



PARTE II

**La integración regional,
el crecimiento económico
y el sector real**

CAPÍTULO 6

RETOS Y DESAFÍOS PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA¹

Oscar David Andrés Julián López Camargo² y Alexander Carvajal³

1.

Introducción

Este capítulo busca explicar los principales retos que deben enfrentar los países miembros de los procesos de integración económica subregionales. Por tanto, se propone primero un análisis teórico de los factores de producción clásicos (Trabajo, Tierra y Capital), seguido de un análisis de los factores de producción modernos (innovación y emprendimiento). En cuanto a los factores de producción modernos se establece que es necesario la creación de ciertas condiciones que incentiven dichos factores.

1 Este capítulo es financiado por la Universidad Santo Tomas, dentro del proyecto medición y estimación de la desviación de comercio en los procesos de integración económica en Latinoamérica y el Caribe.

2 Docente investigador de la Universidad Santo Tomas, profesional en Gobierno y relaciones internacionales. Magíster en asuntos internacionales. Correo electrónico: oscar.lopezc@usantoto.edu.co

3 Docente investigador de la Universidad Santo Tomas, economista. Especialista en matemática aplicada. Magíster en estadística. Correo electrónico: alexander.carvajal@usantoto.edu.co

De esta manera, las condiciones necesarias son otorgadas por el Estado por medio de ciertas políticas públicas junto a la capacidad de actuación. Luego se realiza un análisis sobre la productividad, la competitividad y la innovación como factores determinantes del crecimiento económico. Así, se realiza un análisis sobre la situación de América Latina en términos de competitividad, productividad e innovación respecto al resto del mundo. Sumado al emprendimiento como un factor bastante rezagado en la región, a causa de la falta de condiciones e incentivos para la potencialización de dicho factor, que finalmente impacta la productividad, la competitividad y la innovación a nivel regional. Después se hace un análisis sobre la libertad económica y su relación con el desarrollo económico, el cual se respalda con una correlación de Pearson y un modelo de regresión simple para demostrar dicha relación. De la misma manera, se analizan los niveles de corrupción promediados en los procesos de integración económica subregionales más destacados como el Mercado Común del Sur, la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común de Centro América y la Comunidad del Caribe, con el fin de demostrar que los procesos terminan siendo una asociación de países con altos índices de corrupción, lo cual aleja más a la región del crecimiento económico y por ende del desarrollo. Finalmente, se concluye que el emprendimiento como factor determinante de la productividad, la competitividad y la innovación presentan grandes desafíos en los países miembros de los procesos de integración económica subregionales, lo cual se ve reflejado en los índices de crecimiento y desarrollo, puesto que sin emprendimiento el crecimiento económico no puede acelerarse y este, a su vez, es una condición necesaria para el desarrollo.

2.

Competitividad, emprendimiento y productividad en el crecimiento económico

La productividad⁴ es un factor determinante en el crecimiento económico⁵ de las sociedades, tanto así que es necesario identificar los principales factores de producción. Desde una perspectiva clásica, se identifican tres factores de producción: la tierra⁶ (L), el trabajo⁷ (W) y el capital⁸ (K). Sin embargo, dichos factores no son del todo determinantes en la productividad en las economías modernas, puesto que algunos teóricos identifican el emprendimiento y la tecnología como factores de producción modernos, que los clásicos pasaron por alto. Así, en la actualidad la productividad es la piedra angular para lograr el crecimiento económico, especialmente para las economías emergentes y en vía de desarrollo (OCDE, 2014). De esta forma, el emprendimiento⁹ puede considerarse como el motor de la productividad, puesto que son los emprendedores quienes asumen riesgos en ambientes de incertidumbre para obtener ganancias inciertas (Herbert & Link, 1989), lo cual incrementa la eficiencia en la productividad para incrementar el margen de ganancia de los emprendedores. Por tanto, el empresario destaca por ser un sujeto que se diferencia del trabajador al

4 La productividad determina la eficiencia con la que se utilizan los factores de producción para producir valor económico. Es decir, es el incremento de la producción sin el aumento de los factores de producción (Galindo & Ríos, 2015).

5 Entiéndase como un aumento del valor de los bienes y servicios producidos de forma sostenida durante un periodo de tiempo determinado. Se utiliza la tasa de crecimiento del producto interno bruto y se calcula en términos reales para descartar los efectos de producción (Galindo, 2011).

6 La tierra no solo hace referencia al espacio físico para la generación de producción, sino también se refiere a los recursos naturales necesarios para la producción de bienes y servicios (Banco de la República, 2017).

7 El trabajo hace referencia a todas las capacidades humanas, físicas y mentales que poseen los trabajadores para la producción de bienes y servicios (Banco de la República, 2017).

8 El capital son aquellos insumos que permiten la transformación de bienes en bienes de valor agregado, tales como máquinas, equipos, herramientas, fabricas, entre otros (Banco de la República, 2017).

9 Puede definirse como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político, social, entre otros, y se caracteriza por un grado significativo de incertidumbre e innovación (Drucker, 2002).

ver en la incertidumbre una oportunidad de multiplicar su riqueza, convirtiendo así su actividad en una profesión (Weber, 1984). De esta manera, no es coincidencia que exista una relación directamente proporcional entre emprendimiento, productividad y crecimiento económico.

Las economías emergentes tienden a crecer más rápido que los países industrializados, generando efectos comerciales sobre aquellas economías no desarrolladas que proveen de insumos a las industrias emergentes (OCDE, 2014); al aumentar la productividad de las economías emergentes se estimula la compra de insumos por parte de otras economías emergentes y en vía de desarrollo. Desde una perspectiva local, el aumento de la productividad no solo fomenta la sostenibilidad de ingresos mayores per cápita, sino que también incrementa las tasas de retorno de las inversiones (Porter & Klaus, 2008). En otras palabras, el bajo crecimiento económico de las economías se entiende por la desaceleración en la productividad (Eichengreen, Park, & Shin, 2011). Igualmente, el desarrollo local está fuertemente arraigado a la capacidad de que los individuos puedan aumentar sus libertades fundamentales, tales como la oportunidad de desarrollar procesos productivos que les permitan fomentar sus propio empleo y riqueza (Sen, 1998). De esta manera, la actividad emprendedora es determinante para la productividad y el crecimiento económico, debido a que dicha actividad incentiva las inversiones en conocimiento y capital humano, generando así una red de conocimiento que otras empresas pueden apropiar para incrementar la productividad (Romer, 1986). Es necesario entender que, aunque no exista un común acuerdo sobre la actividad emprendedora, sí existe una aceptación generalizada y, de forma empírica, una relación proporcional entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, puesto que el emprendedor es capaz de adherir valor económico al conocimiento, lo cual lo hace imprescindible en la economía moderna (Carrillo, Bergamini, & López-Cosar, 2014). Es decir, la relación entre emprendimiento, pro-

ductividad, crecimiento económico y desarrollo se puede entender como una causalidad, puesto que sin el emprendimiento no es posible aumentar la productividad y sin esta el crecimiento económico tiende a desacelerarse, lo cual aleja a dichas economías del desarrollo económico.

