group-Based Consulting: Results from a Randomized Experiment in Colombia*. Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas n.º 885, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Iacovone, L.; F. Rauch y L. A. Winters (2013). *Trade as an Engine of Creative Destruction: Mexican Experience with Chinese Competition*. *Journal of International Economics*, 89 (2): 379-92.
- Igami, M. y R. Sugaya (2022). *Measuring the Incentive to Collude: The Vitamin Cartels, 1990-99*. *Review of Economic Studies* 89 (3): 1460-94.
- Ilzkovitz, F. y A. Dierx (2015). *Ex-Post Economic Evaluation of Competition Policy Enforcement: A Review of the Literature*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- Iranzo, S. y A. C. Ma (2006). *The Effect of China on Mexico-US Trade: Undoing NAFTA?* Documento de trabajo, European Trade Study Group.
- Javorcik, B.; W. Keller y J. Tybout (2008). *Openness and Industrial Response in a Wal-Mart World: A Case Study of Mexican Soaps, Detergents and Surfactant Producers*. *World Economy* 31 (12): 1558-80.
- Jenkins, R.; E. D. Peters y M. M. Moreira (2008). *The Impact of China on Latin America and the Caribbean*. *World Development* 36 (2): 235-53.
- Khan, L. M. (2018). *The Ideological Roots of America's Market Power Problem*. *Yale Law Journal Forum*, 4 de junio de 2018: 960-79.
- Kose, M. A. y F. Ohnsorge, eds. (2023). *Slowing Growth: More than a Rough Patch*. En *Falling Long-Term Growth Prospects: Trends, Expectations, and Policies*, editado por M. A. Kose y F. Ohnsorge. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Krishna, P. y D. Mitra (1998). *Trade Liberalization, Market Discipline and Productivity Growth: New Evidence from India*. *Journal of Development Economics*, 56 (2): 447-62.
- Kwoka, J. (2014). *Mergers, Merger Control, and Remedies: A Retrospective Analysis of US Policy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lall, S.; J. Weiss y H. Oikawa (2005). *China's Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002*. *Oxford Development Studies* 33 (2): 163-94.
- Lederman, D.; M. Olarreaga y E. Rubiano (2008). *Trade Specialization in Latin America: The Impact of China and India*. *Review of World Economics* 144 (2): 248-71.
- Lederman, D.; M. Olarreaga y I. Soloaga (2007). *The Growth of China and India in World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean?* Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas n.º 4320, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Levy, S. y M. Walton, eds. (2009). *No Growth Without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. Equity and Development Series. Washington, D.C.: Banco Mundial, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Lira, L.; R. Rivero y R. Vergara (2007). *Entry and Prices: Evidence from the Supermarket Sector*. *Review of Industrial Organization* 31 (4): 237-60.
- Liu, R. (2010). *Import Competition and Firm Refocusing*. *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d'Économie* 43 (2): 440-66.
- Maggi, G. (1996). *Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition*. *American Economic Review* 86 (1): 237-58.
- Maloney, W. F. y M. Sarrias (2017). *Convergence to the Managerial Frontier*. *Journal of Economic Behavior and Organization* 134 (Febrero): 284-306.
- Maloney, W. y A. Zambrano (2024). *Optimal Trade Regimes for Learning*. Manuscrito.
- Marinescu, I. y E. A. Posner (2019). *Why Has Antitrust Law Failed Workers?* *Cornell Law Review* 105: 1343.
- Martinez Licetti, M. y T. Goodwin (2015). *Bad News for Cartels, Good News for the Poor in Latin America*. Private Sector Development (blog), 23 de octubre del 2015, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Martínez Licetti, M.; T. K. Goodwin; D. Sánchez Navarro y N. Carreras Schabauer (2021). *Fixing Markets, Not Prices: Policy Options to Tackle Economic Cartels in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Medina, P. (2022). *Import Competition, Quality Upgrading, and Exporting: Evidence from the Peruvian Apparel Industry*. *Review of Economics and Statistics*, 1-45.
- Melitz, M. J. y S. Polanec (2015). *Dynamic Olley-Pakes Productivity Decomposition with Entry and Exit*. *Rand Journal of Economics* 46 (2): 362-75.
- Mion, G. y L. Zhu (2013). *Import Competition from and Offshoring to China: A Curse or Blessing for Firms?* *Journal of International Economics*, 89 (1): 202-15.
- Miranda, A. (2013). *Competition Law in Latin America: Main Trends and Features*. *Rev. Derecho Competencia* 9 (9): 181-209.
- Morck, R.; C. Wolfenzon y B. Yeung (2005). *Corporate Governance, Economic Entrenchment, and Growth*. *Journal of Economic Literature* 43 (3): 655-720.

- Motta, M. (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge University Press.
- Muendler, M. A. (2004). *Trade, Technology, and Productivity: A Study of Brazilian Manufacturers, 1986–1998*. Documento de trabajo 1148 del CESifo, Red de Investigación Internacional del CESifo.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). (2002). *Fighting Hard-Core Cartels: Harm, Effective Sanctions and Leniency Programmes*. París: OCDE.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). (2019). *Equity Market Development in Latin America: Enhancing Access to Corporate Finance*. París: OCDE.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). (2022). *Competition Trends in Latin America and the Caribbean 2022*. Documento de políticas de negocios y finanzas del OCDE, OECD Publishing, París. <https://doi.org/10.1787/472518b6-en>.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). (2023). *OECD Competition Trends 2023*. París: OCDE.
- Olley, S. y A. Pakes (1996). *The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry*. *Econometrica* 64 (6): 1263-97.
