

Patrones de desarrollo en América Latina: ¿Convergencia o caída en la trampa del ingreso medio?*

Pablo Sanguinetti**
Leonardo Villar

Abstract

Latin America is the region with the highest number of middle income countries in the world. However, during most of the XX century, the per capita growth rates of the countries of our region have been lower than those of developed countries. This phenomenon is traditionally known as "the middle income trap". This paper evaluates if the loss of growth dynamism is something to be expected as the income gap with developed economies is reduced. During the past decade, most countries of Latin America have presented sound macroeconomic management, together with significant social initiatives, substantial microeconomic development, and favorable international conditions. Nonetheless, the region still needs to attend structural problems: enormous social disparities, low levels of domestic savings and investment, excessive concentration of exports in commodities with low added value, and the lack of relative productivity. To a great extent, these changes explain why Latin America has lost relevance in the world economy during the past 40 years.

Resumen

América Latina cuenta con el mayor número de países de ingreso medio del mundo, sin embargo, durante la mayor parte del siglo XX las tasas de crecimiento per cápita de los países de la región fueron inferiores a aquellas de los países desarrollados. Este fenómeno es tradicionalmente conocido como la "trampa del ingreso medio". Este documento evalúa si la pérdida del dinamismo del crecimiento es algo esperable a medida que se cierra la brecha del ingreso con las economías industriales. Durante la última década, la mayoría de los países de América Latina ha desempeñado buenas gestiones macroeconómicas acompañadas de iniciativas sociales significativas y de progreso microeconómico sustancial, de condiciones económicas internacionales favorables. Sin embargo, la región todavía necesita atender problemas estructurales importantes: las enormes disparidades sociales, los bajos niveles de ahorro e inversión doméstica, la excesiva concentración de las exportaciones en materias primas y otros commodities de poco valor agregado, y la escasez de competitividad y productividad de las industrias relativa a aquella de otras regiones del mundo. En gran medida, estos cambios estructurales explican por qué América Latina ha perdido relevancia en la economía mundial durante los últimos 40 años.

Keywords: Convergence, Latin America, Growth, Middle Income Trap

Palabras clave: Convergencia, América Latina, Crecimiento, Trampa del ingreso medio

Clasificación JEL: E01, E20, E24, O47

Primera versión recibida el 12 de noviembre de 2012; versión final aceptada el 15 de diciembre de 2012

Coyuntura Económica, Vol. XLII, No. 2, diciembre de 2012, pp. 155-188. Fedesarrollo, Bogotá - Colombia

* Una versión preliminar de este trabajo fue publicado en "Middle Income Trap: Case Studies from Latin America and Caribbean", editado por Zhen Bingwen, Instituto de América Latina, Academia China de Ciencias Sociales (ILAS-CASS).

** Pablo Sanguinetti es Director de Investigaciones Socioeconómicas y Leonardo Villar es Director Ejecutivo de Fedesarrollo y coautoró este trabajo siendo Vicepresidente de Estrategias de Desarrollo y Políticas Públicas de CAF - banco de desarrollo de América Latina. Los autores agradecen a Alexandra Reuter por su apoyo como asistente de investigación.

I. Introducción

América Latina ha sido caracterizada como un típico caso del fenómeno de la *trampa del ingreso medio* (Foxley y Sosso, 2011; Zheng, 2011). Por una parte, la región cuenta con el mayor número de países de ingreso medio del mundo de acuerdo con las clasificaciones de países que hace el Banco Mundial. Por otra parte, las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita* de las economías latinoamericanas durante casi todo el siglo XX fueron inferiores a las de los países desarrollados, lo cual impidió que la región observara un proceso de convergencia de largo plazo.

En promedio, hacia 1900, el PIB *per cápita* de América Latina era del orden de 35% del correspondiente a los Estados Unidos de América (medido a precios internacionales de 1990 ajustados por paridad de poder adquisitivo). Ese porcentaje se redujo a poco más de 25% hacia mediados del siglo XX y a menos del 20% en la actualidad. Por supuesto, la economía latinoamericana es actualmente más rica y los ingresos *per cápita* son considerablemente más altos de lo que eran a comienzos o a mediados del siglo pasado; pero la brecha frente a EEUU y, de manera más general, frente a los países industrializados, ha aumentado con el paso del tiempo.

El estancamiento relativo en el crecimiento de América Latina ha conducido a autores como Bin-gwen Zheng (2011) a definir la "trampa de ingreso medio" como aquella situación en la que han caído

muchas economías de esta región, cuyos costos salariales son demasiado altos para competir en los mercados internacionales con mano de obra barata y que, al mismo tiempo, enfrentan dificultades para entrar en la parte más alta de la cadena industrial con productos y servicios intensivos en conocimiento y tecnología.

La idea de que existe una trampa de ingresos medios constituye con razón una fuente importante de preocupación en países asiáticos, como China, que vienen mostrando muy altas tasas de crecimiento en las décadas recientes y que, aunque han logrado un notable proceso de convergencia hacia los niveles de ingreso de los países avanzados, todavía no superan los umbrales de ingresos medios/medio altos. Esta preocupación se ve fortalecida por los resultados de estudios como el adelantado por Eichengreen, Park y Shin (2011), el cual identifica como regularidad empírica que las economías de rápido crecimiento se desaceleran de manera notoria al alcanzar niveles de ingreso *per cápita* de alrededor de US\$17.000 (en dólares constantes de 2005), nivel que China alcanzaría entre mediados y finales de la presente década.

¿Es la pérdida del dinamismo del crecimiento algo esperable a medida que se cierra la brecha del ingreso con las economías más desarrolladas? ¿Qué factores pueden incidir en el éxito o fracaso de las naciones en la transición desde economías de ingreso medio o medio-alto a aquel correspondiente a economías desarrolladas? ¿Qué lecciones

deja la experiencia de América Latina para las economías exitosas de Asia (ej. China) que han podido transitar de ingresos bajos a ingresos medios pero que aún tienen un largo camino por recorrer en términos de alcanzar al mundo desarrollado?

El presente trabajo busca responder a estas preguntas revisando el proceso de crecimiento de América Latina en el último siglo. El análisis de la información cuantitativa sobre los patrones de crecimiento se combinará con un repaso de los argumentos conceptuales que surgen de la teoría del desarrollo económico, a fin de identificar posibles factores que expliquen este presunto fracaso de los procesos de convergencia y a la vez sugieran áreas de intervención que permitan escapar de la así llamada *trampa del ingreso medio*.

La hipótesis central que guía este trabajo es que no existen reglas de oro sobre el proceso de convergencia. Hay argumentos teóricos muy fuertes de acuerdo con los cuales los países con menores grados de desarrollo podrían crecer más rápido que aquellos que ya atravesaron ese camino. En la práctica, sin embargo, tal como lo destaca Pritchett (1997), la historia mundial desde los tiempos de la revolución industrial en las economías europeas sugiere que la mayor parte de las regiones en desarrollo han experimentado divergencia en lugar de

convergencia. Ello ha sido así en países de ingreso medio como los de América Latina pero también en los países africanos, para los cuales podría identificarse una falla en el proceso de convergencia a niveles de ingreso extremadamente bajos¹. Tenemos, por otra parte, los ejemplos de Corea y de varias economías del sureste asiático que a lo largo de los últimos 50 años pudieron pasar de niveles de ingreso bajo a niveles de ingreso alto sin caer en la trampa de ingresos medios. Más que reglas mecánicas sobre convergencia o divergencia en los niveles de ingreso *per cápita*, por lo tanto, la historia sugiere que el proceso de desarrollo de los países conlleva riesgos importantes que deben ser analizados para identificar políticas adecuadas para impulsar la convergencia. Ciertamente, cada etapa en el proceso de desarrollo conlleva sus propios riesgos y la historia de América Latina muestra que los retos de pasar de niveles de ingreso medio a niveles de ingreso altos pueden ser particularmente complejos.

El resto del estudio está organizado de la siguiente forma. A continuación, en la sección II, se repasa la hipótesis de convergencia que surge de los modelos básicos de crecimiento económico. Luego, en la sección III, se evalúa cuantitativamente el desarrollo de América Latina en el último siglo y se destacan los principales hechos estilizados de este proceso. La sección IV extiende la teoría

¹ Este fenómeno no es capturado en el trabajo de Eichengreen, Park y Shin mencionado arriba, por cuanto estos autores excluyen de su análisis los países con niveles de ingreso *per cápita* inferior a US\$ 10.000 anuales.

básica del crecimiento incorporando una serie de argumentos sobre desarrollo sectorial y cambio estructural para interpretar la evidencia reseñada para la región. La sección V explora otros factores relacionados con la distribución del ingreso y de la riqueza, con la capacidad tributaria y de provisión de bienes públicos y con temas de economía política, que podrían estar también detrás de la falla en el proceso de convergencia en América Latina. Finalmente, la sección VI presenta algunas reflexiones finales sobre el grado en que la experiencia de la última década, en la cual América Latina ha mantenido tasas de crecimiento considerablemente más altas que las de los países avanzados, pudiera estar indicando el comienzo de un proceso sostenido de convergencia de largo plazo de la región hacia niveles de ingreso y productividad acordes con los de los países avanzados.

II. La teoría del crecimiento y la hipótesis de convergencia

La teoría del crecimiento económico enseña que los determinantes inmediatos del desarrollo son de dos tipos: acumulación de factores (inversión en capital físico y acumulación de capital humano) y crecimiento en la productividad de los factores. Mientras el primer factor depende de la tasa de ahorro e inversión y de los esfuerzos por mejorar los niveles educativos de la población, el segundo factor depende de cuán efectiva es la tecnología que combina esos factores en el proceso de producción de bienes y servicios. Esta simple descripción

sugiere que la economía puede crecer simplemente por acumulación de factores, manteniendo constante la tecnología o, aun cuando los factores de producción no se acumulen, éstos pueden utilizarse más efectivamente gracias al avance en la tecnología que los hace más productivos. Por supuesto que en la práctica ambos elementos, acumulación y productividad de los factores, están muy relacionados, afectándose mutuamente. En este sentido es muy posible que políticas que promuevan la inversión en capital físico seguramente redundarán también en mejoras tecnológicas. De manera general, además, las políticas que estimulan la inversión suelen incentivar la actividad emprendedora y de innovación.

Ahora bien, para el caso de las economías en desarrollo, cuyo *stock* de capital, productividad e ingreso *per cápita* se encuentra significativamente por debajo de las economías industriales, la teoría predice que aquellas deberían crecer más rápidamente que estas últimas, produciéndose un proceso de convergencia. Ello es así porque las naciones en desarrollo no necesitan desarrollar desde cero las tecnologías de producción; simplemente deben adoptar y adaptar las tecnologías ya existentes y ello podría implicar saltos o aumentos considerables en la productividad. El empleo de esas nuevas tecnologías podría requerir capital físico y también humano que exceda el disponible pero esto de nuevo no necesariamente sería un impedimento, ya que estas economías podrían financiarlo (vía prestamos, inversión extranjera directa, etc.) en

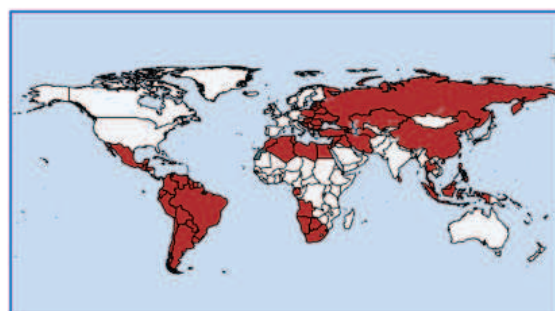
los mercados globales, los cuales estarían deseosos de hacerlo, dados los altos retornos. A su vez, las inversiones de capital necesarias para adoptar y adaptar tecnología y producir bienes y servicios en estas economías no debería estar restringido por el tamaño relativamente pequeño de los mercados domésticos en la medida que la apertura al comercio mundial permite acceder a otros mercados y destinos. En otras palabras, ciertas condiciones básicas de las instituciones y políticas económicas de los países en desarrollo como la apertura al comercio e inversiones extranjeras, políticas macroeconómicas estables (incluidas las impositivas) y un mínimo de calidad de gobierno, deberían asegurar un rápido proceso de crecimiento y convergencia en el ingreso de aquellos países que están lejos de la frontera tecnológica y de productividad (ingreso). Como menciona Rodrik (2011), "...de acuerdo a los modelos de crecimiento estándar, la convergencia debería ser un "estado normal" de las cosas en el mundo...". ¿En qué medida esta sencilla hipótesis de convergencia se verifica para el caso de América Latina y otras regiones en desarrollo? En la próxima sección se analiza esta pregunta.

III. Hechos estilizados del desarrollo económico mundial y de América Latina: ¿que regiones y países convergen y cuáles no?