El emprendimiento no es algo natural en el ser humano, ya que requiere de factores exógenos y endógenos que permitan a las personas emprender, e incluso así muchas personas deciden no hacerlo. Si el emprendimiento fuera algo natural, la gran mayoría de seres humanos serían emprendedores. Incluso en la historia humana, solo con el fin de la Edad media y el reordenamiento de los poderes económicos y políticos, se crearon ambientes propicios para poder hacer emprendimiento, y aun así existían pocos incentivos, puesto que para una persona del común era prácticamente imposible emprender debido a la falta de recursos.

Sin importar el origen, la raza, las creencias o las tendencias de los individuos, estos pueden convertirse en emprendedores si así lo desean. No se puede argumentar que el estadounidense o el australiano tengan naturaleza emprendedora, mientras que el cubano o el norcoreano no sean emprendedores por cuestiones biológicas. Del mismo modo, no es una cuestión de azar que la mayoría de los grandes emprendedores hayan surgido en Estados Unidos, Japón, Alemania, Países bajos y no en Sierra Leona, Somalia, Irak, Cuba o en Venezuela. Por esta razón es fundamental entender que existen ciertas condiciones -ajenas a la persona- que permiten el emprendimiento.

El emprendimiento se da por los incentivos¹⁰ existentes; si las personas no tienen incentivos para emprender, estas no lo harán, sin importar qué tan buena sea su idea. El emprendimiento es un acto egoísta¹¹, el individuo realiza labores de emprendimiento porque espera un beneficio en el

10 El Estado está compuesto por asalariados y empresarios (exceptuando a los monarcas y a los terratenientes); los primeros tienen ingresos seguros, mientras que los segundos tienen ingresos inciertos (Cantillon, 1996). De esta forma, los incentivos del empresario están en la certidumbre, a manos del mercado (sea este perfecto o imperfecto), de un ingreso mayor a la inversión incurrida en el emprendimiento.

11 Los sentimientos morales se centran siempre en la persona, esta se preocupa por otros, por una

futuro (sea social, económico, político o moral), mas no por una cuestión de satisfacción personal; no en vano, el emprendimiento va de la mano con la rentabilidad, ya que *“No es la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas”* (Smith, 1776, p.26). De esta manera, el individuo debe percibir ciertos incentivos que le permitan realizar una actividad emprendedora que, a futuro, de una u otra forma, le genere beneficios.

Así, el emprendimiento puede verse impedido por dos factores determinantes en cualquier economía, el primero son los incentivos presentes y el segundo es la confianza de un futuro mejor. De este modo, los incentivos presentes son todas aquellas condiciones que le aseguran al individuo una certidumbre (confianza), sobre el comportamiento del futuro. Dichos incentivos provienen de los Estados, son estos quienes por medio de políticas económicas e instituciones pueden incentivar a los individuos al emprendimiento. Es decir, la actividad de emprendimiento está directamente relacionada con la libertad de los individuos, sumado a la certidumbre de dicha libertad.

De manera muy breve, se podría decir que dichos incentivos se encuentran inmersos en cuatro grandes grupos, los cuales son: el imperio de la ley¹², el tamaño del gobierno¹³, la eficiencia en la regulación¹⁴ y la apertu-

respuesta simpática, la persona siente lo que sus semejantes sienten, porque disfruta compartir la simpatía, y porque desea ser admirable ante sus propios ojos (Coase, 1976). Así, los sentimientos más nobles y altruistas terminan siendo un beneficio propio del individuo.

12 Principalmente hace referencia a la capacidad del Estado para hacer respetar los derechos de propiedad (tanto entre los individuos como entre las organizaciones y el Estado), y la capacidad de hacer cumplir los contratos pactados entre los agentes del Estado (ciudadanos, compañías y el gobierno) (Heritage, 2017). En otras palabras, sin importar la coyuntura de los gobiernos de turno o del país, la ley garantiza el respeto de la propiedad privada y de los pactos adquiridos.

13 Entiéndase como el intervencionismo del gobierno en los asuntos económicos tanto de los ciudadanos como de las compañías que operan dentro del territorio del Estado, el cual se mide por medio del porcentaje que ocupa el gasto público en el Producto Interno Bruto (Heritage, 2017).

14 Hace referencia a la eficiencia del gobierno respecto a la regulación de los negocios, en cuanto a los trámites para la legalización, la operación y el cierre de las mismas (Heritage, 2017).

ra de mercados¹⁵ (Heritage, 2017). De esta forma, se puede observar que son los Estados quienes pueden modificar la voluntad emprendedora de los individuos. Un Estado con unas instituciones débiles, con altos niveles de corrupción e impunidad, sin equilibrio de poderes, seguramente generará suficientes incentivos para que los individuos no emprendan debido a la alta incertidumbre de que se cumplan los contratos o se respeten sus derechos de propiedad. En el mismo sentido, un Estado que se encuentre con una apertura económica donde las importaciones y las exportaciones no posean trabas regulatorias ni impuestos generará más incentivos para la creación de empresas, que un país con altos niveles proteccionistas, debido a que los costos de producción y transacción serán mucho más bajos en el primero, lo cual aumenta el beneficio del emprendedor.

3.