- Pavcnik, N. (2002). *Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants*. *Review of Economic Studies* 69 (1): 245-76.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2021. *Informe Regional de Desarrollo Humano 2021. Atrapados: Alta Desigualdad y Bajo Crecimiento en América Latina y el Caribe*. Nueva York: PNUD.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage*. Capítulo 1 en *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, por M. E. Porter, 11-15. Nueva York: Free Press.
- Porter, R. H. y J. D. Zona (1993). *Detection of Bid Rigging in Procurement Auctions*. *Journal of Political Economy* 101 (3): 518-38.
- Posner, R. A. (1975). *The Social Costs of Monopoly and Regulation*. *Journal of Political Economy* 83 (4): 807-27.
- Purfield, C.; M. Hanusch; Y. Algu; T. Begazo; M. Martínez Licetti y S. Nyman (2016). *South Africa Economic Update: Promoting Faster Growth and Poverty Alleviation through Competition*. Washington, D.C.: Grupo Banco Mundial.
- Reed, T.; M. Pereira López; A. Urrutia Arrieta y L. Iacovone (2022). *Cartels, Antitrust Enforcement, and Industry Performance: Evidence from Mexico*. Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas n.º 10269, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Rodríguez-Castelán, C. (2015). *The Poverty Effects of Market Concentration*. Documento de trabajo sobre investigaciones de políticas n.º 7515, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Rose, N. (2019). *Concerns about Competition*. En *Maintaining the Strength of American Capitalism*, editado por Melissa S. Keary y Amy Ganz, Aspen Economic Strategy Group.
- Salop, S. C. (2021). *Potential Competition and Antitrust Analysis: Monopoly Profits Exceed Duopoly Profits*. Disponible en SSRN 3839631.
- Sampi, J., A. Urrutia y E. Vostroknutova (2023). *Antitrust Enforcement, Markups, and Productivity: Evidence for Selected South America countries*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Scharfstein, D. (1988). *Product-Market Competition and Managerial Slack*. *RAND Journal of Economics* 19 (1): 147-55.
- Scherer, F. M. y D. Ross (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Universidad de Illinois en Urbana-Champaign, Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Schiffbauer, M.; J. Sampi y J. Coronado (2022). *Competition and Productivity: Evidence from Peruvian Municipalities*. *Review of Economics and Statistics*, 1-45. https://doi.org/10.1162/rest_a_01257.
- Schneider, B. R. (2008). *Economic Liberalization and Corporate Governance: The Resilience of Business Groups in Latin America*. *Comparative Politics* 40 (4): 379-97.
- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. *Cambridge Studies in Comparative Politics Series*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Schneider, B. R. (2021). *Big Business and the Inequality Trap in Latin America: Taxes, Collusion, and Undue Influence*. Documento de trabajo del PNUD ALC n.º 5. Documento de antecedentes para el *Informe Regional de Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2021* Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ALC, Nueva York.
- Schor, A. (2004). *Heterogeneous Productivity Response to Tariff Reduction. Evidence from Brazilian Manufacturing Firms*. *Journal of Development Economics*, 75 (2): 373-96.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Nueva York: Harper and Brothers.
- Schwab, K., ed. (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. Cologny/Ginebra: Foro Económico Mundial.
- Segovia, A. (2005). *Integración Real y Grupos de Poder Económico en América Central: Implicaciones Para el Desarrollo y la Democracia de la Región*. San José, Costa Rica: Fundación Friedrich Ebert.

- Shapiro, C. (2018). *Antitrust in a Time of Populism*. *International Journal of Industrial Organization* 61 (C): 714-48.
- Starc, A. y T. G. Wollmann (2022). *Does Entry Remedy Collusion? Evidence from the Generic Prescription Drug Cartel*. Documento de trabajo del NBER n.º 29886, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Sutton, J. (2012). *Competing in Capabilities: The Globalization Process*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Sutton, J. y D. Trefler (2016). *Capabilities, Wealth, and Trade*. *Journal of Political Economy* 124 (3): 826-78.
- Syversen, C. (2011). *What Determines Productivity?* *Journal of Economic Literature* 49 (2): 326-65.
- Teece, D. y G. Pisano (1994). *The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction*. *Industrial and Corporate Change* 3 (3): 537-56.
- Tello, M. D. y C. J. Tello-Trillo (2023). *Preferential Trade Agreements and Productivity: Evidence from Peru*. *Economía* 46 (91): 22-38.
- Thwaites, Joe. 2016. "How Uruguay Became a Wind Power Powerhouse". *Commentary (blog)*, Marzo 7. <https://www.wri.org/insights/how-uruguay-became-wind-power-powerhouse>.
- Times Higher Education (2023). *World University Rankings 2023*. Times Higher Education.
- Topalova, P. y A. Khandelwal (2011). *Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India*. *Review of Economics and Statistics* 93 (3): 995-1009.
- Trefler, D. (2004). *The Long and Short of the Canada-US Free Trade Agreement*. *American Economic Review* 94 (4): 870-95.
- Trejo, R. (2013). *Poderes fácticos, problemas drásticos*. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 58 (217): 223-32.
- Verhoogen, E. (2023). *Firm-Level Upgrading in Developing Countries*. *Journal of Economic Literature* 61 (4): 1410-64.
- Vives, X. (2008). *Innovation and Competitive Pressure*. *Journal of Industrial Economics* 56 (3): 419-69.
- Vostroknutova, E.; J. Sampi, C. Jooste y J. Thompson Araujo (pronta publicación) *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Wu, T. (2018). *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age*. Columbia Global Reports.