El Banco Mundial clasifica a los países de acuerdo a su nivel de ingreso; los países con un Ingreso Nacional Bruto *per cápita* entre US\$1.006 y US\$12.275,

son considerados países de "ingreso medio". Según esta clasificación, América Latina es la región con el mayor número de países de ingreso medio del mundo ya que 28 de los 33 países que tiene la región cumplen con estas condiciones (Zheng, 2011) y representan el 32% de los casos a nivel mundial. La Figura 1 muestra esta distribución.

Figura 1
PAÍSES DE INGRESO MEDIO (2004)



Fuente: Banco Mundial (2011).

Habiendo alcanzado la mayor parte de los países de América Latina este rango de ingreso medio, ¿están estas economías transitando un sendero hacia niveles de producto *per cápita* correspondientes a los países más avanzados? ¿Cómo se compara América Latina con otras regiones?

El desarrollo y el potencial de convergencia de las economías suele ser analizado considerando la brecha existente entre el ingreso *per cápita* nacional y aquel de los países desarrollados. Los Gráficos 1 y 2 muestran, respectivamente, el PIB *per cápita* en dólares ajustados por paridad de poder adquisitivo

a precios de 1990 (PPA) y la brecha del ingreso relativo a EEUU, para diferentes regiones durante el periodo 1900-2008.

Como se puede observar, las diferencias en los niveles de desarrollo eran relativamente menores a principios del siglo XX. En 1900 en EEUU el ingreso por persona era US\$4.090, en Europa US\$2.614, en América Latina US\$1.462 y en Asia US\$943. A comienzos de siglo, América Latina era entonces la región en desarrollo con mayor ingreso *per cápita*, superior a Asia (Sur y Este). Sin embargo, en el año 2008 la historia es diferente. Mientras EEUU continúa teniendo el ingreso *per cápita* más alto

(US\$31.178), Europa y Asia Oriental cuentan con ingresos de US\$22.784 y US\$16.618 respectivamente y América Latina y Asia del Sur presentan niveles menores (US\$5.910 y US\$2.582). El acelerado proceso de convergencia que se observa para Asia del Este se concretó mayormente durante la segunda mitad del siglo XX, en particular, desde los años sesenta. En este periodo, dicha región logró incrementar su ingreso *per cápita* en 774%. Por otro lado, América Latina durante este mismo periodo solo lo aumentó en 102%.

El Gráfico 2 permite alcanzar conclusiones similares al presentar la evolución del ingreso *per*

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DEL INGRESO PER CÁPITA
1900-2008 (Precios internacionales 1990)

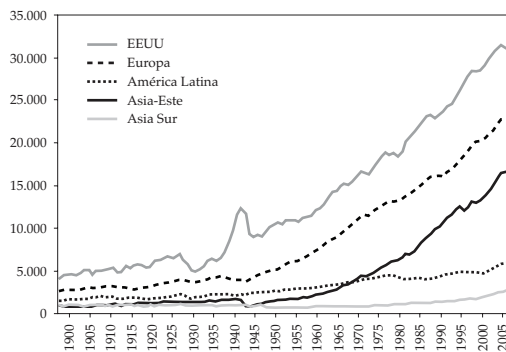
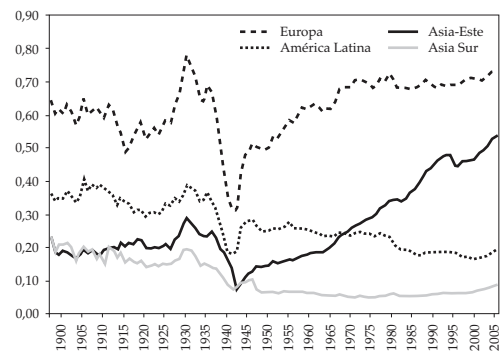


Gráfico 2
EVOLUCIÓN DEL INGRESO PER CÁPITA
RELATIVO A EEUU 1900-2008



Nota: siguiendo a Hopenhayn y Neumeyer (2004) se calcularon promedios simples.

América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay, Venezuela, Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay.

Europa: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Holanda, Noruega, Portugal, España, Suiza, Suecia, Inglaterra.

Asia del Este: Indonesia, Japón, Filipinas, Corea del Sur, Tailandia, Taiwan, Hong Kong, Malasia, Singapur.

Asia del Sur: India, Bangladesh, Burma, Nepal, Pakistan, Sri Lanka.

Fuente: Elaboración propia basada en Madisson (2011).

cápita relativo a EEUU². Como se ve, en el caso de Europa, luego de sufrir el shock que implicó la segunda guerra mundial se embarca en un proceso de cierre de su brecha con EEUU que coloca su ingreso relativo en 73% en el 2008, más elevado que el promedio del 60% que esta región detentaba durante las primeras décadas del siglo XX. Por otro lado, el crecimiento sostenido y convergencia de Asia Oriental es notorio; esta región pasó de un ingreso relativo promedio del 20% durante el periodo 1900-1930 a 53% en 2008. Los casos de Asia del Sur y América Latina distan mucho de la tendencia de Asia Oriental; América Latina tenía a principios de siglo (1900-1940) un nivel de ingreso relativo a EEUU que era el más elevado entre los países en desarrollo, alrededor del 35%. Luego de la segunda guerra mundial, éste cae al 25%, manteniéndose más o menos en estos niveles hasta mediados de los setenta cuando inicia una nueva y más profunda caída, hasta el 17% a principios de los años 2000. Desde allí comienza levemente a recuperarse, llegando al 19% en el 2008. En el sur de Asia los niveles de ingreso relativo con EEUU eran muy similares a los de Asia del Este hasta mediados del siglo XX (alrededor del 20%), cuando las dos regiones comienzan a diferenciarse nítidamente; mientras esta última región empieza a achicar su brecha, en Asia del Sur cae su ingreso

relativo llegando a un mínimo de 5% del PIB *per cápita* de EEUU en 1980; desde ese nivel comienza una muy lenta recuperación que sólo se acelera desde los primeros años de la década del 2000.

Los Gráficos 1 y 2 no presentan el caso de África Subsahariana, donde se ubican buena parte de los países más pobres del mundo, pero es bien sabido que durante los últimos 50 años del siglo XX esos países no sólo se deterioraron en términos de su posición relativa frente al ingreso *per cápita* de los países más avanzados (convergencia), sino que incluso a nivel absoluto, muchos de ellos mostraron retrocesos en el ingreso promedio de sus habitantes.

Del análisis hecho hasta aquí surgen dos conclusiones claras. Por un lado, varias partes del mundo en desarrollo, dentro de las que se destaca América Latina, han fallado en términos de cerrar su brecha de ingresos con las economías más desarrolladas durante casi todo el siglo XX. Segundo, no es obvio que esta falla esté asociada con un determinado nivel de ingreso *per cápita* o con un determinado ingreso relativo frente a la economía más avanzada. Mientras que el proceso de crecimiento de América Latina se estancó cuando en promedio estos países tenían ingresos *per cápita* de alrededor de US\$2.500

² Siguiendo a Hopenhayn y Neumeyer (2004) el ingreso per cápita relativo es calculado de la siguiente forma:

$$\text{Ingreso per cápita relativo} = \frac{\text{Ingreso per cápita del país } i \text{ en el año } t}{\text{Ingreso per cápita de EEUU en el año } t}$$

a precios de 1990 (alrededor de US\$ 3.500 a precios de 2005), lo que representaba alrededor del 35% del PIB *per cápita* de EEUU, en los casos de Asia del Sur y de África se produjo a niveles de ingreso mucho más bajos.

A. Los patrones de desarrollo al interior de América Latina

Tras observar que América Latina, como región, tuvo una pobre desempeño en términos de convergencia de su ingreso (más bien divergencia) durante casi todo el siglo XX, resulta conveniente evaluar si este comportamiento promedio esconde fuertes heterogeneidades al interior del subcontinente.

El Gráfico 3 muestra información sobre el PIB *per cápita* en dólares ajustados por paridad de poder adquisitivo (PPA) a precios de 1990, tanto en términos absolutos como en relación con EEUU, para un conjunto de 8 países latinoamericanos desde 1900.

Como se puede observar, al comenzar el siglo XX, Argentina detentaba el mayor ingreso *per cápita* de la región, US\$3.000 (de 1990), equivalentes a cerca del 65% del de EEUU. En los primeros años del siglo este país continuó con su proceso de convergencia hasta llegar a casi el 75% del PIB *per cápita* de EEUU en 1910-15 (US\$4.000). Con algunos altibajos estos niveles de ingreso relativo se sostuvieron hasta principios de los años 30, momento a partir del cual se presenta una reducción

sustancial hasta niveles del orden de 50%, que se mantienen desde la postguerra hasta comienzos de los años setenta (cuando el PIB *per cápita* alcanza un valor de US\$8.000). Desde mediados de la década de los setenta comienza una pronunciado descenso que lleva el ingreso relativo a menos del 30% hacia fines de los noventa y principios de los años 2000; tras una recuperación relativa en el período posterior a 2002, este indicador se ubica en aproximadamente US\$10.000 en 2008 y representa poco más del 30% del de los EEUU. En resumen, visto en una perspectiva de largo plazo, el ingreso *per cápita* argentino aumentó de manera considerable, pero lo hizo a un ritmo mucho más lento que el de los países más avanzados, con lo cual, en lugar de converger, ese ingreso pasó de representar un 75% del correspondiente a los EEUU en la segunda década del siglo XX a poco más del 30% en la actualidad.

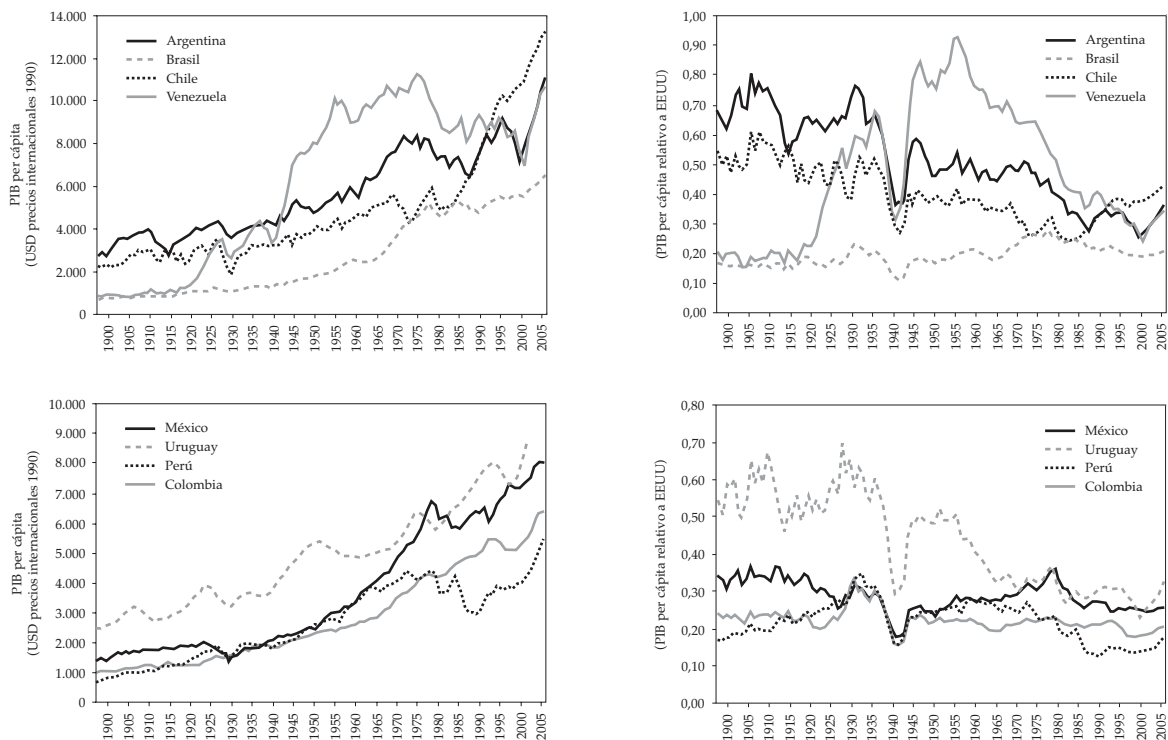
Conjuntamente con Argentina, los únicos dos países adicionales de América Latina que a comienzos del siglo XX detentaban niveles de ingreso *per cápita* superiores al 50% del de EEUU eran Uruguay y Chile. En el caso de Uruguay, el comportamiento es bastante parecido al de Argentina. Este país alcanza los niveles máximos de ingreso relativo entre 1900 y 1930 (levemente superiores al 60% del de EEUU), para luego situarse en valores cercanos a 50% entre 1945 y finales de la década de los 60, momento a partir del cual estas cifras caen hasta ubicarse por debajo del 30% en los primeros años del siglo XXI. Chile, por su parte, reduce su

ingreso relativo de poco más del 50% en la primera década del siglo XX a 24% a mediados de la década de los ochenta. A partir de ese momento, sin embargo, en contraste con lo que sucede en la mayor parte de los países de la región, la posición relativa de esta economía comienza a recuperarse en forma significativa. En el año 2008 Chile era el país más rico, con un ingreso *per cápita* de US\$ 12.000 a precios de 1990, que representaba el 42% del de los EEUU.