América Latina respecto al mundo en cuanto productividad, competitividad e innovación

El crecimiento económico en la mayoría de los países latinoamericanos ha sido un crecimiento lento y caracterizado; en algunas regiones, por la constante disminución del ingreso per cápita (BID, 2010). Es necesario incrementar las tasas de inversión, ahorro y exportaciones sumado al desarrollo del sector privado (World Bank, 2017), puesto que, en comparación con las economías emergentes y desarrolladas, América Latina se ha caracterizado por una falta de crecimiento económico sostenido en el largo plazo. En efecto, de 1990 a 2008 el PIB de América Latina fue de 1,8% al año, mientras que para el periodo comprendido entre 1950-1980 fue del 2,7% anual (Ros, 2010). Esto se explica por medio de los bajos niveles

15 Entiéndase como todas las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan las exportaciones y las importaciones de los bienes y servicios de un país (Heritage, 2017).

de productividad existentes en la región, puesto que el mayor problema para el crecimiento de la productividad son las altas tasas de informalidad originada en mercados de crédito poco asequibles, sumado a altas tasas de interés, altos impuestos y evasión fiscal, junto con los incentivos a la informalidad provenientes de las políticas sociales y laborales (BID, 2010). Por ende, América Latina es una región que se ha quedado rezagada respecto al resto del mundo en cuanto al incremento de la productividad.

Para el año 1980, la menor tasa de acumulación de capital por trabajador generó una desaceleración de la producción y el empleo en los sectores de alta productividad (Ros, 2010). De esta manera, la productividad latinoamericana respecto al mundo es preocupantemente baja, puesto que, tomando el periodo 1960 al 2005, se observa cómo la productividad regional siempre ha estado por debajo de la productividad mundial promedio (BID, 2010). Mientras que los países asiáticos han superado significativamente la productividad mundial a partir de 1970, para el año 1980 la productividad latinoamericana cae precipitadamente (BID, 2010), incrementando aún más la brecha productiva entre las economías emergentes de Asia, las economías desarrolladas y las economías latinoamericanas. Igualmente, el panorama actual no es nada alentador, porque después de la desaceleración mundial, en el año 2009, la región latinoamericana no solo se vio fuertemente afectada, sino que sus procesos de aceleración económica e incremento en la productividad no han logrado reactivar la economía (World Bank, 2017). De esta manera, se observa que en las últimas décadas América Latina se ha caracterizado por estar rezagada respecto a la productividad mundial.

En cuanto al emprendimiento, América Latina destaca por un desempeño bastante pobre, sobre todo en la creación de empresas, pues los costes de entrada y formalización no solo estimulan la corrupción sino también desincentivan la creación de empresas (Lederman, Messina,

Pienknagura, & Rigolini, 2014). También, las empresas latinoamericanas introducen productos nuevos a un ritmo significativamente menor que el resto del mundo, sumado a que las empresas de los países más exportadores, tales como Chile, Colombia y México, tienden a estar por debajo de la media esperada respecto al nivel de desarrollo de dichos países (World Bank, 2017). Aunque en los últimos años se ha dado una reducción significativa a las barreras relacionadas con el coste, trámites y tiempo de creación de empresas, América Latina sigue presentando una de las mayores cargas burocráticas a la hora de crear empresa, respecto al promedio mundial (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014). Es decir, el emprendimiento en América Latina aún se encuentra muy rezagado respecto al promedio mundial, en gran parte por las cargas burocráticas y los costes de creación de empresas que existen en la región; de igual manera, América Latina avanza lentamente en la creación e innovación empresarial.

El crecimiento económico en América Latina fue bastante modesto en la última década, influenciado principalmente por el alza de los precios de las materias primas (Schwab, 2017). Sin embargo, la recuperación económica que tiene la región después de la crisis mundial del 2009 aún es bastante vulnerable a factores exógenos, como los precios internacionales de las materias primas, la crisis humanitaria de Venezuela, o un posible proteccionismo por parte de Estados Unidos (Schwab, 2017). Aunque la región no se ha insertado del todo en el comercio internacional, sí es bastante vulnerable a los cambios que puedan darse.

Esto se debe principalmente a la baja competitividad¹⁶ de la región, la cual no permite un incremento en la productividad que asegure las condiciones necesarias para generar un crecimiento económico sostenido que a su vez permita la generación de riqueza. Cabe resaltar que existen dos tipos de industrias que impactan el crecimiento económico en cada Es-

16 En principio puede definirse que la competitividad hace referencia al conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país (Schwab, 2017).

tado: por un lado, se encuentran las industrias comerciales, que venden una parte de sus mercancías en una ubicación geográfica fuera del territorio nacional, mientras que, por el otro, las industrias no comerciales operan siempre sus ventas dentro del territorio (Atkinson, 2013). Ambas industrias son fundamentales para que un país pueda generar riqueza e incrementar el nivel de bienestar de sus habitantes.

Un paradigma bastante común en muchas políticas públicas en la mayoría de los países latinoamericanos se refiere a la creencia de que una balanza comercial¹⁷ positiva equivale a que un país es lo suficientemente competitivo. Sin embargo, esta concepción de competitividad no tiene en cuenta factores tales como los subsidios a los exportadores, las barreras económicas a los importadores o la deflación de la moneda (Atkinson, 2013), que al final terminan distorsionando los precios de las mercancías tanto importadas como exportadas. De esta manera, la competitividad debe evaluarse desde las industrias mismas para entender el rol del emprendimiento en la productividad y, por ende, en la generación de riqueza.

Países como Estados Unidos, Canadá, Australia, Suiza, Alemania, Austria, Francia, Reino Unido, Irlanda, Francia, Japón y los países nórdicos, poseen altos niveles de riqueza basados en el PIB per cápita, acompañados de altos niveles de competitividad (Herciu & Ogrea, 2015). Mientras que países como Venezuela, Haití, Sierra Leona, Lesoto, Malawi, Mauritania, Liberia, Chad y Mozambique son los más pobres en términos de PIB per cápita, sumado a que son los países menos competitivos (Schwab, 2017). Así, en términos reales puede entenderse la competitividad como la capacidad que tiene un país para exportar más -en términos de valor agregado- de lo que importa (Atkinson, 2013). Por lo anterior, se observa una correlación entre competitividad y desarrollo económico, el cual es necesario para en-

17 Es el registro económico de un país en el cual se recoge el total de las mercancías exportadas y las mercancías importadas; de esta manera, una balanza comercial positiva es aquella donde se exporta más de lo que se importa.

tender el impacto que tiene la competitividad en las industrias de los países, con el fin de aumentar la productividad de estas.

Si bien el crecimiento económico no es sinónimo de desarrollo económico, el primero es un requisito para el segundo. Igualmente, la productividad es un factor fundamental en el crecimiento económico, porque para muchas economías emergentes el ahorro es escaso y la entrada de capital es cada vez menor, especialmente para América Latina (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014). De esta manera, el emprendimiento adquiere cada vez un rol más determinante en la productividad.

Existen diversos obstáculos para la productividad, tales como la baja generación o la ausencia de capital humano, el déficit y el atraso en infraestructuras requeridas por las empresas, la baja competencia debido a los altos niveles de proteccionismo junto a las barreras de entrada a ciertos sectores, sumado no solo a la baja capacidad de la justicia por hacer respetar los derechos de propiedad sino también los acuerdos contractuales (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014). Por tanto, el emprendimiento requiere de ciertos ambientes que propicien la iniciativa de los emprendedores dispuestos arriesgar su capital en pro de obtener ciertas ganancias en el futuro.

La innovación¹⁸ no solo debe ser entendida como innovación tecnológica, sino también la innovación de procesos, los cuales determinan los niveles de productividad. Así, la innovación se incluye como un nuevo factor de producción, además del trabajo y el capital. Sin embargo, la innovación no necesariamente es igual en todas las etapas de formación de una empresa ni en todos los procesos productivos, al igual que los beneficios económicos que pueden llegar a generar (Gonzales, 2013). Sumado a esto, la innovación requiere de ciertos escenarios donde la incertidumbre de los beneficios, producto de la innovación, sea la más baja posible debido al

18 Entiéndase como la introducción de un nuevo (o una mejora) producto, proceso productivo, método organizacional, en las practicas internas de una empresa (OCDE, 2014).

alto riesgo, en términos de costos, en el que se incurre cuando las empresas buscan innovar. Por tanto, las empresas deben realizar estudios y análisis que permitan reducir dicha incertidumbre, puesto que una innovación mal aplicada puede llevarlas a la quiebra (Gonzales, García, Caro, & Romero, 2013). Sumado a esto, las empresas tienen en cuenta los factores exógenos que pueden incrementar los costos y el posible fracaso de la innovación — altos impuestos, vacíos legales en patentes, incumplimiento de contratos, impunidad, entre otros— (Gonzales, 2013), que provienen de las condiciones que un Estado puede generar. Es decir, la innovación conlleva grandes riesgos que las empresas no están dispuestas a tomar en escenarios de alta incertidumbre, causados tanto por factores endógenos como exógenos.

4.

La libertad económica en los procesos de integración económica y su impacto en el emprendimiento

Los procesos de integración económica en América Latina se caracterizan por una asociación de países que, más allá de compartir fuertes vínculos comerciales y económicos, comparten vulnerabilidades, obstáculos, riesgos y desafíos, entre los que se encuentran la seguridad legal, la capacidad del Estado para hacer respetar los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos adquiridos entre personas naturales y jurídicas, junto a la falta de la libertad de competir en el mercado local e internacional, sumado a la carga fiscal, la inadecuada infraestructura, por nombrar solo algunos.

La falta de libertad económica en América Latina es un serio problema para el emprendimiento regional. Sin embargo, el problema de la libertad económica no parece ser de gran importancia en las agendas de los pactos de integración regionales y subregionales, sino que, por el con-

trario, pareciera que la libertad económica va en contravía de las agendas de los pactos de integración regional.

Las agendas de integración regional en América Latina se caracterizan por la planeación económica desde el Estado. Por ejemplo: la aplicación de legislaciones nacionales para inhibir importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, *dumping* o cualquier otra práctica “desleal” (MERCOSUR, 1991). La adopción de acuerdos sectoriales, con el objetivo de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes (MERCOSUR, 1991). Establecer una protección para la producción subregional, sumado a la sustitución de las importaciones y el aumento de las exportaciones (CAN, 2012). La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (CAN, 2012). “*Convencidos de que el desarrollo industrial de la producción de bienes y servicios impulsado por el mercado es esencial para el desarrollo social y económico de los pueblos de la Comunidad*” (CARICOM, 1973), “... *tendrá la responsabilidad primordial del desarrollo de la planificación estratégica y la coordinación de la Comunidad en los sectores de la integración económica, la cooperación funcional y las relaciones exteriores*” (CARICOM, 1973). Así, la iniciativa privada encuentra más obstáculos e incertidumbres en la región.

En la tabla 1, la casilla que describe el “imperio de la ley” (0-100) está compuesta por el promedio de los puntajes obtenidos por la ausencia de la corrupción¹⁹ y los derechos de propiedad²⁰. En cuanto a la casilla

19 La corrupción erosiona la libertad económica porque introduce incertidumbre e inseguridad en las relaciones económicas. Este índice es medido por *Transparency International's Corruption Perceptions Index* (CPI), el cual mide la corrupción en 183 países. El índice del CPI es realizado en una escala de 0-10 y luego multiplicado por 10 (0 un gobierno extremadamente corrupto y 100 un gobierno sin corrupción). Por ejemplo, si un país obtuvo un puntaje de 5.5, en el índice de libertad será de 55 (Heritage, 2017).

20 El componente referido a los derechos de propiedad es una evaluación de la capacidad de los individuos para acumular propiedad privada, garantizada por leyes claras que estén plenamente identificadas por el Estado. Entre más segura la protección legal de la propiedad, mayor será la puntuación del país y viceversa, es decir, mayor probabilidad de expropiación (Heritage, 2017).

“limitaciones del gobierno” (0-100), es producto del promedio entre los puntajes del gasto del gobierno²¹ y la libertad fiscal²². Del mismo modo, la “regulación eficiente” (0-100) es el promedio entre libertad comercial²³, libertad monetaria²⁴ y libertad laboral²⁵. De igual manera, el índice del “mercado abierto” está compuesto por el promedio entre libertad para comerciar²⁶, libertad para invertir²⁷ y libertad para financiar²⁸.

Como se observa en la tabla 1, la falta de libertad económica en América Latina es un serio problema. Factores como el libre mercado, la intervención del gobierno y la falta de garantías legales hacen aún más difícil una liberalización del comercio, incluso entre los países de la región. Sin embargo, las propuestas de desarrollo y crecimiento planteados por los gobiernos integracionistas buscan una mayor intervención del Estado en la economía.