El comportamiento de Venezuela merece mención aparte. Comienza con un 20% del ingreso *per cápita* de EEUU, nivel en el cual se mantiene relativamente estable durante las dos primeras décadas del siglo XX. Desde comienzos de los años veinte este indicador aumenta significativamente por el boom petrolero y para mediados de los cincuenta Venezuela alcanza un PIB *per cápita* relativo a EEUU superior al 80% (casi US\$10.000 de ingreso *per cápita* a precios de 1990). A partir de

Gráfico 3

EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA. A PRECIOS INTERNACIONALES DE 1990 Y RELATIVO A ESTADOS UNIDOS (1900-2008)



Fuente: Elaboración propia con base en Madisson (2011).

allí, sin embargo, la convergencia se revierte y el indicador cae hasta alcanzar niveles del orden de 30% en los años más recientes.

Conjuntamente con Venezuela, Brasil es el único de los países considerados en el Gráfico 3 que actualmente tiene un indicador de ingreso *per cápita* relativo superior al que tenía a comienzos del siglo XX. En este caso, las fluctuaciones han sido considerablemente menos abruptas y la mejoría relativa es bastante marginal, de un 17% a comienzos del siglo XX a poco más de 20% del ingreso *per cápita* de EEUU en la actualidad. Se destaca que, pese a una recuperación en los años más recientes, este indicador de ingreso relativo de Brasil se deterioró desde comienzos de la década de los ochenta, la llamada década perdida de América Latina. Ello sucedió tras un período relativamente extendido, entre los años 40 y finales de los 70, durante el cual mostró un proceso consistente de convergencia.

En México, como en Brasil, también tuvo lugar un proceso importante de convergencia entre los años 40 y finales de los 70. Sin embargo, dicho proceso de convergencia puede interpretarse como la reversión de la caída que había sufrido su nivel de ingreso relativo en las primeras cuatro décadas del siglo XX, coincidiendo con la revolución mexicana y el período de estabilización institucional que tuvo lugar a continuación. De hecho, el indicador de ingreso relativo de México estaba en niveles ligeramente superiores al 30% en los primeros años del siglo XX y actualmente se ubica alrededor del 25%,

denotando, tras varias alzas y bajas, que este país no ha tenido a largo plazo un proceso de convergencia.

Los otros países considerados en el Gráfico 3 son Colombia y Perú, los cuales arrancan ambos con niveles relativamente bajos de ingreso *per cápita* a principio de siglo XX (US\$1.000 de 1990), similares en ese momento a los de Brasil y Venezuela. En ambos casos, se aprecia un aumento del ingreso relativo hasta mediados de los años treinta, cuando se acerca al 30% del correspondiente a EEUU. Ese aumento, sin embargo, prueba ser temporal y se revierte posteriormente. El indicador correspondiente a Colombia se mantiene estable alrededor del 20% desde mediados del siglo XX hasta la actualidad. En Perú se observa un nuevo aumento en los años 40 y 50 que lleva su nivel a cerca del 30% hacia 1960, pero a partir de allí hay una caída muy pronunciada hasta comienzos de los años noventa que no ha sido revertida pese al mejor comportamiento de los años más recientes.

A manera de resumen, el Gráfico 3 permite observar una notable heterogeneidad entre los países de América Latina en términos de sus procesos de convergencia, o mejor, de divergencia, con respecto a los niveles de ingreso *per cápita* de los EEUU a lo largo del último siglo. De este análisis surge claramente que el debilitamiento del proceso de convergencia se produce en distintos momentos para diferentes países y a niveles de ingreso *per cápita* y relativo a EEUU que no tiene un patrón común. De la evidencia mostrada hasta aquí se

puede concluir que, efectivamente, América Latina no ha sido exitosa en cerrar la brecha de desarrollo con los países avanzados; para algunos países de la región que tenían mayores niveles de ingreso a comienzos del siglo XX, los procesos de convergencia fueron rápidamente interrumpidos desde los años treinta; otros países que empezaron el siglo XX con niveles más bajos de ingresos lograron procesos de convergencia que en algunos casos duraron varias décadas. Esos procesos, sin embargo también se debilitaron y lo hicieron de manera particularmente fuerte desde los años ochenta. Aunque en la primera década del siglo XXI se ha observado en general un buen comportamiento de las economías latinoamericanas, con tasas de crecimiento claramente superiores a las de las economías desarrolladas, sólo en el caso de Chile se aprecia un proceso de convergencia significativo y sostenido durante los últimos treinta años. En ningún país de la región, además, la brecha frente al ingreso de EEUU es en la actualidad menor al 50%. Esto contrasta con países de Asia del Este, que de valores inicialmente muy por debajo de América Latina lograron acercarse al PIB *per cápita* de los países industriales en forma muy significativa.

Corroborando la evidencia presentada previamente, la literatura empírica sobre crecimiento económico (Barro y Sala-i-Martin, 1999; Easterly, 2005; Sachs y Warner 1995) ha documentado que los patrones de desarrollo mundial de los últimos 50 años no sostienen la hipótesis de *convergencia incondicional*, en el sentido de que en promedio los

países que son más pobres (cuya brecha de ingreso con los países desarrollados es mayor) crecen a una tasa más elevada. Estos trabajos en cambio encuentran que sí se observa *convergencia condicional* en el sentido que la convergencia se acelera y toma dinamismo en los países que además de tener un bajo nivel de ingreso inicial, también poseen altas tasas de ahorro e inversión; alto nivel educativo de su población; mayor comercio internacional y menor desigualdad en la distribución del ingreso. Ahora bien, tal como lo sugiere Rodrik (2011) estos condicionantes no representan políticas sino variables endógenas que de manera fundamental están relacionadas con el proceso de desarrollo; su conexión con instrumentos de política que directamente están bajo el control de los gobiernos es mucho más indirecta y compleja.

A continuación se describen dos tipos de argumentos que podrían servir para entender mejor esta conexión entre a) políticas e instituciones, b) variables endógenas intermedias como inversión, nivel educativo y comercio exterior, y c) resultados en términos del proceso de crecimiento y convergencia en el ingreso de las economías. En primer lugar, en la sección IV, se asociará el dinamismo de la inversión y el comercio internacional con el proceso de cambio estructural y especialización productiva. En segundo término, en la sección 5, se verá la conexión entre desigualdad, polarización política y fallas en la provisión de bienes públicos que podrían explicar, por ejemplo, los bajos niveles de educación o de infraestructura económica

y social. En ambos casos veremos que los riesgos de políticas e instituciones poco propicias para el crecimiento pueden exacerbarse fácilmente a medida que los países alcanzan niveles intermedios de desarrollo, lo cual podría asociarse con el concepto de la "trampa del ingreso medio". Sin embargo, como mencionamos anteriormente, ello no significa que existan reglas predeterminadas sobre niveles específicos de ingreso o de desarrollo productivo en los cuales los países deban caer de manera inexorable en esa trampa.

IV. Fallas en la convergencia: debilidades en el proceso de cambio estructural y diversificación productiva

Para entender por qué en la práctica el proceso de convergencia es un fenómeno menos normal de lo habitual, debemos empezar por reconocer que el modelo agregado de crecimiento económico estándar visto en la sección II "esconde" o relativiza un proceso mucho más complejo de cambio estructural que las economías deben pasar a lo largo de su sendero de desarrollo y de convergencia. En este sentido, una de las características de las economías en desarrollo o inicialmente pobres es la alta dispersión en los niveles de productividad entre sectores y aun al interior de las industrias o grandes sectores económicos; la típica forma de ilustrar este punto por parte de los teóricos del desarrollo es la existencia de un sector agrícola muy informal y de subsistencia donde inicialmente se concentra la mayor parte del empleo conjuntamente con un

sector más moderno urbano en la industria o servicios donde tanto la productividad como los salarios son mucho más elevados, aunque abarcan solo una pequeña porción total del empleo de las economías. Inicialmente el proceso de crecimiento acelerado y convergencia se produce gracias a la reasignación de empleo y capital desde la actividad agrícola hacia los sectores industriales y de servicios urbanos. En la medida que las diferencias en los *niveles* de productividad entre estas actividades sea significativa, este proceso de reasignación hace crecer fuertemente la productividad de la economía a nivel agregado.

Nótese entonces que en esta etapa del desarrollo la convergencia en el nivel de ingreso con los países más desarrollados está fuertemente impulsada por un proceso de convergencia de la productividad entre grandes sectores al interior de las economías (Mc Millan and Rodrik, 2011). Ahora bien, a medida que esta reasignación de factores desde sectores muy poco productivos e informales a aquellas actividades de la industria y servicios en áreas urbanas se vaya completando, el crecimiento del ingreso y la convergencia estará determinada en mayor medida por el aumento de la productividad al interior de la industria y servicios. Ello a su vez va a depender de la capacidad de estos sectores de converger más o menos rápido a la frontera tecnológica mundial en cada actividad lo que seguro implicara un proceso de especialización y diversificación entre subsectores y entre firmas dentro de cada rama de actividad.

Es de esperar que el proceso de reasignación

de empleo y otros factores entre el sector informal agrícola y los servicios o la manufactura en las ciudades sea más fácil y le brinde a los países un rápido empuje inicial en el crecimiento y convergencia mientras que el dinamismo del proceso de crecimiento vía aumentos de productividad al interior de las industrias y sectores urbanos sea más complejo. De hecho, este último depende por un lado, de la medida en que la frontera tecnológica mundial se mueva en dichos sectores; por otro, de la capacidad de los países de adaptar e incorporar esos adelantos en sus sectores productivos. Adicionalmente, este proceso requiere la reasignación de factores desde las empresas pequeñas hacia las más grandes y desde los subsectores industriales de menor productividad hacia aquellos con mayor exposición a la competencia internacional y con mayores perspectivas de desarrollo exitoso al interior de los grandes sectores urbanos, sean éstos manufactureros o de servicios. La implementación de estas modificaciones en la estructura productiva ha sido particularmente difícil en el caso latinoamericano.

¿En qué medida el factor de cambio estructural rural-urbano puede aplicarse para entender el proceso de desarrollo de América Latina en los últimos cincuenta años? El Gráfico 4 permite eva-

luar empíricamente esta hipótesis. Allí se muestra, para un conjunto de 7 países latinoamericanos y para el periodo 1950-2003, la relación entre la participación del empleo agrícola en el empleo total y la tasa de crecimiento promedio de la productividad del trabajo (producto por trabajador) agregada de la economía en los 5 años posteriores³. Si el cambio estructural es un factor relevante en la explicación del crecimiento de la productividad agregada y del ingreso, se debería observar una relación positiva entre ambas variables. Esto es así porque cuanto mayor sea la participación del sector agrícola (informal), mayores son las posibilidades de reasignar recursos (trabajo y capital) hacia los sectores urbanos con mayor nivel de producto por trabajador. Como vemos dicha relación positiva se verifica para casi todos los países, aunque es más significativa para Bolivia, Brasil, Colombia y México y más débil para Argentina, Chile y Venezuela⁴.

Como se indicó, para que las fases más sencillas del cambio estructural (el cambio rural-urbano) tengan un papel preponderante como motor del desarrollo se deben verificar dos supuestos. Por un lado, se debe producir una reasignación de factores desde la agricultura hacia los sectores urbanos. En segundo lugar, en estos últimos la productividad

³ Los resultados son muy similares si en lugar de 5 años se toma un periodo de diez años.

⁴ Esto último puede deberse a que estos datos no incluyen la primera mitad del siglo, período en el cual se dio de manera más acelerada el proceso de urbanización en esos países, por contraste con los del resto de América Latina, en los cuales dicho proceso se dio más tarde.