- 21 Este componente considera el nivel de los gastos gubernamentales respecto al porcentaje del PIB (Heritage, 2017).
- 22 La libertad fiscal es una medida de la carga fiscal impuesta por el gobierno. Incluye los impuestos directos y los impuestos generales, todas las formas de impuestos directos e indirectos en todos los niveles del gobierno como porcentaje del PIB (Heritage, 2017).
- 23 La libertad comercial es una medida cuantitativa de la capacidad para establecer, operar y cerrar un negocio que representa la carga global de la regulación, así como la eficiencia del gobierno en el proceso de reglamentación. El puntaje de libertad comercial para cada país es un número entre 0 y 100, con 100 igualando el entorno empresarial más libre (Heritage, 2017).
- 24 El componente de la libertad laboral es una medida cuantitativa que se observa en varios aspectos del marco legal y regulatorio del mercado laboral de un país. Proporciona datos entre países sobre las regulaciones relativas a los salarios mínimos; leyes que inhiben los despidos; requisitos de indemnización; y las cargas regulatorias mensurables sobre contratación, horas, etcétera (Heritage, 2017).
- 25 Libertad monetaria combina una medida de la estabilidad de precios con una evaluación de los controles de precios. Tanto los controles de la inflación como los precios distorsionan la actividad del mercado. La estabilidad de precios sin intervención microeconómica es el estado ideal para el libre mercado (Heritage, 2017).
- 26 Libertad para comerciar es una medida compuesta de la ausencia de barreras arancelarias y no arancelarias que afectan a las importaciones y exportaciones de bienes y servicios (Heritage, 2017).
- 27 En un país económicamente libre, no habrá restricciones en el flujo de capital de inversión. Las personas y las empresas se les permitiría mover sus recursos dentro y fuera de las actividades específicas, tanto a nivel interno como en las fronteras del país, sin restricciones (Heritage, 2017).
- 28 La libertad financiera es una medida de la eficiencia de la banca, así como una medida de la independencia del control gubernamental y la interferencia en el sector financiero. La propiedad estatal de los bancos y otras instituciones financieras, como compañías de seguros y los mercados de capital, reduce la competencia y, en general, disminuye el nivel de los servicios disponibles (Heritage, 2017).

Tabla 1. Índice de libertad económica año 2017 (discriminado) en los países de Latinoamérica que hacen parte de los principales acuerdos de integración (de un total de 184 países). Entre más cerca el puntaje sea a 100, más libres son sus economías.

Pais	Proceso de integración	Imperio de la ley	Tamaño del Gobierno	Regulación eficiente	Mercado abierto	Puntaje total	Posición regional	Posición mundial
Brasil	MERCOSUR	47.5	43	58.9	56.1	51.4	27	153
Argentina	MERCOSUR	57.9	58.9	50.2	61.9	52.3	26	144
Uruguay	MERCOSUR	69.3	72.5	69.8	65.1	69.2	4	38
Paraguay	MERCOSUR	31.6	91.8	54.8	70.3	62.1	17	82
Colombia	CAN	43.5	78.96	75.9	77.2	68.9	6	42
Perú	CAN	42.3	86.9	71.5	74	68.7	7	43
Bolivia	CAN	17.8	59.6	58.6	40.1	44.1	30	173
Ecuador	CAN	30	59.6	56.4	47.9	48.5	28	165
Guatemala	MCCA	33.6	89.9	61	69	63.4	14	73
Costa Rica	MCCA	54.8	71.6	67.8	68.2	65.6	11	57
El Salvador	MCCA	32.6	81.2	63.6	75.4	63.2	16	75
Nicaragua	MCCA	24.3	84	63.5	63.6	58.9	20	100
Honduras	MCCA	35.6	82.0	54.7	63.6	50.6	19	94
Bahamas	CARICOM	50.3	79.4	70.7	52.5	63.3	15	74
Barbados	CARICOM	53.2	37.7	72.9	64	57	24	117
Haití	CARICOM	30.7	83.0	60.4	48.9	55.8	25	124
Jamaica	CARICOM	52.3	78.9	78.4	66.9	69.1	5	40
Trinidad y Tobago	CARICOM	45.9	50.1	73.4	61.1	57.7	22	112

Fuente: cuadro realizado por los autores, basado en Heritage (2017).

La primera medida utilizada como herramienta de verificación y contraste empírico de lo aquí planteado es el coeficiente de Pearson, el cual se define como:

$$P(\alpha_i, \alpha_j) = \frac{cov(\alpha_i, \alpha_j)}{\sqrt{var(\alpha_i) \times var(\alpha_j)}} \quad (1)$$

donde $P(\alpha_i, \alpha_j)$ indica el valor que toma el coeficiente de Pearson de acuerdo con los vectores de datos α_i, α_j . En el numerador de la igualdad se estima el valor de la covarianza $cov(\alpha_i, \alpha_j)$ entre los vectores de datos; en el denominador se obtiene la raíz cuadrada del producto de las varianzas (var) de cada uno de los vectores de datos. $P(\alpha_i, \alpha_j)$ presenta la ventaja de permitir la independencia de la escala de medidas de los α_i, α_j ; el resultado obtenido es una medida de asociación lineal entre los α_i, α_j . Su valor se encuentra en el intervalo $-1 \leq P(\alpha_i, \alpha_j) \leq 1$; valores cercanos a -1 indican alta correlación lineal negativa entre α_i, α_j y valores cercanos a 1 indican alta correlación lineal positiva (Mu, Liu, & Wang, 2018).

Tabla 2. Valores coeficiente de correlación

Variables (α_i, α_j)	$P(\alpha_i, \alpha_j)$
Puntaje total Índice de Libertad Económica Posición Mundial	-0,95
Puntaje total Índice de Libertad Económica Posición Regional	-0,93

Fuente: cálculos propios.

Los valores obtenidos muestran un grado elevado de asociación lineal entre las variables Puntaje total Índice de Libertad Económica (ILE) y Posición Mundial (P^M) o Posición Regional (P^R). Por lo tanto, es evidente que a altos valores de ILE se obtienen valores bajos de P^M o P^R , esto es, una buena posición económica en términos de eficiencia, en el contexto mundial o regional se asocia a un elevado valor de ILE . Es decir, la libertad económica tiene una incidencia directa en el desarrollo económico de

los países y el incremento en el bienestar, puesto que la asignación de los recursos por parte de los mercados internacionales permite la especialización de las economías y el incremento de la productividad.

Como estimación de la medida de causalidad que (*ILE*) genera en P^M o P^R se realizaron dos modelos de regresión lineal

$$\text{Modelo (1)} \quad \widehat{P_j^M} = \widehat{\beta_0} + \widehat{\beta_1} ILE_i + \mu_i \quad (2)$$

$$\text{Modelo (2)} \quad \widehat{P_j^R} = \widehat{\beta_0} + \widehat{\beta_1} ILE_i + \mu_i \quad (3)$$

Un modelo de regresión lineal simple permite predecir los valores de una variable dependiente en función de una variable independiente o exógena. La estimación se realiza mediante el método de Mínimos Cuadros Ordinarios (MCO), que garantiza la obtención de los mejores estimadores insesgados de la relación de las variables a analizar. En general, se utiliza el coeficiente de determinación R^2 como medida de bondad de ajuste; por otra parte, los estadísticos F y t permiten verificar la significancia conjunta del modelo y la significancia individual de los estimadores. Finalmente, μ_i representa el error de estimación del modelo, el cual se supone ruido blanco, es decir, $E(\mu_i)$ (Pérez & Fernández, 2009).

Tabla 3. Estimaciones de los modelos

Modelo (1)	$\widehat{\beta_0}$	$\widehat{\beta_1}$	R^2	Prueba F
	416	-5.4	0,91	153,56
<i>Prueba t</i>	13,64	-10,64		
Modelo (2)	$\widehat{\beta_0}$	$\widehat{\beta_1}$	R^2	Prueba F
	78	-1,01	0,88	113,39
<i>Prueba t</i>	15.9	-12.39		

Fuente: cálculos propios.

De acuerdo con la tabla 3, los dos modelos presentan un alto grado de ajuste medido por el R^2 . Para el modelo (1), representado en la ecuación (2) el 91% de la P^M para el i -ésimo país se explica por el i -ésimo valor de ILE , en cuanto al modelo (2), véase ecuación (3), el 88% de la P^R para el i -ésimo país se explica por el i -ésimo valor de ILE . Las pruebas de significancia, en los dos modelos muestran significancia global y significancia individual para $(\widehat{\beta}_0, \widehat{\beta}_1)$. Los valores estimados de $\widehat{\beta}_0$ representan el valor de P^M o P^R ante un ILE con valor cero; este valor no tiene una real interpretación económica por la dificultad teórica y práctica de incluir un valor cero para ILE . Para el modelo (1) el $\widehat{\beta}_1$ explica que por cada punto adicional en ILE se mejoran, aproximadamente, 5.4 posiciones en el P^M ; análogamente, en el modelo (2) por cada punto adicional en ILE se mejora, aproximadamente, una posición en P^R ²⁹.

Estos resultados no implican los beneficios o los costos *per se* de pertenecer a un proceso de integración económica, sino que para que un país se beneficie económicamente debe asociarse en procesos donde los países miembros propendan por altos índices de libertad económica y no se encuentren cargados de fuertes políticas intervencionistas locales, que terminan permeando los beneficios económicos del proceso de integración.

5.

La corrupción en los procesos de integración

Entre los 10 países peor clasificados en cuanto a la seguridad y capacidad de sus sistemas legales se encuentran Bolivia, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú, los mismos países que conforman la Comunidad Andina

29 El lector debe recordar que una mejora en la posición de P^M o P^R es una disminución del valor de estas variables; por ejemplo, es una posición más deseable la 7 que la 40 P^M ; esto explica el valor negativo de los $\widehat{\beta}_1$ en los dos modelos.

(Venezuela se separó en el 2006). Este es un pacto subregional integrado por países que comparten vulnerabilidades en el aspecto legal, lo cual hace bastante difícil que cualquier reforma económica tenga éxito en la región. Así, el emprendimiento regional es escaso en comparación con las economías desarrolladas y las economías emergentes. Por ejemplo, durante la década del noventa del siglo pasado, el gobierno de Alberto Fujimori adoptó medidas de libre mercado, al igual que muchos países latinoamericanos, como la privatización de empresas, la reducción de aranceles y el levantamiento de las restricciones a la inversión (Vásquez, 2001), al igual que muchos países latinoamericanos que quisieron liberalizar sus economías y obtener los beneficios del libre comercio. No obstante, el sistema judicial peruano y el imperio de la ley eran bastante frágiles, lo cual no hizo posible que dichas reformas³⁰ tuviesen éxito, sino por el contrario creó un saber convencional que le atribuye el fracaso económico a las reformas implementadas (Vásquez, 2001).

Los países latinoamericanos, en su mayoría, obtuvieron pocos beneficios de las reformas implementadas por sus gobiernos, no solo por las condiciones endémicas de la región, sino también por los altos niveles de corrupción. Para la muestra: Argentina, Ecuador, Venezuela, Bolivia y Haití tienen niveles de corrupción tan altos que son consideradas economías reprimidas³¹. Así, estos países se asocian para crear pactos de integración

30 “El sistema de administración de justicia es quizás la pieza más importante del andamiaje institucional del Estado. Sin un poder judicial capaz de dispensar y administrar justicia en forma adecuada y aceptable para los agentes económicos, sociales y políticos, es prácticamente imposible generar la confianza en que las reglas del juego en estos tres ámbitos de la vida nacional serán aplicadas en forma imparcial y de acuerdo con los méritos de cada caso. Esto socava los fundamentos de la convivencia entre personas, empresas y organizaciones de todo tipo, con lo que se vuelve muy difícil sumar esfuerzos y concertar voluntades para lograr los objetivos de desarrollo” (Eguiguren, 1999). El sistema judicial peruano de Fujimori era “Un régimen autoritario, caracterizado por su escaso respeto a los principios del Estado de Derecho y a la Constitución, que ha ejercido una clara intención de copar y controlar políticamente el conjunto del aparato estatal (incluido el judicial), no podía ser capaz de procurar ni permitir un Sistema Judicial fortalecido en su autonomía e independencia” (Eguiguren, 1999).