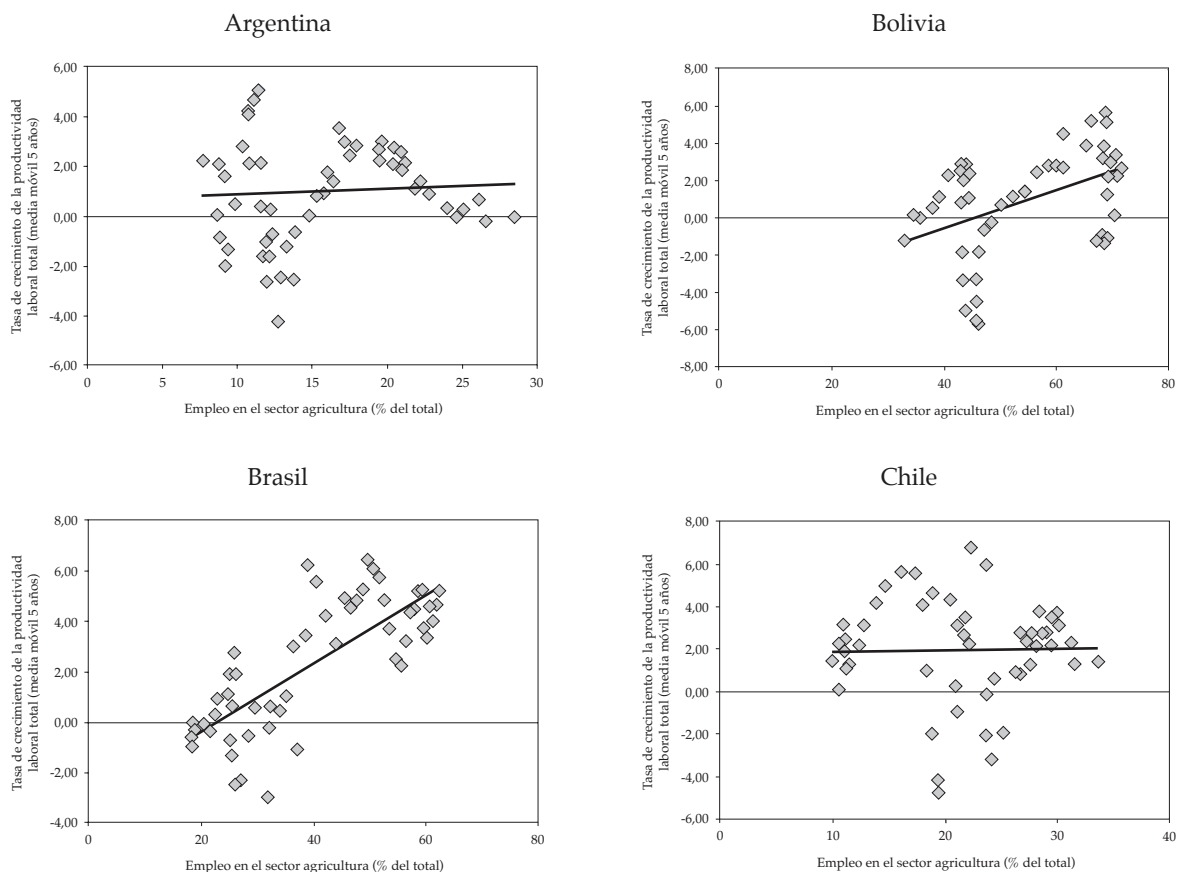
del trabajo debería ser mayor que en la agricultura. La relevancia empírica de último supuesto se muestra en el Grafico 5. Allí se describe la evolución de la productividad media por trabajador en el sector agrícola, la industria y los servicios para el periodo 1950-2003. Como vemos, en todos los países el *nivel* del producto por trabajador es sig-

nificativamente más elevado en la industria y los servicios comparado con la agricultura.

El Grafico 5 también permite evaluar la evolución de la productividad en el tiempo en cada uno de los grandes sectores económicos. Esta evidencia es importante para entender la relevancia del se-

Gráfico 4

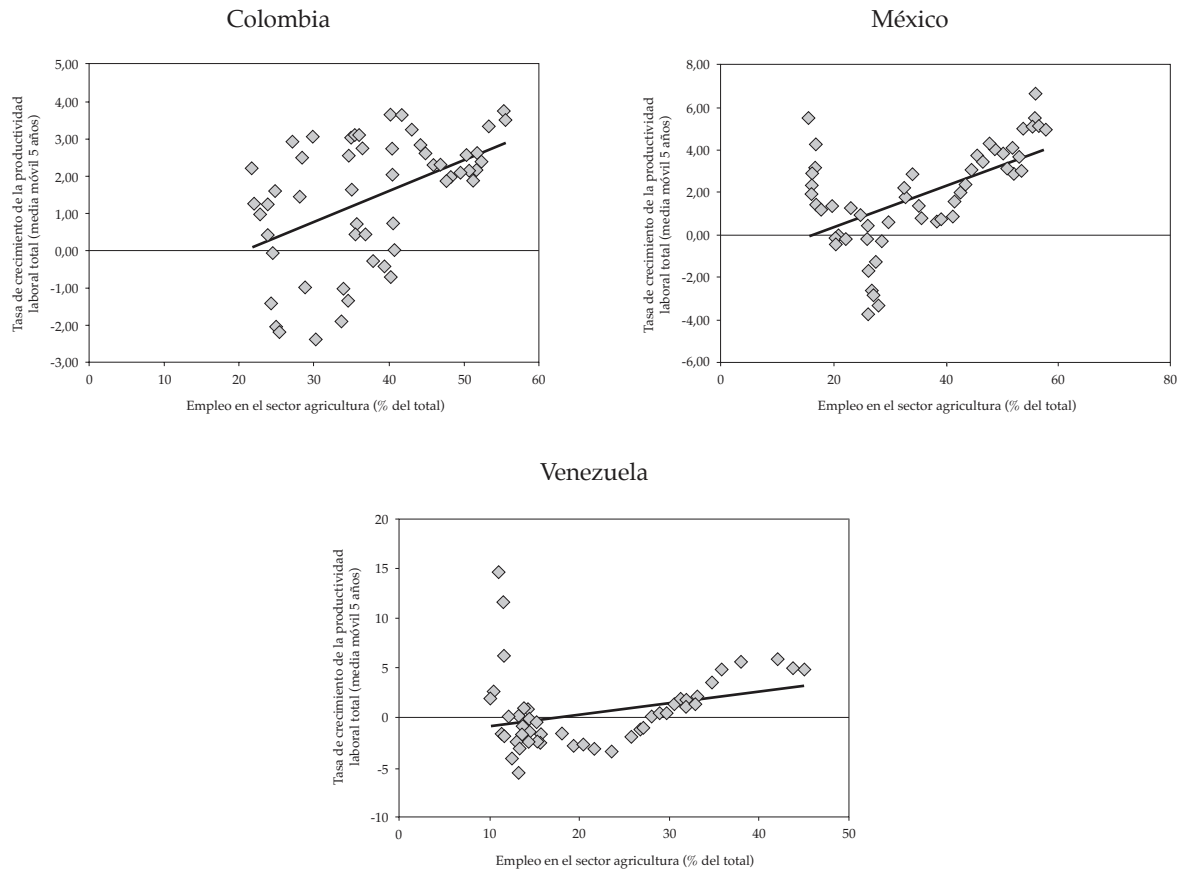
EMPLEO EN EL SECTOR AGRÍCOLA (porcentaje del total) Y TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL TOTAL (media móvil de 5 años posteriores)



Fuente: Elaboración propia con base en Timmer *et al.* (2010).

Gráfico 4 (Continuación)

EMPLEO EN EL SECTOR AGRÍCOLA (porcentaje del total) Y TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL TOTAL (media móvil de 5 años posteriores)



Fuente: Elaboración propia con base en Timmer *et al.* (2010).

gundo canal del crecimiento en la productividad y el ingreso *per cápita* agregado asociado con el hecho de que los sectores urbanos de la industria y los servicios estén sujetos a procesos de modernización tecnológica y especialización que sostengan aumentos continuos en la productividad. Como se observa la evidencia en este caso no es concluyente.

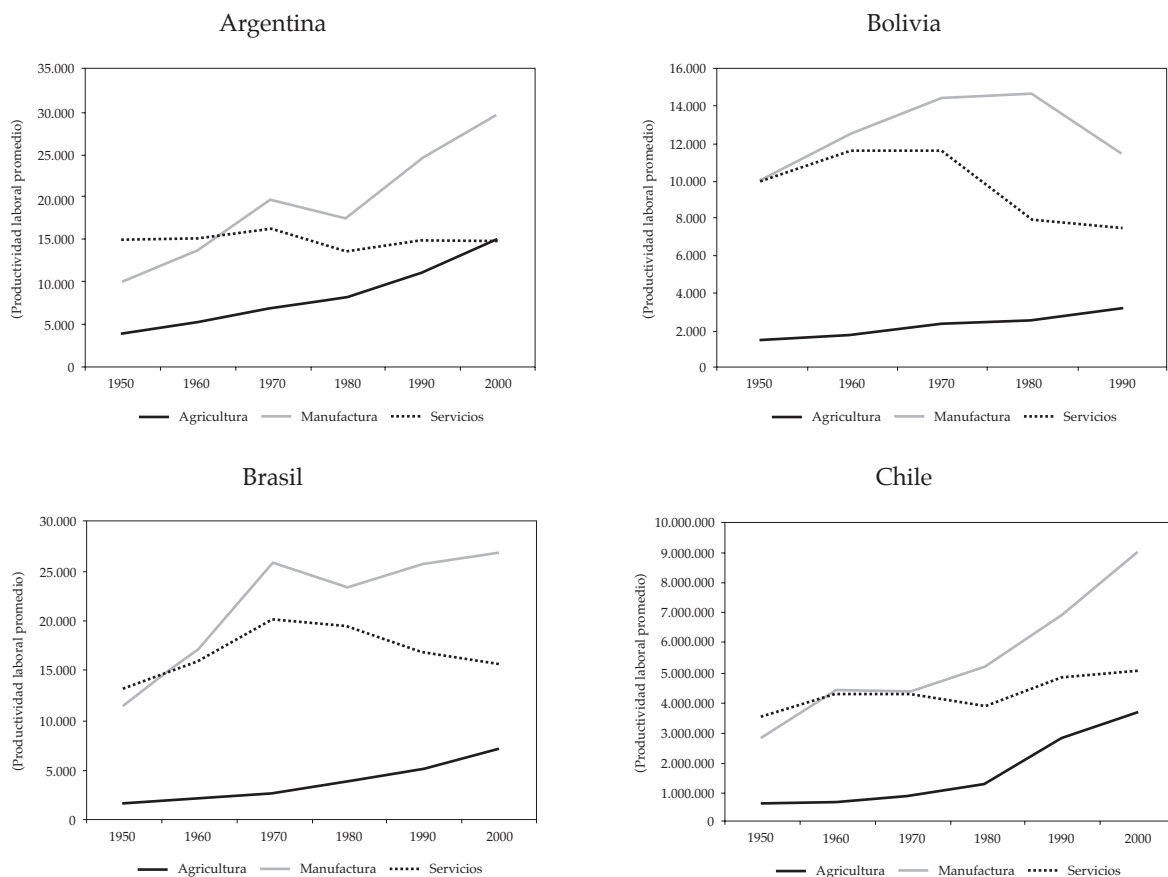
Para el caso de la industria, en casi todos los países observamos un crecimiento relativamente rápido hasta mediados de los años 70 que luego se estanca durante los años ochenta y principios de los años noventa. A partir de esos años solo en unos pocos casos el crecimiento de la productividad en la industria retoma cierto dinamismo (Argentina).

Chile es el único país donde la productividad en este sector muestra un proceso de fuerte crecimiento sostenido desde mediados de los años ochenta.

Por otro lado, en el sector de servicios la productividad parte de niveles similares a la industria en los años 50 en casi todas las economías (salvo

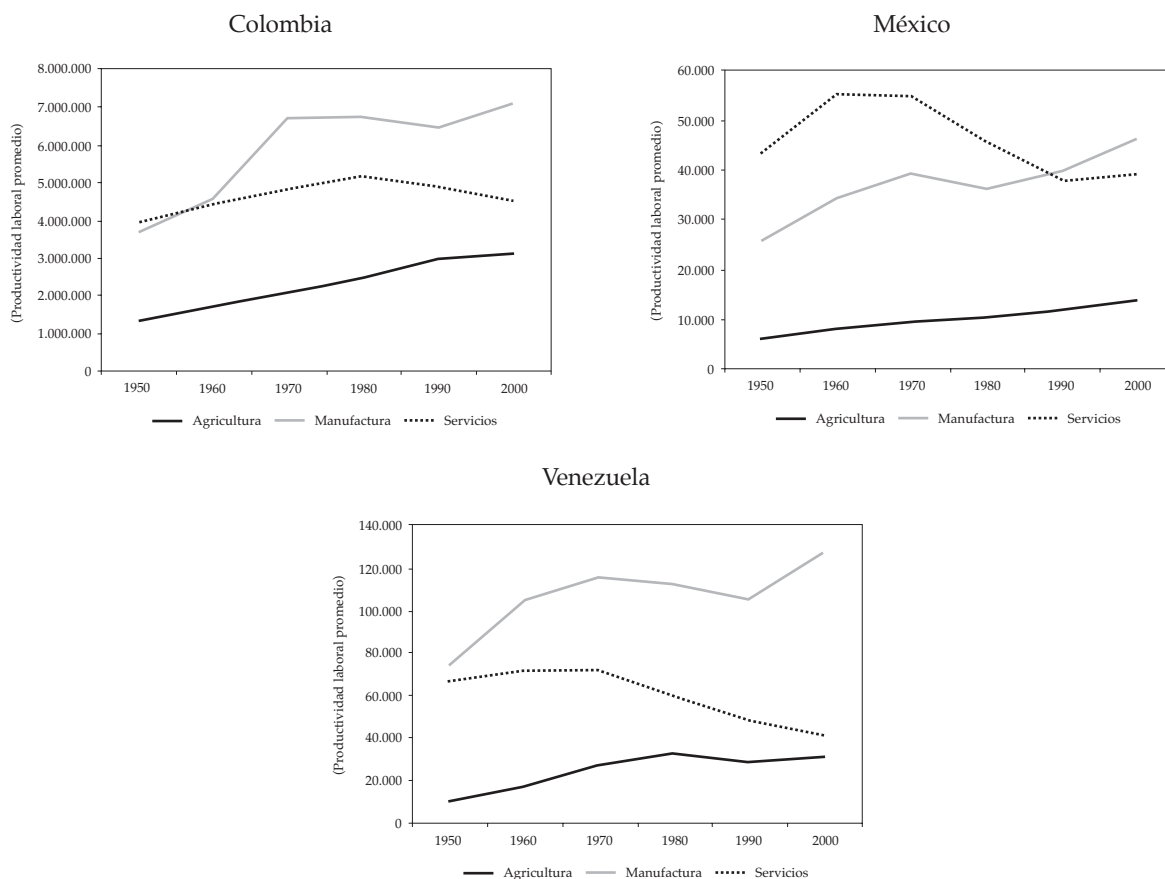
en México donde es más elevada) pero su dinámica de crecimiento es mucho más débil. Esta evidencia permite concluir que el sector servicios colabora en producir aumentos en el ingreso *per cápita* agregado a través del proceso de cambio estructural rural-urbano, pero no parecería estar aportando significativamente al crecimiento por

Gráfico 5
PRODUCTIVIDAD LABORAL PROMEDIO POR DÉCADA Y SECTOR PRODUCTIVO DE PAÍSES SELECCIONADOS EN AMÉRICA LATINA (1950-2000)



Fuente: Elaboración propia con base en Timmer *et al.* (2010).

Gráfico 5 (Continuación)
PRODUCTIVIDAD LABORAL PROMEDIO POR DÉCADA Y SECTOR PRODUCTIVO DE PAÍSES SELECCIONADOS EN AMÉRICA LATINA (1950-2000)



Fuente: Elaboración propia con base en Timmer *et al.* (2010).

el canal de especialización y modernización productiva dentro del mismo sector. Las razones por las cuales cae la productividad en servicios no se relacionan con retrocesos tecnológicos sino con el hecho de que fracciones crecientes de la mano de obra se concentran en actividades informales dentro de esta actividad. Finalmente, el creci-

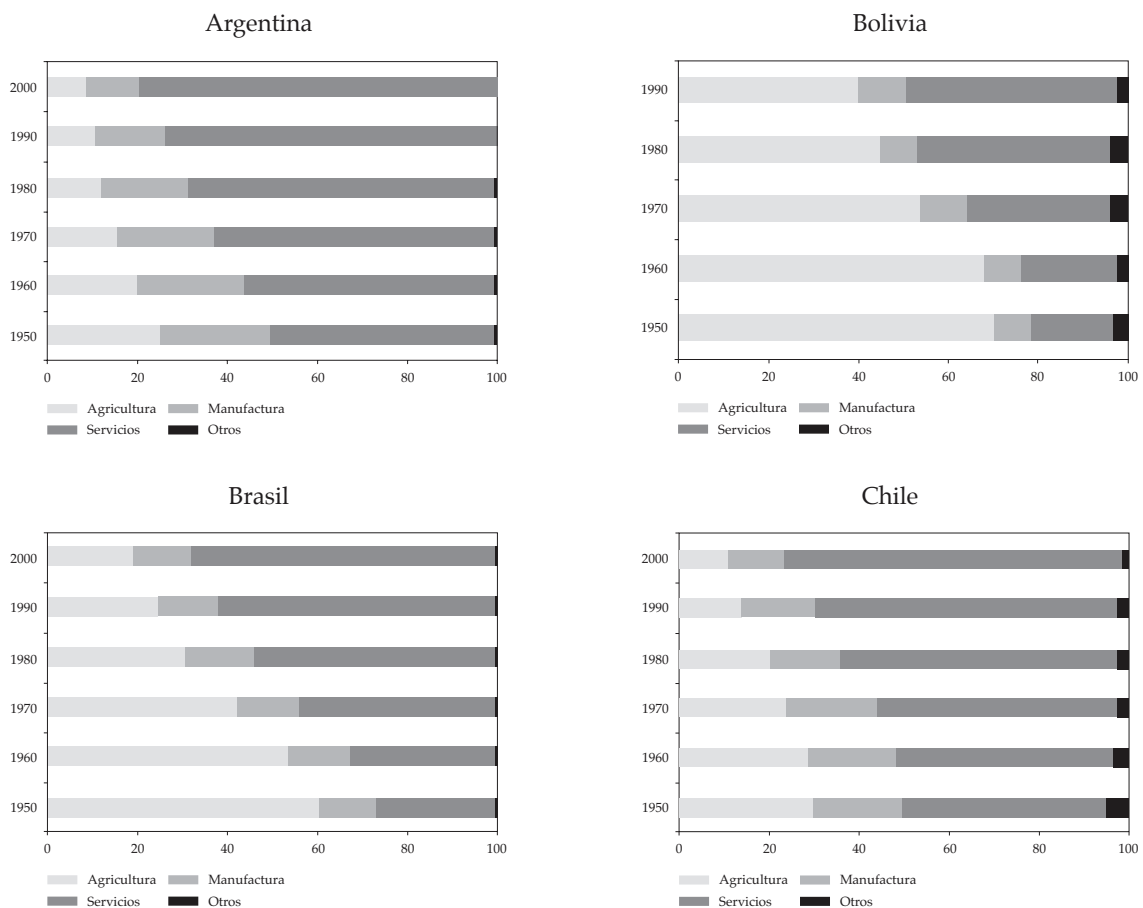
miento de la productividad en el sector agrícola ha sido significativo en países como Argentina, Brasil, Chile y Colombia, lo que ha implicado una reducción sustancial de la brecha frente a aquella correspondiente al sector servicios. Esto sugiere que los procesos de tecnificación e innovación en la agricultura pueden también ser relevantes para

el crecimiento en el ingreso aun cuando su impacto en la economía se vea reducido por el hecho de que su participación en el empleo y producción total la cual ha caído en la mayoría de las economías.

A partir de la evidencia reseñada hasta aquí podemos concluir que la dinámica de crecimiento

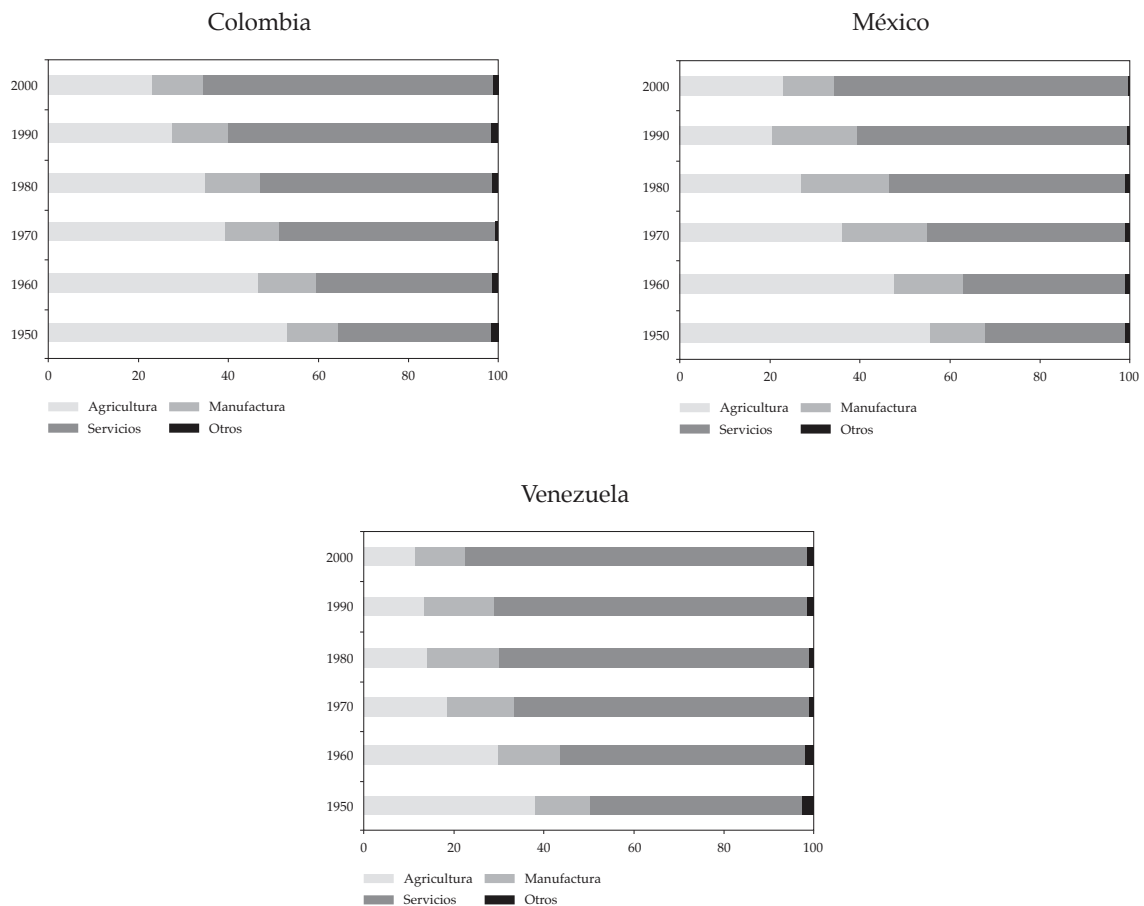
en el ingreso *per cápita* en América Latina estuvo impulsada por un proceso de cambio estructural donde las economías reasignaron factores de producción (capital y trabajo) desde el sector agrícola a las actividades de servicios y la industria en las ciudades. El Grafico 6 muestra que dentro de estos dos últimos sectores, el sector servicios fue el que

Gráfico 6
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR GRANDES SECTORES ECONÓMICOS



Fuente: Elaboración propia con base en Timmer *et al.* (2010).

Gráfico 6 (Continuación)
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR GRANDES SECTORES ECONÓMICOS



Fuente: Elaboración propia con base en Timmer *et al.* (2010).

más se expandió. Esto, si bien ayudó desde el punto de vista de fortalecer el aumento de la productividad agregada, tuvo como consecuencia de más largo plazo limitar el crecimiento agregado por el menor crecimiento de la productividad en este sector comparado con la industria y con subsectores más modernos del propio gran sector de servicios.

Como ya se mencionó, una vez avanzado el proceso de urbanización, los aumentos en la productividad promedio dependen de manera creciente de la capacidad de mover factores productivos de los sectores urbanos informales y de las empresas pequeñas a empresas de mayor tamaño, algo para lo cual los países de América Latina han enfrentado

grandes dificultades y que puede ser parte de la explicación para la trampa del ingreso medio en que muchos de ellos cayeron a lo largo del siglo XX. En esta etapa del desarrollo, la convergencia en el nivel de ingreso con los países más desarrollados está fuertemente impulsada por un proceso de cambio estructural por reasignaciones de factores productivos entre subsectores, al interior de los grandes sectores urbanos de la manufactura y servicios (Mc Millan and Rodrik, 2011). En un estudio reciente al cual ya hemos hecho referencia, Dani Rodrik (2011) destaca un resultado de gran interés desde el punto de vista de esta discusión. Tras ratificar la evidencia ampliamente conocida de que no existe *convergencia incondicional* en los niveles de ingreso o de productividad promedio entre los países, Rodrik muestra que sí existe *convergencia incondicional* entre países para subsectores industriales específicos. Puesto en sus palabras, cuando una economía produce, por ejemplo, automóviles o generadores eléctricos, la productividad del trabajo en esos sectores entra en una trayectoria ascendente de convergencia automática, la cual es más empinada cuanto menor sea la productividad inicial (Rodrik, 2011, p. 4). El resultado novedoso y de gran interés obtenido por Rodrik es que cuando mira para muchos países la evolución de la productividad a nivel de subsectores detallados (a cuatro dígitos de la clasificación industrial uniforme), encuentra que hay una clara relación negativa entre productividad inicial (de cada sector en cada país) y su correspondiente tasa de crecimiento; esto es, existe *convergencia incondicional* a nivel sectorial.

La gran pregunta que el propio Rodrik plantea ante este hallazgo es por qué la *convergencia incondicional* que se presenta a nivel de subsectores específicos de la industria (y probablemente a nivel de servicios y productos agropecuarios modernos transables en los mercados internacionales) no se traduce en *convergencia incondicional* a nivel de la productividad agregada y, por tanto, de los niveles de ingreso *per cápita* de los países. La respuesta es que las actividades que son buenas para absorber tecnologías avanzadas no necesariamente lo son para absorber mano de obra y otros factores productivos. La falta de convergencia en los niveles de ingreso *per cápita* de los países tendría que explicarse, por lo tanto, por una concentración excesiva de mano de obra en sectores de baja productividad, ya sean estos los sectores agropecuarios más tradicionales (de producción no sujeta a la competencia internacional), sectores informales urbanos o simplemente subsectores de baja productividad dentro de los servicios o manufacturas.

Bajo este marco conceptual, la falta de convergencia observada en las economías latinoamericanas a lo largo del siglo XX estaría íntimamente vinculada con la presencia de obstáculos a la movilidad de los factores productivos hacia los subsectores y empresas más productivos, algo que ha sido destacado en un trabajo reciente del BID (Pages, 2010). Probablemente esos obstáculos se han hecho más complejos y difíciles de remover a medida que estas economías han alcanzado niveles de ingreso medio y se van completando

los procesos más sencillos de reasignación de la mano de obra, tales como los correspondientes al traslado de sectores rurales a sectores urbanos de productividad baja pero superior a la de la agricultura tradicional.

¿Cuáles pueden ser las razones de que tanto el proceso de cambio estructural (mayor peso de la industria en el PIB y empleo agregado) y de especialización y diversificación productiva dentro de las manufacturas (que asegure crecimiento de la productividad agregada al interior del sector) se fueran debilitando en la región? Es común asociar el mal desempeño del crecimiento de América Latina con las políticas de sustitución de importaciones que comenzaron a implementarse en algunos países con la crisis internacional de los años treinta y que luego se profundizaron desde mediados de la década del cincuenta (Hopenhayn y Neumeyer, 2010). Sin embargo, nótese que estas políticas, en la medida que impulsaron el cambio en la estructura productiva a favor de los sectores modernos de la industria y servicios urbanos, tuvieron un impacto positivo en el crecimiento agregado de la productividad y en el ingreso de las economías. La evidencia mostrada previamente parece corroborar esta intuición. En varias economías de la región el crecimiento fue relativamente dinámico durante buena parte del periodo en el cual estas políticas estuvieron vigentes e incluso en los casos de Brasil y México permitió un proceso consistente de convergencia hacia los niveles de ingreso per cápita de los países desarrollados entre los años cuarenta y

setenta. Sin embargo, en los años ochenta el crecimiento se frenó en forma abrupta y ello no cambió sustancialmente aun en la década de los noventa cuando las políticas proteccionistas fueron radicalmente eliminadas en muchas de las economías.

Por supuesto que este colapso en el crecimiento de la región coincide con una serie de shocks internacionales (aumento del precio del petróleo a mediados de los setenta; aumento abrupto en la tasa de interés al principio de los ochenta, etc.). Sin embargo, también podemos conjeturar que las políticas comerciales de sustitución de importaciones que fomentaron el cambio estructural rural-urbano (y que por ese canal beneficiaron el crecimiento agregado) podrían haber implicado un límite al crecimiento si afectaban los incentivos a la diversificación y modernización de las actividades productivas al interior de la actividad manufacturera. Más aun, el propio proceso de cambio estructural podría haberse abortado en una etapa aun prematura si las nuevas actividades de manufacturas tenían solo el mercado doméstico como único destino de su producción. Los relativamente pequeños mercados domésticos (aun cuando crecieran gracias a la nueva demanda generada por el desarrollo urbano y de los ingresos) podían imponer un límite a la expansión en la producción y empleo en estas nuevas actividades.

A partir de este análisis es posible concluir que lo que pudo haber fallado es el diseño de una política que si bien fomentara el cambio estructural

no produjera desincentivos en la expansión de la productividad en los nuevos sectores modernos de las manufacturas. En este sentido las políticas de protección arancelarias por sí solas, al inducir un fuerte sesgo anti-exportador, no habrían sido capaces de cumplir ambas tareas a la vez. La experiencia de Corea y otros países del Este de Asia parece ser ilustrativa al respecto. Estos países, si bien protegieron sus sectores manufactureros, a la vez introdujeron fuertes incentivos a las exportaciones, lo que permitió un crecimiento de su industria con un mayor balance en términos de su ventas domésticas y aquellas orientadas al mercado externo. Esta orientación hacia los mercados externos a la vez permitió que estos sectores estuvieran en mejores condiciones de absorber y adoptar el cambio tecnológico internacional, lo que potenció aumentos en la productividad más sostenidos en el tiempo a la vez que permitió incorporar una mayor proporción de la mano de obra y el capital disponible.

V. Otras posibles causas de fallas en la convergencia: Inequidad en la distribución del ingreso, falta de ingresos impositivos y deficiencias en la provisión de bienes públicos

Más allá de establecer políticas comerciales y productivas que generen los incentivos correctos para inducir un cambio estructural y de especialización propicio para el crecimiento de la productividad agregada, es claro que este proceso se puede dificultar si el sector privado y los emprendedores

no cuentan con una mano de obra educada y con infraestructura económica y social que los apoye en el proceso de producción. La provisión de estos bienes públicos, por supuesto, requiere no solo mejorar la eficiencia del uso de los recursos sino también un aumento en el monto de los ingresos del Estado. Un aspecto que ha sido enfatizado en numerosos estudios es que los niveles de impuestos recaudados por los países de América Latina, si bien han aumentado en años recientes, aun se encuentran rezagados dado el nivel de desarrollo de los países de la región (Gómez Sabaini y Jiménez, 2011, CAF, 2012).

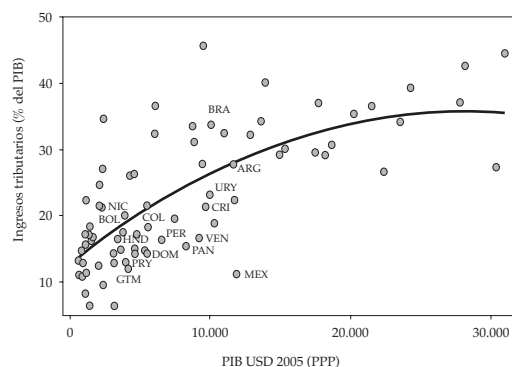
Esta conclusión surge claramente de la información que se muestra en el Gráfico 7. Allí se describe, para el año 2006, la relación entre ingresos tributarios totales como porcentaje del PIB y el PIB *per cápita* (a precios de 2005, ajustados por paridad de poder adquisitivo, PPA) para una muestra de 96 países incluyendo tanto economías desarrolladas (OECD) como aquellas en desarrollo. Como vemos, la relación entre ambas variables es positiva lo que indica que el buen funcionamiento de las instituciones impositivas y de la capacidad del Estado de recaudar está correlacionada directamente con la riqueza de los países. Esto que sugiere que un mayor ingreso *per cápita* y desarrollo (causado por factores tales como el desarrollo tecnológico y aumentos en la inversión y el ahorro) está asociado con mayor demanda de bienes públicos y más capacidades del Estado de recaudar impuestos para satisfacer dichas demandas. Este efecto más que compensa

el impacto negativo que los impuestos podrían tener sobre la eficiencia y a través de ello sobre el ingreso de largo plazo. Como se observa en el Gráfico, la relación entre el PIB *per cápita* y la presión impositiva, si bien positiva, claramente es no lineal (cóncava), lo que sugiere que existe un límite para el aumento de la carga tributaria que podría estar relacionada con un crecimiento menos elástico de la demanda de bienes públicos a partir de un nivel alto del ingreso o con distorsiones y costos de eficiencia crecientes de aumentar la recaudación cuando los recursos fiscales ya alcanzan niveles significativos (por ejemplo, superiores al 35% del PIB).

En el Gráfico 7 se observa que la mayoría de las economías de América Latina se encuentran por debajo de la línea que relaciona la presión tributaria y el PIB *per cápita*, lo que indica que para el nivel de desarrollo alcanzado por estos países, la recaudación impositiva es menor que lo esperado en función de lo observado para la muestra amplia de países considerada. Como se ve, solo en el caso de Brasil, la recaudación está significativamente por encima de lo que correspondería a sus niveles de ingreso respectivos⁵.

¿Cuál es la razón de esta aparente debilidad de las instituciones y políticas impositivas de América

Gráfico 7
CARGA TRIBUTARIA Y PIB PER CÁPITA
(2006)



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2011) y Pessino y Fenochietto (2010).

Latina en recaudar recursos suficientes para apuntalar la provisión de bienes públicos? ¿Se encuentra ella vinculada con sus niveles de ingreso *per cápita* y por lo tanto con la *trampa de ingresos medios* en que cayó la región en el siglo XX? ¿Hasta qué punto está vinculada con la mala distribución del ingreso y de la riqueza y con los altos niveles de informalidad que caracterizan su estructura productiva?

Un elemento importante a tener en cuenta es que el nivel total de recaudación depende en parte de la estructura impositiva. Esto es, del establecimiento de una combinación adecuada entre tribu-

⁵ El bajo esfuerzo tributario de la mayoría de los países de América Latina se mantiene aun cuando se controla por otras características de las economías como la participación del valor agregado de la agricultura en el PBI total, la apertura comercial, el nivel educativo de la población y la distribución del ingreso (Pessino y Fenochietto, 2010).

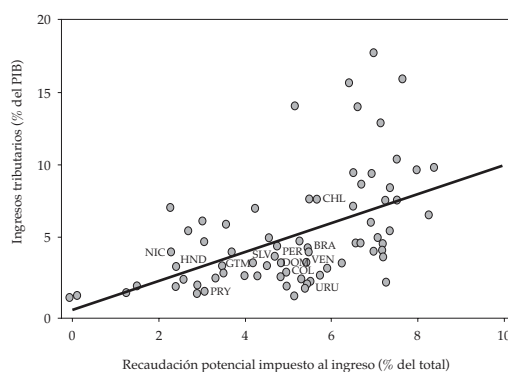
tos directos e indirectos, que genere menores costos de eficiencia y también tenga un efecto positivo sobre la equidad. Sin embargo, reiteradamente se ha mantenido que implementar en América Latina una estructura de gravámenes de este tipo enfrenta importantes restricciones (Tanzi y Zee, 2000). Estas están relacionadas con la informalidad de firmas y trabajadores, las dificultades técnicas y restricciones de capacidades para administrar y controlar a los contribuyentes, el costo político o presiones sectoriales que enfrentan las autoridades para extender la base de contribuyentes e instaurar un sistema de impuestos más progresivo, y percepciones de la población sobre baja eficiencia del gasto público y del funcionamiento del Estado en general que repercuten negativamente en la disposición de los ciudadanos a pagar sus obligaciones tributarias. Todo esto determina altos niveles de evasión que por supuesto retroalimentan la baja disposición a pagar impuestos y la baja moral impositiva.

No obstante ello, la evidencia del Gráfico 7 muestra que América Latina está haciendo menos esfuerzo que otros países con similares niveles de ingreso y estructura económica. En parte, este menor esfuerzo tributario está asociado con una estructura impositiva en donde los impuestos al ingreso y ganancias de empresas e individuos aportan menos fondos de lo que se esperaría en función del nivel de desarrollo y estructuras de las economías en la región. El Gráfico 8 ilustra este punto al relacionar la recaudación actual de impuesto al ingreso con aquella que predice un

modelo de regresión donde la recaudación de estos tributos se explica por el PIB *per cápita*, el grado de urbanización, la proporción del empleo en la agricultura sobre el empleo total y el nivel de apertura comercial (exportaciones mas importaciones sobre el PBI). Como se observa, la mayoría de las economías de América Latina están por debajo de la línea de 45% lo que sugiere un bajo esfuerzo en utilizar esta base imponible (ingresos de personas y firmas) para apuntalar los ingresos del Estado.

Algunos países, como Chile, parecieran destacarse en términos del esfuerzo realizado para cobrar estos impuestos. Sin embargo, en este caso, como

Gráfico 8
RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS A LOS
INGRESOS DE PERSONAS Y EMPRESAS,
VALORES ACTUALES Y POTENCIALES (2006)



Valor actual: impuestos a los ingresos y ganancias como % del PIB en 2006. Valor potencial: valor predicho por regresión lineal $rec = cte + a(\log PIB) + b(urban) + c(agricultura) + d(apertura\ comercial)$. Donde $\log PIB$: logaritmo del PIB per cápita, PPP; urban: índice de urbanización; agricultura: proporción del empleo en la agricultura sobre el empleo total; apertura comercial: comercio internacional (porcentaje del PIB).

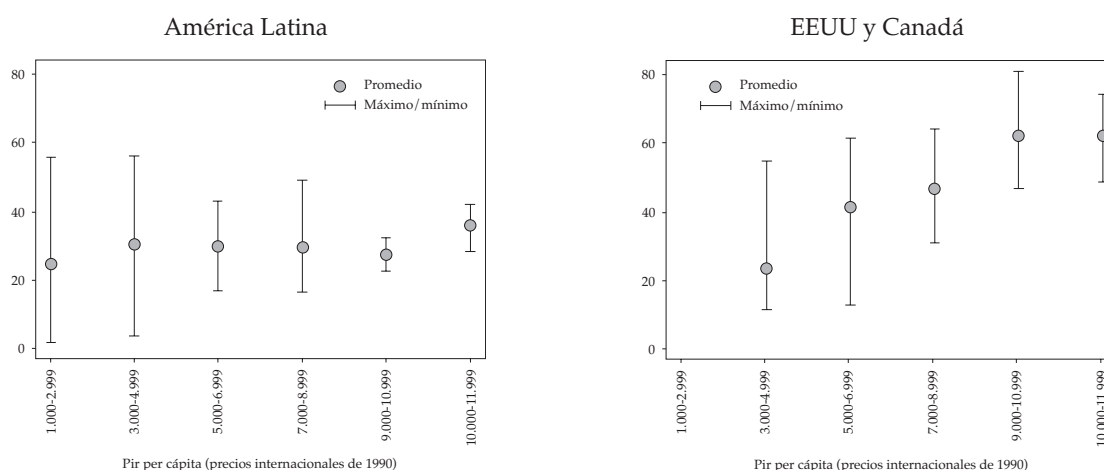
Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2011).

en la mayoría del resto de las economías latinoamericanas, la mayor parte de la recaudación proviene del tributo cobrado a las ganancias de las empresas. En efecto, para el promedio de la región las sociedades aportan un promedio de 3,6% del PIB, lo que representa más del 70% de los ingresos tributarios generados por este tributo, y más del doble de los recibidos de parte de personas físicas (1,4% del PIB). Por el contrario, en los países de la OECD, el impuesto a la renta de individuos participa con el 70% (9% del PIB) y la recaudación de rentas de sociedades representa el 30% restante (3,9% del PIB). Claramente, entonces, esta característica del impuesto a los ingresos en América Latina le quita posibilidades al sistema impositivo para que pueda ser un factor relevante de redistribución de ingresos.

Esta conclusión de que América Latina subutiliza los impuestos a la renta como fuente de recaudación también se confirma cuando la comparación se realiza con los países hoy desarrollados cuando estos tenían niveles de ingreso *per cápita* similares a los que la región ostenta corrientemente. En otras palabras, la baja recaudación de impuestos en general, y de impuestos a la renta en particular (y dentro de estos últimos, aquellos cobrados a las personas naturales) es una característica de la región desde hace décadas y que a pesar del crecimiento y el mayor desarrollo alcanzado en tiempos más recientes no se ha modificado sustancialmente, significando un importante déficit en términos de la evolución de las instituciones y políticas públicas que acompañan el proceso de crecimiento.

Para entender y documentar este punto, quizás resulte conveniente repasar información de más largo plazo sobre la evolución de la recaudación y la estructura impositiva de los países y comparar esa dinámica con aquella correspondiente a otras economías desarrolladas. Utilizando información histórica para el período 1925 a 2008, el Gráfico 9 muestra en el panel izquierdo el promedio (así como el nivel máximo y el mínimo) de la participación de los impuestos al ingreso de empresas y personas en el total recaudado para un grupo de países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú), considerando los distintos rangos de ingreso *per cápita* (de 1.000 a 13.000 dólares *per cápita* ajustados por PPA a precios de 1990). El panel derecho muestra la misma información para Estados Unidos y Canadá. El uso de información para un período prolongado de tiempo permite comparar la evolución de la estructura de impuestos para ambos grupos de países a lo largo de su sendero de desarrollo para niveles de ingresos similares, aunque en la mayoría de los casos el período de tiempo en que unos y otros alcanzan dichos niveles de PIB *per cápita* no coincide (los países desarrollados los alcanzan antes). Por ejemplo, Canadá y Estados Unidos tenían ingresos *per cápita* de aproximadamente entre 4.000 y 5.000 dólares en la década de 1925-1935; en América Latina solo Chile y Argentina tenían ingresos similares (entre 3.000 y 4.000 dólares) en ese mismo período. Brasil, Colombia y Perú obtienen ese nivel de ingreso recién cuarenta años más tarde (1976-1985).

Gráfico 9
PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LOS IMPUESTOS AL INGRESO DE LAS PERSONAS Y SOCIEDADES SOBRE LA RECAUDACIÓN TOTAL EN AMÉRICA LATINA, EEUU Y CANADÁ POR NIVEL DE INGRESO PER CÁPITA*



* Los países de América Latina incluidos en la muestra son Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú. Se utiliza data para el periodo comprendido entre 1925-2009. El promedio se calcula utilizando observaciones país/año para cada rango de ingreso. Fuente: Mitchell (1992), Fondo Monetario Internacional (2011), Gómez-Sabañi y Jiménez (2011) y CEPAL (2011).

La comparación de la evolución de la estructura de impuestos para los distintos rangos de ingreso *per cápita* entre ambos grupos de países muestra importantes contrastes. Mientras que en América Latina la participación de los impuestos a los ingresos y ganancias de personas y empresas se mantiene estable con un muy modesto crecimiento (el promedio pasa del 24% para niveles de ingresos de 1.000 a 3.000 dólares al 35% cuando los ingresos suben a montos entre 11.000 y 13.000 dólares), en Estados Unidos y Canadá este no es el caso. Es así que en estos dos países, los impuestos a los ingresos representaban aproximadamente el 30% del total para los niveles de ingreso comprendidos entre 3.000 y 5.000 dólares

(muy similar a América Latina para ese mismo nivel de PIB *per cápita*). Sin embargo, luego se observa un fuerte crecimiento en dicha participación a medida que estas economías se desarrollan, llegando al 60% para el rango superior de ingresos (casi duplicando la proporción observada en América Latina).

Ahora bien ¿qué explica este relativo subdesarrollo de los impuestos a la renta en América Latina en comparación con América del Norte y el hecho que ello pueda explicar, a su vez, la baja capacidad de recaudar impuestos por parte de los Estados de América Latina *vis a vis* sus ahora mucho más desarrollados vecinos del norte?

Sokoloff y Zolt (2007) analizan esta pregunta a través de un exhaustivo análisis histórico que abarca el período desde mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX. Los autores muestran que hacia 1870 y 1880, en términos de ingreso *per cápita*, Canadá y EEUU no estaban en posiciones mucho más avanzadas que sus vecinos del sur. Un aspecto que sí era muy diferente era la distribución de la riqueza, la cual estaba mucho más concentrada en los países de América Latina. Ello, a su vez, estuvo determinado por la naturaleza de las explotaciones de cultivos con fuertes economías de escala en el uso de trabajo esclavo (con grandes plantaciones y haciendas para la explotación de, por ejemplo, azúcar en América Central y Brasil), en el otorgamiento de licencias y régimen de trabajo en la explotaciones de minerales (p.e., plata en Bolivia y Perú) y en el también desigual acceso a la tierra para la explotación agropecuaria, fruto de la herencia del régimen colonial de tenencia de tierra (Argentina). En comparación, en el norte de EEUU y Canadá la abundancia de tierras y de tecnologías de producción agrícolas que requerían relativamente poco capital (bajas economías de escala) permitió la proliferación de productores independientes, lo que puso límites a la concentración de la riqueza e ingreso en estas regiones.

Según los autores mencionados, estas características afectaron negativamente el desarrollo posterior de una serie de instituciones que son cruciales para el crecimiento y desarrollo económico y político como la extensión de los derechos de votación, la educación pública y la aparición de impuestos a los ingresos que permitieran recaudar suficientes ingresos para financiar la mayor demanda de bienes y servicios públicos⁶ (Engerman et al, 2002 y 2005).

La conexión entre mayor desigualdad inicial en la distribución de la riqueza y falla en el establecimiento de un sistema impositivo progresivo que a la vez aporte suficientes recursos al sector público se da, por ejemplo, a través de la relación entre desigualdad económica y desigualdad en el acceso efectivo a los derechos políticos, los cuales son importantes para el consenso democrático sobre la estructura y el nivel de la recaudación tributaria⁷. Especialmente en entornos institucionales débiles, el poder político real depende del nivel de ingreso y los grupos más pudientes utilizan mecanismos de búsqueda de rentas con la intención de imponer condiciones que los beneficien como grupo. En estos entornos, mientras más alta es la desigualdad, menos progresivo será el sistema

⁶ Nótese que esta conclusión que surge a partir del análisis histórico es consistente con la evidencia econométrica obtenida para una muestra amplia de países en años recientes donde altos niveles de desigualdad en la distribución del ingreso está asociada con bajos niveles de esfuerzo tributario (ver Pessino y Fenochietto, (2010).

⁷ Sobre la correlación entre la desigualdad económica y la desigualdad en la distribución de los derechos políticos efectivos ver por ejemplo la evidencia en Benabou y Ok (2001) y Karabarbounis (2011).

tributario resultante. Esto es consecuencia de lo que suele denominarse "captura del Estado" por parte de los estratos de ingresos más altos que presionan especialmente en la búsqueda de privilegios tributarios, tales como las exenciones. Además, en las economías donde evadir impuestos es muy fácil, los grupos de ingresos más altos (potencialmente más perjudicados ante un aumento en la presión tributaria) utilizan la posibilidad de escaparse de la fiscalización pública como una "amenaza" para lograr consensos en materia tributaria que no cambien el status quo en que ellos aportan relativamente poco en comparación con las economías donde evadir es muy costoso⁸.

Estos mecanismos llevan a un diseño regresivo de la estructura tributaria. Además, cuando la desigualdad es muy alta suele argumentarse que las posibilidades de evadir también difieren entre grupos de ingreso, de manera parecida a lo que sucede con la distribución de los derechos políticos efectivos. Esto actúa entonces para reducir las bases tributarias efectivas (menor posibilidad de imposición sobre bases más amplias), lo cual redundará en bajos niveles de recaudación.

¿Cómo se relaciona todo lo anterior con la trampa de ingresos medios en que aparentemente cayó América Latina a lo largo del siglo XX? Al

igual que sucede con los obstáculos que impone al desarrollo económico y a la convergencia una estructura productiva demasiado heterogénea y con grandes cantidades de mano de obra concentrada en los subsectores informales y de menor productividad, el tema impositivo y de capacidad estatal para la provisión de bienes públicos y mejorar la distribución del ingreso no es algo propio o exclusivo de los niveles de ingreso medio. Ciertamente, sin embargo, los problemas asociados con estas características de las economías latinoamericanas sí pueden exacerbarse más fácilmente, y de hecho así ha sucedido, a medida que han pasado de ser economías pobres a economías de ingreso medio.

Ello es claro, por ejemplo, en lo que tiene que ver con la mala distribución del ingreso y de la riqueza y sus efectos sobre la economía política, la estructura tributaria y la capacidad de provisión de bienes públicos por parte del Estado. Las disparidades en la distribución, de hecho, se hacen más evidentes y pronunciadas en la medida en que las economías pasan de niveles de ingreso bajos a niveles de ingreso medio. Ello hace que los riesgos de caer en trampas de crecimiento y de convergencia por esta vía se hagan mayores en etapas intermedias de desarrollo tal como sucedió, a juzgar por la evidencia disponible, en el caso de América Latina durante el siglo pasado.

⁸ Por ejemplo, Borck (2009) presenta un modelo que incluye esta relación entre la posibilidad de evasión y la estructura tributaria resultante de un proceso político-electoral.

VI. Reflexiones Finales: ¿Se encuentra América Latina retomando el proceso de convergencia?

América Latina ha experimentado en los últimos años una recuperación económica significativa, exhibiendo desde 2004 tasas de crecimiento en su PIB *per cápita* que superan ampliamente las de los países más avanzados, lo que ha renovado la discusión de si la región se encuentra en una "nueva fase" en su proceso de desarrollo que permita retomar el proceso de convergencia que no se observó a lo largo del siglo XX. Esta perspectiva se enmarca en un contexto donde muchas otras economías de Asia y África han también experimentado un renovado proceso de crecimiento que se extiende más allá de los tradicionales casos exitosos de los tigres de Asia (Corea, Tailandia, Indonesia y Singapur) y los BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

Diversos estudios recientes han analizado estas nuevas perspectivas para el mundo en desarrollo (Subramanian, 2011; Spence, 2011; Citigroup, 2011; African Development Bank, 2011). El debate se centra en poder determinar si el crecimiento de los últimos años refleja aspectos estructurales de un proceso de convergencia sostenido en el tiempo que, en el caso de los países de América Latina, llevará a que estas naciones pasen de ser economías de ingreso medio y medio alto, a economías de alto ingreso en el transcurso de un periodo de, por ejemplo, 10 a 20 años.

Alternativamente, se puede sostener que la dinámica observada responde a un proceso de recuperación transitoria empujada por circunstancias internacionales muy favorables (altos precios de los productos básicos que exportan estos países, bajas tasas de interés internacionales, etc.) que, si bien esta vez están acompañadas por políticas domésticas más sensatas (apertura comercial, estabilidad macroeconómica e indicadores de mejor calidad de gobierno) no necesariamente implican o aseguran la transformación en la estructura productiva consistente con aumentos sostenidos de la productividad y del ingreso (Rodrik, 2011).

El análisis presentado en las secciones anteriores mostró que desde una perspectiva de más largo plazo, América Latina ha fallado en su proceso de convergencia del ingreso a aquel correspondiente a las economías más avanzadas. La falla en la convergencia no está asociada con un nivel particular de ingresos o una determinada brecha. En este sentido, dependiendo de los países, el debilitamiento del proceso de convergencia se observa para niveles de ingreso que van desde US\$3.000 a US\$10.000 (a precios de 1990 ajustados por PPA) o niveles de ingreso relativo frente a EEUU entre 20% y 60%.

¿De qué manera este resultado genera luces sobre cuáles son los retos de política que la región debe enfrentar para retomar el proceso de convergencia en un contexto internacional que al menos hasta hace muy poco se ha mostrado muy favorable? ¿Qué lecciones podría dejar este análi-

sis para países como China que ya han alcanzado niveles de ingresos medios y que quisieran evitar un debilitamiento de su proceso de convergencia como el experimentado por América Latina en el último siglo?

Quizás lo más relevante es que detrás de la falla en la convergencia se puede identificar un problema de cambio estructural imperfecto en donde, aún cuando existen importantes diferencias en la productividad del trabajo y capital entre sectores, siendo más elevado en la industria que en servicios y en la agricultura, no se completa el proceso de reasignación de factores hacia las actividades y subsectores con mayores niveles de productividad y posibilidades de crecimiento. Aún dentro del sector manufacturas la dinámica de la productividad tampoco ha mostrado un crecimiento significativo, lo que sugiere que al interior de este sector también hay problemas de falta de especialización y diversificación.

Es común asociar el mal desempeño del crecimiento de América Latina con las políticas de sustitución de importaciones que comenzaron a implementarse en algunos países con la crisis internacional de los años treinta y que luego se profundizaron desde mediados de la década del cincuenta. Sin embargo, en varias economías de la región el crecimiento fue relativamente dinámico durante buena parte del período en el cual estas políticas estuvieron vigentes e incluso en los casos de Brasil y México permitió un proceso consistente de

convergencia hacia los niveles de ingreso *per cápita* de los países desarrollados entre los años cuarenta y setenta. Por otra parte, los problemas de convergencia no cambiaron sustancialmente aun en la década de los noventa cuando las políticas proteccionistas fueron radicalmente eliminadas en muchas de las economías. No obstante ello, las políticas de sustitución de importaciones pudieron implicar un límite al crecimiento al afectar los incentivos a la diversificación y modernización de los sectores con mayores posibilidades de competir mediante exportaciones en los mercados internacionales.

Por otra parte, la evidencia sugiere que la simple liberación comercial, la apertura a la inversión extranjera y la introducción de políticas macroeconómicas prudentes, si bien es algo deseable y ha contribuido al buen desempeño de la región en el período más reciente, está lejos de ser suficiente para inducir los cambios estructurales que requiere un proceso de convergencia de largo plazo en la productividad y el ingreso percapita. Un caso paradigmático en este sentido es México, que ha establecido reformas de comercio e inversión externas, desde mediados de los ochenta, entre las que se destaca la firma del NAFTA con EEUU y Canadá y, sin embargo, ello no ha redundado en un crecimiento dinámico durante este periodo. De hecho, ese crecimiento es menor que el exhibido durante el periodo pre-reformas, 1940-1980 (Kehoe, 2010).

Las dificultades para lograr un proceso de convergencia sistemático en la productividad y

el ingreso *per cápita* de las economías latinoamericanas tras los procesos de liberación comercial y financiera de los años ochenta y noventa pone de presente la urgencia de contar con políticas públicas que apoyen de manera activa el desarrollo. Tal como sugiere Rodrik (2011) con base en un ejercicio con cifras para el período 1990-2005, tanto América Latina como África presenciaron procesos de cambio estructural que redujeron en lugar de aumentar el crecimiento. Ello fue así en la medida en que implicaron que la mano de obra se moviera de sectores industriales y de servicios transables de alta productividad hacia actividades informales de muy baja productividad. Claramente, la política pública tiene un papel que cumplir para evitar que ese tipo de procesos regresivos se mantengan en el tiempo. Tal como ha sido destacado en trabajos elaborados por el Banco Interamericano de Desarrollo (Pages, 2010), la estructura de incentivos que tienen muchos de estos países en contra de la formalización del empleo y de las actividades productivas es un obstáculo al desarrollo que la política pública debe enfrentar con urgencia. La política pública, trabajando de la mano con la iniciativa privada, puede igualmente contribuir a facilitar y fomentar el emprendimiento, la innovación y el desarrollo de las actividades productivas con capacidad de exportación y de aprovechamiento de las ventajas que ofrece un mundo globalizado.

Sin lugar a dudas, cuando se piensa en instrumentos para fortalecer el proceso de convergencia, los gobiernos cumplen un papel fundamental me-

dante la provisión de bienes públicos tales como la educación de alta calidad y la infraestructura, aspectos en los cuales América Latina tiene atrasos notables que no se compadecen con su nivel de desarrollo (CAF, 2008 y CAF, 2009) Así mismo, las políticas pública y en particular las políticas fiscal y tributaria pueden ayudar a moderar las inequidades en el ingreso y en la riqueza que existen históricamente en los países de América Latina y que se han exacerbado en la medida en que estos países pasaron de niveles de ingreso bajos a niveles de ingreso medios o medios altos. La evidencia empírica basada en comparaciones internacionales, en efecto, es cada vez más concluyente sobre el efecto positivo que tiene para las perspectivas de crecimiento económico el contar con una distribución de ingreso y de la riqueza más equilibrada (Easterly, 2005).

Por supuesto, la capacidad de mejorar la provisión de bienes públicos y de contribuir a mitigar las desigualdades en la distribución del ingreso y la riqueza dependen en grado importante de la eficiencia con la cual se manejen los recursos por parte del Estado. Los problemas, sin embargo, se originan también en la baja recaudación, fruto de la debilidad de las instituciones y políticas impositivas. En particular, América Latina no ha sabido adecuar su estructura impositiva incorporando mayores tributos a los ingresos de las empresas y sobre todo de las personas físicas. Ello ha redundado en un sistema tributario que no acompaña el proceso de desarrollo económico con los mayores

recursos requeridos para satisfacer la demanda creciente de servicios de infraestructura y también de servicios sociales. Nótese que vía impuestos y gastos la política pública podría cumplir un rol muy relevante en redistribuir ingreso lo que ayudaría mucho para reducir las tensiones sociales y políticas que han causado inestabilidad en las políticas públicas con el consiguiente costo en términos de mayor incertidumbre.

El mensaje central que surge del análisis anterior es que los obstáculos al crecimiento y la convergencia no son resultado de una regla de oro asociada con niveles de ingreso específicos que hagan más difícil pasar de niveles de ingresos medios a niveles altos de ingreso en el contexto global. Ciertamente, los países y sectores con menor productividad relativa tienen mayores posibilidades de crecer rápidamente aprovechando las tecnologías desarrolladas en otras partes de un

mundo globalizado. Incluso para países con niveles de ingreso medio y medio-alto a nivel mundial, sin embargo, las posibilidades de convergencia vía aumentos en productividad son enormes y deben permitir que ese proceso de convergencia continúe a un ritmo acelerado durante mucho años. El reto es no caer en trampas de desarrollo que si bien no son ineludibles sí pueden exacerbarse y presentarse con mayor probabilidad en niveles de ingreso medio, tal como sucedió en el caso de América Latina a lo largo del siglo XX. Para ello, las políticas públicas cumplen un papel fundamental, tanto en lo que se refiere al apoyo directo a la actividad productiva privada y a la reasignación de recursos hacia actividades con mayores potenciales de aumento en productividad, como en lo que tiene que ver con las políticas tributarias, la redistribución del ingreso y de la riqueza y la provisión eficiente de bienes públicos tales como la infraestructura y la educación de alta calidad.

Bibliografía

- African Development Bank (2011). *The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa*. Market Brief, Chief Economist Complex.
- Aidt, T. y Jensen, P. (2009). "The taxman tools up: an event history study of the introduction of the personal income tax". *Journal of Public Economics*, 93 (1-2), pp. 160-175.
- Banco Mundial (2011). *What are middle income countries?* Disponible en: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTOED/EXTMIDINCCOUN/0,,contentMDK:21453301~menuPK:5006209~pagePK:64829573~piPK:64829550~theSitePK:4434098,00.html>
- Banco Mundial (2011). *World Development Indicators*. Washington, DC.
- Barro, R. y Sala-i-Martin (1999). *Economic Growth*. Cambridge: MIT Press.
- Benabou, R. y Ok, E. (2001). *Mobility as progressivity: ranking income processes according to equality of opportunity*. NBER Working Paper No. 8431. Cambridge, MA.
- Borck, R. (2009). Voting on redistribution with tax evasion. *Social Choice and Welfare*, 32(3), pp. 439-454.
- CAF (2008): "Oportunidades en América Latina: Hacia una Mejor Política Social". *Reporte de Economía y Desarrollo*. Caracas.
- _____ (2009): "Caminos para el Futuro: Gestión de la Infraestructura en América Latina". *Reporte de Economía y Desarrollo*. Caracas.
- _____ (2012). "Política Fiscal y Desarrollo". *Reporte de Economía y Desarrollo 2012*. Por publicar CAF. Caracas.
- Citigroup Global Markets (2011). Global Growth Generators: Moving Beyond 'Emerging Markets' and 'BRIC'. *Global Economics View*.
- Easterly, W. (2005). National Policies and Economic Growth: A Reappraisal. En Aghion, P. and, Durlauf, S. (Eds). *Handbook of Economic Growth*, 1A. Elsevier North-Holland: Amsterdam.
- Eichengreen, B., Park, D. y Shin, K. (2011). *When fast growing economies slow down: international evidence and implications for China*. NBER Working Paper No. 16919. Cambridge, MA.
- Engerman, S. , E. Mariscal y K. Sokoloff (2002). *The evolution of schooling institutions in the Americas, 1800-1945*. UCLA, Department of Economics, Unpublished Working Paper.
- _____ y K. Sokoloff (2005). The evolution of suffrage institutions in the Americas. *Journal of Economic History*. 65 (4), pp. 891-921.
- Foxley, A. y Sosso, F. (2011). *Transición de países de ingreso medio a economías avanzadas: lecciones para América Latina*. Documento de Trabajo Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN). Santiago de Chile.
- Gómez-Sabaini, J. y Jiménez, J. (2011). *Estructura tributaria y evasión impositiva en América Latina*. Documento de Trabajo CAF No. 2011/08. Caracas.
- Hopenhayn, H. y Neumeyer, P. (2004). *Latin America in the XXth Century: Stagnation, then Collapse*. Documento de Trabajo 028, Departamento de Economía, Universidad Torcuato Di Tella. Buenos Aires.
- Karabarbounis, L. (2011). One dollar, one vote. *The Economic Journal*, 121(553), pp. 621-651.
- Kehoe, T. y Ruhl, K. (2010). *How Have Economic Reforms in Mexico not Generated Growth?* NBER Working Paper No. 16580. Cambridge, MA.
- Madisson (2011). *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*. Disponible en: [http://www.ggd.net/maddison/Historical Statistics/horizontal-file_02-2010.xls](http://www.ggd.net/maddison/Historical%20Statistics/horizontal-file_02-2010.xls).

- McMillan, M. y Rodrik, D. (2011). *Globalization, Structural Change and Productivity Growth*. NBER Working Paper No. 17143. Cambridge, MA.
- Pages (2010). *The Age of Productivity: Transforming the Economies from the Bottom Up*. IADB Flagship Report. Washington, DC.
- Pessino, C. y Finochietto, R. (2010). Determining countries' tax effort. *Revista de Economía Pública. Hacienda Pública Española*, 195 (4), pp. 65-87.
- Pritchett, L. (1997). Divergence, Big Time. *The Journal of Economic Perspectives*, 11(3), pp. 3-17.
- Rodrik, D. (2011). *The future of economic convergence*. Faculty Research Working Paper Series RWP11-033. John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Sachs, J. y A. Wagner (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, pp. 1-118. 25th Anniversary Issue.
- Tanzi, V. y H. Zee (2000). Tax Policy for Emerging markets: Developing Countries. *National Tax Journal*, 53 (2), pp. 299-322.
- Sokoloff, K. y Zolt, E. (2007). Inequality and the evolution of institutions of taxation Evidence from the economic history of the Americas. En Edwards, S., Esquivel, G. y Márquez, G. (Eds.) *The Decline of Latin American Economies: Growth, Institutions and Crises*. Chicago: University of Chicago Press.
- Spence, M. (2011). *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. Farrar, Straus and Giroux: Nueva York.
- Subramanian, A. (2011). *Eclipse: Living in the Shadow of China's Economic Dominance*. Por publicar, Peterson Institute for International Economics: Washington DC.
- Timmer, M. y de Vries, G. (2009). Structural Change and Growth Accelerations in Asia and Latin America: A New Sectoral Data Set. *Cliometrica*, 3(2), pp. 165-190.
- University of Oxford (2011). *The Montevideo-Oxford Latin American Economic History Database*. Disponible en: <http://oxlad.qeh.ox.ac.uk/search.php>
- Zheng, B. (2011). The "Middle Income Trap" and China's path to development: international experiences and lessons. *China Economist*, 6(3), pp. 4-16.