31 Los puntajes de libertad económica para los siguientes países en el año 2014: Haití 48,1; Bolivia 47,9; Ecuador 46,9; Argentina 46,7; Venezuela 36,1. Todo país con un índice de libertad menor a 49 es considerado una economía reprimida (Heritage, 2017).

económica, pero sus sistemas judiciales y sus altos niveles de corrupción hacen ineficientes, suponiendo que lo hagan, cualquier reforma económica que se plantee. Aunque la carga fiscal es un agravante para el emprendimiento en América Latina, lo es más la debilidad institucional, debido a la incertidumbre que esta genera en los emprendedores. Sumado a esto, los Estados latinoamericanos son significativamente grandes en términos de regulaciones e intervenciones en los intercambios comerciales, tanto entre sus ciudadanos como entre sus empresas. Por ende, un Estado intervencionista con debilidad institucional se convierte en el principal obstáculo para el emprendimiento, debido a que la debilidad institucional se convierte en un incentivo para la corrupción.

Tabla 4. Índice de transparencia³². Periodo 2012-2016

CAN	(2012-2016)	MERCOSUR	(2012-2016)
Colombia	35	Brasil	38,3
Ecuador	27	Argentina	30,3
Perú	35,6	Uruguay	60
Bolivia	29		
MCCA	(2012-2016)	CARICOM	(2012-2016)
Guatemala	30,1	Bahamas	64,1
Honduras	24,9	Barbados	76,5
Nicaragua	25,4	Haití	18,7
Costa Rica	51,5	Jamaica	33,4
		Trinidad y Tobago	35,2

Fuente: cuadro realizado por los autores, basado en Heritage (2015).

32 Este índice es medido por *Transparency International's Corruption Perceptions Index (CPI)*, el cual mide la corrupción en 183 países. El índice del CPI es realizado en una escala de 0-10 y luego multiplicado por 10 (0 un gobierno extremadamente corrupto y 100 un gobierno sin corrupción). Por ejemplo, si un país obtuvo un puntaje de 5.5, en el índice de libertad será de 55 (Heritage, 2017).

Como se observa en la tabla 4 (entre más bajo el índice, mayor la corrupción en el país), los países latinoamericanos que hacen parte de algún proceso de integración económica subregional poseen altos niveles de corrupción. Es decir, en América Latina se asocian un conjunto de países que comparten más vulnerabilidades que relaciones comerciales. Por tanto, los procesos de integración económica latinoamericanos poseen instituciones débiles incapaces de hacer cumplir las normas y los compromisos adquiridos, no solo en el ámbito regional sino también en el local. En otras palabras, los procesos de integración económica no pueden solucionar las fallas institucionales de sus países miembros, sino, por el contrario, dichas fallas terminan reflejándose en los mismos procesos.

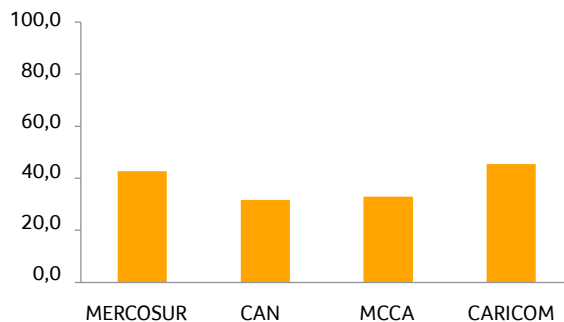
Con excepción de Barbados y Bahamas, los empresarios latinoamericanos no tienen válvulas de escape a nivel regional para poder trasladar sus capitales, puesto que los países con los que están en procesos de integración son similarmente corruptos (sería más fácil para un ecuatoriano invertir en Colombia que en Chile por hacer parte de la Comunidad Andina). De esta manera, tanto los inversionistas como los emprendedores latinoamericanos deben lidiar con las fallas institucionales de sus países y sus socios regionales. Aunque la Alianza Pacífico es un proceso muy reciente, refleja la necesidad de sus países miembros de no limitarse comercialmente con sus socios regionales, sino por el contrario busca, en el futuro, integrar otras economías como las del sudeste asiático.

La Alianza Pacífico³³ (AP), no limita las negociaciones unilaterales con terceros, lo cual se demuestra con la firma de tratados bilaterales de sus países miembros que no entran en conflicto con la AP (Chaves, 2018). Esto hace que se dé gran importancia al libre comercio como fundamento ideológico, sumado a la relevancia dada al comercio y a la inversión

33 La Alianza Pacífico solo se nombra para enfatizar la necesidad de lograr acuerdos regionales más flexibles y con netamente comerciales. Pero los autores no consideran Alianza Pacífico como un acuerdo de integración regional, sino un acuerdo de cooperación económica. Por tanto, no se profundiza más a lo largo del capítulo.

(Díaz, 2015). Aunque en las cumbres de la AP se habla de una integración política y social, en la práctica la organización se ha enfocado más en las cuestiones comerciales, dejando en segundo plano los factores políticos y sociales (Hernández & Angulo, 2015). Puesto que, a diferencia de otros procesos, la AP se está construyendo sobre acuerdos realistas con fundamentos reales en términos comerciales y económicos, lo que permite que pueda seguir avanzando cada vez más en sus objetivos económicos (Díaz, 2015). Por tanto, la AP es una organización que se está enfocando en los aspectos comerciales de manera prioritaria, con el objetivo de continuar avanzado en una especie de integración, y contempla la inclusión de países más allá de Latinoamérica.

Gráfico 1. Ausencia de corrupción promediada desde el año 2012 a 2016 en los principales acuerdos de integración económica de América Latina y el Caribe.



Fuente: elaboración propia con base en *Transparency International*.

Como se observa en el gráfico 1, la ausencia de corrupción en los pactos de integración es bastante baja. Los beneficios producto de la integración económica no podrán llevarse a cabo, puesto que las condiciones previas de la integración, tales como la efectividad del sistema legal, la corrupción o la libertad empresarial no hacen posible la obtención de tales beneficios. La corrupción es intrínseca al tamaño del Estado y la

intervención de este en el mercado. Es decir, no necesariamente se debe de reducir la corrupción antes de la apertura, sino que se debe reducir la intervención del Estado, lo cual inevitablemente disminuirá los niveles de corrupción (puesto que el común denominador de estos Estados es el alto intervencionismo en las empresas privadas).

A pesar de que el fin último de los acuerdos de integración económica es la liberalización del comercio a nivel regional, en América Latina lo que se está haciendo es fortalecer al Estado para que este a su vez dirija las políticas públicas de desarrollo y crecimiento. Sin embargo, como se observa en la tabla 1, un incremento del rol del Estado en la economía disminuye inevitablemente la libertad económica.

Igualmente, el emprendimiento y la innovación son contrarios al direccionamiento programado del Estado o de una comunidad de Estados. Cuando es el Estado el que asume la dirección, genera incentivos para la adopción de políticas públicas contraproducentes. Al no haber países menos intervencionistas con impuestos más bajos, regulaciones menos restrictivas y niveles de corrupción más bajos, los emprendedores no pueden desplazarse para incentivar a los demás gobiernos a desregularizar la economía y fortalecer sus instituciones.

6. **Conclusiones**

El emprendimiento juega un rol determinante en el crecimiento económico tanto de las economías emergentes como de los países desarrollados, debido a que los emprendedores asumen los riesgos de la incertidumbre para incrementar sus ganancias. Así, los emprendedores se convierten en agentes capaces de incrementar la productividad e incrementar los beneficios de la sociedad en general por medio del incremento

del capital humano y la inversión en el conocimiento. En otras palabras, el emprendimiento incrementa la productividad y esta, a su vez, permite la aceleración del crecimiento económico.

Sin embargo, el emprendimiento no es algo innato en el ser humano, sino que requiere de condiciones que permitan generar ciertos incentivos para asumir riesgos con cierta certidumbre para generar beneficios a futuro. Por tanto, el emprendimiento depende más del ambiente creado por los Estados que por el impulso personal de sus ciudadanos.

Los emprendedores latinoamericanos no solo deben enfrentar las debilidades institucionales de sus países de origen, sino también la de los países regionales con los que se han asociado por medio de acuerdos de integración regional. Sumado a esto, la libertad económica no es un fuerte dentro de la región, por lo que muchas economías regionales tienden a desincentivar el emprendimiento debido a los altos costos y la incertidumbre en los mercados, lo cual no permite un incremento en la productividad regional (o local), impidiendo la sostenibilidad en el crecimiento económico. Del mismo modo, las debilidades institucionales compartidas por los países de la región generan ambientes de baja productividad económica creando incertidumbre en los emprendedores regionales. Aunque la carga fiscal a nivel regional es bastante alta, y en muchas ocasiones termina asfixiando el emprendimiento, el obstáculo más determinante es la debilidad institucional.

Finalmente, los emprendedores tienen muy pocas opciones para poder migrar a países más competitivos dentro de la región, lo cual hace que estos territorios tampoco tengan incentivos para crear políticas que mejoren la competitividad, cerrando así cualquier desplazamiento para el capital de los emprendedores. Con esto, los Estados se concentran más en el intervencionismo estatal que en la competitividad, al no haber incentivos para atraer capital de los países regionales. De esta manera, no solo los

niveles de corrupción crecen proporcionalmente con el intervencionismo estatal, sino también se genera una disminución en los niveles de competitividad y emprendimiento.

7. **Referencias**

- Atkinson, R. (2013). *Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion*. Washington D.C.: ITIF.
- Banco de la República. (2017). Banrepcultural. Recuperado de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/factores_de_produccion
- BID. (2010). *La Era de la Productividad*. Washington D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Cantillón, R. (1996). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Carrillo, L., Bergamini, T., & López-Cosar, C. (2014). Emprendimiento como motor del crecimiento económico. *Boletín Económico de ICE*, (3048), 56-63.
- Chaves, C. (2018). Aproximación teórica y conceptual. *Desafíos*, 30(1), 21-45.
- Coase, R. (1976). Adam Smith's View of a Man. *The Journal of Law and Economics*, 19(3), 529-546.
- Díaz, E. (2015). La Alianza del Pacífico: características y dimensiones de un nuevo proceso de integración en América Latina. *Revista electrónica Iberoamericana*, 9(2), 1-20.
- Drucker, P. (2002). *El individuo*. Buenos Aires: Sudamericana.

- Eichengreen, B., Park, D., & Shin, K. (2011). When fast growing economies slowdown: International evidence and implications for China. *NBER working paper series*, 1-50.
- Galindo, M. (2011). Crecimiento Económico. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*, (858), 39-55.
- Galindo, M., & Ríos, V. (2015). Productividad en serie. *Estudios Económicos*, 1, 1-9.
- García, J. (2013). Alianza del Pacífico ¿Hacia dónde vamos? *Agenda Internacional*, 20(31), 43-54.
- González, S. (2013). *La innovación como fuente de desarrollo*. Bogotá: MINTIC.
- González, J., García, L., Caro, C., & Romero, N. (2013). Estrategia y Cultura de Innovación, gestión de los recursos y generación de ideas: Prácticas para gestionar la innovación de empresas. *Pensamiento y Gestión*, (36), 111-135.
- Herbert, R., & Link, A. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39-49.
- Herciu, M., & Ocrean, C. (2015). Wealth, Competitiveness and Intellectual Capital: Sources of Economic Development. *ELSEVIER*, (27), 556-566.
- Heritage. (2017). heritage.org. Recuperado de: <http://www.heritage.org/index/country/colombia>
- Hernández, J., & Angulo, L. (2015). Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico. *Equidad y Desarrollo*, (24), 97-118.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina, muchas empresas y poca innovación*. Washington: Banco Mundial.

- Mu, Y., Liu, X., & Wang, L. (2018). A Pearson's correlation coefficient-based decision tree and its parallel implementation. *Information Sciences*, 40-58.
- OCDE. (2014). *Perspectives on global development 2014*. Washington D.C.: Devcenter.
- Pérez, F., & Fernández, H. (2009). *Econometría. Conceptos Básicos*. Medellín: ECOE Ediciones.
- Porter, M., & Klaus, S. (2008). *The global competitiveness report*. Geneva: World Economic Forum.
- Romer, P. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of political economy*, 94(5), 1002-1037.
- Ros, J. (2010). La productividad y el desarrollo en América Latina, dos interpretaciones. *Journal of economic literature*, 3-18.
- Schwab, K. (2017). *The Global Competitiveness Report*. New York: World Economic Forum.
- Sen, A. (1998). Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI. En L. Emmerij, & J. Nuñez, *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI* (págs. 75-99). Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Madrid: EPUBLIBRE.
- Vásquez, I. (2001). Instituto el Cato. Recuperado de: <https://www.elcato.org/libre-comercio-y-libertad-economica-en-america-latina>
- Weber, M. (1984). *La ética protestante y el espíritu capitalista*. Puebla: Premia.
- World Bank. (2017). Banco Mundial. Recuperado de: <http://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview>