



Emprendimiento transformador para el empleo y el crecimiento

Agradecimientos

Este informe fue elaborado por la Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe del Banco Mundial. La preparación del informe estuvo a cargo de William Maloney (Economista Jefe), Guillermo Vuletin (Economista Senior), Pablo Garriga (Economista) y Raul Morales (Economista). El informe contó con la excelente asistencia de investigación y editorial de Gaston Marinelli (Analista de Investigación), Jose Andree Camarena (Analista de Investigación), Fernando Castaño (Consultor), Bruna Fernandes (Consultora), Lucas Finamor (Consultor), Vinícius Nery (Consultor), Rafael Vilarouca (Consultor), Honorio Zabaleta (Consultor) y Jacqueline Larrabure (Asistente Senior de Programa).

Los siguientes equipos realizaron contribuciones sustanciales:

Corporación Financiera Internacional: Marcio Cruz (Economista Principal, CERER), Mariana Pereira-Lopez (Economista Senior, CERER) y Edgar Salgado (Economista, CERER).

Finanzas, Competitividad e Innovación: Federico Alfonso Díaz Kalan (Especialista en Sector Financiero, ELCFN), Nicolo Fraccaroli (Economista, ELCFN) y Guillermo Fernández Zubia (Consultor, ELCFN).

Pobreza y Equidad: Carlos Rodríguez Castelán (Gerente de Práctica, ELCPV), Hernán Winkler (Economista Senior, ELCPV), Diana Marcela Sánchez Castro (Científica de Datos, ELCPV) y Karen Yiseth Barreto Herrera (Consultora, ELCPV).

Las estimaciones macroeconómicas específicas de cada país y sus correspondientes informes fueron elaborados por economistas de la Práctica Global de Política Económica, bajo la dirección de Shireen Mahdi (Gerente de Práctica, ELCMU) y la coordinación de Elena Fernández Ortiz y Adriane Landwehr. Los colaboradores incluyen a Daniel Barco, Paola Brens, Luigi Butrón, Natalia Cámpora, Paulo Chavez, Fabiano Colbano, Antonio Cusato, Barbara Cunha, Anton Dobronogov, Sandra El Saghir, Aygul Evdokimova, Elena Fernández Ortiz, Cornelius Fleischhaker, Julián Folgar, Sebastián Franco, Fernando Giuliano, Christian González, Bernard Haven, Fernando Im, Evans Jadotte, Melise Jaud, Santiago Justel, Andrés Lajer, Woori Lee, Fernanda Massarongo, Karen Muramatsu, Marcelo Ordóñez, Rafael Ornelas, Fausto Patiño, Raphael Pinto Fernandes, Daniel Reyes, Santiago Rivera, Natasha Rovo, Gabriela Schmidt, Vasileios Tsiropoulos, Hulya Ulku, Constanza Vergara, Erik von Uexkull, Pui Shen Yoong, Gabriel Zaourak y Luan Zhao (todos de ELCMU).

El apoyo en comunicaciones y difusión estuvo a cargo de Ana Elisa Luna Barros (Gerente, ECRLC), Ruth Idalina Gonzalez Llamas (Oficial Senior de Asuntos Externos, ECRLC), Analia Martínez (Oficial de Comunicaciones en Línea, ECRLC), Yuri Szabo Yamashita (Oficial de Asuntos Externos, ECRLC), Carlos Alberto Cortes Galavis (Consultor, ECRLC), Francisco Seminario (Consultor, ECRLC) y Leandro Juan Hernandez (Consultor, ECRLC). Nancy Morrison (Consultora, LCRCE) brindó apoyo editorial. Leonardo Padovani (Consultor, LCRCE) tradujo el documento a portugués, con una revisión posterior de João Gabriel de Araujo Oliveira (Consultor, LCRCE), y Alejandro Espinosa (Sonideas) contribuyó con el diseño.

La fecha de corte para este informe fue el 25 de septiembre de 2025.

Índice

1	Panorama general	
	Emprendimiento transformador para el empleo y el crecimiento	
	Capítulo 1. Inflación persistente y desaceleración del crecimiento en un contexto de incertidumbre global	2
	Capítulo 2. El desafío del emprendimiento en América Latina y el Caribe	4
	Perspectivas de crecimiento para la región	6
7	Capítulo 1	
	El estado de la región de ALC	
	Actividad económica: el crecimiento continúa siendo lento	8
	Escenario externo: vientos adversos y la incertidumbre global plantean desafíos	14
	La resistente “última milla” de la inflación: factores externos adversos complican la desinflación	17
	Los persistentes desafíos fiscales de América Latina y las tasas más altas por más tiempo	21
	Sector financiero: Los préstamos morosos se moderan, mientras que el crecimiento del crédito difiere entre las subregiones.	25
	La inversión extranjera directa está disminuyendo en la región	27
	Caribe y América Central	29
	Mercados laborales y condiciones sociales: Tendencias recientes y perspectivas futuras	32
	Referencias	40
41	Capítulo 2	
	El desafío del emprendimiento en América Latina y el Caribe	
	Emprendedores: los motores de la creación de empleo y el crecimiento	42
	Cantidad versus calidad de los emprendimientos: ¿Es ALC, de hecho, una región de emprendedores?	45
	¿Qué elementos del entorno limitan los emprendimientos transformadores?	58
66	Recomendaciones de política	
	Referencias	68

Figuras

Figura 1.1.	El crecimiento de ALC es menor al de otras regiones	8
Figura 1.2.	Las expectativas se estabilizan en Argentina	9
Figura B1.1.1.	Bajo desempeño de ALC respecto a otras regiones durante más de un siglo	10
Figura B1.1.2.	Los países latinoamericanos están rezagados en la adopción de tecnologías de producción avanzadas	11
Figura 1.3.	En la mayoría de los países de ALC-6, el crecimiento está impulsado por el consumo	13
Figura 1.4.	Mientras persisten los déficits presupuestarios, el frágil crecimiento pesa sobre los saldos externos	13
Figura 1.5.	La confianza de los consumidores está mejorando, mientras que la confianza empresarial sigue siendo cautelosa	14
Figura 1.6.	Las expectativas de mayor incertidumbre externa persisten en 2025 y presionan las perspectivas de ALC	15
Figura 1.7.	La incertidumbre respecto de las políticas comerciales sigue siendo elevada	16
Figura 1.8.	El volumen de las exportaciones de América Latina y el Caribe muestra resiliencia frente a la incertidumbre mundial	17
Figura 1.9.	La resistente "última milla" de la inflación	17
Figura 1.10.	Las expectativas de inflación siguen ancladas	19
Figura 1.11.	La política monetaria se ha relajado lentamente en los países de ALC-5, salvo en Brasil	19
Figura 1.12.	Las principales monedas de la región se han apreciado debido a un dólar más débil y una relajación monetaria más lenta	20
Figura 1.13.	Déficits fiscales persistentes en un contexto de aumento en el pago de intereses	22
Figura 1.14.	El servicio de la deuda restringe el espacio fiscal para la inversión	22
Figura 1.15.	La deuda pública se ha estabilizado en niveles altos	22
Figura 1.16.	Los costos del endeudamiento se mantienen elevados	23
Figura 1.17.	Las tendencias de los préstamos morosos justifican una vigilancia constante	26
Figura 1.18.	Divergencias en el crecimiento del crédito entre las economías de ALC	26
Figura 1.19.	La inversión extranjera directa en ALC está disminuyendo	27
Figura 1.20.	Las trayectorias de la deuda pública varían entre los países del Caribe y Centroamérica	31
Figura 1.21.	Las presiones inflacionarias están disminuyendo	32
Figura 1.22.	La disminución de la pobreza se ha desacelerado en América Latina y el Caribe, a pesar de que ha continuado en otras regiones emergentes	33
Figura 1.23.	La disminución de la pobreza se está desacelerando en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe	33
Figura 1.24.	Las tasas de informalidad laboral siguen siendo altas en los países de ALC, especialmente entre las personas con menor nivel educativo	35
Figura 1.25.	Los ingresos laborales son la fuente de ingresos más importante	35
Figura 1.26.	La participación en la fuerza laboral y el desempleo ya se encuentran en los niveles anteriores a la pandemia	36
Figura 1.27.	El crecimiento de los ingresos laborales ha sido pequeño y desigual en la mayoría de los países	37
Figura 1.28.	La disminución de los ingresos derivados de la educación contribuyó a un modesto crecimiento de los ingresos laborales	37
Figura 2.0.	Incremento de la población en edad de trabajar entre 2025 y 2050	42
Figura 2.1.	Las diferencias en la productividad laboral entre entrantes e incumbentes son grandes en los países en desarrollo	44
Figura 2.2.	Factores que impulsan la adopción de tecnología	44
Figura 2.3.	Las intenciones empresariales son altas en ALC	46
Figura 2.4.	ALC se encuentra dentro del rango de autoempleo que tenían las economías avanzadas cuando se encontraban en el nivel de ingresos actual de ALC	46
Figura 2.5.	El elevado nivel de emprendimientos en ALC se explica, principalmente, por la abundancia de empresarios por cuenta propia, sobre todo en los deciles más bajos	47
Figura 2.6.	Los emprendedores con bajos niveles de educación son comunes en todos los niveles de ingreso en ALC, pero especialmente en los deciles inferiores	48
Figura 2.7.	A las empresas familiares les parece óptimo permanecer pequeñas porque en su mayoría están dirigidas por empresarios de baja habilidad	49
Figura B2.1.1.	La creación de empresas MEI en Brasil ha sido alta desde que se introdujo el régimen MEI	50



Figura B2.1.2.	En Brasil, las sociedades de responsabilidad limitada son más grandes y sobreviven más que las MEI, indicando mayor productividad	51
Figura 2.8.	La mayoría de los microempresarios eligen el trabajo por cuenta propia para obtener ingresos e independencia	52
Figura 2.9.	La proporción de trabajadores por cuenta propia disminuye y la proporción de empleadores-empresarios aumenta con el desarrollo	53
Figura 2.10.	Individuos con escasas habilidades comerciales podrían encontrar en la microempresa su ocupación mejor remunerada, mientras que aquellos con capacidades elevadas cosechan los beneficios de la actividad empresarial transformadora	53
Figura 2.11.	Las empresas con diferente estatus legal tienen distintas capacidades para crear empleos de buena calidad	54
Figura 2.12.	La proporción de Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) en ALC es relativamente baja	55
Figura 2.13.	La región de ALC tiene pocos empresarios instruidos, lo que se explica por la falta general de personas instruidas	55
Figura 2.14.	Las empresas más grandes de Brasil tienen gerentes más educados y experimentados	56
Figura 2.15.	En Brasil, gerentes con un alto nivel de formación dirigen empresas que crecen e innovan más	56
Figura 2.16.	Las habilidades gerenciales son bajas en ALC	57
Figura 2.17.	El crecimiento de las empresas en ALC se ve limitado por la falta de crédito y de trabajadores calificados	58
Figura 2.18.	Las limitaciones financieras y de capital humano afectan de manera diferente a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en Chile	59
Figura 2.19.	La calidad de los mercados financieros de ALC es bastante baja en comparación con la de otras regiones del mundo	60
Figura 2.20.	El sistema jurídico de ALC contribuye a la pobreza de los mercados financieros	61
Figura 2.21.	Los costos de despido en ALC se encuentran entre los más altos del mundo	62
Figura B2.3.1.	El comercio electrónico está en auge en ALC	63

Tablas

Tabla 1.1.	Las perspectivas de crecimiento en el Caribe superan el promedio regional, pero los resultados siguen siendo desiguales	29
Tabla 2.1.	Las motivaciones para crear empresas son similares en ALC y en la OCDE	51

Recuadros

Recuadro 1.1.	Siglo perdido de crecimiento en ALC: Aprendiendo a aprovechar las oportunidades tecnológicas	10
Recuadro 1.2.	Empleos y oportunidades de crecimiento para ALC en la transición energética	12
Recuadro 1.3.	Hacia una combinación tributaria más inteligente para América Latina y el Caribe: Perspectivas conductuales, tecnológicas y estratégicas para un nuevo plan fiscal	24
Recuadro 1.4.	Nearshoring focalizado en México: Evidencia de las tensiones comerciales entre EE. UU. y China (2018-2020)	28
Recuadro 1.5.	Aprovechar la migración calificada y el desarrollo económico local en América Central y el Caribe	30
Recuadro 1.6.	Revisión de las líneas mundiales de pobreza: Implicaciones para América Latina y el Caribe de la actualización de 2021 sobre la paridad del poder adquisitivo	34
Recuadro 2.1.	Terminología utilizada en este capítulo	43
Recuadro 2.2.	¿El estatus legal de las empresas brinda información sobre la calidad de las empresas? Evidencia del régimen del MEI en Brasil	50
Recuadro 2.3.	Emprendimientos digitales en ALC	63



Panorama general

Emprendimiento transformador para el empleo y el crecimiento

América Latina y el Caribe (ALC) continúa sus esfuerzos para reactivar el crecimiento y crear más y mejores empleos, pero el progreso sigue siendo limitado. Se espera que la tasa de crecimiento regional aumente ligeramente, del 2,2 por ciento en 2024 al 2,3 por ciento en 2025, pero con varias economías individuales enfrentando revisiones a la baja en sus proyecciones. Esto refleja, en parte, un entorno externo que ofrece un apoyo limitado, caracterizado por un enfriamiento de la economía mundial, la caída de los precios de las materias primas y una mayor incertidumbre. Las autoridades monetarias de la región continúan manejando la inflación de manera competente, pero la “última milla” está demostrando ser más larga y difícil de lo esperado. La desaceleración en la caída de las tasas de interés en las economías avanzadas ha condicionado la reducción de las tasas de interés en la región, postergando el alivio financiero necesario para los hogares, los bancos y las cuentas fiscales de los gobiernos. La inversión, tanto pública como privada, sigue deprimida, y el impulso para el “nearshoring” —la práctica de trasladar operaciones extraterritoriales a países cercanos o amigables— se ha estancado por el aumento de la incertidumbre mundial y la falta de preparación de un entorno propicio para atraerlo y recibirlo. La persistente falta de espacio fiscal pone en evidencia la importancia de mejorar la eficiencia del gasto público y de replantearse las formas en que los gobiernos recaudan ingresos para financiar inversiones de desarrollo.

Estos desafíos subrayan la necesidad de retomar una agenda de reformas para el crecimiento en materia de infraestructura, educación, regulación, competencia y política tributaria. El lento crecimiento de ALC no se explica solo por la pandemia de COVID-19 ni por el estancamiento de los precios de las materias primas, sino que tiene sus orígenes en la incapacidad, de larga data, para identificar, adaptar y aprovechar los avances tecnológicos. Abordar estas cuestiones requiere reformas profundas, entre ellas: mejorar los sistemas educativos de todos los niveles, fortalecer la calidad de las universidades e institutos de investigación y estrechar sus vínculos con el sector privado; profundizar los mercados de capitales y facilitar la gestión del riesgo inherente a los procesos de innovación y emprendimiento. Este retraso afecta la capacidad de la región para crear empleos de calidad que le permita relacionarse de manera más competitiva. Esta agenda, junto con una mayor inversión y una modernización institucional, son fundamentales para que la región aproveche al máximo sus abundantes recursos naturales, lo que incluye fuentes de energía renovable más eficientes. En el Caribe, sigue pendiente una reflexión sobre cómo integrarse mejor y aprovechar los flujos de talentos a través de las fronteras.

En el capítulo 1 de este informe se analiza la evolución macroeconómica y social reciente de la región y los desafíos de corto plazo que debe afrontar, especialmente en materia de crecimiento y equilibrio de las cuentas fiscales. En el capítulo 2 se sostiene que las deficiencias en el crecimiento y la creación de empleo en América Latina y el Caribe reflejan, en parte, la escasez de emprendedores transformadores: personas que gestionan la movilización de capital privado

y la transferencia de tecnología que requiere el desarrollo. Este déficit combina un problema de calidad emprendedora, que depende de diversos tipos de capital humano, con las deficiencias de un entorno que debería facilitar, y no obstaculizar, sus iniciativas. El avance de los gobiernos y el sector privado en ambas dimensiones es esencial para estimular el crecimiento y crear empleos de mejor calidad.

Capítulo 1. Inflación persistente y desaceleración del crecimiento en un contexto de incertidumbre global

Continúa el avance sobre la inflación, pero a un menor ritmo

La mayoría de los países grandes de la región sigue avanzando según lo previsto para cumplir sus objetivos de inflación para 2026, pero la última milla está resultando difícil. Aunque las expectativas de inflación siguen ancladas, el aumento de los costos laborales en el sector de servicios ha llevado a una inflación subyacente persistente en algunas de las principales economías desde el primer trimestre de 2025 y las tasas de interés de política monetaria, en general, descienden con mayor lentitud.

Vientos externos más desafiantes limitan el crecimiento

En el corto plazo, los factores internacionales adversos están resultando más desafiantes de lo previsto en el Informe Económico de América Latina y el Caribe de abril

de 2025. Las tasas de interés mundiales siguen siendo altas: la disminución llevada a cabo en septiembre por la Reserva Federal de EE. UU., de 0,25 puntos porcentuales, refleja un acto de equilibrio entre la desaceleración de la actividad económica y las presiones inflacionarias, mientras que el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra han mantenido sus tasas de interés sin cambios. En este contexto, las autoridades locales de ALC seguirán teniendo dificultades para continuar con la reducción de las tasas de política sin arriesgar una posible salida de capitales. Se prevé que el crecimiento de los países del Grupo de los Siete (G-7) disminuya este año a medida que la incertidumbre merma la inversión. El crecimiento de China, el mayor socio comercial de ALC, continúa moderándose, mientras las autoridades ajustan su estrategia de crecimiento y lidian con las fricciones comerciales en curso. Ambas desaceleraciones contribuirán a una caída persistente de los precios de las materias primas, a niveles que podrían ser los más bajos desde 2021.

La conjunción de estos factores contribuye a una modesta proyección de crecimiento de ALC en torno al 2,3 por ciento en 2025, con variaciones sustanciales entre los países. Argentina continúa un notable rebote económico después de dos años consecutivos de contracción, aunque persisten profundos desafíos. Mientras tanto, la incertidumbre actual en torno a los aranceles ha pesado sobre las perspectivas económicas de México. En general, la confianza de las empresas y los consumidores a nivel regional sigue siendo firme. En el frente fiscal, el gasto público sigue siendo elevado, y se espera un alivio acotado, derivado de nuevos recortes de las tasas de interés. Los avances en la reducción de la deuda siguen siendo limitados: la relación deuda-PIB aumentó en 2024 al 63,8 por ciento y se mantiene por encima del nivel del 59,9 por ciento de 2019. La región aún necesita generar más espacio fiscal mediante la reducción del gasto ineficiente y una mejora en la estructura tributaria para aumentar la recaudación con menos distorsiones económicas. Si bien algunos desequilibrios en cuenta corriente se han corregido, su causa principal es el estancamiento de la inversión. Esta baja acumulación de capital público y privado, combinada con escasos aumentos de la productividad, es un mal augurio para el crecimiento a largo plazo.

Además, la desaceleración de las reducciones de las tasas de interés en las economías avanzadas ha limitado, en la práctica, la capacidad de los bancos centrales de la región para relajar la política monetaria. Como resultado, es probable que se retrase el alivio de los costos del servicio de la deuda para los hogares, las empresas y los gobiernos. Esta restricción monetaria subraya la importancia de medidas fiscales complementarias. Un recuadro en el Capítulo 1 examina cómo, más allá de las mejoras necesarias en la eficiencia y la capacidad de respuesta del gobierno, este es un momento oportuno para reevaluar la composición de los sistemas

tributarios. Específicamente, explora cómo los países pueden optimizar su combinación de impuestos no solo para aumentar los ingresos y promover la equidad, sino también para apoyar el crecimiento.

Aprovechar las oportunidades emergentes en medio de la incertidumbre comercial global

El entusiasmo de los últimos años por el nearshoring está disminuyendo ante la incertidumbre sobre el acceso a los mercados. Sin embargo, el aumento de las barreras comerciales ha sido mayor para algunos competidores clave, lo que ofrece posibilidades para la expansión de las exportaciones desde ALC. De todas maneras, la constante incertidumbre ha frenado todo tipo de inversiones. Mientras las circunstancias evolucionan, los responsables de la formulación de políticas deben abordar la agenda de reformas pendientes para aumentar el atractivo relativo de la región como destino e impulsar la creación y mejora de empleos, abordando el costo del capital, el bajo nivel educativo de la fuerza laboral, las deficientes políticas en materia de energía e infraestructura, los altos impuestos corporativos y la inestabilidad social, como se analizó en la edición de abril de 2023 del Informe Económico de América Latina y el Caribe. Abordar estos problemas estructurales es urgente, pero aún se necesita más para poder aprovechar las oportunidades comerciales potenciales, así como las derivadas del uso eficiente de los recursos naturales de la región, incluidas las fuentes de energía renovables y los minerales críticos. En el capítulo 1 se ilustra esto a través de una síntesis de publicaciones recientes del Banco Mundial en las que se muestra cómo la falta de capital humano técnico y emprendedor, combinada con la ausencia de instituciones de investigación que lo respalden, hizo que la región perdiera ventaja comparativa en sectores clave, como la minería en el siglo pasado. Estas publicaciones muestran que es necesario adoptar medidas para corregir estas deficiencias de “aprendizaje”, además de inversiones y reformas institucionales, para aprovechar al máximo las nuevas oportunidades que ofrecen los cambios venideros en la generación de energía y la tecnología.

Lento progreso en materia de empleo, pobreza y desigualdad

La lucha contra la pobreza y la desigualdad avanza con lentitud, reflejo de la baja creación de empleo derivada del débil dinamismo económico. En 2025, se prevé que la pobreza monetaria disminuya marginalmente al 25,2 por ciento de la población de ALC (sobre la base de una línea de pobreza de ingreso mediano alto revisada de USD 8,30 al día en términos de paridad del poder adquisitivo de 2021), mientras que se prevé que la desigualdad se mantenga alta en comparación con los estándares mundiales, con un índice de Gini de 49,1.

En este complejo escenario, es esencial potenciar el papel de los emprendedores y el sector privado. Ellos pueden ayudar a impulsar un rápido crecimiento y la creación de empleo

necesarios, como actores centrales del progreso económico. El capítulo 2 sostiene que ALC enfrenta un déficit de calidad emprendedora y necesita abordar reformas en los ecosistemas en los que operan los emprendedores para que puedan contribuir a mejorar la economía de la región.

Capítulo 2. El desafío del emprendimiento en América Latina y el Caribe

El emprendedor es una figura central poco estudiada en las economías en desarrollo, que moviliza el capital privado necesario para crear empleo y valor agregado, además de ser el agente individual que identifica las nuevas tecnologías, reconoce su potencial como negocio en el contexto local y luego las lleva al mercado. El emprendimiento es fundamentalmente un proceso de experimentación marcado por la incertidumbre y el riesgo, apostando a qué nuevo producto, proceso o tecnología tiene la posibilidad de crear valor y puestos de trabajo en el contexto local. Su éxito depende no sólo de las personas capaces de identificar y aprovechar nuevas oportunidades, sino también de que exista un entorno propicio que respalde esa asunción de riesgos a través de instituciones y reglamentos propicios.

ALC se posiciona alto en materia de actitud emprendedora, el prestigio que ostentan los emprendedores y el número de trabajadores que participan en actividades emprendedoras. Sin embargo, paradójicamente, no parece tener grandes beneficios: las empresas nuevas no tienden a ser más productivas que las ya establecidas, lo que significa que la alta rotación de empresas (entrada y salida) no se traduce automáticamente en aumentos de productividad que conduzcan a mejores empleos. En el capítulo 2 se sostiene que este enigma se debe en parte a una deficiencia en la calidad de los emprendimientos. Las tasas de emprendimiento aparentemente altas de ALC confunden dos tipos muy distintos de emprendedores: los propietarios de operaciones “familiares” versus los emprendimientos transformadores que agregan valor a la economía y crean empleos de mejor calidad. Estos dos tipos de iniciativas deben tratarse conceptualmente por separado, y es necesario comprender y abordar algunas debilidades importantes del último tipo. Sin embargo, las deficiencias en el ecosistema emprendedor también son importantes, en particular la escasez de crédito y de trabajadores calificados, desalientan el ingreso y el crecimiento de empresas en transformación.

Dos mundos del emprendimiento: una masa de microempresas y un pequeño grupo de empresas potencialmente transformadoras

La gran mayoría de los empresarios de ALC se encuentran en microempresas (aquellas de 0 a 5 empleados), dominadas por empresas unipersonales (trabajadores por cuenta propia) con bajo nivel de educación e ingresos que no

tienen empleados. En su mayoría, estas microempresas no están registradas (informales). En contraste, existe un grupo menor de empresas más “modernas” o “transformadoras” que logran crecer y crear empleo, generalmente lideradas por emprendedores con un mayor nivel de educación y mejor situación económica. Esta brecha marcada por estrato de ingresos, por ejemplo, no se observa en economías avanzadas como Estados Unidos y está determinada, en gran medida, por el bajo nivel de educación de ALC: incluso entre los empresarios del decil superior de la distribución del ingreso, casi el 50 por ciento solo ha alcanzado la educación secundaria o menos. En cambio, en Estados Unidos, al menos el 60 por ciento de los empresarios tiene al menos algún tipo de educación universitaria en todos los estratos de ingresos. Esto refleja cómo el bajo nivel educativo, combinado con el retraso de la productividad en la economía formal, impulsa a gran parte de la fuerza laboral hacia el autoempleo y los microemprendimientos. Igual de importante es que, desde la perspectiva del crecimiento y la creación de empleo, es de esperar que solo las empresas con un emprendedor con mayor nivel educativo a la cabeza puedan tener la capacidad necesaria para aprovechar las nuevas tecnologías y crear empresas dinámicas.

El sector de microempresarios de ALC: fuente de empleo, pero sin dinamismo económico

La mayoría de los trabajadores por cuenta propia suele manifestar poco interés en ampliar sus empresas —sólo el 8 por ciento en Chile y el 1 por ciento en México declaran que desean hacerlo— y pocos atribuyen esa decisión a limitaciones de acceso al crédito u otros obstáculos. Por el contrario, las empresas con empleados en ambos países informan que tienen intenciones más sólidas de hacer crecer sus negocios, y un porcentaje sustancialmente mayor planea contratar o invertir. En este sentido, los microempresarios de ALC se asemejan a las “empresas familiares” de la teoría microeconómica estándar, es decir, pequeñas empresas con capacidad empresarial limitada que maximizan racionalmente sus ganancias a un tamaño reducido. En consecuencia, y contrariamente a lo que afirma Hernando de Soto en su popular libro *El otro sendero*, las políticas para reducir los costos de formalización pueden tener poco impacto en el crecimiento, dadas las bajas aspiraciones declaradas.

Las encuestas sobre motivaciones empresariales, junto con los datos sobre la duración del empleo y el flujo laboral bruto, sugieren que, en ALC, la mayoría de quienes trabajan por cuenta propia o en microemprendimientos, no se perciben en una peor situación que si ocuparan empleos asalariados para los que están calificados en el sector formal. En particular, al considerar el valor que se asigna a la flexibilidad y al hecho de ser su propio jefe, la “remuneración” efectiva equivale al doble de los ingresos efectivos, lo que vuelve poco útiles las comparaciones de ingresos entre sectores para evaluar la satisfacción o la calidad relativas del trabajo.

En resumen, el sector informal de las microempresas no impulsa el crecimiento, pero, por lo general, ofrece empleos que se perciben tan buenos como aquellos para los que están calificados en el sector asalariado formal.

Emprendimiento transformador

A medida que aumenta el nivel de desarrollo, la proporción de trabajadores por cuenta propia disminuye, lo que sugiere que los beneficios relativos de ser trabajadores por cuenta propia disminuyen debido al costo de oportunidad presentado por las oportunidades cada vez más atractivas en el sector asalariado. Por el contrario, la proporción de empresarios con al menos un empleado aumenta con el nivel de desarrollo, lo que es coherente con la creciente densidad de este tipo de empresarios que contribuye al aumento de la producción por trabajador. Pero incluso estos emprendedores muestran rezagos en capacidades clave. De acuerdo a un indicador asociado a las empresas en crecimiento (ya sea que estuvieran registradas al momento de su puesta en marcha), ALC se encuentra sustancialmente por debajo de Asia oriental y Europa en lo que respecta a la densidad. Si se compara la situación actual de ALC con el momento en el que, las hoy economías avanzadas, tenían el mismo nivel de ingresos de ALC, también revela un déficit significativo, al igual que las encuestas directas sobre la calidad de la gestión, las inversiones en sectores tecnológicos y la capacidad de innovación. Por último, la densidad de “tecnolatinas” más grandes —empresas privadas de base tecnológica nacidas en ALC y propiedad de fundadores de la región— si bien está creciendo, su aporte al valor agregado sigue rezagado frente a otras regiones. Aunque esto sugiere que ALC tiene un déficit en el emprendimiento transformador, esto no parece ser el resultado de una falta de entusiasmo: ALC tiene una mayor proporción de graduados terciarios en emprendimiento que Estados Unidos; sin embargo, la región tiene muchos menos graduados de educación terciaria, y aún menos en carreras relacionadas con las ciencias, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas (CTIM), por lo que la cartera de emprendedores con capacidad técnica sigue siendo insuficiente.

Este diagnóstico subraya la necesidad de mejorar de forma integral la calidad educativa para ampliar la base de personas con capacidades básicas para gestionar empresas modernas. Sin embargo, mejorar las capacidades técnicas para aprovechar el potencial de las nuevas tecnologías, así como las capacidades gerenciales para experimentar y hacer las “apuestas” necesarias, requiere generar más y mejores egresados de CTIM, así como graduados de programas especializados en emprendimiento y gestión. Los programas tipo incubadora que ofrecen tutoría y apoyo a los emprendedores incipientes también ayudan a los futuros emprendedores transformadores a dar el salto de las ideas académicas al mercado.

Limitaciones para el emprendimiento transformador

Incluso los emprendedores mejor preparados de la región enfrentan obstáculos que limitan su capacidad de crecer y generar empleo. Entre ellos se destacan las fuerzas anticompetitivas que protegen a incumbentes; infraestructura deficiente; una de las cargas tributarias corporativas más altas del mundo; y subsidios a la innovación que favorecen a las empresas establecidas en detrimento de las nuevas, entre otros. El capítulo 2 se centra en dos limitaciones particularmente vinculantes. La primera es la poca profundidad de los mercados financieros. Más de una cuarta parte de las empresas en ALC informan estar financieramente restringidas (más del doble de la tasa de las empresas en la OCDE y Estados Unidos). La segunda restricción son las dificultades para contratar trabajadores calificados, lo que afecta a empresas de todos los tamaños, pero especialmente a las más grandes. Estas dos limitaciones parecen estar muy extendidas. En Chile, más del 70 por ciento de las empresas informan estar limitadas por financiamiento, capital humano o ambos. Las limitaciones financieras persisten en todos los tamaños de empresas, mientras que el desafío de contratar trabajadores calificados crece a medida que aumenta el tamaño.

La poca profundidad de los mercados financieros hace que a los emprendedores les resulte difícil obtener el financiamiento necesario para ampliar sus negocios, así como diversificar el riesgo. Para fortalecerlos, ALC debe mejorar la eficiencia de los sistemas judiciales para reducir los costos de hacer cumplir los contratos, perfeccionar las leyes de quiebras para proteger a los empresarios y acreedores, y adoptar mejores prácticas en materia de presentación de informes financieros y derechos de los acreedores.

La limitada disponibilidad de trabajadores calificados restringe la capacidad de los emprendedores a la hora de reclutar y retener talento. En este sentido, la región debe abordar dos desafíos principales: aumentar el número de trabajadores calificados y racionalizar las regulaciones del mercado laboral. Esto implica mejorar la educación, reforzar los programas cortos de educación superior que provean habilidades valiosas con rapidez y rediseñar programas de capacitación costosos y poco efectivos. Además, las regulaciones del mercado laboral deben diseñarse cuidadosamente para evitar que aumenten los costos de contratación, lo que puede reducir las oportunidades de empleo.

Los emprendedores son actores clave para resolver el enigma del lento crecimiento de ALC, y generar más y mejores empleos. Aumentar la base de emprendedores, y las herramientas disponibles para crear, al tiempo que se mejora el entorno en el que trabajan, merece un lugar destacado en la agenda política.

Perspectivas de crecimiento para la región

Tasas de crecimiento del PIB real

	2022	2023	2024	2025e	2026p	2027p
Argentina	6,0	-1,9	-1,3	4,6	4,0	4,0
Bahamas	10,9	3,0	3,4	2,3	2,1	1,8
Barbados	17,8	4,1	4,0	2,7	2,0	2,0
Belize	9,3	0,5	3,5	1,5	2,4	2,2
Bolivia	3,6	3,1	0,7	-0,5	-1,1	-1,5
Brasil	3,0	3,2	3,4	2,4	2,2	2,3
Chile	2,2	0,5	2,6	2,6	2,2	2,1
Colombia	7,3	0,7	1,6	2,4	2,7	2,9
Costa Rica	4,6	5,1	4,3	3,6	3,6	3,7
Dominica	10,4	3,7	2,1	3,1	3,0	2,9
Ecuador	5,9	2,0	-2,0	2,3	2,5	2,5
El Salvador	2,9	3,5	2,6	2,5	2,5	3,0
Granada	7,3	4,5	3,7	3,8	3,3	2,7
Guatemala	4,2	3,5	3,7	3,9	3,7	3,7
Guyana	63,3	33,8	43,6	11,8	22,4	24,0
Haití	-1,7	-1,9	-4,2	-2,0	2,0	2,5
Honduras	4,1	3,6	3,6	3,5	3,4	3,7
Jamaica	6,4	2,7	-0,5	2,0	1,6	1,5
México	3,7	3,4	1,4	0,5	1,4	1,9
Nicaragua	3,6	4,4	3,6	3,1	3,0	3,0
Panamá	10,8	7,4	2,9	3,9	4,1	4,1
Paraguay	0,2	5,0	4,2	4,2	3,7	3,7
Perú	2,8	-0,4	3,3	3,0	2,5	2,5
República Dominicana	5,2	2,2	5,0	3,0	4,3	4,5
San Vicente y las Granadinas	3,1	5,3	4,1	4,0	2,9	2,7
Santa Lucía	20,4	2,2	3,9	2,6	2,5	2,1
Surinam	2,4	2,5	2,8	3,2	3,4	3,7
Trinidad y Tobago	0,9	1,5	2,5	1,4	0,3	2,5
Uruguay	4,5	0,7	3,1	2,3	2,2	2,2

Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: la fecha de corte para los datos es el 25 de septiembre de 2025, e = estimación; p = pronóstico.



Capítulo 1

El estado de la región de ALC

Actividad económica: el crecimiento continúa siendo lento

Aunque se prevé que la tasa de crecimiento regional de América Latina y el Caribe (ALC) aumente ligeramente del 2,2 por ciento en 2024 al 2,3 por ciento en 2025, esta mejora marginal oculta revisiones a la baja en las proyecciones de crecimiento para muchas economías de la región (figura 1.1, paneles a y b). La trayectoria de crecimiento de la región sigue estando determinada por persistentes desafíos estructurales y un entorno global más limitado, por lo que ALC vuelve a encontrarse entre las regiones de menor crecimiento del mundo.

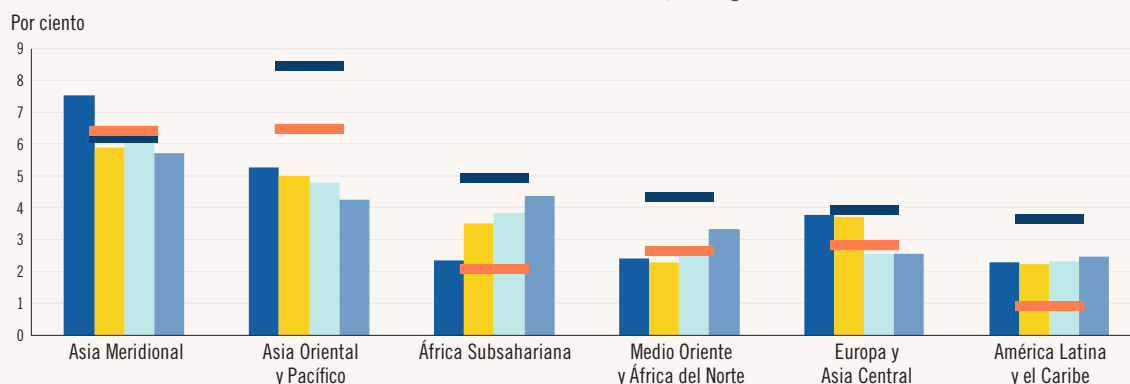
Argentina está experimentando una notable recuperación económica en 2025 y destaca en la región tras dos años consecutivos de contracción (figura 1.1, panel b). El rango de pronósticos de crecimiento para 2025 entre los analistas se ha reducido (figura 1.2), indicando una menor incertidumbre en comparación con años anteriores y la fase inicial de la administración argentina actual. El repunte obedece principalmente a la recuperación de las exportaciones agrícolas tras la grave sequía de 2023. También se observan los primeros signos de mejora en el consumo y la inversión, ambos del sector privado, apoyados por la implementación inicial del plan de estabilización gubernamental, que ha coincidido con una menor inflación y un superávit fiscal. Esta evolución ha contribuido a mejorar los indicadores macroeconómicos. También se prevé que Colombia mostrará un desempeño más sólido que en 2024, respaldado por la recuperación del consumo y la inversión privados a medida que se modera la inflación (figura 1.1, panel b).

Por el contrario, se prevé que el crecimiento de México se desacelerará en 2025, a medida que el ímpetu de los grandes proyectos de infraestructura pública se disipa y las mayores restricciones comerciales, en particular los nuevos aranceles estadounidenses, comienzan a pesar sobre la demanda externa. También se proyecta una desaceleración del crecimiento de Brasil, como consecuencia de la aplicación de políticas monetarias restrictivas y un apoyo fiscal

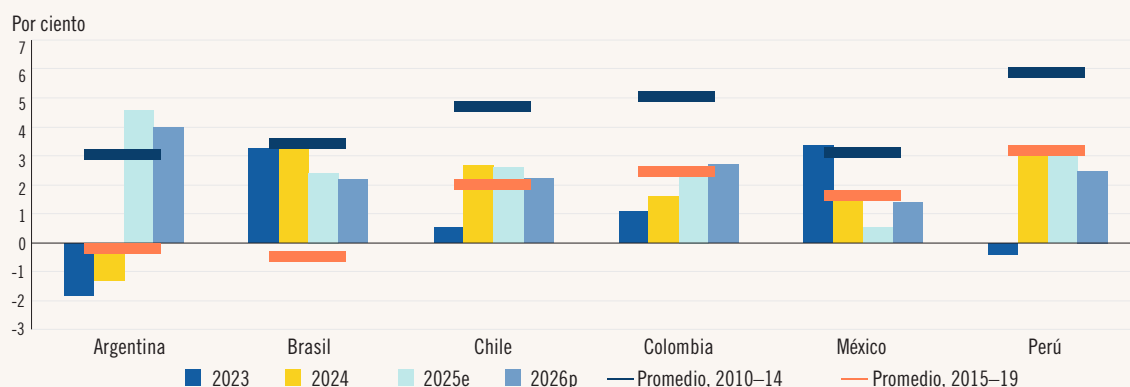
Figura 1.1.

El crecimiento de ALC es menor al de otras regiones

a. Crecimiento del PIB real, por región



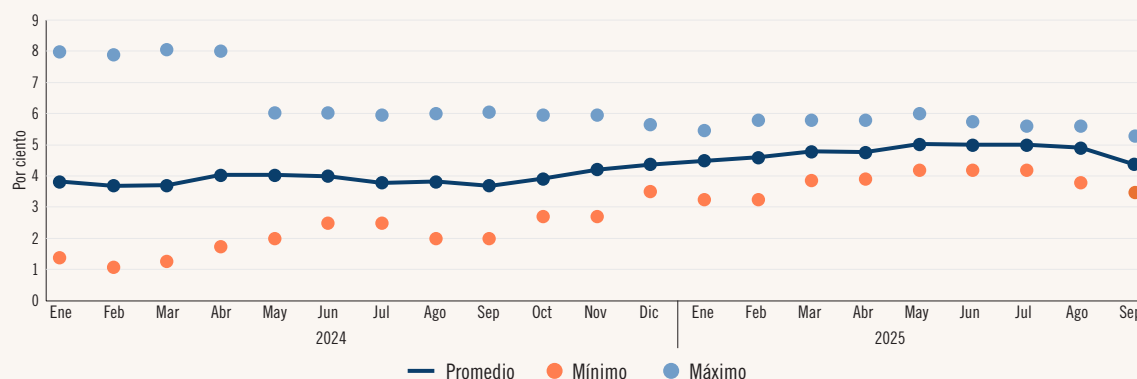
b. Crecimiento del PIB real, en ALC-6



Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). En el panel b, ALC-6 incluye a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. e = estimación; p = pronóstico; PIB = producto interno bruto; ALC = América Latina y el Caribe.

Figura 1.2.

Las expectativas se estabilizan en Argentina**Argentina: Evolución de los pronósticos de crecimiento del PIB en 2025**

Fuente: Consensus Forecasts.

Nota: PIB = producto interno bruto.

limitado que pesarán sobre la inversión y el gasto de los consumidores. Se espera que las restantes grandes economías de ALC —Chile y Perú— experimentarán una expansión moderada: Chile se beneficiará de un fortalecimiento del consumo privado junto con sus exportaciones mineras, y Perú de nuevas inversiones en minería, aunque el crecimiento general del consumo podría moderarse.

El bajo crecimiento de ALC en comparación con otras regiones del mundo refleja impedimentos estructurales profundamente arraigados, deficiencias institucionales de larga data, un entorno regulatorio a menudo excesivamente complejo y carente de incentivos al emprendimiento, deficiencias en infraestructura y déficits críticos en el desarrollo de capital humano. En una reciente publicación del Banco Mundial, *Reclaiming the Lost Century of Growth: Building Learning Economies in Latin America and the Caribbean* (Recuperar el siglo perdido de crecimiento: Hacia economías de aprendizaje en América Latina y el Caribe)¹ se argumenta, en particular, que una incapacidad profundamente arraigada de aprender a aprovechar nuevas tecnologías y oportunidades ha conducido a un siglo perdido de crecimiento (recuadro 1.1), mientras que en un nuevo volumen del Banco Mundial, *From Resource Rich to Resource Smart: Opportunities for Latin America and the Caribbean in the Energy Transition* (De la abundancia a la gestión inteligente de los recursos naturales Oportunidades para América Latina y el Caribe en la transición energética)² se sostiene que remediar esto será fundamental para que la región pueda maximizar los beneficios de la transición energética (recuadro 1.2).

En general, se prevé que el consumo privado seguirá siendo el principal motor de la demanda agregada en ALC en 2025, impulsado por la moderación de las presiones inflacionarias, aunque persistentes, y la resiliencia de los mercados laborales (figura 1.3). Sin embargo, la región continúa lidiando con una inversión moderada, lo que limita en gran medida el dinamismo general. A pesar de que algunos bancos centrales han relajado la política monetaria, las altas tasas de interés reales, sumadas a la persistente incertidumbre, tanto a nivel mundial como interno, están postergando una importante formación de capital privado. Si bien el repunte de Argentina está impulsado en gran medida por las exportaciones agrícolas y una incipiente recuperación de la demanda interna (en consumo e inversión), y Chile se beneficia del fortalecimiento del consumo privado junto con las sólidas exportaciones mineras, la disminución de la inversión pública en México, combinada con los nuevos aranceles estadounidenses, representa un lastre significativo para su sector externo. En el caso de Brasil, la moderación del crecimiento se atribuye a las políticas monetarias restrictivas y al escaso apoyo fiscal que pesa sobre los componentes internos. El resto de las grandes economías reciben apoyo de ciertos sectores, como el de las inversiones mineras en Perú, aunque el crecimiento del consumo podría moderarse.

1 Maloney, Cirera y Ferreyra (2025).

2 Beylis y Lozano Gracia (2025).

Recuadro 1.1.

Siglo perdido de crecimiento en ALC: Aprendiendo a aprovechar las oportunidades tecnológicas

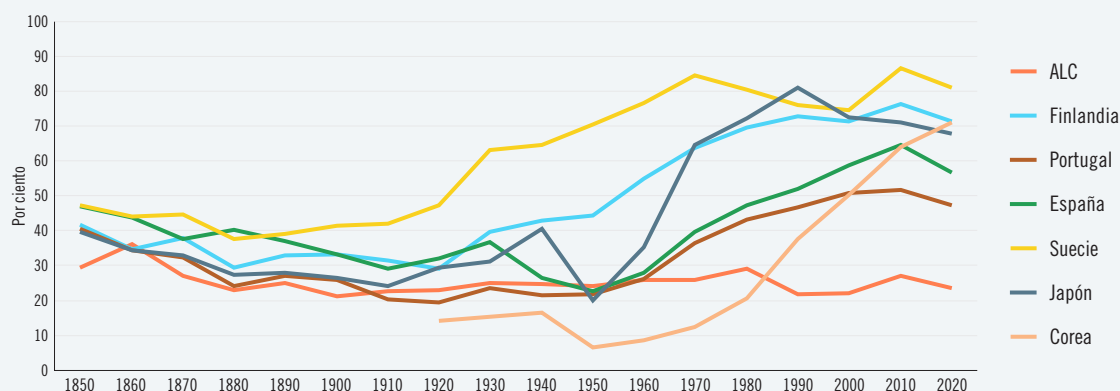
En el reciente estudio del Banco Mundial, titulado *Reclaiming the Lost Century of Growth: Building Learning Economies in Latin America and the Caribbean* (Recuperar el siglo perdido de crecimiento: Hacia economías de aprendizaje en América Latina y el Caribe), se sostiene que las bajas tasas de crecimiento de la región datan de la segunda revolución industrial, hace más de un siglo (figura B1.1.1), por lo que es necesario adoptar una estrategia a largo plazo para mejorar.^a Las raíces se encuentran en el rezago de ALC en materia de aprender a aprovechar las nuevas oportunidades tecnológicas.

El desarrollo es fundamentalmente un proceso de hacer apuestas informadas sobre nuevos procesos, productos o industrias. América Latina y el Caribe ha sido menos eficaz en la experimentación —los procesos de identificación, adaptación, implementación y a menudo fracaso— con tecnologías que van desde los barcos de vapor hasta las tecnologías digitales. Históricamente, esto ha llevado a un retroceso en industrias establecidas como la minería, el acero y los textiles; incapacidad para ingresar a nuevas industrias; y, más profundamente, a una divergencia de largo plazo con países que, hace un siglo, tenían niveles de ingreso similares o más bajos, dejando a la región atrapada en un patrón persistente de bajo crecimiento de la productividad y subdiversificación. Incluso hoy en día, economías latinoamericanas como Brasil y Chile están rezagadas en la adopción de nuevas tecnologías, según datos detallados de las encuestas del Banco Mundial sobre adopción de tecnología entre empresas (figura B1.1.2), entre otros.

Figura B1.1.1.

Bajo desempeño de ALC respecto a otras regiones durante más de un siglo

Ingreso de América Latina y el Caribe frente a países europeos y asiáticos en relación con Estados Unidos, 1850-2020



Fuente: Maloney, Cirera y Ferreyra, 2025.

Nota: El ingreso se refiere al producto interno bruto per cápita. Corea se refiere a la Corea histórica hasta 1948, y a la República de Corea para el período posterior. ALC = América Latina y el Caribe.

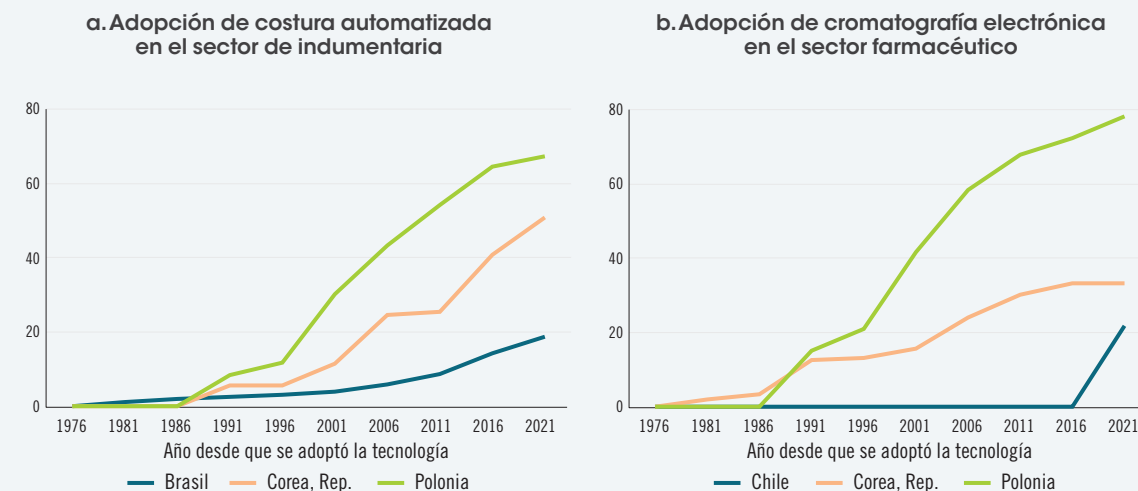
Si bien los beneficios potenciales de la innovación pueden ser excepcionalmente altos, especialmente para los países alejados de la frontera tecnológica mundial, América Latina y el Caribe se enfrenta a obstáculos como el acceso limitado al crédito, la escasez de mano de obra calificada y un entorno poco propicio, lo cual reduce los rendimientos previstos de la innovación y limita los incentivos para invertir.^b

Fortalecer la capacidad para identificar, adaptar e implementar nuevas tecnologías es fundamental para el crecimiento y la transformación económica (y para cualquier política industrial que tenga ese propósito). Permite aprovechar las oportunidades de la transición energética y la adopción acelerada de la inteligencia artificial y navegar por el cambiante panorama del comercio mundial.

Recuadro 1.1. Siglo perdido de crecimiento en ALC: Aprendiendo a aprovechar las oportunidades tecnológicas (continuación)

Figura B1.1.2.

Los países latinoamericanos están rezagados en la adopción de tecnologías de producción avanzadas



Fuente: Maloney, Cirera y Ferreyra, 2025, a partir de cálculos de la encuesta del Banco Mundial sobre adopción de tecnología en las empresas.

Nota: Panel a: "Tecnología avanzada" se refiere al porcentaje acumulado de empresas que utilizan máquinas de tejer semiautomáticas, automatizadas o 3D para coser en el sector de indumentaria. Panel b: "Tecnología avanzada" se refiere al porcentaje acumulado de empresas que utilizan cromatografía electrónica con o sin adquisición de datos para el control de calidad en el sector farmacéutico.

Para comenzar, ALC debe emprender reformas para elevar la calidad y las capacidades educativas en todo el espectro. Esta es la base de la que surgirán los futuros emprendedores y científicos, pero la región está bastante rezagada. A modo de ejemplo, los puntajes del quintil más rico de familias de Argentina en la evaluación mundial de sistemas educativos del Programa para la Evaluación Internacional de los Estudiantes (PISA) están por debajo de los del quintil más pobre en Viet Nam, país con la mitad del ingreso pero principal competidor como destino de inversión extranjera directa (IED). En América Latina y el Caribe hay relativamente pocos graduados en las áreas de CTIM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, o STEM, por sus siglas en inglés), y los emprendedores de la región están rezagados en la calidad de las prácticas de gestión. Estas deficiencias impiden identificar y adoptar nuevas tecnologías.

Es necesario fortalecer el entorno en el que opera este talento. Las reformas usuales de carácter favorable al mercado siguen siendo esenciales, como profundizar las instituciones encargadas de financiar y diversificar el riesgo, reducir las barreras de entrada y fomentar la competencia. También es necesario fortalecer las instituciones ajenas al mercado en América Latina y el Caribe. Las universidades de la región presentan una considerable falta de innovación y están empatadas con África subsahariana por sus bajos niveles de coordinación con el sector privado. Además, su papel como incubadoras y promotoras de empresas innovadoras que arbitrarían diferencias tecnológicas sigue siendo incipiente. Las reformas en todos estos frentes son urgentes si se apunta a que el siglo actual de ALC sea más dinámico en términos de crecimiento y creación de empleo que el anterior.

Notas

a. Beylis y Lozano Gracia (2025).

b. Cirera y Maloney (2017); Goñi y Maloney (2017).

Recuadro 1.2.

Empleos y oportunidades de crecimiento para ALC en la transición energética

La transición hacia una economía global con bajas emisiones de carbono abre una ventana de oportunidad para el crecimiento dinámico y la creación de empleo en América Latina y el Caribe. Para avanzar hacia una economía con cero emisiones netas se requieren nuevos productos, fuentes de energía, mercados y procesos de producción. En un informe reciente del Banco Mundial, *From Resource Rich to Resource Smart: Opportunities for Latin America and the Caribbean in the Energy Transition* (De la abundancia a la gestión inteligente de los recursos naturales: Oportunidades para América Latina y el Caribe en la transición energética), se sostiene que la región está bien posicionada para aprovechar las demandas cambiantes de los consumidores y el avance tecnológico.^a El enorme potencial de generación de energía renovable adicional, además de una matriz eléctrica que ya es considerablemente más limpia que la de otras regiones, aumenta las posibilidades de atraer industrias de uso intensivo de energía (una práctica conocida como relocalización ecológica). América Latina y el Caribe cuenta no solo con casi una cuarta parte de los bosques en pie del mundo, sino también con abundantes recursos renovables de agua dulce y tierras fértiles, fundamentales tanto para los objetivos mundiales de descarbonización como para el crecimiento económico regional. Además, la transición energética depende en gran medida de los recursos minerales, como el litio y el cobre, ambos abundantes en la región.

Pero esa abundante riqueza natural no es una garantía rápida ni segura de desarrollo. Para capitalizar las ventajas competitivas de ALC, los gobiernos deben elaborar un conjunto integral de políticas que transformen el modelo heredado de la región, impulsado por los recursos, en un modelo impulsado por la eficiencia, tanto ambiental como en el manejo de recursos, y una mayor capacidad productiva y de innovación. Requerirá reformas e intervenciones estratégicas de gran alcance, lo que algunos han llamado “políticas industriales verdes”. En el informe se propone un marco de políticas basado en tres “ies”: instituciones, inversiones e innovación.

En la nueva economía, es esencial contar con instituciones sólidas para abordar las deficiencias del mercado y la asignación ineficiente de recursos. Las externalidades deben abordarse estableciendo derechos de propiedad claros y marcos regulatorios sólidos. En los marcos jurídicos se deben establecer sanciones económicas que reflejen el valor del capital natural y los servicios ecosistémicos. Las tecnologías y los servicios eficaces de control y cumplimiento ayudan a disuadir el comportamiento indebido. Los gobiernos también pueden configurar los incentivos diseñando subsidios e impuestos que armonicen los valores privados y sociales.

Las inversiones complementarias en infraestructura y otros bienes públicos productivos ayudan a incrementar la productividad de los mercados incipientes. Los mercados son todavía incompletos e imperfectos, y los beneficios sociales de su desarrollo no se incorporarán en las decisiones privadas. Los bienes públicos complementarios también podrían reducir las asimetrías de información y las fallas de coordinación fortaleciendo los vínculos entre los actores de un sector determinado.

En la actualidad, ALC tiene un desempeño inferior tanto en esfuerzos como en resultados de innovación, incluso si se tiene en cuenta el nivel de ingresos de la región. Pero si cuentan con el entorno adecuado y la capacidad para adoptar, adaptar, inventar y difundir rápidamente las nuevas tecnologías, las economías de ALC podrían adelantarse a otros países desarrollados. Para ello, es necesario crear un sistema nacional de innovación verde que promueva la interacción entre todos los actores participantes en el desarrollo, la distribución y la aplicación de las nuevas tecnologías, incluidos los gobiernos, el sector privado, los institutos públicos de investigación y las universidades. Un sistema nacional de innovación eficaz puede ayudar a las empresas a mejorar la asignación de recursos mediante el desarrollo de nuevos procesos y tecnologías que permitan ampliar la producción y, al mismo tiempo, reducir el impacto ambiental. Es fundamental que existan sistemas nacionales de innovación sólidos para abrir nuevos mercados.

América Latina y el Caribe ha sido durante mucho tiempo una región muy prometedora. Sin embargo, la prosperidad duradera sigue siendo difícil de alcanzar. A medida que se presenta una nueva ventana de oportunidad para que la región avance a través de la transición energética —quizás la mejor oportunidad de la región hasta el momento dados sus inigualables recursos naturales—, no debe depender únicamente de la riqueza de sus recursos, sino que debe aprender a aprovecharlos de manera efectiva, centrándose en la eficiencia e invirtiendo en el desarrollo de sus capacidades productivas e innovadoras.

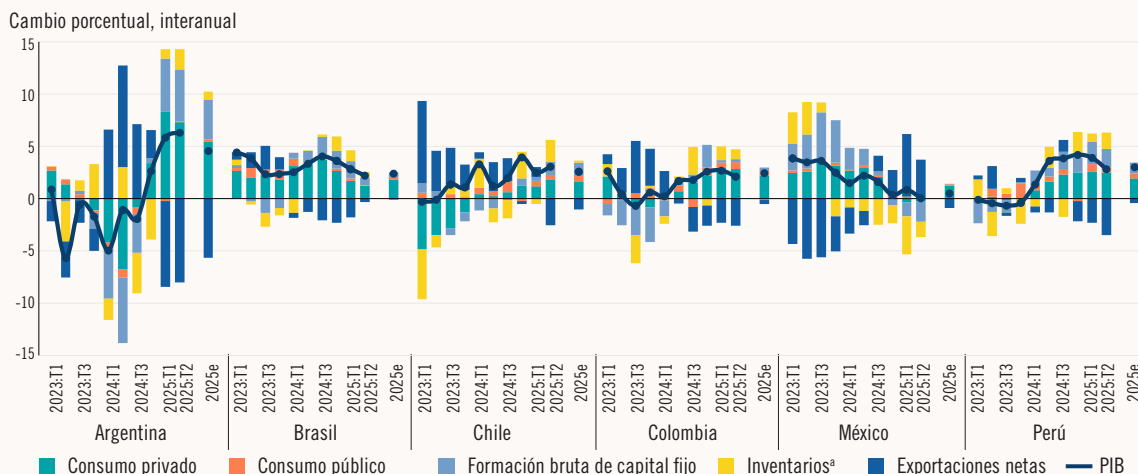
Notas

a. Beylis y Lozano Gracia (2025).

Figura 1.3.

En la mayoría de los países de ALC-6, el crecimiento está impulsado por el consumo

Contribuciones al crecimiento del PIB real



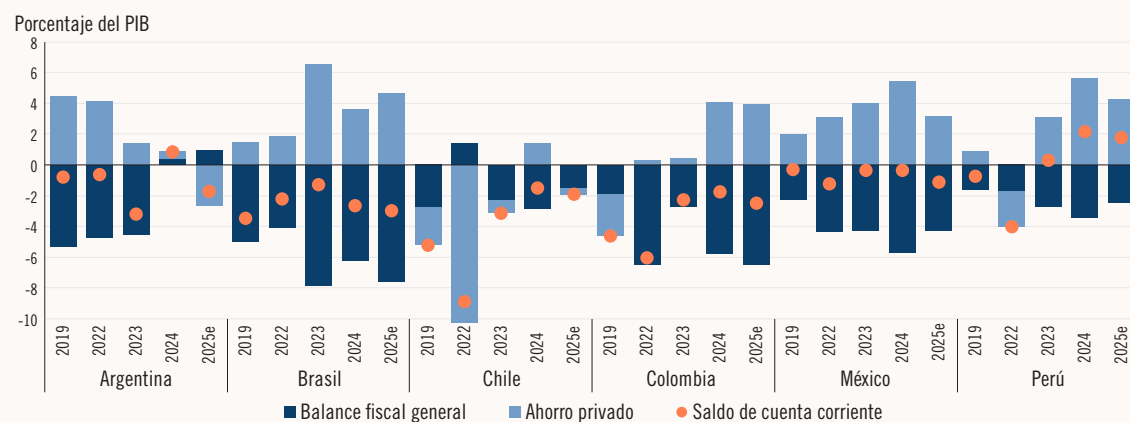
Fuente: Haver Analytics; Banco Central de Chile; Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial; Cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación; PIB = producto interno bruto; ALC = América Latina y el Caribe.
a. Los inventarios incluyen discrepancias estadísticas.

Los déficits fiscales persisten, pero el debilitamiento de la demanda interna y el crecimiento económico moderado —especialmente el que emergerá en 2025— están afectando actualmente al ahorro privado. Esta erosión del ahorro está comenzando a socavar las posiciones externas en varias economías, lo que indica una posible reversión de los logros obtenidos anteriormente (figura 1.4).

Figura 1.4.

Mientras persisten los déficits presupuestarios, el frágil crecimiento pesa sobre los saldos externos



Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

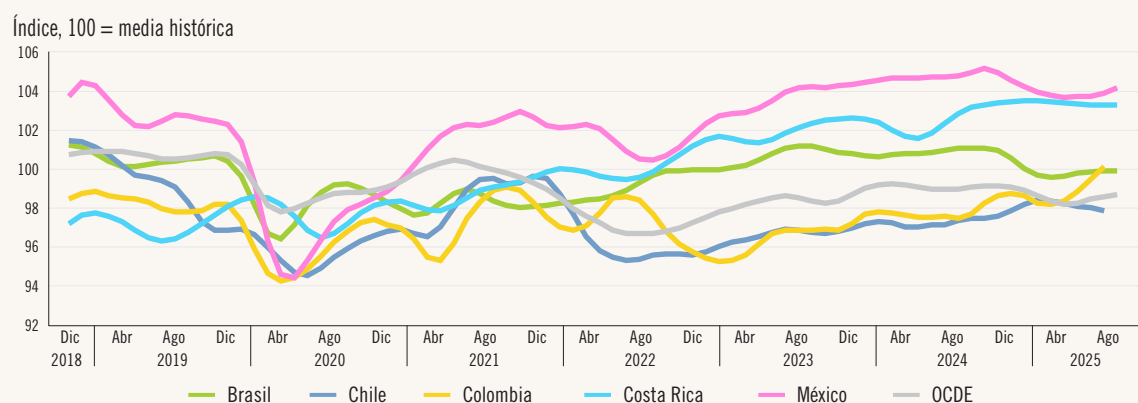
Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación; PIB = producto interno bruto.

Al comenzar la segunda mitad de 2025, tanto la confianza de los consumidores como la de las empresas han mejorado levemente en varias economías de ALC desde abril, lo que indica una recuperación respecto a la incertidumbre anterior (figura 1.5). Las expectativas de los hogares están ganando terreno, respaldadas por mercados laborales resilientes, lo que se traduce, tentativamente, en un crecimiento más sólido del consumo privado en algunos países. Si bien la confianza empresarial también ha mostrado un repunte cauteloso, las tasas generales de inversión en la región siguen siendo en gran medida moderadas. Este patrón persistente pone de relieve que la baja inversión no es meramente cíclica, sino que refleja fundamentos estructurales e institucionales profundamente arraigados dentro de ALC, que siguen desalentando una formación de capital más sólida.

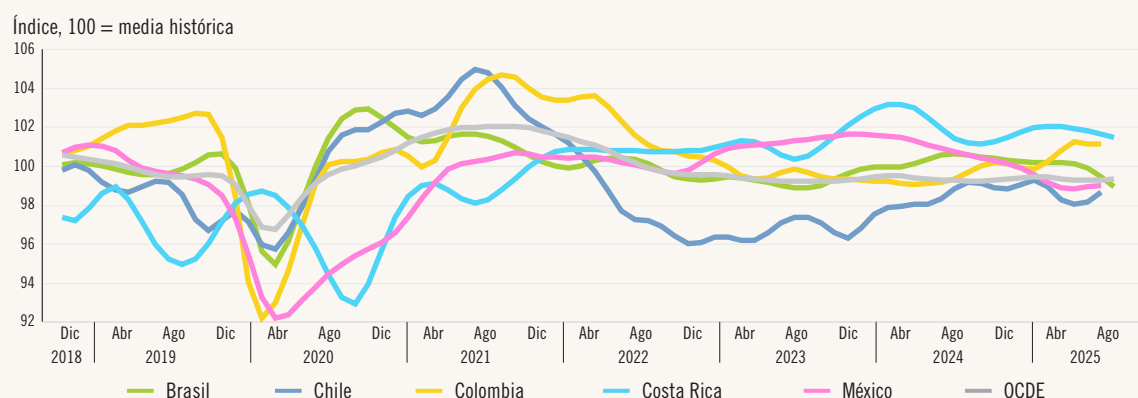
Figura 1.5.

La confianza de los consumidores está mejorando, mientras que la confianza empresarial sigue siendo cautelosa

a. Índice de confianza del consumidor



b. Índice de confianza empresarial



Fuentes: Para el panel a, OCDE (Índice de Confianza del Consumidor, CCI) (indicador) (doi: 10.1787/46434d78-en). Para el panel b, Índice de Confianza Empresarial de la OCDE (indicador) (doi: 10.1787/3092dc4f-en).

Nota: OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Escenario externo: vientos adversos y la incertidumbre global plantean desafíos

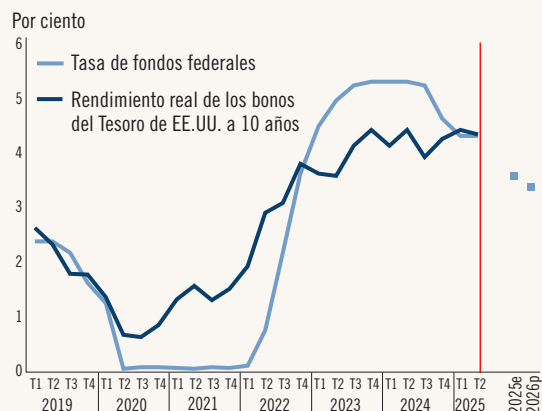
Tras un período de flexibilización, la tasa de fondos federales se ha mantenido mayormente estable desde principios de 2025. En septiembre se registró una disminución de 0,25 puntos porcentuales (figura 1.6, panel a). Este modesto ajuste refleja la labor de la Reserva Federal de Estados Unidos para encontrar el equilibrio entre la desaceleración de la actividad económica y las presiones inflacionarias. Paralelamente, los bancos centrales de Europa y el Reino Unido han mantenido sin cambios sus tasas de interés, y las autoridades locales de ALC siguen teniendo dificultades para seguir bajando las tasas de política monetaria debido al riesgo de salidas de capitales.

El reajuste de la política monetaria mundial se traduce en condiciones financieras externas potencialmente más restrictivas para las economías de ALC. Es probable que las tasas de interés persistentemente altas mantengan elevados los costos de endeudamiento para los gobiernos y las empresas de ALC, manteniendo la presión sobre los flujos de capital, ya que los inversionistas continúan favoreciendo el aumento de los rendimientos en Estados Unidos. En respuesta, es posible que los bancos centrales de ALC deban sopesar el imperativo de mantener la estabilidad de precios con el respaldo del crecimiento económico, lo que podría exigirles ajustar sus propias posturas de política monetaria o utilizar otras herramientas macroprudenciales para gestionar los flujos de capital y salvaguardar la estabilidad financiera.

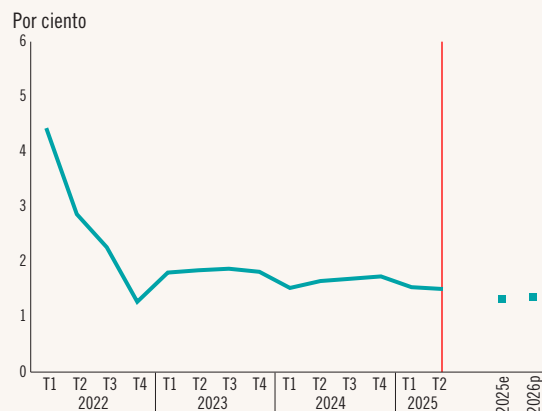
Figura 1.6.

Las expectativas de mayor incertidumbre externa persisten en 2025 y presionan las perspectivas de ALC

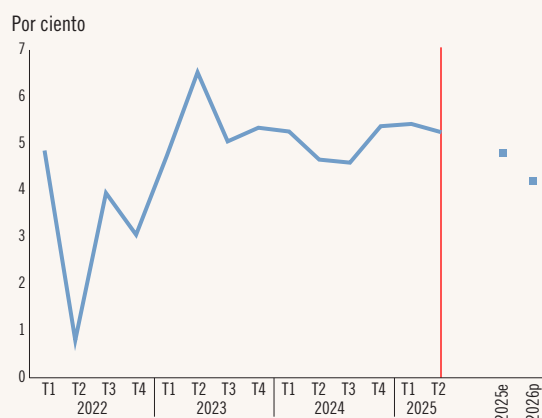
a. Tasa de fondos federales y rendimiento real de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos a 10 años



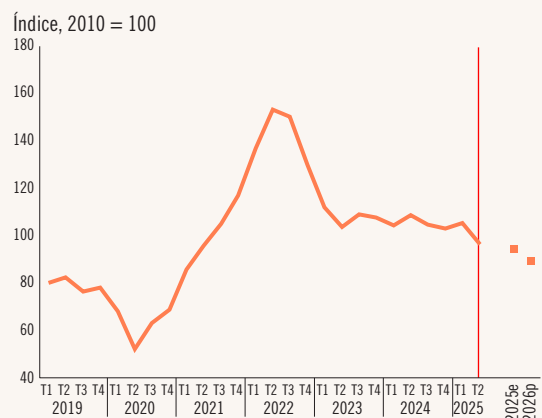
b. Crecimiento del G-7



c. Crecimiento de China



d. Precios de las materias primas



Fuente: Para el panel a, datos económicos de la Reserva Federal de Estados Unidos (FRED), Banco de la Reserva Federal de St. Louis y U.S. Federal Open Market Committee; para el panel b, PIB trimestral de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (indicador (doi: 10.1787/b86d1fc8-en) y Consensus Forecasts; para el panel c, la Oficina Nacional de Estadísticas de China y Banco Mundial; para el panel d, Precios de las materias primas del Banco Mundial (hojas rosadas) (<https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets>).

Nota: p = pronóstico; G-7 = Grupo de los Siete; ALC = América Latina y el Caribe.

Las perspectivas de crecimiento global se han revisado a la baja a lo largo de 2025, en gran parte debido a la intensificación de las tensiones comerciales y la elevada incertidumbre normativa. Las principales economías avanzadas, en particular el Grupo de los Siete (G-7), experimentan un crecimiento más lento de lo previsto (figura 1.6, panel b). Las proyecciones de crecimiento de Estados Unidos para 2025 se han reducido, que ahora se proyectan en alrededor del 1,7 por ciento (desde el 2,8 por ciento en 2024) y luego en el 1,8 por ciento en 2026.³ Del mismo modo, la modesta recuperación de la zona del euro se enfrenta a nuevos factores adversos: se prevé un crecimiento moderado del 1,1 por ciento en 2025 (frente al 0,9 por ciento en 2024) y del 0,9 por ciento en 2026. Las perspectivas económicas de China han sido objeto de revisiones a la baja para 2025 y 2026, lo que indica una moderación en su trayectoria de crecimiento. Tras expandirse un 5 por ciento en 2024, ahora se prevé que el crecimiento de China se desacelerará al 4,8 por ciento en 2025 y luego al 4,2 por ciento en 2026 (figura 1.6, panel c).

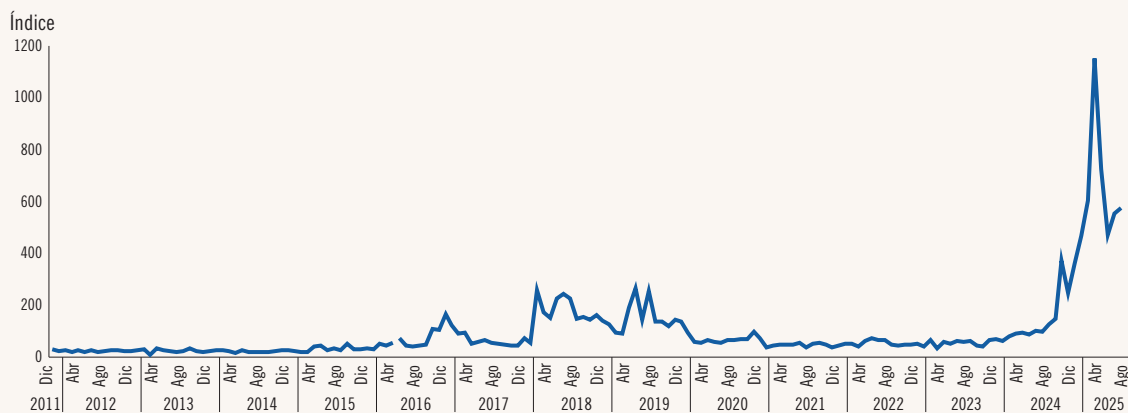
La debilidad generalizada de la demanda global y la desaceleración de las principales economías, como China, se están traduciendo directamente en una importante presión a la baja sobre los precios de las materias primas. Tras un período de volatilidad, ahora se prevé que los precios internacionales de las materias primas caerán aproximadamente un 10 por ciento en 2025 y un 5 por ciento adicional en 2026, hasta niveles no registrados desde 2021 (figura 1.6, panel d). Esta disminución prevista abarca la energía, los metales y las materias primas agrícolas, lo que refleja la reducción de la demanda industrial y, en algunos casos, la mejora de las condiciones de la oferta. Para las economías de ALC exportadoras de materias primas, esto constituye una perturbación externa importante. Esto redundará en menores ingresos por exportaciones, espacios fiscales más estrechos y una posible reducción de los superávits en cuenta corriente o un aumento de los déficits. Esta tendencia plantea un desafío importante para la salud fiscal y las perspectivas de crecimiento de muchos países de la región que dependen en gran medida de las exportaciones de materias primas para obtener ingresos y divisas.

Si bien algunos de los picos inmediatos en el índice de incertidumbre relacionada con las políticas comerciales mundiales se han atenuado con respecto al máximo registrado en abril de 2025, la incertidumbre sigue siendo elevada en comparación con los parámetros históricos (figura 1.7). Esta persistente volatilidad —impulsada por las tensiones geopolíticas actuales y la posibilidad de nuevas restricciones, incluidas las barreras arancelarias y no arancelarias— sigue ensombreciendo las perspectivas del comercio mundial. Es interesante señalar que los volúmenes de exportación en las economías de ALC se han mantenido resilientes, incluso cuando las empresas deben lidiar con costos elevados, interrupciones en las cadenas de suministro, demoras en las decisiones de inversión y un espacio limitado para la política monetaria en medio de las persistentes presiones sobre las tasas de interés mundiales y el debilitamiento de la demanda externa (figura 1.8). El reciente estancamiento de las negociaciones sobre el acuerdo UE-Mercosur pone de manifiesto cómo la dinámica política en socios clave puede descarrilar las perspectivas comerciales regionales y reforzar la incertidumbre.⁴ En este contexto, la próxima revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en 2026 surge como un momento crucial para las relaciones comerciales de América del Norte, con las primeras señales que sugieren tanto oportunidades estratégicas como desafíos de negociación que podrían moldear la confianza de los inversores y la dinámica de integración regional.

Figura 1.7.

La incertidumbre respecto de las políticas comerciales sigue siendo elevada

Índice de incertidumbre en materia de política comercial, enero de 2012-agosto de 2025



Fuente: Caldara et al, 2020.

Nota: El índice representa la proporción de artículos periodísticos que hacen referencia a la incertidumbre en materia de política comercial. Un valor de 100 en el índice corresponde al 1 por ciento de los artículos mencionando la incertidumbre en materia de política comercial.

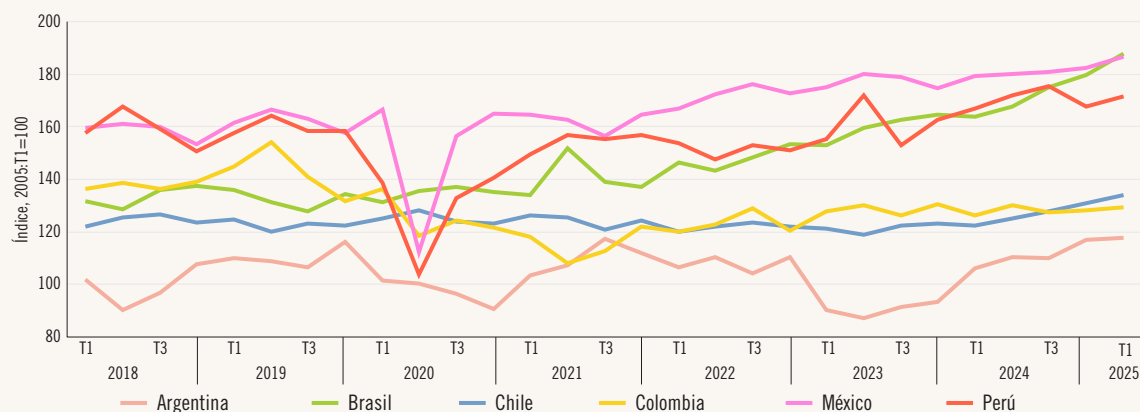
Para las economías de ALC, este triple golpe —condiciones financieras mundiales más restrictivas, desaceleración de la demanda externa y caída de los precios de las materias primas—, agravado por la persistente incertidumbre respecto de las políticas comerciales, crea un entorno particularmente difícil para la formulación de políticas orientadas a fomentar la recuperación económica y el desarrollo a largo plazo.

4 Malingre (2025).

Figura 1.8.

El volumen de las exportaciones de América Latina y el Caribe muestra resiliencia frente a la incertidumbre mundial

Exportación de bienes, índice de volumen, ajustado estacionalmente



Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Nota: ALC = América Latina y el Caribe.

La resistente “última milla” de la inflación: factores externos adversos complican la desinflación

Tras la respuesta decisiva de las autoridades monetarias y la normalización de las cadenas de suministro mundiales, la inflación ha retrocedido significativamente en toda la región desde su punto máximo en 2022. Sin embargo, durante 2024, el proceso de desinflación se desaceleró, ya que la inflación subyacente se mantuvo alta, en gran parte debido al aumento de los costos laborales que afecta a los precios de los servicios y al alza de los precios internacionales de los alimentos (figura 1.9). Cabe destacar que Argentina es un caso atípico en esta narrativa, pues atraviesa un proceso de desinflación desde niveles cercanos a la hiperinflación, no vistos desde la década de 1980.

Figura 1.9.

La resistente “última milla” de la inflación

a. Inflación general anual (porcentaje, interanual)

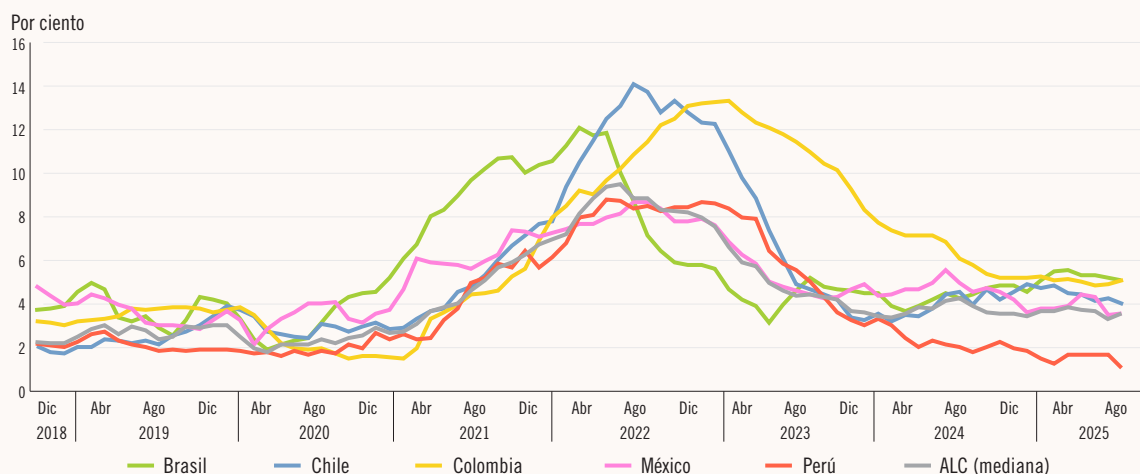
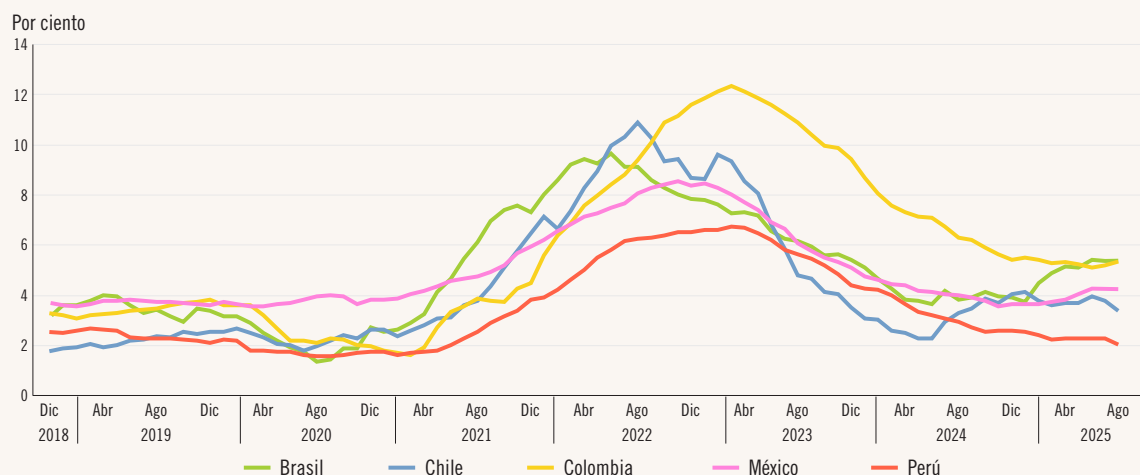
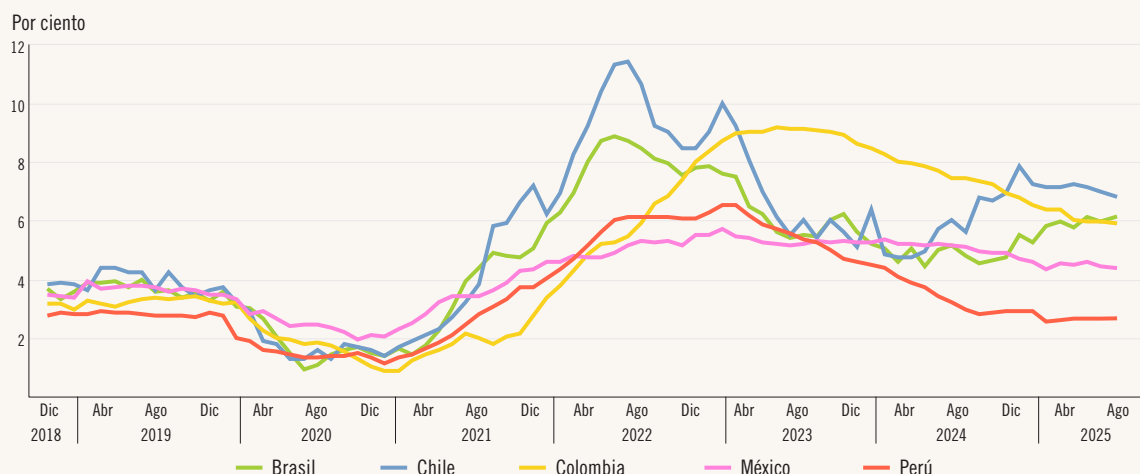


Figura 1.9. La resistente "última milla" de la inflación

b. Inflación subyacente anual (porcentaje, interanual)



c. Inflación de servicios anual (porcentaje, interanual)



Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: ALC = América Latina y el Caribe. ALC (mediana) incluye Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago y Uruguay.

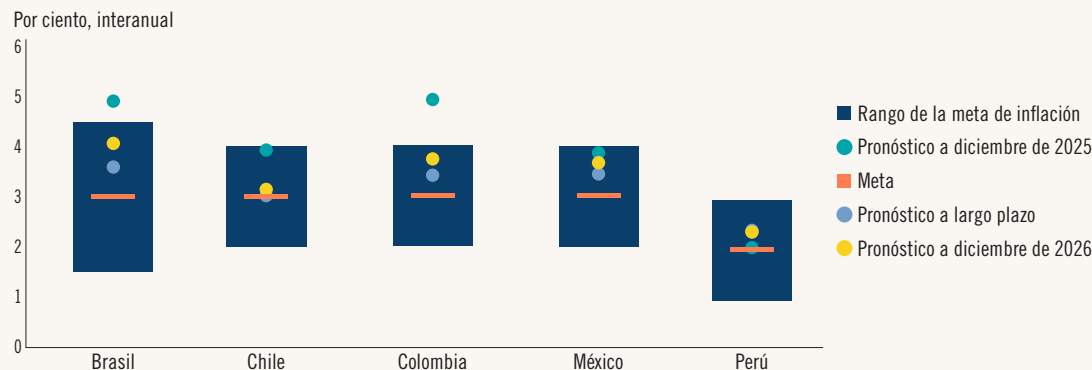
Esta resistencia a la baja en el proceso de desinflación se ha acentuado en ALC desde el primer trimestre de 2025, y algunas economías incluso mostraron señales incipientes de un repunte en las tasas de inflación. Esto complica el panorama de la política monetaria de la región. Si bien en general la inflación general ha continuado su tendencia de moderación, aunque a un ritmo más lento, la inflación subyacente ha demostrado ser persistente en muchas economías. Esto obedece en gran medida a las continuas presiones del sector de los servicios, donde los precios están directamente influenciados por la demanda interna y, fundamentalmente, por el continuo traspaso de aumentos salariales previos. La estrechez de algunos mercados laborales de la región se traduce en un aumento de los costos laborales, lo que hace que la inflación de los precios de los servicios sea especialmente resistente.

En 2025, las condiciones mundiales no están ayudando a que las presiones inflacionarias retrocedan, lo que agrega complejidad al panorama de políticas en ALC. Los ajustes en la política monetaria mundial están influyendo en los tipos de cambio y los costos de endeudamiento, con posibles traspasos a los precios internos. Aunque se proyecta que los precios mundiales de las materias primas disminuyan, el impacto inmediato en la inflación interna de ALC, particularmente en los importadores de materias primas, no siempre será rápido o uniforme, especialmente si ciertas categorías de energía o alimentos experimentan volatilidad o si el traspaso de los precios internacionales a los internos es incompleto o rezagado.

Figura 1.10.

Las expectativas de inflación siguen ancladas

Pronósticos de inflación y metas de los bancos centrales



Fuente: Consensus Forecasts.

Nota: La fecha de la encuesta fue septiembre de 2025 para los pronósticos de diciembre de 2025 y diciembre de 2026, y julio de 2025 para los pronósticos a largo plazo. Los pronósticos a largo plazo son promedios de los períodos en un horizonte de 6 a 10 años.

A pesar de estos desafíos y de la dificultad que está teniendo la política monetaria de ALC con esta “última milla” de la desinflación, los pronósticos de inflación más recientes para 2025 (en consonancia con las proyecciones de abril de 2025) sugieren que aún se espera que la mayoría de los países de la región presenten una convergencia de sus tasas de inflación respecto al rango objetivo de los bancos centrales para fines de 2025 o 2026 (figura 1.10). Esto refleja un compromiso continuo con la estabilidad de precios y un enfoque cauteloso y ágil por parte de los bancos centrales, pero pone de manifiesto la cuestión de encontrar el delicado equilibrio que se requiere para gestionar tanto las presiones de los costos internos como las conmociones externas en evolución mientras se intenta respaldar el crecimiento económico (figura 1.11).

Las principales monedas de la región se depreciaron frente al dólar estadounidense en 2024, impulsadas por factores mundiales —como la fortaleza relativa del dólar estadounidense— y nacionales, incluida la reducción de los diferenciales de tasas de interés debido a la relajación de la política monetaria (figura 1.12).

Esta narrativa ha cambiado en 2025. La desaceleración en la caída de las tasas de interés como consecuencia de preocupaciones inflacionarias, incertidumbre en materia de política comercial y el debilitamiento del dólar estadounidense, han revertido la dinámica anterior: en lugar de contenerse para preservar los flujos de capital, los bancos centrales de ALC ahora están pausando o reevaluando ciclos de relajación monetaria. Si bien, en principio, nuevos

Figura 1.11.

La política monetaria se ha relajado lentamente en los países de ALC-5, salvo en Brasil

a. Tasas de política monetaria, enero de 2021 a septiembre de 2025 y proyectadas (porcentaje)

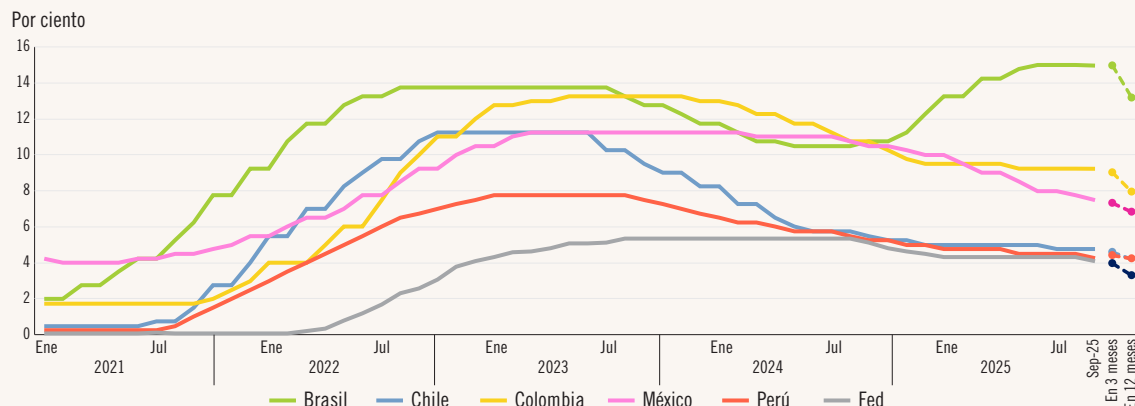
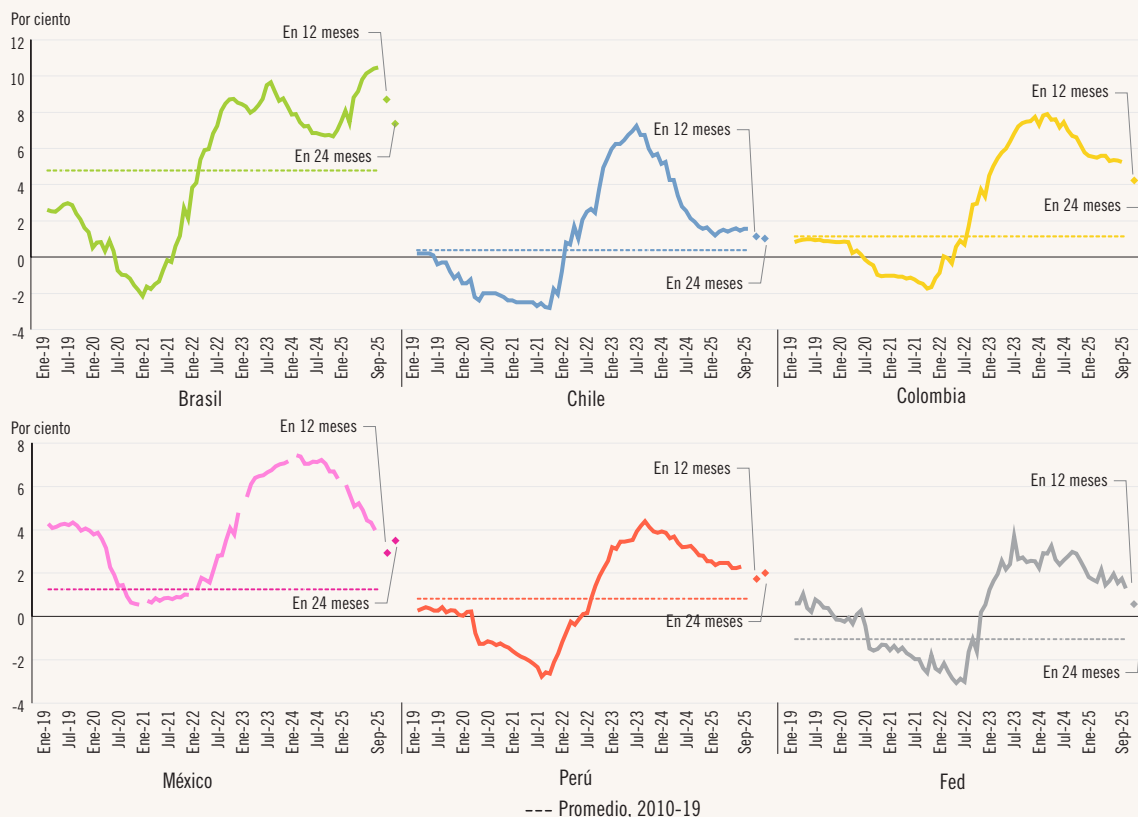


Figura 1.11. La política monetaria se ha relajado lentamente en los países de ALC-5, salvo en Brasil (continuación)

b. Tasas de interés reales, enero de 2019 a septiembre de 2025 y proyectadas (porcentaje)



Fuentes: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial; Consensus Forecasts; bases de datos de bancos centrales.

Nota: En el panel b, las tasas de interés reales se calculan como la diferencia entre la tasa de política monetaria nominal y la tasa de inflación prevista para los próximos 12 meses, sobre la base de datos de los bancos centrales. En el caso de los valores pronosticados, se aplica el mismo cálculo utilizando pronósticos de los bancos centrales nacionales para la tasa de política nominal. En cuanto a las tasas de inflación, en el pronóstico a 12 meses se utiliza la inflación prevista para 2026 proveniente de Consensus Forecasts, mientras que en el pronóstico a 24 meses se utiliza la meta de inflación de cada país. La serie de México contiene interrupciones debido a la falta de disponibilidad de datos de las expectativas de inflación en diciembre de cada año desde 2020, según datos del Banco de México. ALC-5 incluye a Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Fed = Reserva Federal de Estados Unidos.

Figura 1.12.

Las principales monedas de la región se han apreciado debido a un dólar más débil y una relajación monetaria más lenta

a. Tipos de cambio, enero de 2024-agosto de 2025, moneda local por dólar estadounidense (USD)

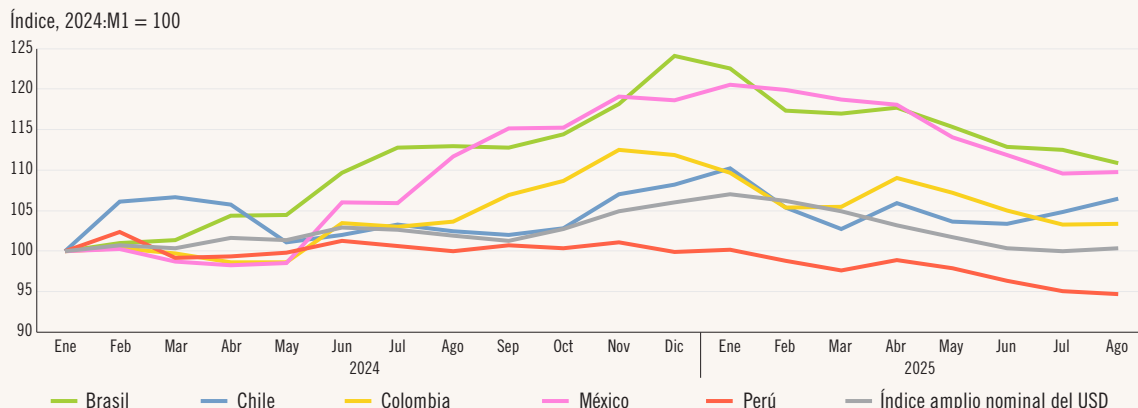
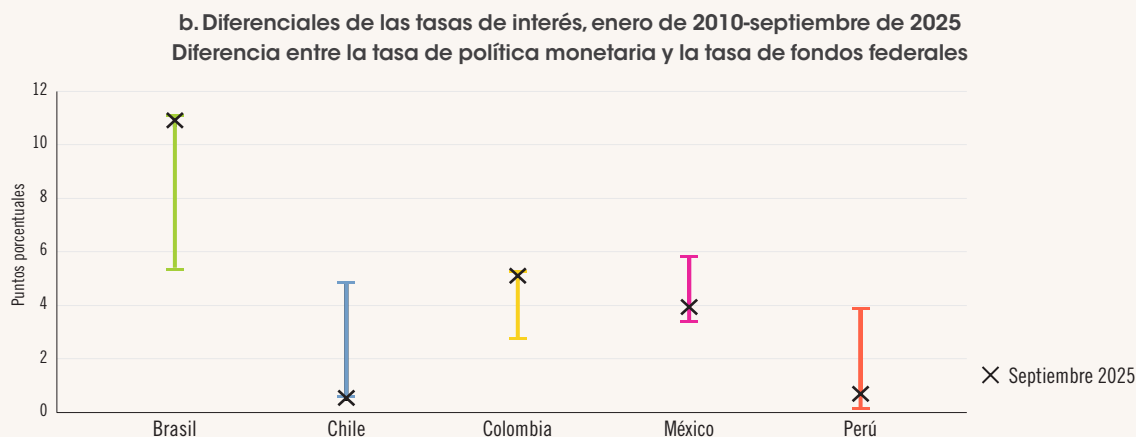


Figura 1.12. Las principales monedas de la región se han apreciado debido a un dólar más débil y una relajación monetaria más lenta (continuación)



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en Haver Analytics y datos económicos de la Reserva Federal de los Estados Unidos, y el Banco de la Reserva Federal de St. Louis.

Nota: En el panel a, el índice amplio nominal del dólar estadounidense (dólar de los Estados Unidos) mide el valor del dólar de los Estados Unidos frente a una canasta de monedas extranjeras ponderada en función del comercio. En el panel b, en cada diagrama de caja se proporciona un resumen de la distribución de los diferenciales de tasas de interés para el período 2010-25. Las líneas abarcan desde el primer cuartil (Q1, percentil 25) hasta el tercer cuartil (Q3, percentil 75), mientras que las cruces negras representan el último punto de datos disponible.

recortes de las tasas y tolerancia a la depreciación monetaria siguen siendo opciones, muchos bancos centrales están actuando con cautela para evitar reactivar la inflación, desencadenar la fuga de capitales o socavar la credibilidad de las políticas ganada con tanto esfuerzo. Para septiembre de 2025, los diferenciales de tasas de interés se mantienen en general en línea con las normas históricas en Brasil y Colombia, pero siguen comprimidos en Chile, México y Perú, lo que limita el margen para la política monetaria en esas economías (figura 1.12, panel b).

Los persistentes desafíos fiscales de América Latina y las tasas más altas por más tiempo

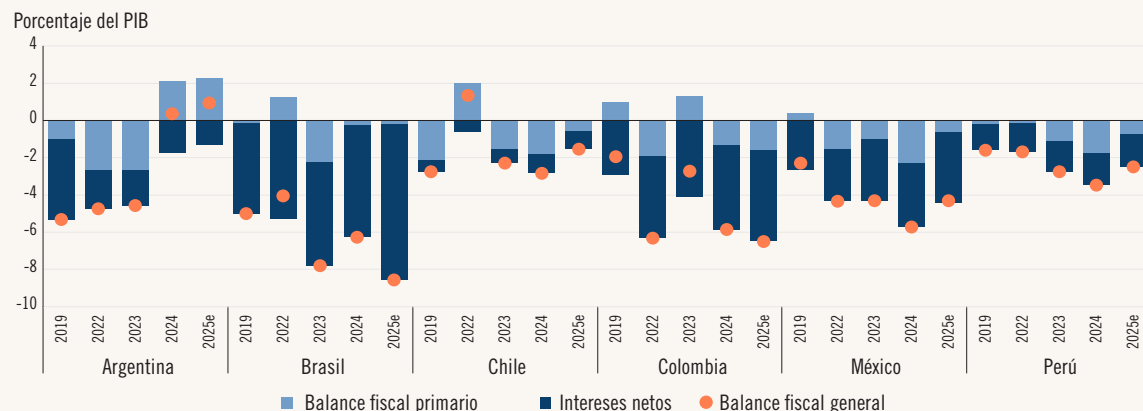
Los déficits fiscales se mantienen en niveles persistentemente altos en las economías más grandes de América Latina (figura 1.13). A pesar de los esfuerzos por abordar los déficits primarios a través de medidas como la eliminación gradual de los estímulos de la era de la pandemia y las reformas tributarias propuestas, muchas naciones tienen dificultades para alcanzar el equilibrio fiscal general debido, principalmente, a la creciente carga del servicio de la deuda. Un caso distinto en medio de esta tendencia regional es Argentina, que recientemente ha logrado avances significativos hacia la consolidación fiscal, consiguiendo superávits fiscales. Mientras que parece poco probable que se produzca en la región una crisis de deuda generalizada similar a las de los años ochenta y noventa, los elevados niveles de deuda pública imponen costos considerables. En el caso de ALC-6, tan solo el servicio de la deuda consume, en promedio, el 11,1 por ciento del gasto público, lo que desplaza considerablemente las inversiones públicas cruciales en infraestructura y el apoyo esencial para el pago de pensiones (figura 1.14). La mayoría de los demás países, si bien han estabilizado las proporciones de deuda pública respecto al PIB en el período posterior a la pandemia, no se prevé que vuelvan a los niveles previos a la pandemia si no se produce una mayor consolidación fiscal (figura 1.15).

Este difícil panorama fiscal se ve agravado por los hábitos de gasto público de la región, como se destaca en el informe del Banco Mundial *Public Spending Policies in Latin America and the Caribbean: When Cyclicalities Meets Rigidities* (Políticas de gasto público en América Latina y el Caribe: Cuando la ciclicidad se encuentra con las rigideces).⁵ En el informe se distingue entre gasto corriente e inversión pública: los gastos corrientes, incluidos los salarios y los programas sociales, tienden a ser procíclicos —es decir, aumentan durante los períodos de auge económico— pero resultan rígidos y difíciles de recortar durante las fases descendentes, lo que ejerce presión sobre los presupuestos.

5 Riera-Crichton y Vuletin (2024).

Figura 1.13.

Déficits fiscales persistentes en un contexto de aumento en el pago de intereses

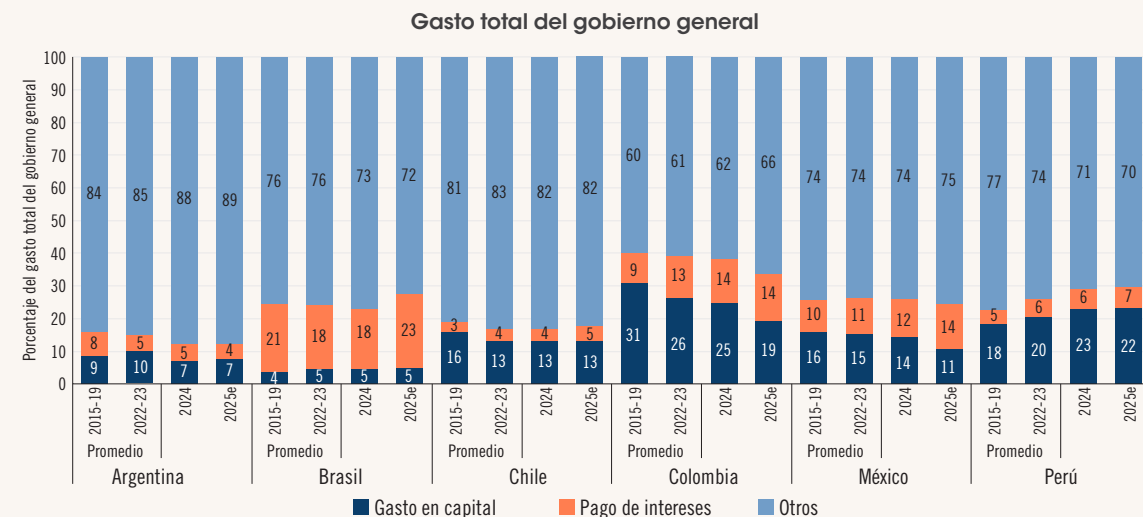


Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación; PIB = producto interno bruto.

Figura 1.14.

El servicio de la deuda restringe el espacio fiscal para la inversión

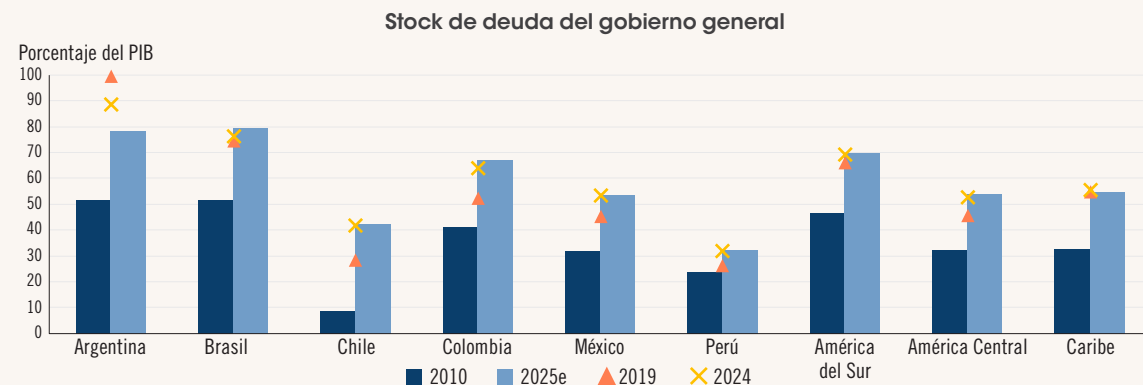


Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación; PIB = producto interno bruto.

Figura 1.15.

La deuda pública se ha estabilizado en niveles altos

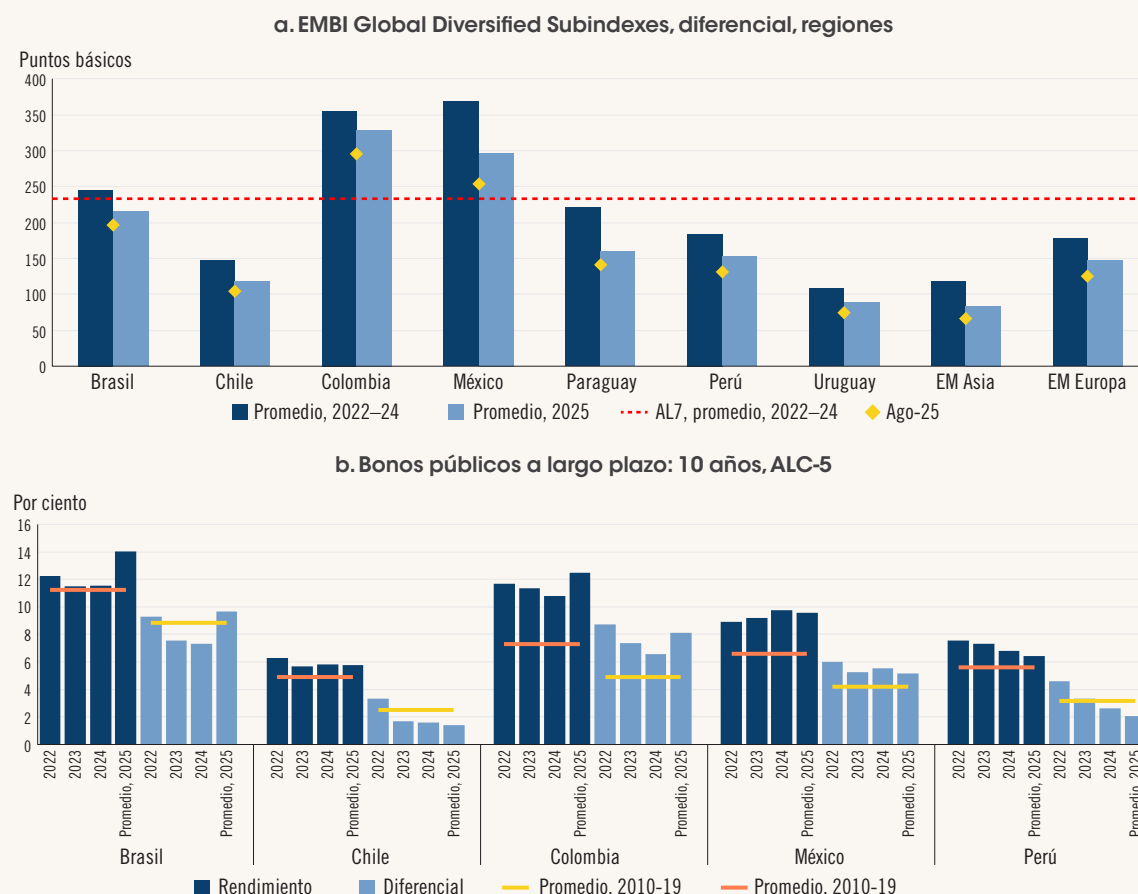


Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación; PIB = producto interno bruto.

Figura 1.16.

Los costos del endeudamiento se mantienen elevados



Fuentes: Para el panel a, cálculos del personal del Banco Mundial basados en J.P. Morgan; para el panel b, cálculos del personal del Banco Mundial basados en Haver Analytics, Banco Central del Perú, y datos económicos de la Reserva Federal de los Estados Unidos (FRED), Banco de la Reserva Federal de St. Louis. Ambos paneles contienen datos hasta el 31 de agosto de 2025.

Nota: EM = mercado emergente; AL = América Latina; ALC = América Latina y el Caribe.

a. Para el panel a, el Índice EMBI Global Diversified de J.P. Morgan (EMBIGD) hace un seguimiento de los instrumentos de deuda líquidos, denominados en dólares estadounidenses, de mercados emergentes, a tasa fija y flotante, emitidos por entidades soberanas y cuasisoberanas. El diferencial del Índice de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI) refleja la diferencia entre el rendimiento de estos instrumentos y el rendimiento de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos con vencimiento comparable. Los agregados son promedios aritméticos. Los mercados emergentes de Asia incluyen India, Indonesia, Malasia y Filipinas. Los mercados emergentes de Europa incluyen Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania y Serbia. El AL7 incluye a Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

b. Para el panel b, el diferencial que se muestra en la figura representa la diferencia entre el rendimiento de la deuda pública a 10 años de los países de ALC-5 (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) y el rendimiento de los bonos del Tesoro de Estados Unidos a 10 años.

En marcado contraste, la inversión pública, vital para el crecimiento a largo plazo y el bienestar de los ciudadanos, a menudo se lleva la peor parte de los ajustes fiscales cuando los Gobiernos enfrentan dificultades financieras. Esta dinámica significa que con frecuencia se sacrifica el desarrollo esencial a largo plazo para dar cabida a la inflexibilidad de los gastos corrientes y la carga persistente del servicio de la deuda. En el caso de las estrategias para mejorar las cuentas fiscales a través de una mayor movilización de ingresos, en el LACER de octubre de 2022, Nuevos enfoques para cerrar la brecha fiscal,⁶ y en un nuevo informe regional del Banco Mundial, Repensar la tributación en América Latina y el Caribe para el crecimiento: Objetivos, respuestas conductuales y avances tecnológicos,⁷ se propone un marco para mejorar la combinación de impuestos a fin de fomentar el crecimiento tan necesario (recuadro 1.3).

El reciente aumento del stock de deuda de las economías de ALC se produce en un contexto de tasas de interés persistentemente altas sobre la deuda pública, un desafío que la región ha enfrentado históricamente (figura 1.16, panel a). La relajación más lenta de la política monetaria en las principales economías mundiales, junto con los esfuerzos

6 Banco Mundial (2022).

7 Vuletin (2025).

Recuadro 1.3.

Hacia una combinación tributaria más inteligente para América Latina y el Caribe: Perspectivas conductuales, tecnológicas y estratégicas para un nuevo plan fiscal

En América Latina y el Caribe (ALC), la dependencia histórica de bases impositivas estrechas, tasas legales elevadas y sistemas administrativos engorrosos ha producido una combinación tributaria que a menudo es regresiva, distorsiva e inhibidora del crecimiento, lo que refleja un marco de políticas tradicional conformado por una rígida disyuntiva entre la eficiencia de la recaudación (a través de los impuestos al valor agregado y los impuestos sobre la renta de las sociedades) y la equidad (a través de los impuestos sobre la renta de las personas físicas y los impuestos sobre el patrimonio). En un nuevo informe del Banco Mundial titulado *Rethinking Taxation in Latin America and the Caribbean for Growth: Objectives, Behavioral Responses, and Technological Advances*,^a se propone una combinación tributaria estratégica: una configuración de instrumentos tributarios más inteligente, informada desde el punto de vista conductual (que tenga en cuenta cómo responden los contribuyentes a los cambios tributarios) y tecnológicamente disponible. Fundamentalmente, se va más allá de los dos objetivos convencionales de eficiencia y equidad para abordar también el imperativo de la región de fomentar el crecimiento y mejorar las condiciones de vida. El objetivo no es gravar más, sino gravar mejor.

La combinación de impuestos propuesta ofrece una respuesta integral y prospectiva a los desafíos fiscales más persistentes de ALC. Comienza por abordar las tasas excepcionalmente altas del impuesto sobre la renta de las sociedades (IRS) de la región —las más altas del mundo en la actualidad—, que no solo desalientan la inversión y fomentan la evasión, sino que también amplifican los efectos de un entorno empresarial hostil más amplio. La regulación excesiva, los sistemas judiciales ineficientes, los complejos procedimientos de cumplimiento y la escasez de mano de obra calificada contribuyen a crear un clima en el que las empresas no solo evaden impuestos, sino que evaden a la región. Un régimen de IRS más competitivo, con tasas más bajas y una administración simplificada, es esencial para atraer inversiones, estimular la creación de empleo y revertir décadas de desempeño insatisfactorio en materia de productividad y crecimiento.

Los sistemas del impuesto sobre la renta de las personas físicas, si bien son sumamente progresivos en teoría, se asientan sobre bases estrechas y tasas máximas elevadas que generan ingresos limitados e importantes distorsiones de conducta. En el extremo superior de la distribución del ingreso —donde residen el espíritu empresarial, la innovación y la mano de obra altamente calificada— los contribuyentes responden en gran medida a los impuestos sobre la renta de las personas físicas. Pueden reducir las horas de trabajo, pasar a arreglos informales o salir por completo de la fuerza laboral. En el informe se propone ampliar moderadamente la base del IRPF para incluir a las personas de ingreso mediano alto, donde las respuestas conductuales son menos pronunciadas, al tiempo que se protege a las poblaciones vulnerables. Este enfoque puede aumentar los ingresos, reducir las distorsiones y respaldar una estrategia de crecimiento más inclusiva y dinámica.

El dilema del impuesto al valor agregado (IVA) es igualmente central. En un esfuerzo por mitigar la regresividad, muchos países de ALC aplican tasas reducidas o exenciones para bienes esenciales. Pero esto los obliga a mantener tasas estándar altas para satisfacer las necesidades de ingresos, lo que crea distorsiones, complica la administración y beneficia desproporcionadamente a los miembros de grupos de ingresos más altos que consumen más bienes exentos. En el informe se recomienda ampliar la base del IVA, bajar la tasa estándar y combinar el sistema con transferencias monetarias focalizadas. Esto no solo neutralizaría la regresividad, sino que simplificaría el código tributario, mejoraría la transparencia y aumentaría la eficiencia general del sistema.

En lo que respecta a la equidad, se aboga por abandonar los impuestos a la riqueza, que, a pesar de su atractivo teórico, son difíciles de aplicar debido a la movilidad de los activos financieros y la complejidad de su valuación. En cambio, propone aprovechar el impuesto sobre la propiedad como una forma práctica y exigible de tributación sobre la riqueza. Los bienes inmuebles son inherentemente inmóviles, pueden valuarse con herramientas digitales modernas y representan una proporción significativa de la riqueza en América Latina y el Caribe. Los impuestos a la propiedad pueden administrarse localmente, vincularse a servicios públicos visibles y ampliarse progresivamente, lo que los convierte en una alternativa arraigada y compatible con el crecimiento en lugar de gravar el capital móvil. En resumen, el impuesto sobre la propiedad es el impuesto a la riqueza inteligente.

Recuadro 1.3. Hacia una combinación tributaria más inteligente para América Latina y el Caribe: Perspectivas conductuales, tecnológicas y estratégicas para un nuevo plan fiscal (continuación)

Por último, en el informe se eleva a las transferencias monetarias focalizadas (TCT) de un instrumento de política social a la categoría de piedra angular fiscal. En el análisis tributario tradicional, a menudo se adopta una visión de equilibrio parcial, en la que se trata a los impuestos y las transferencias como instrumentos separados. Sin embargo, este informe adopta una perspectiva de equilibrio general, reconociendo que los TCT y los impuestos están profundamente interrelacionados. Al ofrecer una redistribución directa y eficiente, los TCT liberan al sistema tributario para centrarse en instrumentos más simples y neutrales, como el IVA, para la generación de ingresos. Esta reconfiguración reduciría al mínimo las distorsiones, mejoraría la transparencia y daría lugar a una arquitectura fiscal más sólida desde el punto de vista del comportamiento y más sostenible desde el punto de vista político.

En conjunto, estas reformas conforman una combinación de impuestos coherentes y adaptables que alinea la política fiscal con la urgente necesidad de inversión, innovación y creación de empleo de la región. Complementan un gasto público más inteligente y ofrecen un camino creíble hacia la restauración del contrato social, transformando la tributación de una fuente de fricción a un catalizador del desarrollo inclusivo y sostenido.

Notas

a. Vuletin (2025).

continuos para combatir la persistente inflación, ha aumentado los costos de endeudamiento para la mayoría de los gobiernos de ALC-5. De hecho, el repunte en el costo de endeudamiento gubernamental en Brasil y Colombia ha sido notorio (figura 1.16, panel b). Si bien se anticipa cierta normalización de las tasas de interés, ahora es muy improbable que estos costos vuelvan por completo a los niveles significativamente más bajos observados en la última década. Esta realidad exige un enfoque fiscal más cauteloso, ya que la era de tasas de interés mundiales excepcionalmente bajas parece haber quedado atrás en el futuro previsible. Más allá de la dinámica de las tasas de interés generales, las primas de riesgo soberano también han contribuido a elevar los costos de endeudamiento para países específicos como Colombia y México.

Sector financiero: Los préstamos morosos se moderan, mientras que el crecimiento del crédito difiere entre las subregiones.

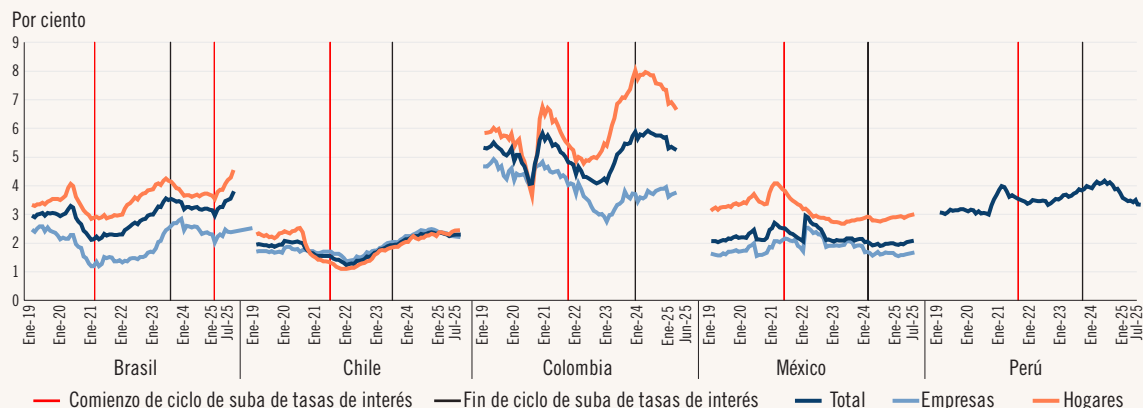
El ciclo de restricción monetaria que comenzó en 2022 ha elevado los costos del endeudamiento en toda ALC, lo que contribuyó a un aumento moderado de los préstamos morosos (NPLs por sus siglas en inglés). Si bien los bancos centrales de la región han comenzado a relajar sus políticas monetarias, el contexto de liquidez mundial sigue siendo difícil, ya que la reducción más lenta de las tasas de interés en las economías avanzadas limita el ritmo de los recortes de las tasas internas. Esta limitación podría prolongar las tensiones financieras de los hogares y las empresas, lo que aumentaría los riesgos para la calidad crediticia. Los datos recientes no muestran un deterioro importante, pero las tendencias siguen siendo dispares. En Brasil, se registró un ligero repunte de los NPLs, probablemente como reflejo de los recientes aumentos en las tasas, mientras que en Colombia se registró un modesto descenso, respaldado por una dinámica de crecimiento más sólida (figura 1.17).

El crecimiento del crédito también sigue siendo desigual en la región. La mayoría de las economías sudamericanas aún no han recuperado las tasas de crecimiento del crédito previas a la pandemia, con excepciones notables entre Argentina, Paraguay y Uruguay (figura 1.18, panel a). Por el contrario, algunas economías de América Central y el Caribe siguen registrando una sólida expansión del crédito, lo que es congruente con el mejor desempeño económico (figura 1.18, panel b).

Figura 1.17.

Las tendencias de los préstamos morosos justifican una vigilancia constante

Proporción de préstamos morosos en relación con el total de préstamos brutos, ALC-5



Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en estadísticas nacionales.

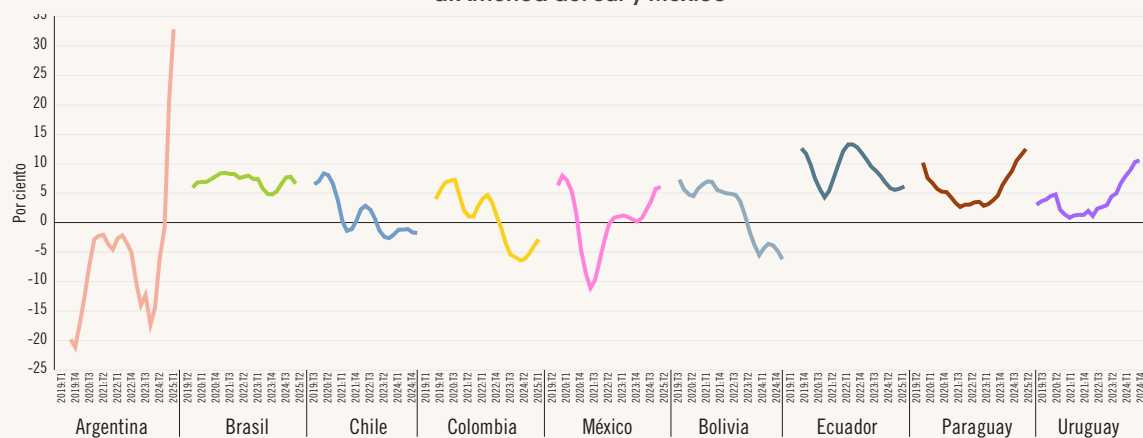
Nota: La deuda de los hogares está compuesta por hipotecas y préstamos de consumo. Los préstamos morosos son préstamos en mora en los pagos contractuales, definidos como una mora de más de 90 días en el caso de Brasil, Chile, México y Perú, y de 30 días en el caso de Colombia.

Figura 1.18.

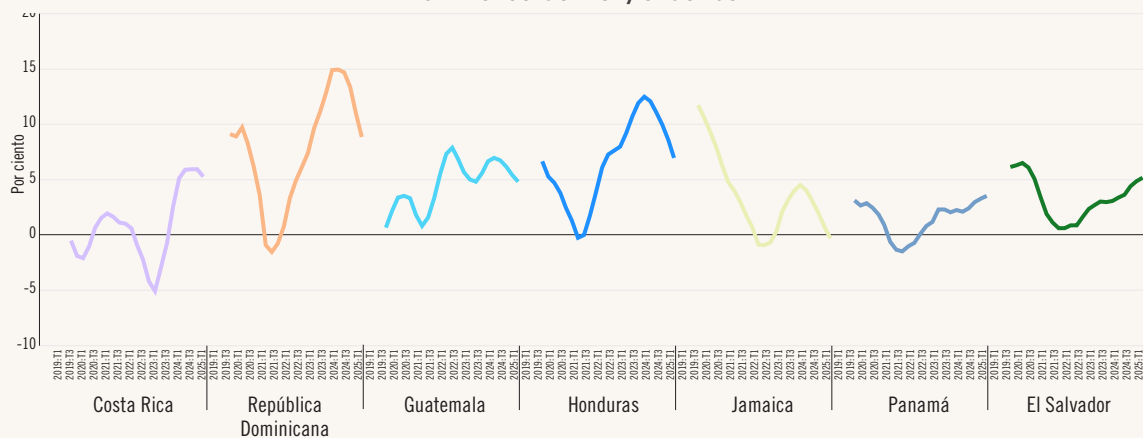
Divergencias en el crecimiento del crédito entre las economías de ALC

Crecimiento real del crédito (promedio móvil anual)

a. América del Sur y México



b. América Central y el Caribe



Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en Haver Analytics.

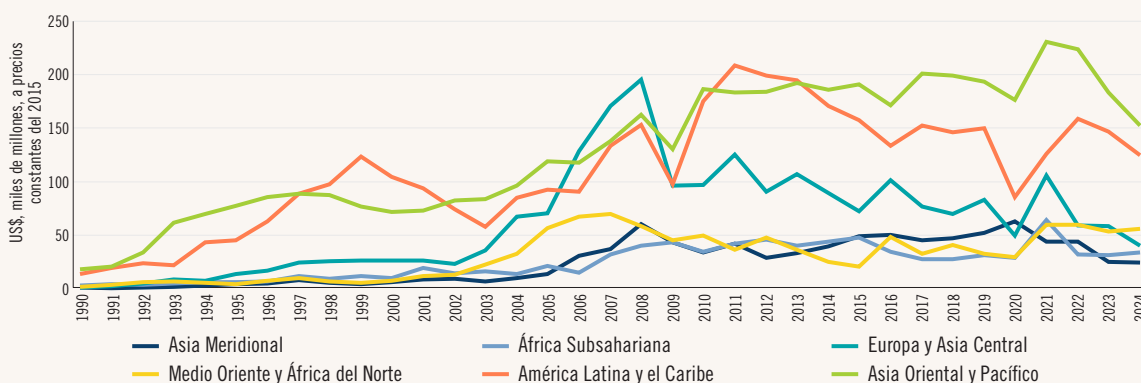
La inversión extranjera directa está disminuyendo en la región

Los flujos de inversión extranjera directa (IED) en la región —así como en otros mercados emergentes y economías en desarrollo— han ido disminuyendo (figura 1.19, panel a), en parte debido a la mayor incertidumbre mundial, las fricciones comerciales y la lentitud con la que se concreta el nearshoring más allá de algunos sectores y países (para evidencia sobre México, recuadro 1.4). Esta disminución de los últimos dos años se ha visto impulsada en gran medida por Brasil y otras economías importantes del Cono Sur (figura 1.19, panel b). Sin embargo, en varios países del Caribe

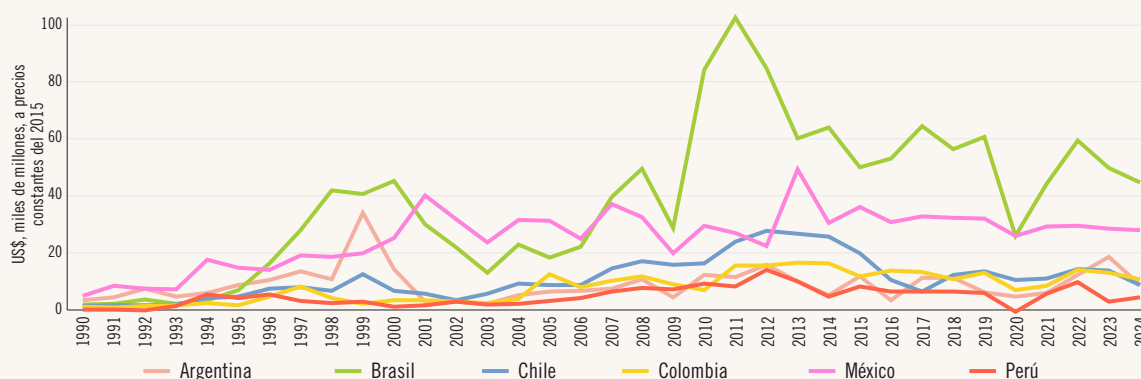
Figura 1.19.

La inversión extranjera directa en ALC está disminuyendo

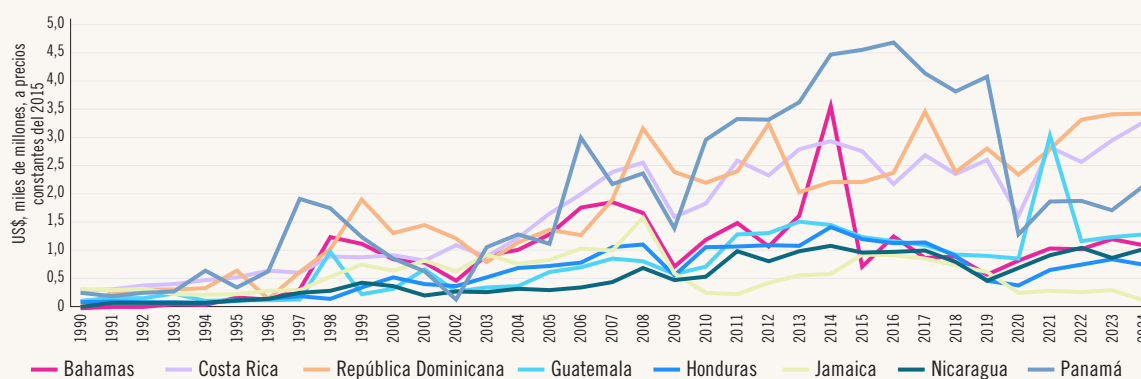
a. Entradas totales de IED, por región



b. Entradas totales de IED, por país de ALC-6



c. Entradas totales de IED por país de América Central y el Caribe



Fuentes: Personal del Banco Mundial utilizando datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y datos del PIB de la publicación Macro Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: Importes convertidos a valores reales con el índice de precios al consumidor (IPC) extraído de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (BLS); los países incluidos se extrajeron de la lista de países Macro Poverty Outlook del Banco Mundial. IED = inversión extranjera directa; ALC = América Latina y el Caribe.

Recuadro 1.4.

Nearshoring focalizado en México: Evidencia de las tensiones comerciales entre EE. UU. y China (2018-2020)

Las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China entre 2018 y 2020 ofrecen valiosas perspectivas sobre los impactos localizados de los cambios en la política comercial en la dinámica del nearshoring. Un estudio en curso de Rodríguez-Castelán, Vázquez y Winkler proporciona la primera evidencia subnacional sobre cómo actores en terceros países—específicamente, los municipios mexicanos—respondieron a la reconfiguración de los flujos comerciales globales provocada por el aumento de aranceles a los productos chinos.^a Entre los principales hallazgos:

- **Las ganancias en exportaciones se concentraron en municipios expuestos.** Los municipios mexicanos con canastas exportadoras más concentradas en productos sujetos a aranceles de EE. UU. sobre China experimentaron incrementos significativamente mayores en sus exportaciones hacia Estados Unidos. Un aumento del 1 por ciento en la exposición a estos aranceles se asoció con un incremento del 4,3 por ciento en las exportaciones manufactureras locales. En general, se estima que las tensiones comerciales aumentaron las exportaciones manufactureras de México a Estados Unidos en un 41 por ciento entre los municipios analizados—equivalente al 15,6 por ciento del total de exportaciones manufactureras de México.
- **Efectos indirectos positivos en el mercado laboral.** Estas ganancias en exportaciones se tradujeron en mejores resultados laborales. Los municipios más expuestos a las tensiones comerciales registraron un aumento del 5,6 por ciento en el ingreso laboral total; un incremento de 0,41 puntos porcentuales en el empleo de trabajadores semicalificados; y una reducción de 0,25 puntos porcentuales en la informalidad, particularmente entre trabajadores no calificados y calificados. Los efectos indirectos en el sector servicios fueron positivos, aunque menores. No se observaron efectos significativos en la agricultura.
- **No hay evidencia de desvío comercial.** El estudio descarta la posibilidad de que estas ganancias se debieran al transbordo de productos chinos a través de México. Los municipios más expuestos a las tensiones comerciales no experimentaron aumentos desproporcionados en las importaciones desde China, lo que sugiere respuestas genuinas de producción local.
- **Se redujeron las presiones migratorias.** De manera interesante, los municipios con mayor exposición también atrajeron más migrantes en edad laboral, lo que sugiere que el nearshoring puede contribuir a la reasignación interna de mano de obra. Esto es consistente con hallazgos previos que indican que las regiones que atrajeron más inversión extranjera directa (IED) recibieron más inmigrantes internos y probablemente registraron menores flujos migratorios hacia Estados Unidos (Aroca y Maloney 2005).^b Es decir, más exportaciones desde México reducen las presiones para la migración hacia el exterior.
- **Los resultados del estudio son sólidos frente a especificaciones alternativas,** incluidas variables de control por tasas de mortalidad derivadas de la pandemia de COVID-19 y tamaño poblacional inicial.

Implicaciones para América Latina y el Caribe (ALC) ante la renovada incertidumbre comercial. A medida que evolucionan las políticas arancelarias y se reestructura la arquitectura del comercio global, la experiencia mexicana ofrece lecciones críticas para los países de ALC:

- **Pueden ocurrir ganancias localizadas a partir de cambios en la política comercial global.** Las modificaciones en la política comercial pueden generar beneficios económicos altamente localizados, particularmente en regiones con capacidad exportadora existente y alineación sectorial con la demanda cambiante.
- **El posicionamiento estratégico importa.** La proximidad geográfica de México, sus acuerdos comerciales (en particular, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, T-MEC) y sus costos laborales competitivos lo posicionaron para capitalizar las oportunidades de nearshoring. Ventajas similares podrían ser aprovechadas por otros países de ALC con la infraestructura y los marcos normativos adecuados.

Recuadro 1.4. Nearshoring focalizado en México: Evidencia de las tensiones comerciales entre EE. UU. y China (2018-2020) (continuación)

- **Se ven afectados la dinámica laboral y migratoria.** El nearshoring puede fomentar ganancias inclusivas en el mercado laboral, especialmente para trabajadores semicalificados y no calificados, y puede influir en los patrones de migración interna—factores que deben considerarse en la planificación del desarrollo regional.
- **Se necesitan políticas oportunas de “preparación exportadora”.** Para beneficiarse del nearshoring, los países de ALC deben abordar proactivamente los cuellos de botella en logística, marcos regulatorios y competencias laborales. El caso mexicano subraya la importancia de estar “listos para exportar” cuando ocurren cambios en la política comercial global.

Notas

- a. Rodríguez-Castelán, Vázquez y Winkler (próximamente).
b. Aroca y Maloney (2005).

y América Central se han registrado aumentos en las entradas de IED (figura 1.19, panel c). En términos generales, los niveles de IED en México se han mantenido estables, lo que pone de manifiesto las dificultades para traducir el posicionamiento estratégico en un impulso sostenido de las inversiones.

Caribe y América Central

Las economías del Caribe superaron a las latinoamericanas en 2024, aunque el desempeño varió entre los países dependientes del turismo y los exportadores de materias primas (tabla 1.1). Las economías dependientes del turismo han recuperado en gran medida los niveles de PIB previos a la pandemia, respaldadas por una fuerte recuperación de la llegada de turistas, aunque se prevé que el crecimiento del sector de los servicios se modere. Entre los exportadores de materias primas, Trinidad y Tabago y Surinam experimentaron fuertes caídas en la producción durante la pandemia debido en parte a la caída de los precios de las materias primas, pero el crecimiento ha repuntado a medida que los precios se han recuperado. Guyana ha experimentado una expansión sostenida y rápida del PIB desde 2020, impulsada por la nueva producción de petróleo. Más allá de las dinámicas macroeconómicas de corto plazo, persisten problemas de desarrollo a largo plazo, sobre todo en lo que respecta a la productividad y la movilidad laboral. En el recuadro 1.5 se describe un marco sobre cómo se puede aprovechar la migración calificada para apoyar el desarrollo económico local en América Central y el Caribe.

Las trayectorias de la deuda pública difieren en el Caribe y América Central. Varios países han reducido la relación deuda-PIB a través del crecimiento y la disciplina fiscal. El Comité de Supervisión del Programa Económico (EPOC) de Jamaica ofrece un modelo de supervisión fiscal transparente. A partir del 1 de enero de 2025, la supervisión fiscal de Jamaica pasó a manos de la Comisión Fiscal y el Comité Asesor Independientes,

Tabla 1.1.

Las perspectivas de crecimiento en el Caribe superan el promedio regional, pero los resultados siguen siendo desiguales

Estimaciones y pronósticos de crecimiento del PIB real

País	2024	2025e
Exportadores de materias primas		
Trinidad y Tobago	2.5	1.4
Surinam	2.8	3.2
Guyana	43.6	11.8
Turismo-dependientes		
San Vicente y las Granadinas	4.1	4.0
Santa Lucía	3.9	2.6
Jamaica	-0.5	2.0
Granada	3.7	3.8
Dominica	2.1	3.1
Belice	3.5	1.5
Barbados	4.0	2.7

Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación.

Recuadro 1.5.

Aprovechar la migración calificada y el desarrollo económico local en América Central y el Caribe

América Central y el Caribe afrontan persistentes problemas de productividad, además de elevadas tasas de emigración.^a Si bien el elevado número de trabajadores que buscan empleo en el extranjero a menudo se considera simplemente como fuga de cerebros, probablemente debería considerarse como una “característica” y no como un “error” de las pequeñas economías que se puede aprovechar para acelerar el crecimiento local. Dicho esto, se ha analizado con cuidado de qué manera los patrones migratorios influyen en la productividad local y el crecimiento económico. Específicamente, ¿cómo podrían diferir los impactos en términos de desarrollo entre América Central y el Caribe, donde los niveles de habilidades de los migrantes son muy diferentes? ¿Cómo pueden los responsables de formular políticas utilizar este circuito para generar crecimiento local?

Un marco para la migración cualificada y el crecimiento local. En un informe del Banco Mundial publicado en 2023 se describe un marco que vincula la migración calificada y el desarrollo en el Caribe.^b Las crisis económicas en los países de destino influyen en el crecimiento de los países de origen a través de dos canales principales: las habilidades locales y la demanda local. El canal de habilidades capta de qué manera las oportunidades en el extranjero afectan el retorno a la educación y la distribución de habilidades a nivel local. Por ejemplo, la migración calificada puede aumentar los beneficios de la educación, generando efectos indirectos en la distribución de habilidades locales. El canal de demanda capta de qué manera los ingresos obtenidos en el extranjero pueden influir en la demanda y la inversión. Por ejemplo, la inversión de las remesas puede multiplicar los efectos de los ingresos de los migrantes en la demanda local.

Migración calificada en el Caribe. Los datos del Caribe sugieren un canal de habilidades débil impulsado por una baja prima por calificación a nivel nacional, en lugar de barreras a la escolarización. La calidad de la educación es tan alta que las enfermeras del Caribe reciben ofertas de empleo en Estados Unidos, donde ganan más de cuatro veces más. Como resultado, más del 70 por ciento de los enfermeros formados en el Caribe se trasladaron al extranjero. Al mismo tiempo, los sistemas de salud pública impiden que aumenten los salarios para compensar la escasez de enfermeras. Algunos países han tratado de fortalecer el canal de habilidades a través de “políticas de vinculación”, que subsidian el costo de la educación a cambio de servicios locales. Estas políticas han tenido poco éxito, lo que sugiere que el precio de los bonos es incorrecto. Además, desde 1997, los miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) han establecido un certificado de aptitudes, que permite la libre circulación de trabajadores calificados y aumenta de hecho el tamaño del mercado local.

Los estudios también indican un canal de demanda débil impulsado por bajos niveles de inversión de remesas y emprendimientos de los migrantes, en lugar de bajos niveles de migración de retorno. Muchos migrantes calificados regresan al Caribe, pero por lo general abandonan la fuerza laboral o inician negocios en el sector turístico, con un impacto limitado en la productividad local. Por lo general, las remesas se gastan en satisfacer necesidades básicas, lo que limita el potencial de inversión y reduce el multiplicador de la demanda agregada. Los intentos de canalizar las remesas hacia inversiones locales a través de cuentas de ahorro de los migrantes y de impuestos a las remesas han fracasado. Los esfuerzos recientes por interactuar directamente con las familias migrantes brindándoles acceso a oportunidades de inversión o préstamos comerciales garantizados por remesas parecen más prometedores.

Migración calificada en América Central. Aunque el marco del informe de 2023 del Banco Mundial se centra en la migración calificada en el Caribe, también puede aplicarse a América Central. En promedio, los migrantes de América Central tienen un nivel educativo relativamente inferior al de los del Caribe, aunque siguen estando ubicados en el medio o en la parte superior de la distribución de habilidades locales (Arayavechkit, Scott y Sousa, 2025). Esto puede debilitar el canal de habilidades porque los migrantes menos calificados tendrán un menor impacto en el retorno a la educación. Al mismo tiempo, las economías de América Central son más grandes y están más conectadas, lo que ofrece más oportunidades de empleo e inversión a nivel local. Esto puede fortalecer tanto las habilidades como los canales de demanda. Según un estudio realizado en 2025, los hogares que reciben remesas en el norte de Centroamérica gastan más en educación y es más probable que trabajen por cuenta propia.^c

Recuadro 1.5. Aprovechar la migración calificada y el desarrollo económico local en América Central y el Caribe (continuación)

Esto indica que las habilidades y los canales de demanda son algo más sólidos en América Central, aunque se necesitan políticas complementarias para garantizar que las inversiones en educación y emprendimientos se traduzcan en mayores ingresos.

Notas

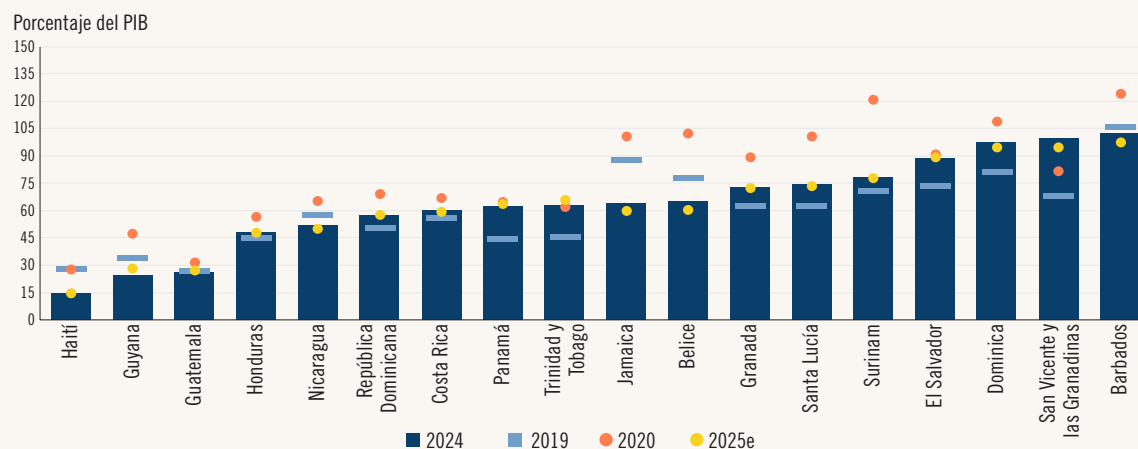
- Este recuadro se basa en el texto contribuido por Lucas Zavala, Unidad de Economía del Desarrollo, Comercio e Integración Internacional (DECTI) del Banco Mundial.
- Zavala (2023). El marco se basa en Khanna et al (2022).
- Arayavechkit, Scott y Sousa (2025).

recientemente creados, lo que supone una importante mejora institucional que aumenta la transparencia y la credibilidad. Barbados y Belice también han logrado avances notables a través de los esfuerzos de consolidación. Sin embargo, algunos países muy endeudados del Caribe aún enfrentan desafíos para lograr la sostenibilidad de la deuda (figura 1.20).

Figura 1.20.

Las trayectorias de la deuda pública varían entre los países del Caribe y Centroamérica

Stock de deuda del gobierno general



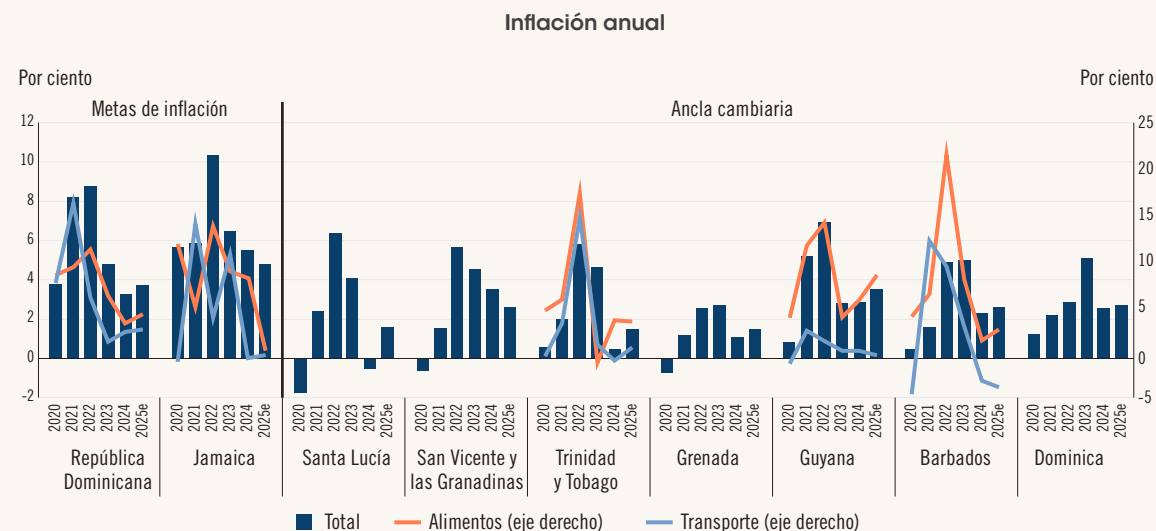
Fuentes: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación; PIB = producto interno bruto.

La inflación se disparó en todo el Caribe en 2022 debido a los aumentos de los precios mundiales de los alimentos y los combustibles, aunque países con tipo de cambio fijo amortiguaron el impacto en comparación con los países que tienen regímenes de metas de inflación. Desde 2023, la normalización de los precios ha ayudado a aliviar las presiones inflacionarias en toda la región (figura 1.21).

Figura 1.21.

Las presiones inflacionarias están disminuyendo



Fuentes: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial; la Oficina de Estadísticas de Guyana; Servicio de Estadística de Barbados; Fondo Monetario Internacional (FMI) y cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: Los valores de 2025 se basan en proyecciones (al 25 de septiembre de 2025). e = estimación.

Mercados laborales y condiciones sociales: Tendencias recientes y perspectivas futuras

La desaceleración económica limita la trayectoria de la pobreza

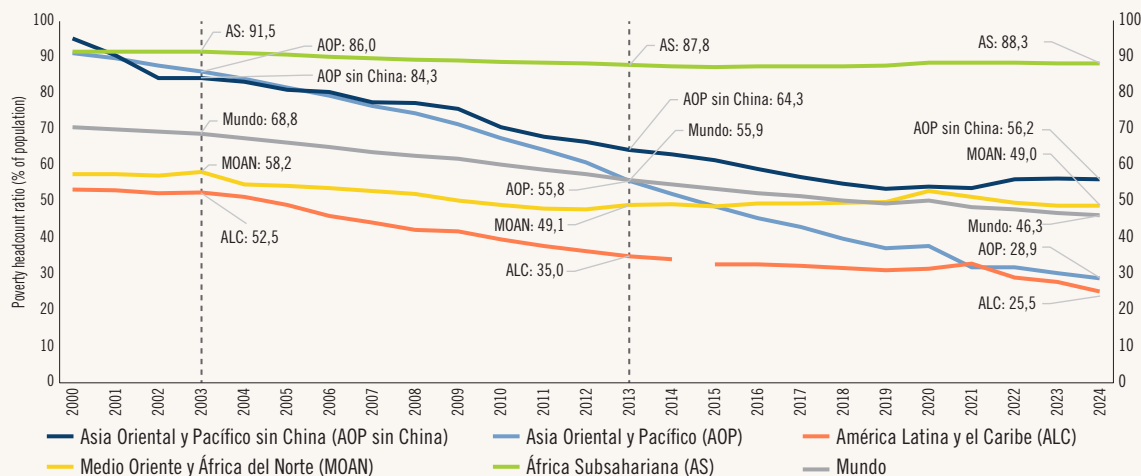
Históricamente, los avances sociales en variables clave, como la pobreza monetaria, han seguido de cerca el desempeño económico de las distintas regiones emergentes. En ALC, la tasa de pobreza experimentó una importante caída de 17,5 puntos porcentuales durante la “década dorada” de 2003-13, caracterizada por los elevados precios de las materias primas y un sólido crecimiento. Alrededor de un tercio de esta reducción fue impulsada por la redistribución, mientras que dos tercios se debieron al crecimiento económico, según el LACER de abril de 2019.⁸ Curiosamente, dentro del componente de crecimiento, aproximadamente un tercio (equivalente a un 20 por ciento de la reducción total de la pobreza) se debió a mejoras de los ingresos más permanentes y basadas en las tendencias, mientras que los dos tercios restantes (alrededor del 45 por ciento de la reducción total de la pobreza monetaria) se atribuyeron al aumento cíclico y más temporal de los ingresos. Esta composición subraya la vulnerabilidad de la reducción de la pobreza a las fluctuaciones cíclicas a corto plazo y a la volatilidad económica, y pone de relieve cómo los aumentos temporales de los ingresos pueden impulsar mejoras significativas, aunque frágiles, en los resultados en materia de pobreza.

A medida que el auge impulsado por el contexto internacional de 2003-13 se desvanecía y el crecimiento económico se desaceleraba, la reducción de la pobreza también se desaceleró, con una leve disminución de 9,5 puntos porcentuales entre 2013 y 2024 (figura 1.22). Por el contrario, las regiones que mantuvieron un crecimiento más constante del PIB y de la productividad laboral, en particular Asia oriental y Pacífico, lograron una reducción de la pobreza más agresiva durante ambos períodos. Impulsada principalmente por el sólido desempeño económico de China. Desde entonces, la región de Asia oriental y Pacífico ha coincidido con la tasa de pobreza de la región.

De cara al futuro, se prevé que las recientes revisiones de los pronósticos de crecimiento para los países de América Latina y el Caribe atemperarán aún más el dinamismo de la reducción de la pobreza (figura 1.23). Además de estos factores macroeconómicos adversos, la reciente revisión de las líneas internacionales de pobreza sobre la base de la

Figura 1.22.

La disminución de la pobreza se ha desacelerado en América Latina y el Caribe, a pesar de que ha continuado en otras regiones emergentes

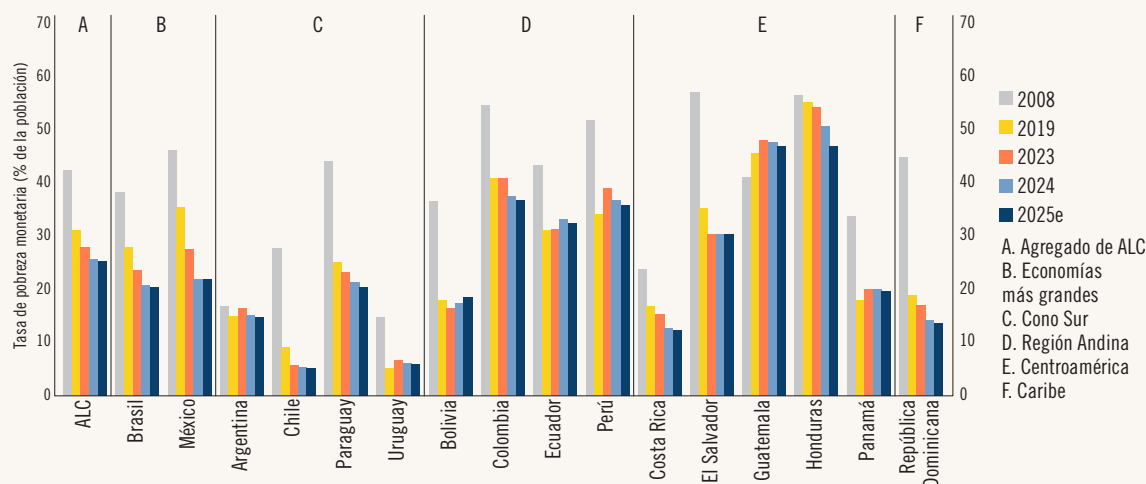


Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en “Regional Poverty and Inequality Update, Latin America and the Caribbean, October 2025” (Práctica Global de Pobreza y Equidad del Grupo Banco Mundial). Los datos para la región de ALC se extrajeron del Laboratorio de Equidad para ALC del Grupo Banco Mundial, mientras que los datos para otras regiones se extrajeron de la Plataforma de Pobreza y Desigualdad (PIP) del Grupo Banco Mundial. Los datos sobre China se extrajeron del informe Macro Poverty Outlook del Grupo Banco Mundial, actualizado por última vez el 25 de septiembre de 2025.

Nota: En el gráfico se utiliza una línea de pobreza para los países de ingreso mediano alto de USD 8,30 al día, en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA) de 2021. Las líneas verticales discontinuas marcan la “década dorada” de la reducción de la pobreza en ALC. El agregado regional de América Latina y el Caribe se basa en 18 países de la región respecto de los cuales había microdatos disponibles a nivel nacional. En los casos en que no se disponía de datos, los valores se estimaron utilizando una combinación de métodos, incluidas microsimulaciones, y luego se agruparon para crear estimaciones regionales. Debido a revisiones metodológicas sustanciales en la encuesta oficial de hogares de México de 2016, que resultaron en una discontinuidad en la serie de pobreza, se ha introducido una ruptura en la serie de ALC-18 a partir de 2015. En el caso de otras regiones, los valores de 2024 se estimaron mediante el modelo de previsión inmediata implementado por la PIP. La estimación para Asia oriental y Pacífico (sin China) se deriva restando los datos de China sobre la población pobre y la población total de los agregados de Asia oriental y Pacífico publicados por el PIP.

Figura 1.23.

La disminución de la pobreza se está desacelerando en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe



Fuente: Macro-Poverty Outlook (Annual Meetings 2025), Banco Mundial.

Nota: En el gráfico se utiliza una línea de pobreza para los países de ingreso mediano alto de USD 8,30 al día, en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA) de 2021. En el caso de Argentina, los datos solo abarcan zonas urbanas. Para Brasil, Costa Rica, República Dominicana, Honduras, México y el agregado de ALC, debido a cambios en la encuesta y la metodología, el valor de 2008 no es del todo comparable con el resto de la serie. En el caso de Colombia, Paraguay y Uruguay, debido a cambios metodológicos y en las encuestas, los valores a partir de 2023 no son del todo comparables con el resto de la serie. En el caso de Chile, se utiliza el valor de 2009 para 2008 y el de 2017 para 2019. En el caso de Colombia, se utiliza el valor de 2022 para 2023. En el caso de Guatemala, se utiliza el valor de 2008 para 2008 y el de 2014 para 2019. En el caso de México, el valor de 2018 se utiliza para 2019 y el de 2022 para 2023. En el caso de México, las cifras de 2025 son una proyección en la que se utiliza una distribución neutra (2024) con traslado = 0,87, basado en el PIB per cápita en unidades constantes de moneda nacional. El agregado regional de América Latina y el Caribe se basa en 18 países de la región respecto de los cuales había microdatos disponibles a nivel nacional. En los casos en que no se disponía de datos, los valores se estimaron utilizando una combinación de métodos, incluidas microsimulaciones, y luego se agruparon para crear estimaciones regionales. Actualizado el 25 de septiembre de 2025. e = estimación. p = pronóstico. ALC = América Latina y el Caribe.

Recuadro 1.6.

Revisión de las líneas mundiales de pobreza: Implicaciones para América Latina y el Caribe de la actualización de 2021 sobre la paridad del poder adquisitivo

Entre 2017 y 2021, el Banco Mundial modificó sus líneas internacionales de pobreza para reflejar las tasas actualizadas de paridad del poder adquisitivo (PPA) y la disponibilidad de mejores datos nacionales sobre pobreza. Los nuevos umbrales de pobreza —USD 3,00 al día para los países de ingreso bajo, USD 4,20 para los países de ingreso mediano bajo y USD 8,30 para los países de ingreso mediano alto— reemplazan las líneas diarias anteriores de USD 2,15, USD 3,65 y USD 6,85, respectivamente. Estos ajustes se derivan de los datos del Programa de Comparación Internacional (PCI) de 2021, que captaron los niveles de precios después de la pandemia de COVID-19, y de las metodologías mejoradas de las encuestas de hogares, que reflejan mejor los patrones reales de consumo.

Para la región de América Latina y el Caribe (ALC), estos ajustes dieron lugar a un panorama ligeramente más sombrío. La pobreza extrema, definida por el nuevo umbral de USD 3,00, aumentó del 3,8 por ciento al 5,3 por ciento de la población en 2023. La pobreza en la línea de ingreso mediano alto aumentó del 25 por ciento al 27,9 por ciento. Sin embargo, es fundamental recordar que el 97 por ciento del cambio en las tasas de pobreza de ALC se atribuye a la revisión de las líneas internacionales de pobreza y no al deterioro de las condiciones económicas. Las tendencias subyacentes de la pobreza se mantienen constantes, pero los parámetros de referencia actualizados ofrecen una medida más precisa y completa de las privaciones en toda la región.

actualización de la paridad de poder adquisitivo (PPA) de 2021 ha dado lugar a un aumento estadístico en la medición de la pobreza en ALC, aun cuando las tendencias subyacentes se mantienen prácticamente sin cambios (recuadro 1.6). Este panorama económico moderado implica que el motor principal de la reducción de la pobreza será menos potente. Este desafío se ve agravado por el escaso espacio fiscal en muchos países de la región, que limitará gravemente la capacidad de los gobiernos para lograr mejoras importantes a través de las transferencias sociales. Dado que los niveles de deuda pública siguen siendo elevados y los déficits fiscales persistentes, la capacidad para implementar programas sociales, nuevos o ampliados, se reduce, lo que deja menos margen para amortiguar el impacto de un crecimiento económico más lento en las poblaciones vulnerables.

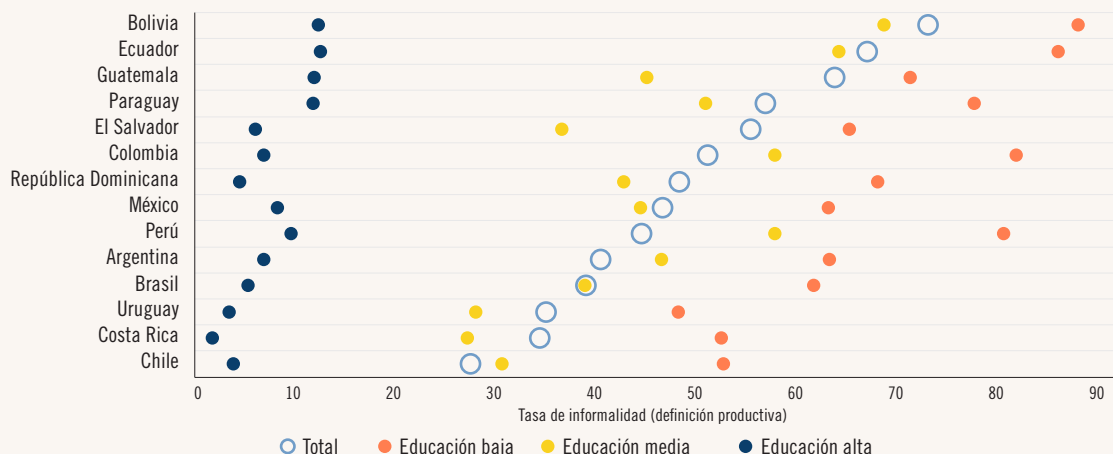
Estas limitaciones son particularmente preocupantes dada la alta prevalencia de informalidad en la región. Una proporción significativa de la fuerza laboral permanece fuera del sector formal, a menudo debido a un bajo nivel educativo y de habilidades, y a la baja productividad del sector moderno, lo que limita la disponibilidad de empleos asalariados de mejor calidad (figura 1.24). Para muchos trabajadores informales, incluida la mayoría de los trabajadores por cuenta propia (véase el Capítulo 2), la informalidad es una opción deseable dada su ventaja comparativa, derivada de sus niveles de calificación relativamente bajos. De hecho, la evidencia de México sugiere que los trabajadores por cuenta propia valoran la independencia y el hecho de ser su propio jefe aproximadamente al valor de sus ingresos. Otros, sin embargo, preferirían un empleo asalariado formal pero son desplazados de los empleos para los que están calificados debido a la rigidez de las regulaciones del mercado laboral y, en consecuencia, siguen dependiendo estructuralmente de las transferencias públicas para obtener apoyo básico, precisamente en un momento en que los gobiernos tienen menos espacio fiscal para proporcionarlo. Esta doble limitación pone de relieve la existencia de más dificultades para lograr nuevos avances sociales significativos a corto y mediano plazo.

Del empleo a los ingresos: la recuperación desigual de los ingresos laborales en América Latina y el Caribe

Los ingresos laborales siguen siendo, con mucho, la principal fuente de recursos de los hogares en todos los quintiles de ingresos, lo que pone de relieve el papel fundamental de las condiciones del mercado laboral en la configuración del bienestar general (figura 1.25). Si bien las transferencias públicas son particularmente importantes para los hogares de bajos ingresos —pues proporcionan un apoyo esencial y ayudan a aliviar la pobreza y la vulnerabilidad—, las pensiones y los ingresos de capital adquieren cada vez más importancia para los grupos de ingresos más altos, lo que refleja su mayor acceso a fuentes de ingresos diversificadas. Sin embargo, en última instancia, los ingresos laborales siguen siendo la piedra angular del bienestar de los hogares en toda la distribución, por lo que los mercados laborales

Figura 1.24.

Las tasas de informalidad laboral siguen siendo altas en los países de ALC, especialmente entre las personas con menor nivel educativo

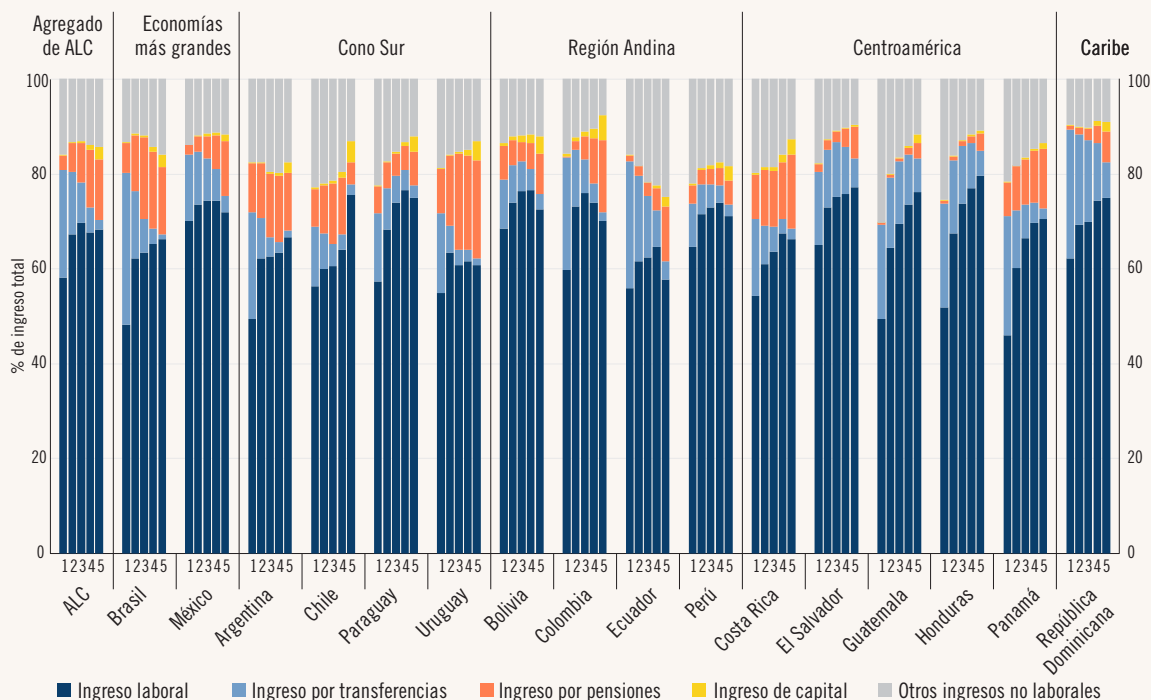


Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en LAC Equity Lab.

Nota: La informalidad basada en la productividad se define como la proporción del empleo que representan los trabajadores familiares no remunerados, los trabajadores independientes no calificados y los trabajadores asalariados de pequeñas empresas. El grado de instrucción se clasifica como: Bajo (sin escolaridad, primaria completa o secundaria incompleta). Educación media (educación secundaria completa o educación superior incompleta), y educación alta (educación superior completa). La mayoría de los puntos de datos corresponden al tercer trimestre de 2024, excepto para Colombia, Costa Rica y Ecuador (2024:T4); Bolivia y Uruguay (2024:T2); El Salvador (2023:T4); y Guatemala (2022:T4).

Figura 1.25.

Los ingresos laborales son la fuente de ingresos más importante

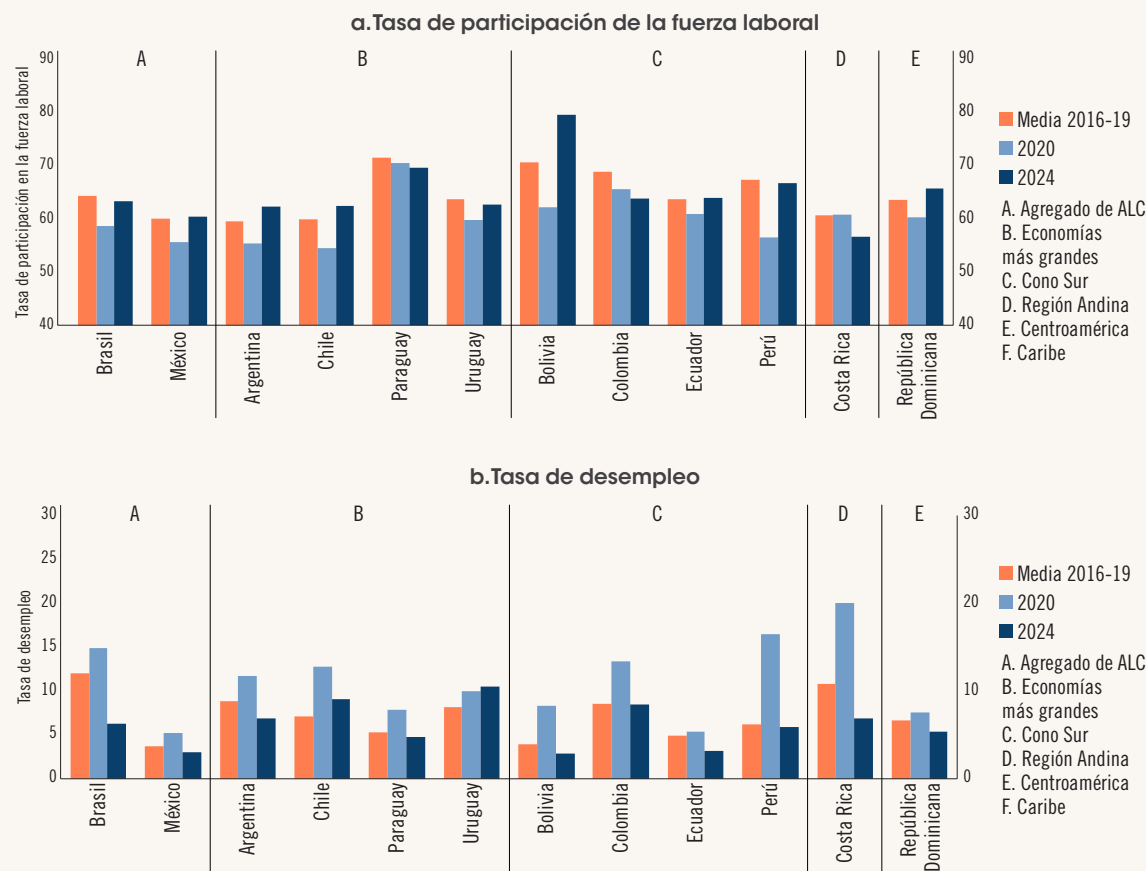


Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en LAC Equity Lab y la Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (CEDLAS-Banco Mundial).

Nota: La composición del ingreso se presenta por quintiles de ingresos, desde un mínimo de 1 hasta un máximo de 5. Los datos corresponden a 2024, excepto Chile, donde corresponden a 2022, y Bolivia, El Salvador y Guatemala, a 2023. ALC = América Latina y el Caribe.

Figura 1.26.

La participación en la fuerza laboral y el desempleo ya se encuentran en los niveles anteriores a la pandemia



Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en LAC Equity Lab y LABLAC (CEDLAS-Banco Mundial).

Nota: La tasa de participación en la fuerza laboral es la proporción de la población adulta (edades de 15+) que participa en la fuerza laboral. La fuerza de trabajo incluye tanto a las personas empleadas como a las que buscan trabajo activamente (es decir, los desempleados). La tasa de desempleo refleja la proporción de la fuerza laboral que está desempleada. En este gráfico, la mayoría de los puntos de datos se basan en información del tercer trimestre de cada año. Las excepciones incluyen a Colombia, Costa Rica y Ecuador, donde los datos se extrajeron del cuarto trimestre, y Bolivia, Uruguay y el agregado regional para ALC, donde los datos corresponden al segundo trimestre. A partir de 2021, debido a cambios metodológicos, los valores informados para Colombia y Ecuador no son totalmente comparables con los de años anteriores. En el caso de Paraguay, los valores a partir de 2022 tampoco son totalmente comparables con los de períodos anteriores. En el caso de Uruguay, los valores de 2016-19, 2020 y 2024 no son totalmente comparables entre sí debido a cambios metodológicos y deben considerarse indicativos. ALC = América Latina y el Caribe.

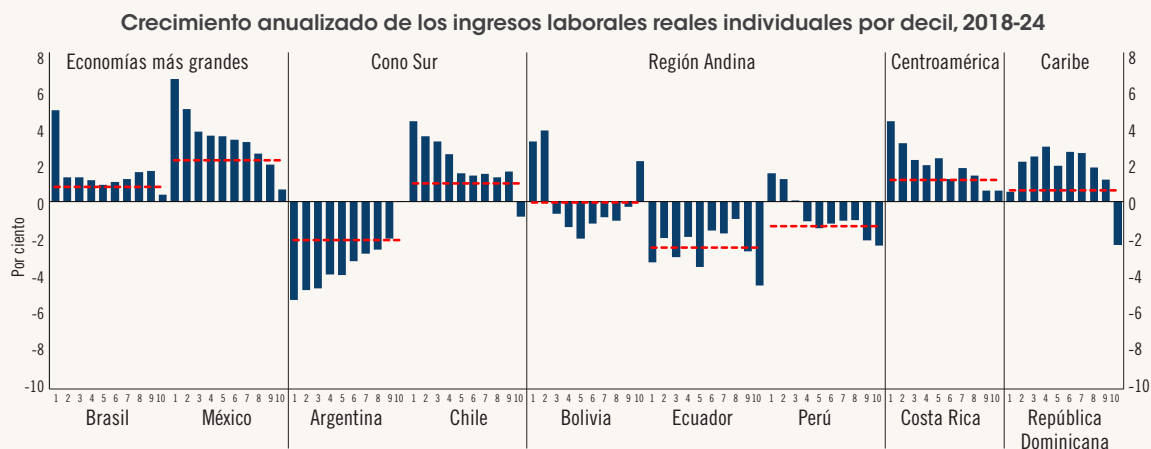
inclusivos y resilientes son esenciales para un progreso social sostenido. Por lo tanto, para evaluar la trayectoria de indicadores sociales clave, como la pobreza monetaria, es fundamental hacer un seguimiento de la evolución de las principales tendencias de los ingresos laborales.

Si bien los indicadores agregados clave de la cantidad del mercado laboral —a saber, la participación en la fuerza laboral y el desempleo— han regresado en gran medida a sus niveles promedio anteriores a la pandemia o a largo plazo en todos los países de ALC, lo que indica una normalización en el panorama laboral (figura 1.26), el aspecto de la calidad del mercado laboral muestra un panorama más aleccionador. La recuperación del ingreso laboral individual real promedio ha sido desigual, observándose solo aumentos modestos en varios países (figura 1.27). Cabe destacar que, en muchos de estos casos, los aumentos de ingresos se han concentrado en los grupos de ingreso más bajo, mientras que los deciles de ingresos medianos y altos han experimentado un estancamiento —o incluso una disminución— en los ingresos laborales reales.

En conjunto, estos resultados ponen de relieve que, si bien el mercado laboral se ha estabilizado en los niveles de empleo, aún no ha generado mejoras generalizadas en los ingresos. Esto refuerza la importancia de reorientar la atención de las políticas hacia la mejora de la calidad del empleo, el aumento de la productividad y el apoyo al crecimiento salarial para garantizar que los ingresos laborales puedan volver a ser un motor confiable del progreso social.

Figura 1.27.

El crecimiento de los ingresos laborales ha sido pequeño y desigual en la mayoría de los países



Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en LABLAC (CEDLAS-Banco Mundial).

Nota: Las líneas punteadas rojas reflejan el crecimiento anualizado de los ingresos laborales reales individuales en la muestra total. En la mayoría de los países, el crecimiento anualizado del ingreso laboral real individual se calcula utilizando datos anuales de 2018 a 2024. En el caso de Argentina, los datos abarcan solo las zonas urbanas. Para Chile, la variación se basa en datos trimestrales desde 2018:T4 hasta 2023:T4; en el caso de Bolivia, con datos anuales de 2018 a 2023. En el caso de Brasil y México, las cifras de 2024 son preliminares.

Más escolaridad, mismos empleos: el exceso de educación y los límites de la absorción en el mercado laboral

Datos recientes de varios países de ALC revelan un patrón sorprendente: la prima salarial asociada con la educación ha disminuido en los deciles de ingresos donde el nivel educativo ha aumentado más. En algunos países, esta erosión es más visible en la parte inferior de la distribución, donde la educación secundaria se ha expandido rápidamente; en otros, es más pronunciada en la parte superior, donde la educación terciaria se ha extendido más. Esta tendencia indica que el mercado laboral no ha seguido el ritmo de los avances educativos logrados en toda la región, lo que debilita el vínculo tradicional entre la escolaridad y la movilidad ascendente (figura 1.28).

Figura 1.28.

La disminución de los ingresos derivados de la educación contribuyó a un modesto crecimiento de los ingresos laborales

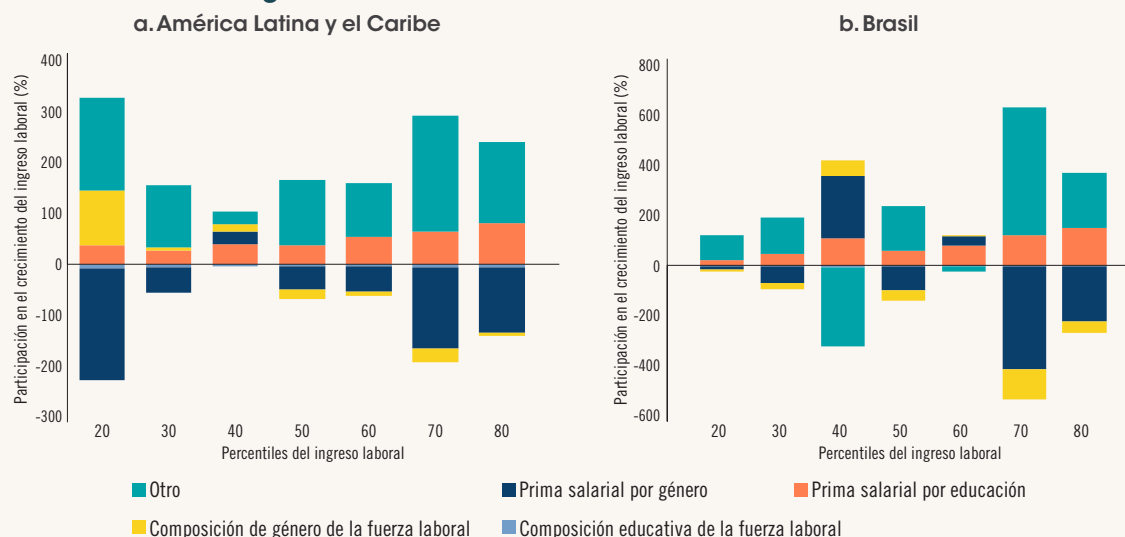
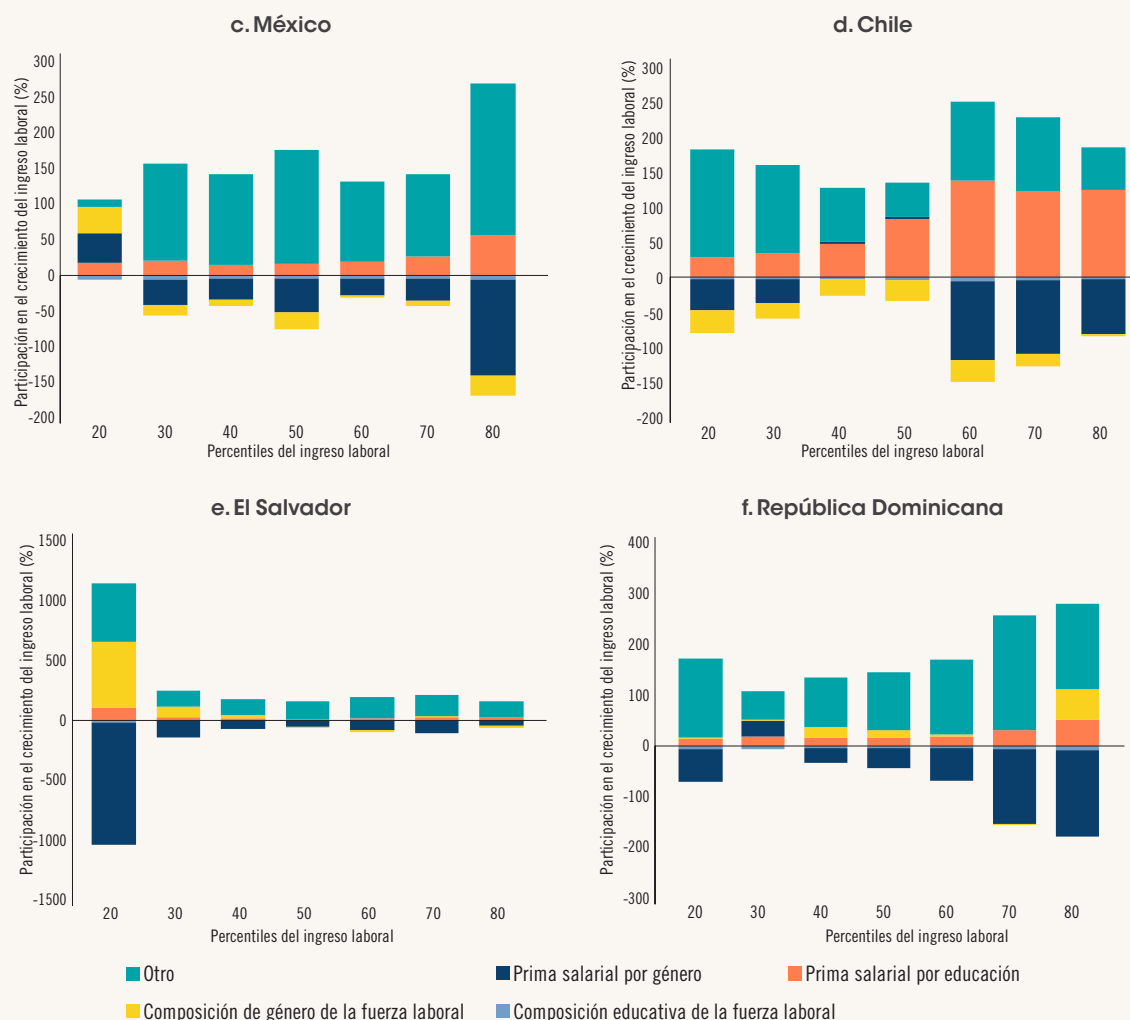


Figura 1.28. La disminución de los ingresos derivados de la educación contribuyó a un modesto crecimiento de los ingresos laborales (continuación)



Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en datos de LABLAC para países con datos comparables en 2016 y 2024.

Nota: En el gráfico se presentan los resultados de los desgloses de Oaxaca-Blinder utilizando funciones de influencia recentradas (Ríos-Ávila, 2020) que analizan los cambios en la distribución del ingreso laboral entre percentiles en Brasil, Chile, El Salvador, México y República Dominicana. Muestra la proporción del crecimiento que corresponde a cada componente. La suma de todos los componentes es igual a 100 puntos porcentuales. En el análisis se utilizan ingresos laborales a escala logarítmica y características de los trabajadores (sexo, educación, edad, sector, tipo de empleo, ubicación) para distinguir entre cambios en las características (dotaciones) y las primas salariales asociadas (rendimientos). "Otros" incluye factores como la edad, el sector, el tipo de empleo, la ubicación y los efectos constantes en el plazo. El uso de datos transversales en lugar de longitudinales significa que los resultados capturan tanto a los trabajadores que cambiaron de percentil como a los que no lo hicieron. La muestra incluyó trabajadores de 15+ años de edad. Los gráficos están ordenados de la siguiente manera: agregado de ALC, economías más grandes, Cono Sur, América Central y el Caribe. ALC = América Latina y el Caribe.

Un caso particularmente convincente es el de Brasil, que experimentó una de las expansiones educativas más rápidas de la historia entre 1995 y 2014. Un estudio reciente de Jaime (2021) proporciona pruebas claras y rigurosas de la desconexión entre el aumento del grado de instrucción y los resultados del mercado laboral. A pesar de un notable aumento en la proporción de trabajadores con educación secundaria y terciaria, la estructura ocupacional del empleo permaneció prácticamente sin cambios. Muchos trabajadores recién formados fueron absorbidos en ocupaciones de menor complejidad y menor remuneración, lo que llevó a una degradación ocupacional generalizada en todos los niveles educativos. Mientras que los salarios de los trabajadores con bajo nivel educativo aumentaron, los de los trabajadores de nivel medio y alto disminuyeron, lo que redujo drásticamente las brechas salariales y socavó los rendimientos de la educación.

Esta discordancia entre el aumento del grado de instrucción y el estancamiento de la mejora ocupacional tiene importantes implicaciones. En primer lugar, revela rendimientos decrecientes de una mayor expansión educativa en ausencia de mejoras complementarias en la demanda de mano de obra. En segundo lugar, el modelo utilizado en el estudio muestra que es probable que un nuevo aumento de la educación, sobre todo en el nivel secundario, produzca aumentos mucho menores en los salarios y la producción, a menos que vayan acompañados de cambios estructurales en la economía que aumenten la demanda de empleos más calificados.

Estas conclusiones subrayan la necesidad de un doble eje de política: continuar mejorando el acceso y la calidad de la educación, al mismo tiempo que se fomenta un sector privado más dinámico y diversificado, capaz de generar oportunidades de empleo productivo. Sin esto, los trabajadores con mayor nivel educativo corren el riesgo de quedar atrapados en empleos de baja productividad, y la promesa de la educación como una vía hacia la movilidad ascendente y el crecimiento inclusivo podría seguir sin cumplirse.

Para entender por qué la demanda laboral no ha seguido el ritmo del aumento del nivel educativo es necesario profundizar en la estructura y el comportamiento de las empresas de la región. En el próximo capítulo se analiza de qué manera el espíritu empresarial, la dinámica de las empresas y las tendencias de la productividad determinan la capacidad de las economías de ALC para generar empleos de alta calidad, y qué instrumentos normativos pueden ayudar a liberar este potencial.

Referencias

- Arayavechkit, T., K. Scott y L. D. Sousa (2025). Remittances and Development: The Experience of Northern Central America. Washington, DC, Banco Mundial. <http://documents.worldbank.org/curated/en/099726405092540601>
- Aroca, P., y W. F. Maloney. 2005. "Migration, Trade, and Foreign Direct Investment in Mexico." *World Bank Economic Review* 19 (3): 449–72.
- Banco Mundial (2019). Latin America and the Caribbean Economic Review, abril de 2019. Efectos del ciclo económico en los indicadores sociales en América Latina y el Caribe: Cuando los sueños enfrentan la realidad. Washington, DC, Banco Mundial.
- Banco Mundial (2022). Latin America and the Caribbean Economic Review, October 2022. Nuevos enfoques para cerrar la brecha fiscal. Washington, DC, Banco Mundial.
- Banco Mundial (2024a). Latin America and the Caribbean Economic Review, octubre de 2024. Gravar la riqueza para promover la equidad y el crecimiento. Washington, DC, Banco Mundial.
- Banco Mundial (2024b). Regional Poverty and Inequality Update, Latin America and the Caribbean, October 2024. Banco Mundial.
- Banco Mundial (2025). Macro-Poverty Outlook (Reuniones Anuales 2025). Washington, DC, Banco Mundial.
- Beylis, G. y N. Lozano Gracia (eds. 2025). From Resource Rich to Resource Smart: Opportunities for Latin America and the Caribbean in the Energy Transition (De la abundancia a la gestión inteligente de los recursos naturales: Oportunidades para América Latina y el Caribe en la transición energética), Washington, DC, Banco Mundial.
- Caldara, D., M. Iacoviello, P. Molligo, A. Prestipino y A. Raffo (2020). The Economic Effects of Trade Policy Uncertainty. *Journal of Monetary Economics* 109 (enero): 38–59.
- Cirera, X. y W. F. Maloney (2017). The Innovation Paradox: Developing Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-up. Washington, DC, Banco Mundial.
- Financial Times (2025). "Trump Tracker: US Tariffs" (Rastreador de Trump: Aranceles de EE. UU.), <https://www.ft.com/content/2c473393-35fb-479d-8bba-236a1a98087c>.
- Göni, E. y W. F. Maloney (2017). Why Don't Poor Countries Do R&D? Variable Rates of Factor Returns across the Development Process, *European Economic Review* 94 (mayo): 126–47.
- Fondo Monetario Internacional (2025). World Economic Outlook (WEO) Update, July 2025. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/07/29/world-economic-outlook-update-july-2025>.
- Jaume, D. (2021). The Labor Market Effects of an Educational Expansion, *Journal of Development Economics* 149 (marzo): 102619. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2020.102619>.
- Khanna, G., E. Murathanoglu, C. B. Theoharides y D. Yang (2022). Abundance from Abroad: Migrant Income and Long-run Economic Development, NBER Working Paper 29862, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Malingre, V. (2025). "France Gets a Reprieve in Its Fight against the EU-Mercosur Agreement" (Francia obtiene un respiro en su lucha contra el acuerdo UE-Mercosur), *Le Monde*, 4 de julio de 2025. https://www.lemonde.fr/en/economy/article/2025/07/04/france-gets-a-reprieve-in-its-fight-against-eu-mercosur-agreement_6743003_19.html.
- Maloney, W. F., X. Cirera y M. M. Ferreyra (2025). Reclaiming the Lost Century of Growth: Building Learning Economies in Latin America and the Caribbean (Recuperar el siglo perdido de crecimiento: Hacia economías de aprendizaje en América Latina y el Caribe). Washington, DC, Banco Mundial.
- Riera-Crichton, D. y G. Vuletin (2024). Public Spending Policies in Latin America and the Caribbean: When Cyclicalities Meets Rigidities. Latin American Development Forum, Washington, DC, Banco Mundial. <http://hdl.handle.net/10986/42022>.
- Ríos-Ávila, F. (2020). Recentered Influence Functions (RIFs) in Stata: RIF Regression and RIF Decomposition, *The Stata Journal* 20 (1): 51–94.
- Vuletin, G. (2025). Repensar la tributación en América Latina y el Caribe para impulsar el crecimiento: objetivos, respuestas conductuales y avances tecnológicos. Washington, DC, Banco Mundial.
- Zavala, L. (2023). Skilled Migration and the Growth of Caribbean Nations. Washington, DC: Banco Mundial. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/98431d41f23ea70df4469a9e177ffda6-0370012023/original/2309-Skilled-Migration-Growth.pdf>.



Capítulo 2

El desafío del emprendimiento en América Latina y el Caribe

Emprendedores: los motores de la creación de empleo y el crecimiento

el emprendedor es una figura central pero poco estudiada en las economías en desarrollo. Los emprendedores, no los gobiernos, son los movilizados de capital y los creadores de empleos y valor agregado. Además, desde que Joseph Schumpeter profundizó por primera vez en el estudio del emprendedurismo en las décadas de 1930 y 1940,¹ los emprendedores han sido reconocidos como la fuente de innovación y desarrollo que aumenta la productividad de las empresas y los trabajadores, y mejora los niveles de vida a lo largo del tiempo. Son quienes identifican las nuevas tecnologías, reconocen su potencial como negocio en el entorno local y luego las llevan al mercado. En este proceso, las start-ups crean nuevos y mejores empleos. En los Estados Unidos, por ejemplo, las start-ups representan alrededor del 20 por ciento de la creación total de empleo, y las empresas de alto crecimiento, que generalmente son jóvenes, representan casi el 50 por ciento.²

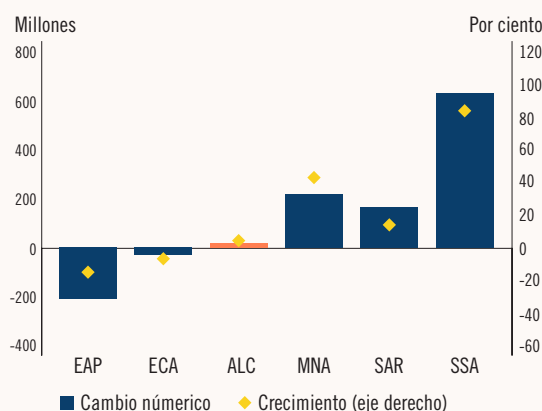
Comprender el emprendedurismo es, por lo tanto, fundamental para enfrentar el desafío laboral que enfrenta el mundo y que se ha convertido en un tema central en la agenda del Banco Mundial. Tres regiones, en conjunto, sumarán más de 1.000 millones de personas a la población en edad de trabajar entre 2025 y 2050, mientras que la creación de empleo se ha desacelerado, incluso antes de las crisis superpuestas de los últimos cinco años. Los cambios estructurales, incluidos los cambios en los patrones comerciales, el cambio climático y la transición energética, así como el desarrollo de tecnologías como la inteligencia artificial, añaden aún más incertidumbre.

Se espera que la población en edad de trabajar en América Latina y el Caribe crezca de manera modesta, en poco menos del 5 por ciento entre 2025 y 2050, lo que equivale a 22 millones de personas (Figura 2.0). Sin embargo, varios países experimentarán aumentos significativos. Por ejemplo, se espera que las poblaciones en edad de trabajar de Guatemala y Honduras aumenten en más del 40 por ciento entre 2025 y 2050. Al mismo tiempo, 14 países verán disminuir sus poblaciones en edad de trabajar; solo en Brasil, la población en edad de trabajar disminuirá en 10 millones de personas, y en estos casos, mejorar la calidad del empleo mediante un crecimiento sostenido de la productividad será clave. El denominador común para ambos desafíos de política es la necesidad de impulsar el desarrollo del sector privado: inversiones fundamentales, un entorno propicio para los negocios y la movilización de capital privado, donde el actor central es el emprendedor.

Dado el papel dinámico y esencial del espíritu empresarial, surgen dos preguntas con respecto a América Latina y el Caribe (ALC), ya que la región continúa enfrentando tasas de crecimiento bajas, ingresos estancados y descontento social general. Primero, ¿ALC tiene un problema de emprendedurismo, ya sea en términos de la densidad de nuevas empresas dinámicas o en el entorno propicio que debería apoyarlas?

En segundo lugar, ¿por qué los empresarios no desempeñan su papel central en el aprovechamiento de los mayores rendimientos que ofrecen las técnicas y tecnologías comerciales innovadoras? Como una faceta de la paradoja de la innovación, donde los rendimientos de la adopción e invención tecnológica son mucho más altos en los países en desarrollo que en las economías avanzadas, pero los esfuerzos de innovación son sustancialmente menores,³ las nuevas tecnologías, técnicas y mercados prometen grandes retornos para los empresarios de ALC, pero siguen generalmente

Figura 2.0.
Incremento de la población en edad de trabajar entre 2025 y 2050



Fuentes: Perspectivas de la Población Mundial de la ONU (base de datos); Banco Mundial.

Nota: EAP = Asia Oriental y Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; LAC = América Latina y el Caribe; MNA = Medio Oriente, Norte de África, Afganistán y Pakistán; SAR = Asia Meridional; SSA = África Subsahariana. El panel muestra el cambio en la población en edad de trabajar, utilizando el método de referencia durante 2025-2050 por región de EMDE, en magnitud absoluta y como cambio porcentual en el lado derecho.

1 Schumpeter (1934, 1942).
2 Decker et al. (2014).
3 Véase Cirera y Maloney (2017).

Recuadro 2.1.**Terminología utilizada en este capítulo**

Este capítulo utiliza los siguientes términos para distinguir diferentes tipos de emprendedores y emprendimientos.

- **Autoempleo:** personas que trabajan para sí mismas en lugar de como asalariados. Esta categoría abarca desde trabajadores por cuenta propia en pequeñas tiendas “familiares” hasta propietarios de empresas grandes y dinámicas.
- **Trabajadores por cuenta propia:** autoempleados sin empleados.
- **Empresas empleadoras:** empresas dirigidas por un propietario autónomo que emplean al menos a un trabajador más allá del propietario.
- **Empresario empleador:** personas que trabajan por cuenta propia que contratan al menos a un empleado.
- **Microempresas:** empresas con 0 a 5 empleados, incluidos los trabajadores por cuenta propia y las empresas de empleadores muy pequeños.
- **Emprendedores transformacionales:** un subconjunto de emprendedores con alto potencial de crecimiento, con la capacidad de innovar y crear empleos a gran escala.

sin explotarse. Esta incapacidad o falta de voluntad para explotar estas nuevas oportunidades ha llevado a la pérdida de industrias, bajo crecimiento de la productividad y oportunidades perdidas para la región. También es una posible explicación de la “trampa de los ingresos medios” explorada en el 2024 World Development Report, entre otros.⁴

Este capítulo explora el lado emprendedor de la paradoja de la innovación en ALC: ¿Por qué, a pesar de las amplias oportunidades tecnológicas, tan pocos emprendedores impulsan la innovación, el crecimiento y la creación de empleo significativos? En primer lugar, evalúa la cantidad y calidad de la actividad empresarial en la región, distinguiendo entre una gran masa de microempresarios de bajo crecimiento y un grupo más pequeño de empresas potencialmente transformadoras (consulte el recuadro 2.1 para ver las definiciones de los términos utilizados en este capítulo). Luego, el capítulo examina el capital humano y las capacidades de los emprendedores transformacionales antes de pasar al entorno propicio más amplio, como el acceso al financiamiento, la regulación y la calidad institucional, que puede apoyar u obstaculizar su desarrollo. Juntos, estos elementos proporcionan un marco para comprender las limitaciones del emprendimiento dinámico en ALC y un plan de acción para liberar su potencial.

El emprendimiento como experimentación

Si bien la adopción de nuevas tecnologías por parte de las empresas ya establecidas es importante, la entrada de nuevas empresas es un motor más poderoso del crecimiento de la productividad y la creación de empleo, ya que alimenta el aprendizaje nacional y el proceso vital de destrucción creativa. La evidencia empírica muestra que la contribución de la entrada y salida de empresas al crecimiento de la productividad es especialmente grande en países como Colombia y Chile, y la creación de empleo en Estados Unidos es impulsada de manera desproporcionada por nuevas empresas. Esto significa que el espíritu empresarial, la actividad de creación y operación de nuevas empresas, juega un papel esencial en la generación de dinamismo económico.

El emprendimiento es fundamentalmente un proceso de experimentación, marcado por la incertidumbre y el riesgo. Su éxito depende no solo de las personas que pueden identificar y buscar nuevas oportunidades, sino también de los ecosistemas que apoyan dicha toma de riesgos a través de instituciones y regulaciones habilitadoras. Los países en desarrollo parecen obtener menos “impulso” de este proceso de experimentación: las nuevas empresas tienden a ser menos productivas que las incumbentes, lo que implica que la rotación de empresas no se traduce automáticamente en ganancias de productividad, como se ilustra en la figura 2.1.

4 Véase World Bank (2024).

La Figura 2.2 identifica las oportunidades empresariales (el panel de la izquierda) como derivadas de la llegada global de nuevos procesos y productos y la capacidad de las empresas para aprovechar estas nuevas tecnologías. Idealmente, las empresas nuevas y más productivas que resultan impulsan aumentos en la productividad, el crecimiento y la creación de empleo. Sin embargo, el resultado depende del entorno y, por lo tanto, de los rendimientos generales del espíritu empresarial, y de las capacidades subyacentes de los emprendedores.

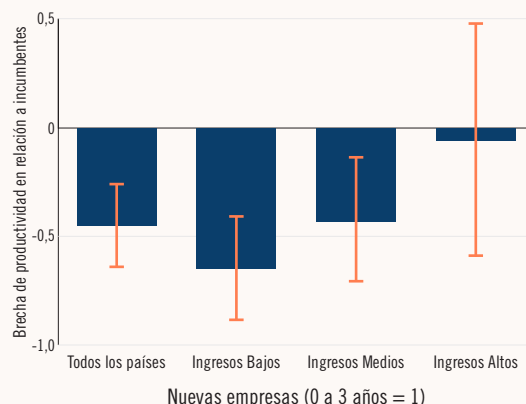
El entorno propicio (el panel central de la figura 2.2) afecta al retorno de la actividad empresarial y a la disponibilidad de los factores complementarios necesarios, así como a los costos de la experimentación (incluida la fluidez de los flujos de información, las barreras o el apoyo institucional y jurídico, y la financiación y la capacidad de diversificar el riesgo) y al coste del fracaso (incluida la facilidad de liquidación/quiebra, estigma social y la dificultad de reincorporarse a la fuerza laboral asalariada). Finalmente, la presencia de alternativas con un perfil de riesgo-rendimiento más atractivo, que van desde la inversión en sectores de baja productividad, como el inmobiliario, hasta la búsqueda de rentas, puede desviar las energías empresariales. Sin un entorno propicio de apoyo, los empresarios capaces no querrán o no podrán ingresar al mercado o tener éxito si lo hacen.

Sin embargo, el dinamismo será limitado incluso en el mejor entorno regulatorio sin empresarios capaces. Los estudios sobre las características personales de los empresarios han disfrutado de un resurgimiento, en parte debido a aumentos sustanciales en los datos de alta calidad a nivel de empresa, y en parte debido a una fascinación por la cultura de las start-ups durante del siglo XXI.⁵ Este resurgimiento se ha producido juntamente con el enfoque en la psicología y la economía del comportamiento,⁶ y los avances en el estudio de la calidad de la gestión.⁷

Figura 2.1.

Las diferencias en la productividad laboral entre entrantes e incumbentes son grandes en los países en desarrollo

Brecha de productividad entre entrantes e incumbentes

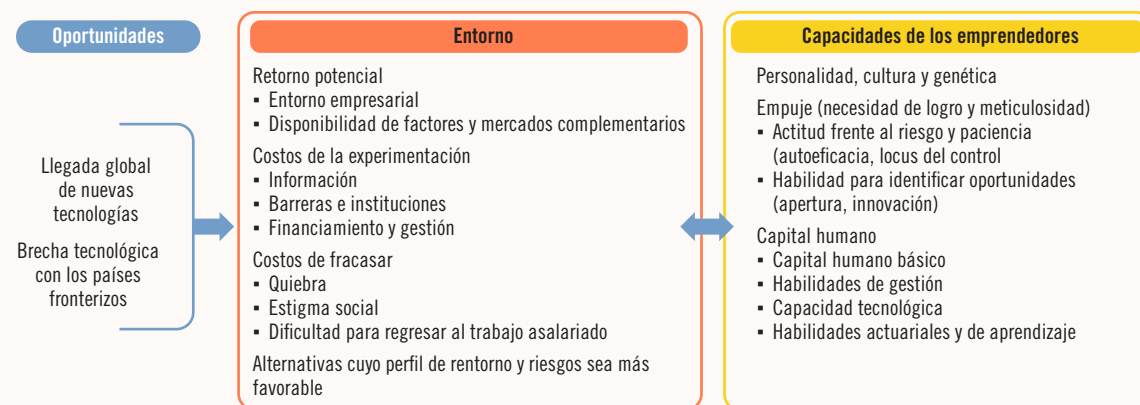


Fuentes: Cirera y Ding (de próxima publicación), basadas en datos de la encuesta de adopción de tecnología a nivel de empresa (FAT) del Banco Mundial.

Nota: La figura muestra la brecha de productividad laboral entre los entrantes y los incumbentes por nivel de ingreso del país y controlando los efectos fijos del sector del país. Los participantes son empresas de entre 0 y 3 años. Su nivel de productividad está estandarizado a 1.

Figura 2.2.

Factores que impulsan la adopción de tecnología



Fuente: Cusolito y Maloney 2018.

5 Kerr, Kerr, y Xu (2018).

6 Astebro et al. (2014).

7 Bloom, Bond, y Van Reenen (2007).

Como destaca el panel de la derecha de la figura 2.2, las capacidades empresariales son una función de la personalidad y la cultura que se manifiestan en el impulso y la actitud hacia el riesgo y las oportunidades.⁸ Además, existe un espectro de capital humano que contribuye a la eficacia empresarial. La educación básica primaria y secundaria, donde ALC sigue muy rezagada, determina la cartera de emprendedores y talento científico. El hecho de que solo alrededor del 40 por ciento de la población estuviera alfabetizada en los países económicamente de alto desempeño de ALC (Argentina, Chile y Uruguay en el siglo XIX y principios del XX) en comparación con los niveles de casi el 100 por ciento en Suecia y Dinamarca, igualmente ricos, significaba que la densidad potencial de empresarios de alta calidad en esos países nórdicos era dos o tres veces mayor: una gran oportunidad perdida para ALC.⁹

Más allá de este capital humano fundamental, se necesitan capacidades y prácticas gerenciales específicas para administrar una empresa moderna, mientras que se necesitan altos niveles de capacidades tecnológicas para reconocer nuevas oportunidades tecnológicas. En relación con esto, la capacidad de evaluar el perfil de riesgo-rendimiento de los nuevos proyectos en relación con los existentes determina cómo reaccionarán los empresarios locales a la nueva información sobre nuevas oportunidades.¹⁰

Cantidad versus calidad de los emprendimientos: ¿Es ALC, de hecho, una región de emprendedores?

Fuertes intenciones de emprender

ALC es una región con un alto nivel de iniciativa emprendedora, al menos en lo que se refiere a las actitudes expresadas. En la figura 2.3 se utilizan datos de Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹¹ para mostrar que, en comparación con las poblaciones de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las poblaciones de los países de ALC muestran mayores intenciones de emprender, capacidades autopercebidas más fuertes, pero oportunidades ligeramente menores para iniciar un negocio en su entorno local. El miedo al fracaso, que puede desalentar la creación de empresas, es moderadamente menor, lo que indica una disposición relativamente fuerte a asumir riesgos. Estas actitudes se reflejan en los niveles relativamente altos de actividad empresarial inicial (TEA, según su sigla en inglés), lo que significa que una gran proporción de la población adulta inicia o administra una nueva empresa.

Una alta densidad de empresarios con respecto a un determinado nivel de ingresos, o un gran entusiasmo por la actividad empresarial, podrían reflejar un gran potencial de crecimiento en el futuro. A la inversa, podría simplemente indicar que el conjunto de empresarios antes mencionado es relativamente ineficaz para generar desarrollo. En la figura 2.4 se compara el autoempleo, un indicador frecuente de la actividad empresarial¹² en ALC, con el nivel que tenían las economías avanzadas cuando se encontraban en el mismo nivel de ingresos que tienen los países de ALC en la actualidad. Los países de ALC siguen en general la misma trayectoria que Japón, Corea y Portugal, y se sitúan muy por encima de Alemania, Bélgica e Irlanda, lo que sugiere, a primera vista, que no parece que la región tenga un déficit en el número de empresarios necesarios para un rápido crecimiento y la creación de empleo.

Pero ALC tiene un problema de calidad emprendedora

Sin embargo, otros indicadores sugieren que es importante mirar más allá de las cifras de densidad bruta, a la calidad de la capacidad empresarial. En primer lugar, los datos del GEM (que se muestran en la figura 2.3) también indican que, a pesar de los altos niveles de entusiasmo, ALC tiene un desempeño deficiente en varias dimensiones que, según el GEM, están vinculadas a la transformación económica y el crecimiento de la productividad a largo plazo. En primer lugar, la actividad empresarial de los empleados —que capta la tasa de participación de los empleados en iniciativas

8 La evidencia reciente sugiere que estos factores son más maleables de lo que se pensaba. Véase Cusolito y Maloney (2018, capítulo 4).

9 Maloney, Cirera, y Ferreyra (2025).

10 Maloney y Zambrano (2021).

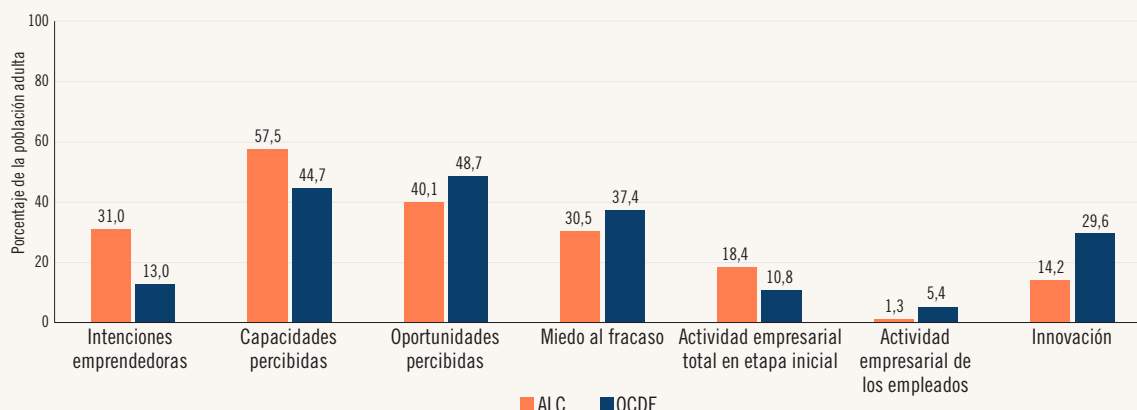
11 El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) examina el papel de las personas en el proceso emprendedor a través de la Encuesta de Población Adulta (APS). La APS se centra en las características comerciales, las motivaciones para iniciar un negocio, las acciones tomadas para iniciar y administrar un negocio y las actitudes relacionadas con el espíritu empresarial.

12 El autoempleo, un indicador comúnmente utilizada para medir empresarios, considera a todas las personas que trabajan para ellos mismos. Esto abarca desde trabajadores por cuenta propia (a menudo propietarios de pequeñas tiendas familiares) hasta propietarios de empresas grandes y dinámicas.

Figura 2.3.

Las intenciones empresariales son altas en ALC

Actitudes e intenciones empresariales



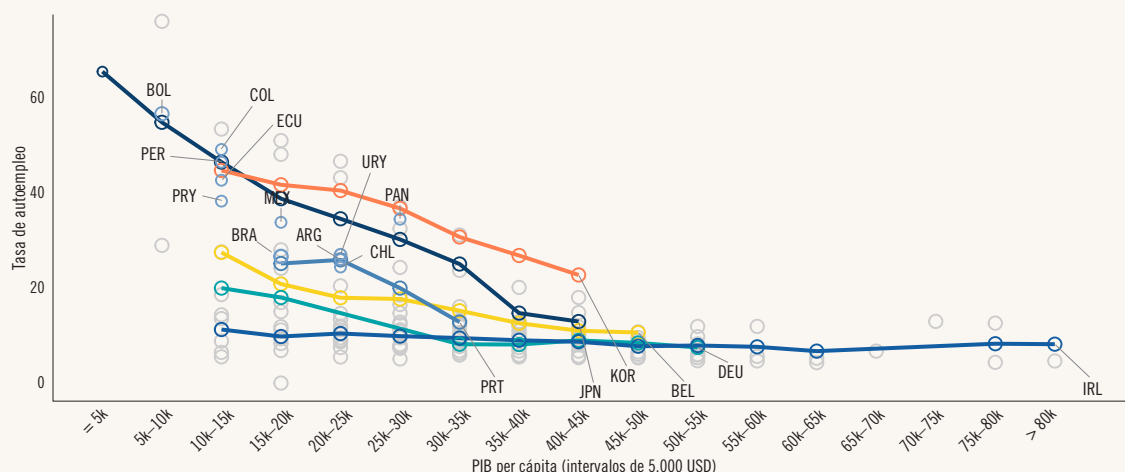
Fuente: Cálculos del personal técnico del Banco Mundial utilizando datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Nota: Todas las variables se basan en microdatos de 2018. Las "intenciones emprendedoras" se refieren al porcentaje de adultos de 18 a 64 años (excluyendo a los que ya participan en el espíritu empresarial) que tienen la intención de iniciar un negocio dentro de los tres años. Las "capacidades percibidas" son el porcentaje de adultos de 18 a 64 años (excluyendo a los empresarios actuales) que creen que tienen las habilidades y el conocimiento para iniciar un negocio. "Oportunidades percibidas" refleja el porcentaje de adultos de 18 a 64 años (excluyendo a los empresarios actuales) que ven buenas oportunidades para iniciar un negocio localmente. "Miedo al fracaso" indica el porcentaje de adultos de 18 a 64 años (excluyendo a los empresarios actuales) que dicen que el miedo al fracaso les impediría iniciar un negocio. La "actividad empresarial total en etapa inicial" (TEA) mide el porcentaje de adultos de 18 a 64 años que son empresarios incipientes o propietarios-gerentes de nuevas empresas. "Actividad empresarial de los empleados" denota la tasa a la que los empleados participan en actividades empresariales, como la creación o introducción de nuevos bienes o servicios, o el establecimiento de una nueva unidad de negocio, sucursal o subsidiaria. La "innovación" refleja el porcentaje de participantes de TEA entre adultos de 18 a 64 años que ofrecen un producto o servicio que es nuevo para algunos clientes y enfrenta poca o ninguna competencia. ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Figura 2.4.

ALC se encuentra dentro del rango de autoempleo que tenían las economías avanzadas cuando se encontraban en el nivel de ingresos actual de ALC

Tasa de autoempleo por PIB per cápita (países seleccionados de ALC y OCDE)



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en datos de SEDLAC (CEDLAS-Banco Mundial), OCDE y PWT.

Nota: Los rótulos de datos utilizan los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO). Los montos están expresados en dólares estadounidenses. ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Los datos de ALC corresponden a 2019.

empresariales (como desarrollar o lanzar nuevos bienes o servicios, o establecer una nueva unidad comercial, un nuevo establecimiento o una subsidiaria)— es sustancialmente menor en ALC, ya que llega solo a alrededor del 20 por ciento del promedio de la OCDE. En segundo lugar, los empresarios de ALC tienden a ser menos innovadores. La proporción media de emprendedores en sus primeras etapas que informan que su producto o servicio es nuevo para al menos algunos clientes, y que pocos o ningún competidor ofrecen el mismo producto, es menos de la mitad de lo que se observa en los países de la OCDE.

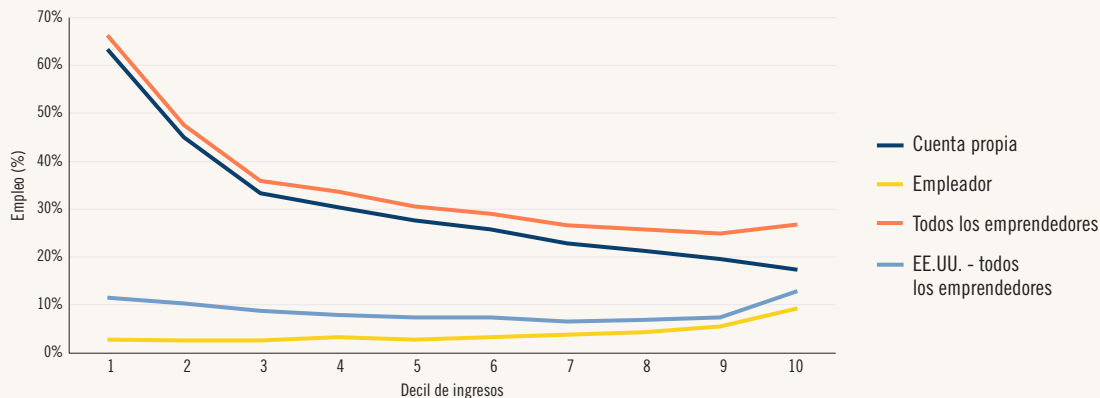
Dos mundos de actividad empresarial: una masa de microempresas y un pequeño grupo de empresas potencialmente transformadoras

El alto grado de entusiasmo y estatus social de los emprendedores, que coexiste con estos resultados decepcionantes y bajo crecimiento, se explica, en parte, por la coexistencia de dos tipos bien diferenciados de emprendedores, que deben ser tratados conceptualmente de manera separada. El primero consiste en una gran masa de microempresas (de 0 a 5 empleados), dominadas por trabajadores por cuenta propia, con bajo nivel educativo y sin empleados, y que, en su mayoría, no están registradas (informales). El segundo tipo de iniciativa empresarial se centra en un conjunto mucho más pequeño de empresas más “modernas” o “transformadoras”, cuyos fundadores y gerentes suelen tener un nivel educativo más alto y que crean más empleos.

En la figura 2.5 se muestra que la mayoría de los emprendedores de ALC son trabajadores por cuenta propia y se concentran en los deciles de ingresos más bajos. Los empresarios que emplean trabajadores (“empleadores”) son menos numerosos y están más concentrados en estratos de ingresos más altos. Esta variación por estratos de ingresos no se observa, por ejemplo, en Estados Unidos.

Figura 2.5.

El elevado nivel de emprendimientos en ALC se explica, principalmente, por la abundancia de empresarios por cuenta propia, sobre todo en los deciles más bajos



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en la Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (CEDLAS-Banco Mundial) para 2019.

Nota: “Cuenta propia” se entiende una empresa sin empleados. “Empleador” se refiere a una empresa que tiene al menos un empleado. “Todos los emprendedores” se refiere al total de las dos categorías anteriores. Los deciles de ingresos se calculan utilizando toda la distribución de ingresos, incluidos los trabajadores. ALC = América Latina y el Caribe; Estados Unidos = Estados Unidos de América. Para América Latina y el Caribe, se agregan datos de 12 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, Paraguay y Uruguay.

Tipo de emprendimiento por decil de ingresos

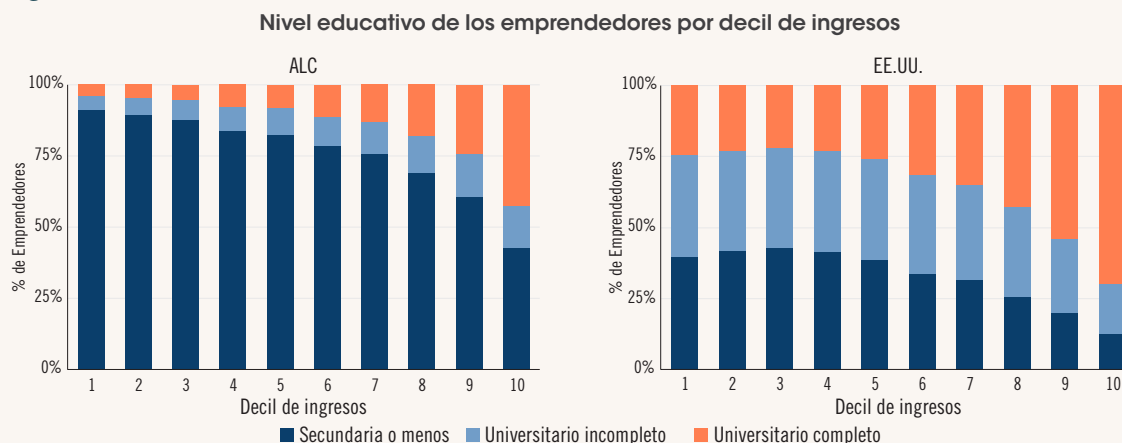
Además, la gran mayoría de los empresarios de ALC tienen un bajo nivel educativo. En el panel a de la figura 2.6 se muestra que en ALC, solo en el decil superior de la distribución de ingresos, el porcentaje de emprendedores con educación terciaria supera el 50 por ciento. La gran mayoría tiene un menor nivel educativo. En cambio, en Estados Unidos, por lo menos el 60 por ciento de los empresarios tienen al menos nivel universitario incompleto en todos los estratos de ingresos. Esto es problemático porque solo las empresas con un emprendedor más educado a la cabeza tienen la capacidad de aprovechar la brecha tecnológica y crear empresas y empleos dinámicos. Pero también sugiere que la baja productividad de los trabajadores en general está relacionada con la alta proporción de trabajadores por cuenta propia y microempresas.¹³ También existe un vínculo entre la distribución del tamaño de las empresas y los ingresos:¹⁴ solo el 3 por ciento de los trabajadores de los deciles de ingresos más bajos trabaja en empresas con más de 10 empleados, en comparación con el 62 por ciento en Estados Unidos y el 40 por ciento en los países de ingreso alto de la Unión Europea (UE).

13 En ALC, los trabajadores de bajos ingresos tienen más probabilidades de trabajar por cuenta propia, a diferencia de las economías avanzadas, donde los trabajadores con altos ingresos suelen trabajar por cuenta propia (Bhandari et al. 2024) o trabajar en grandes empresas (Autor et al. 2020; Karabarbounis y Neiman 2014; Kavoussi 2019; de Loecker et al. 2020).

14 Eslava et al. (2023, 2024).

Figura 2.6.

Los emprendedores con bajos niveles de educación son comunes en todos los niveles de ingreso en ALC, pero especialmente en los deciles inferiores



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en la Base de Datos Económicos para América Latina y el Caribe (SEDLAS-Banco Mundial) (2019) para América Latina y el Caribe y la Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense (2019), a la que se accede a través de IPUMS para Estados Unidos.

Nota: ALC = América Latina y el Caribe; Estados Unidos = Estados Unidos de América. Para América Latina y el Caribe, se agregan datos de 12 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, Paraguay, Uruguay.

Las microempresas de ALC generan empleo, pero no dinamismo económico

Los trabajadores por cuenta propia y las microempresas de ALC suelen manifestar poco interés en ampliar sus negocios, y pocos afirman que tienen limitaciones para hacerlo. Similar al caso de Estados Unidos¹⁵, en Chile, solo el 8 por ciento de los trabajadores por cuenta propia reportan planes de contratar más trabajadores; en México, los porcentajes son aún más bajos, ya que menos del 1 por ciento de los microempresarios tiene previsto contratar personal (el 2 por ciento de todas las empresas con menos de 10 empleados). En consonancia con los planes de baja expansión, sólo el 4 por ciento busca contratar crédito, y la mayoría dice que no lo necesita.¹⁶ Por el contrario, las empresas con empleados en ambos países muestran mayores intenciones de hacer crecer sus negocios, y proporciones considerablemente más altas planean contratar o invertir. Es decir, los microempresarios de ALC se asemejan a las empresas familiares de la teoría microeconómica estándar: pequeñas operaciones que se comportan racionalmente maximizando sus ganancias con un bajo nivel de producción dada su escasa capacidad de gestión.¹⁷ La función de beneficios de estas empresas se muestra en azul en la figura 2.7.

Los estudios sobre su ciclo de vida y su dinámica de entrada y salida son bastante similares a los de los Estados Unidos, con la excepción de que su estado estacionario es más bajo.¹⁸ Este patrón desafía la visión optimista popularizada por Hernando de Soto; su libro *The Other Path* argumentó que la principal barrera para el crecimiento de tales empresas eran los altos costos de registro y la informalidad en general, y que eliminar los obstáculos a la formalización liberaría el potencial empresarial de la región.¹⁹ De hecho, la evidencia sugiere que la reducción de los costos de formalización podría inducir la formalización, pero tiene poco impacto en el crecimiento.²⁰ El recuadro 2.2 explora este punto en el contexto de las empresas en Brasil.

En cuanto a la calidad de los empleos que ofrecen las empresas por cuenta propia y las microempresas, los trabajadores de ambos tipos de establecimientos generalmente informan que sus empleos no son peores que aquellos para los que estaban calificados en el sector asalariado formal. Además, estos empleos ofrecen comodidades que los trabajos asalariados no tienen, en particular, flexibilidad y ser el propio jefe. Si bien algunos trabajos²¹ han sostenido que

¹⁵ Hurst y Pugsley (2011).

¹⁶ Cunningham y Maloney (2001); ENAMIN (2010, 2012); EME (2022).

¹⁷ Lucas (1978) modela el tamaño de la empresa como una opción de optimización vinculada a las habilidades gerenciales individuales.

¹⁸ Fajnzylber, Maloney, y Rojas (2006).

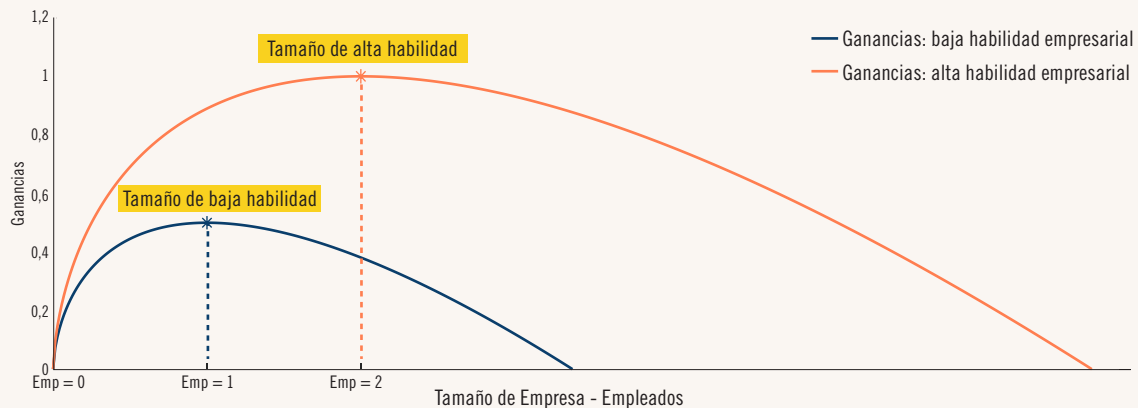
¹⁹ de Soto (1989).

²⁰ Farias y Hsu Rocha (2025); Bruhn y McKenzie (2014)

²¹ Donovan, Lu, y Schoellman (2023).

Figura 2.7.

A las empresas familiares les parece óptimo permanecer pequeñas porque en su mayoría están dirigidas por empresarios de baja habilidad



Fuente: Ilustración original.

la microempresa refleja en gran medida el “desempleo encubierto” —y menciona el hecho de que los patrones de transición desde la microempresa y el desempleo a los empleos asalariados en los países en desarrollo son más similares que los de las economías avanzadas—, la evidencia indica que estas empresas muy pequeñas constituyen un sustituto de los empleos asalariados poco calificados. Los mismos datos confirman estudios anteriores que muestran que muchas personas permanecen trabajando por cuenta propia durante largos períodos.²² Sus transiciones e ingresos son más consistentes con la idea de que los microemprendimientos son un sustituto del trabajo asalariado formal —especialmente en entornos de bajos ingresos— en lugar del desempleo.

Las políticas que mejoran la capacitación en gestión o el acceso a las microfinanzas pueden mejorar las prácticas de gestión, la creación de empleo y la inversión en microempresas si se diseñan adecuadamente.²³ Sin embargo, si bien estos programas pueden mejorar el bienestar (y los ingresos) de los microempresarios y de los trabajadores que emplean (si es que los tienen), es poco probable que generen innovaciones generalizadas o la adopción de tecnología, y un crecimiento de la productividad y la producción, porque estas personas carecen de las habilidades o la motivación necesarias para poner en marcha empresas transformadoras.

Limitando el análisis del GEM a los microemprendedores (como se describe en la tabla 2.1) se encuentra que las motivaciones para el iniciar un emprendimiento son similares en las regiones de ALC y la OCDE. Alrededor del 20 por ciento de estos microempresarios ingresan para aumentar sus ingresos y alrededor del 30 por ciento ingresan para lograr mayor independencia. Los emprendedores de ALC parecen subir alrededor de 10 puntos porcentuales al ingresar “por necesidad”, definida como que no tienen mejores opciones de trabajo o necesitan mantener sus ingresos. Si la muestra se limita aún más a los microempresarios no calificados, la necesidad se convierte en una causa aún más importante en ambas regiones. Pero estas preguntas son ambiguas: en cualquier sector, si hubiera una mejor opción para el trabajo, el encuestado la habría tomado; y podría decirse que mantener los ingresos es la razón por la que las personas trabajan, incluso en empleos asalariados formales. Esto implica que, como mínimo, el 74 por ciento de los microempresarios de la OCDE y el 64 por ciento de los de ALC están motivados por la “oportunidad”, es decir, una diferencia de magnitud, pero no de tipo. Desde el punto de vista conceptual y normativo, las motivaciones de las microempresas de ALC y de la OCDE son muy similares, y la equiparación de este grupo con las motivaciones de “necesidad”²⁴ sólo se verifica quizás para un tercio.

²² Véase Maloney (1999) y Bosch y Maloney (2010).

²³ Barnejee et al. (2015); Bruhn et al. (2025); Buera et al. (2015); Campos et al. (2024); McKenzie et al. (2023).

²⁴ Véase Schoar (2010).

Recuadro 2.2.

¿El estatus legal de las empresas brinda información sobre la calidad de las empresas? Evidencia del régimen del MEI en Brasil

Ha habido una alta creación de empresas en Brasil durante los últimos 15 años, incluso en medio de un crecimiento económico lento, escasos aumentos de productividad y una limitada creación de empleo (figura B2.1.1). Esta aparente paradoja puede explicarse por la expansión del Régimen de Microempreendedor Individual (MEI), estructura legal destinada a facilitar la formalización de empresarios que operan con bajos ingresos y que contratan, como máximo, a un empleado.^a

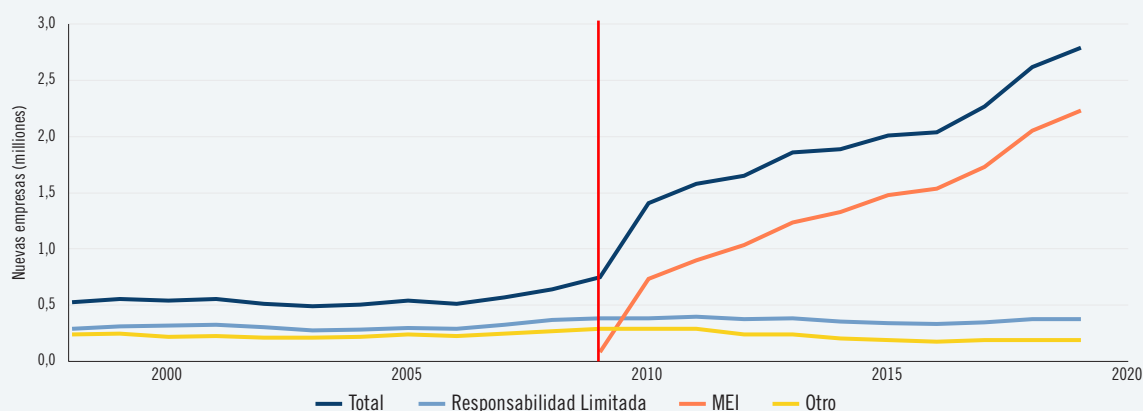
El programa MEI redujo significativamente los costos de formalización, lo que provocó un fuerte aumento en el registro de empresas. Sin embargo, esto no se tradujo en mejoras sustanciales en cuanto al crecimiento de las empresas ni a la creación de empleo.^b Este resultado pone de relieve una importante enseñanza de política: la reducción de los costos de la formalidad no es suficiente para estimular emprendimientos dinámicos; hay otras limitaciones que aún pueden inhibir la expansión de las empresas.

Si bien las empresas MEI se han multiplicado, y han llegado a representar el 47 por ciento de los registros legales, las estructuras legales más complejas —como las sociedades de responsabilidad limitada— han permanecido estancadas desde el fin del auge de las materias primas. Esta divergencia subraya la importancia de mirar más allá de las cifras agregadas de creación de empresas y tener en cuenta el tipo de empresas que se están creando al evaluar la contribución de la actividad empresarial al crecimiento económico y al empleo.

Figura B2.1.1.

La creación de empresas MEI en Brasil ha sido alta desde que se introdujo el régimen MEI

Número de nuevas empresas registradas



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en el Informe anual de información social.

Nota: El Régimen de Microempreendedor Individual (MEI) es una estructura legal en Brasil diseñada para facilitar la formalización de empresarios con bajos ingresos y, como máximo, un empleado. Incluye a las empresas de un solo propietario y las asociaciones.

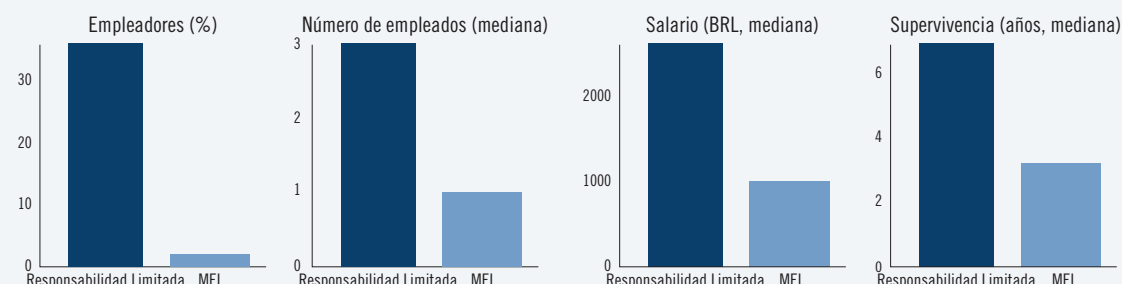
El tipo de organización jurídica está fuertemente asociada con las características y los resultados de las empresas. Las empresas MEI tienen muchas menos probabilidades de emplear trabajadores, y cuando lo hacen, los salarios que pagan tienden a ser considerablemente más bajos que los de otras empresas. Las empresas MEI también tienen tasas de supervivencia más bajas. Estos patrones son congruentes con los datos de un estudio de 2017 en el que se concluye que los emprendedores adoptan diferentes formas jurídicas en función de las capacidades y motivaciones subyacentes.^c Lo que queda claro es que el registro per se, y el acceso a los mercados de crédito formales y a otros servicios que conlleva, no implica que las empresas se vuelvan dinámicas repentinamente. Más bien, registrarse como MEI o LLC parece servir como una señal de calidad empresarial.

Recuadro 2.2. ¿El estatus legal de las empresas brinda información sobre la calidad de las empresas? Evidencia del régimen del MEI en Brasil (continuación)

Figura B2.1.2.

En Brasil, las sociedades de responsabilidad limitada son más grandes y sobreviven más que las MEI, indicando mayor productividad

Indicadores de desempeño de empresas para sociedades de responsabilidad limitada y empresas MEI



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en el Informe anual de información social.

Nota: El Régimen de Microempreendedor Individual (MEI) es una estructura legal en Brasil diseñada para facilitar la formalización de empresarios con bajos ingresos y, como máximo, un empleado. BRL= real brasileño.

Esta interpretación está respaldada por el hecho de que los propietarios de MEI y los propietarios de empresas de responsabilidad limitada difieren sustancialmente en las características observables, especialmente las relacionadas con su capital humano y su historial laboral. En términos de educación, los propietarios de MEIs se asemejan a los no empresarios, ya que solo el 20 por ciento ha completado la universidad; por el contrario, casi la mitad (46 por ciento) de los propietarios de sociedades tienen un título universitario. Es más probable que los propietarios de MEI solo hayan completado la escuela secundaria. La historia del mercado laboral distingue aún más a los dos grupos. El desempleo parece ser un factor clave para la creación de empresas, especialmente entre los propietarios de MEI, que tienen más probabilidades de haber estado desempleados antes de iniciar un negocio que los propietarios de sociedades y los no empresarios. Además, los propietarios de sociedades suelen tener salarios más altos antes de establecer sus empresas y más experiencia previa en puestos de gestión que los propietarios de MEI.

Notas

- Finamor et al. (2025).
- Farías y Hsu Rocha (2025).
- Levine y Rubinstein (2017).

Tabla 2.1.

Las motivaciones para crear empresas son similares en ALC y en la OCDE

Porcentaje de microempresarios encuestados

Motivo para comenzar el emprendimiento	Microempresarios		Microempresarios no calificados	
	ALC	OCDE	ALC	OCDE
Oportunidad: Incrementar ingresos	18,4	23,5	22,4	20
Oportunidad: Independencia	30,8	27,1	26,1	25,8
Motivo mixto: Combinación de Oportunidad y Necesidad	14,7	23,6	9,7	22,7
Necesidad or Preservar Ingresos	36,2	25,8	41,8	31,5
Total	100	100	100	100

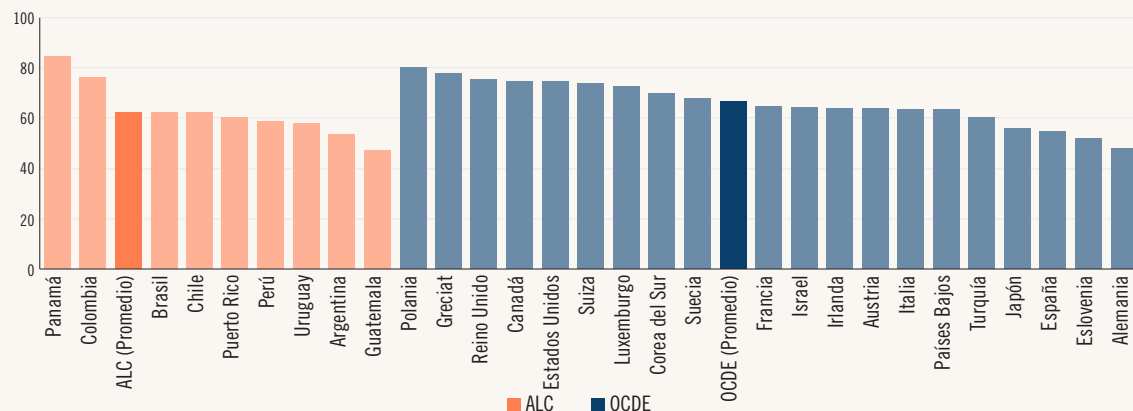
Fuente: Datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Nota: ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Las columnas etiquetadas como "microempresarios" consideran solo a aquellos empresarios que contratan a menos de cinco trabajadores, mientras que las columnas etiquetadas como "microempresarios no calificados" consideran solo a aquellos empresarios que contratan menos de cinco trabajadores y tienen educación secundaria o menos.

Figura 2.8.

La mayoría de los microempresarios eligen el trabajo por cuenta propia para obtener ingresos e independencia

Porcentaje de microempresarios encuestados que informan que ingresan por “oportunidad”



Fuente: Datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Nota: ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. En la figura solo se tienen en cuenta los empresarios que contratan a menos de cinco trabajadores.

La proporción de microemprendedores que lo hacen por “oportunidad” en los datos del GEM (figura 2.8) concuerda con las preguntas motivacionales de las encuestas del mercado laboral que indican que entre el 50 y el 80 por ciento de los microemprendedores de Brasil, Chile, Colombia y México ingresan al sector en busca de oportunidades.²⁵ Estos resultados también se hacen eco de evidencia a nivel global que ha encontrado marcadas preferencias por el trabajo por cuenta propia, incluso entre los trabajadores asalariados,²⁶ que superan el 70 por ciento en México y la República Dominicana mientras que en la OCDE es algo inferior, del 40 por ciento.²⁷ En México, las estimaciones de la disposición a pagar sugieren que el valor adicional que se atribuye a la independencia y al hecho de ser el propio jefe puede ser igual a los ingresos actuales.²⁸ La expansión de los sistemas universales de salud y pensiones en la región ha inclinado aún más los incentivos hacia el autoempleo. Por último, la dinámica del mercado laboral refuerza estos patrones. Los flujos brutos entre empleos formales y cuentapropistas informales —es decir, trabajadores asalariados formales que crean nuevas empresas— son procíclicos en países donde la rigidez salarial es baja, como México,²⁹ lo que sugiere que la mayoría de los nuevos trabajadores están motivados por la oportunidad.³⁰

En general, mientras que algunos microempresarios buscan otras oportunidades (como también es el caso entre los trabajadores asalariados), para la mayoría, este sector ofrece empleos percibidos como al menos tan deseables como los trabajos formales, con más comodidades. Por lo tanto, términos como “precario” o “de subsistencia” deben utilizarse con más precisión, reconociendo que el bienestar de un trabajador no necesariamente mejorará dentro del sector asalariado formal existente. Por lo tanto, “subsistencia” describe esos trabajos igualmente bien.

La proporción de trabajadores por cuenta propia disminuye con el desarrollo (figura 2.9, panel a),³¹ lo que sugiere que el atractivo de este tipo de trabajo disminuye a medida que aumenta el costo de oportunidad que representan las oportunidades cada vez más atractivas en el sector asalariado. Por el contrario, la proporción de empresarios empleadores con al menos un empleado aumenta con el nivel de desarrollo (figura 2.9, panel b), en consonancia con la creciente densidad de este tipo de empresarios que contribuye al aumento de la producción por trabajador.³²

25 Por ejemplo, en Brasil, el 60 por ciento de los microempresarios que dicen que no buscan un trabajo asalariado afirman que esto se debe a que prefieren su empleo actual en microempresas. En México, el 66 por ciento de los que pasan del empleo asalariado formal al empleo informal en microempresas informan que lo hacen por mayores ingresos e independencia (Díaz et al. 2007; Fiess et al. 2010).

26 Blanchflower et al. (2001).

27 Beylis et al. (2025).

28 Beylis (2025).

29 Bosch y Maloney (2010).

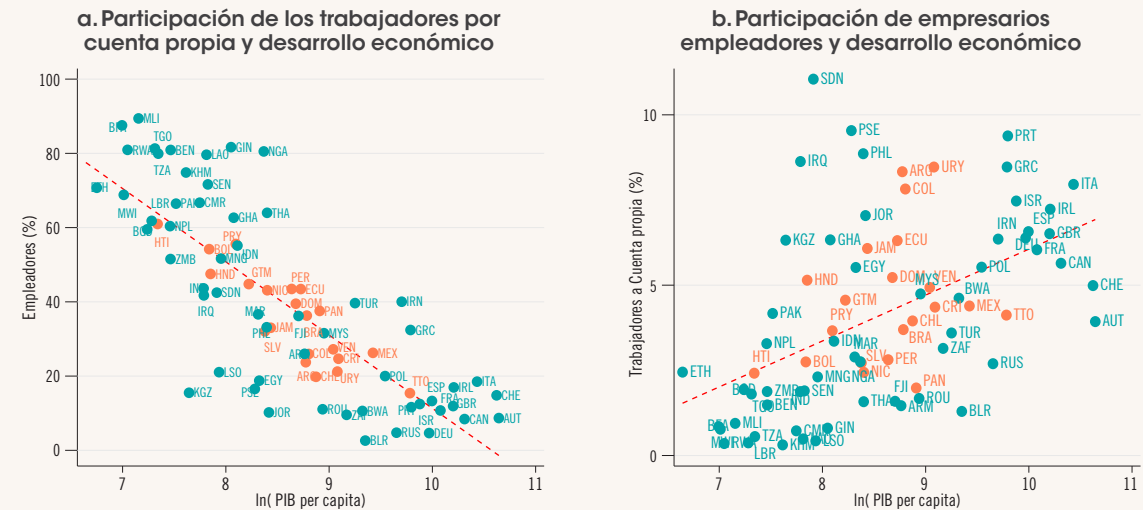
30 Sin embargo, se vuelven acíclicas o contracíclicas en contextos más rígidos, como Colombia (Fiess et al. 2010) donde el componente de necesidad puede volverse más importante.

31 Maloney (2004); Loayza y Rigolini (2011); Feng and Ren (2023); Herreño y Ocampo (2023).

32 Allub y Erosa (2019); Feng y Ren (2023); Gu (2021).

Figura 2.9.

La proporción de trabajadores por cuenta propia disminuye y la proporción de empleadores-empresarios aumenta con el desarrollo

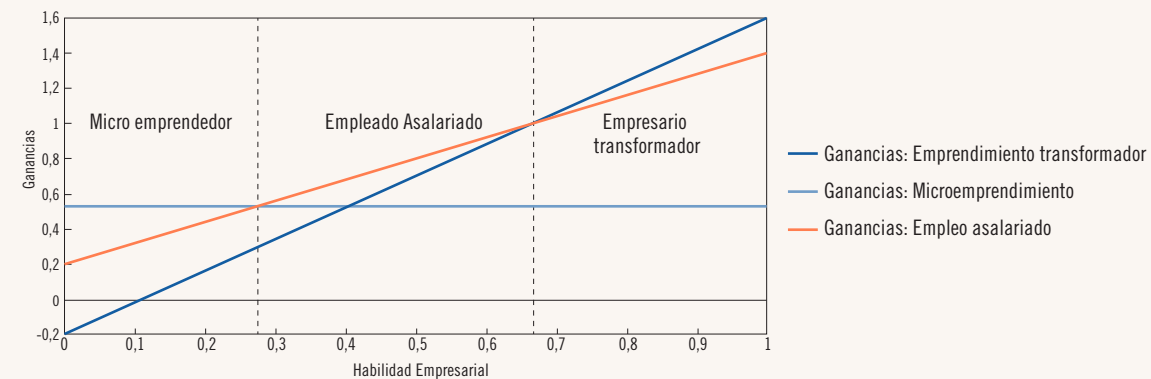


Fuente: Actualización de Feng y Ren 2023.

Nota: La expresión “por cuenta propia” se refiere a los trabajadores independientes que no contratan empleados. “Empresario empleador” se refiere a los trabajadores por cuenta propia que contratan al menos a un empleado. El término “empleador” incluye a las microempresas informales de uno o dos empleados. Las etiquetas de datos utilizan los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

Figura 2.10.

Individuos con escasas habilidades comerciables podrían encontrar en la microempresa su ocupación mejor remunerada, mientras que aquellos con capacidades elevadas cosechan los beneficios de la actividad empresarial transformadora



Fuentes: Ilustración original basada en Levine y Rubinstein (2020).

Los esquemas estilizados de las figuras 2.7 y 2.10 captan los elementos del análisis anterior. Por muy atractivas que resulten las microempresas y las cuentas propias para los trabajadores poco calificados, el empleo asalariado comienza a tornarse más atractivo a medida que aumentan las habilidades. La proporción de trabajadores que inician sus propias empresas disminuye, mientras que la proporción de trabajo asalariado aumenta. Aquellos que logran un nivel aún más alto de capital humano pueden emerger como emprendedores transformadores que pueden iniciar y administrar empresas de gran escala para expandirse, innovar y generar empleo. Esta lógica refleja que los emprendedores de microempresas/trabajadores por cuenta propia y los emprendedores transformadores son muy diferentes. El hecho de que una gran parte de la fuerza laboral en ALC trabaje en actividades microempresariales informales no significa que tenga un dinamismo latente listo para ser liberado por una mejor regulación. Ese dinamismo radica en la existencia de emprendedores más transformadores. Por lo tanto, la discusión se centra en ellos a continuación.

¿Faltan emprendedores transformadores en la región?

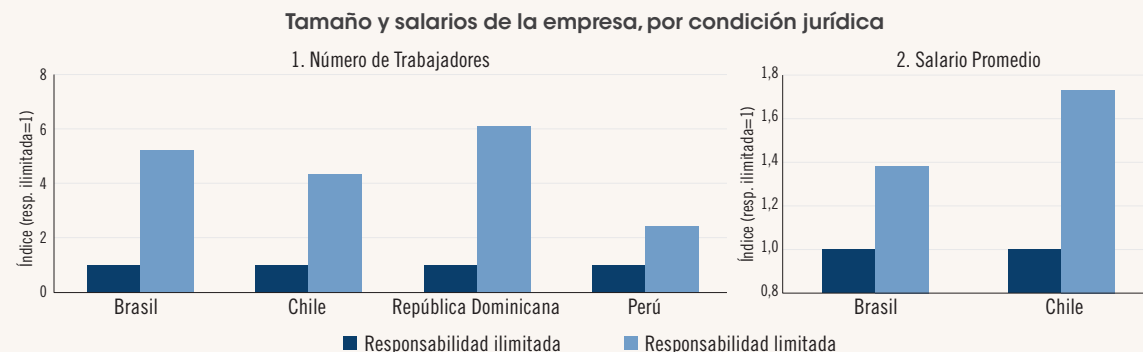
El análisis anterior plantea la cuestión de si, pese a la mayor actividad empresarial en las primeras etapas en general en ALC (figura 2.3), la región muestra un déficit de emprendedores transformadores. En la actualidad, solo existen formas imperfectas de identificar y, por lo tanto, medir la densidad de los emprendimientos transformadores. La medida de empleadores en el panel b de la figura 2.9 incluye a las empresas que han crecido más allá del fundador, pero también incluye a las microempresas informales con solo uno o dos empleados, a menudo miembros de la familia, que tal vez no continúen creciendo.

Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL)

La literatura reciente muestra que la elección del estatus de responsabilidad limitada está fuertemente correlacionada con emprendimientos de alta calidad, lo que sugiere que la forma jurídica elegida en el momento de creación de la empresa está estrechamente relacionada tanto con las características de la empresa, como el tamaño y la productividad, como con las del empresario.³³ Esta elección legal de registrarse como SRL e incorporar una empresa refleja una selección ex ante: los empresarios con mayores recursos y habilidades y planes de crecimiento más ambiciosos tienen más probabilidades de registrar sus empresas como sociedades de responsabilidad limitada. Las SRL también crean más empleos y de mayor calidad (medidos por el tamaño y los salarios promedio de la empresa) que sus contrapartes con responsabilidad ilimitada. En la figura 2.11 se muestra visualmente esta relación: se comparan las sociedades de responsabilidad limitada con las de responsabilidad ilimitada de varios países y se muestra que las SRL, en promedio, contratan a más trabajadores y les pagan más. Además, los datos del Banco Mundial presentados en la figura 2.12 ponen de relieve el panorama mundial de la densidad de empresas de responsabilidad limitada registradas. ALC, con un valor de 30, se encuentra por debajo de la mayoría de las otras regiones, muy por debajo de Europa y Asia central (46), Asia oriental y Pacífico (58) y, especialmente, América del Norte (con Canadá en 99).

Figura 2.11.

Las empresas con diferente estatus legal tienen distintas capacidades para crear empleos de buena calidad



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en RAIS (Brasil), Encuesta Longitudinal de Empresas (Chile), Directorio de Empresas y Establecimientos (República Dominicana), INEGI (México), VCENEC (Perú).

Nota: En la figura se muestra la relación entre el promedio de los trabajadores y los costos de nómina de las sociedades de responsabilidad limitada (SRL) y las empresas de responsabilidad ilimitada (LLC) en países seleccionados. Los coeficientes por encima de una media de las SRL tienen promedios más altos que los LLC.

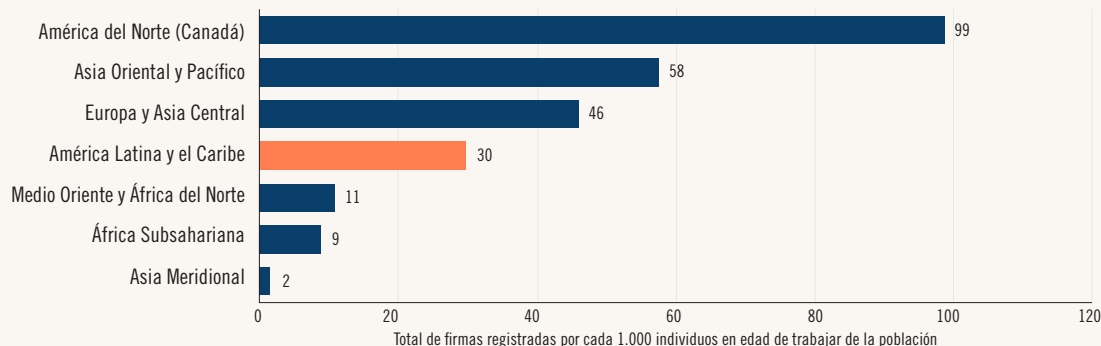
Empresas de alta tecnología

Si nos centramos en las empresas de base tecnológica, el número de start-ups ha aumentado de manera espectacular en ALC, pero su densidad sigue siendo baja. En 2021, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) contabilizó 1005 nuevas empresas tecnológicas en ALC que habían recaudado más de USD 1 millón cada una, junto con una serie de tecnolatinas más grandes (empresas privadas de base tecnológica nacidas en ALC y propiedad de fundadores de la región),³⁴ cuyo

³³ Glover y Short (2010); Herranz et al. (2015) Levine y Rubinstein (2017, 2020); Morales (2025).

³⁴ La definición de tecnolatinas abarca una amplia gama entre nuevas empresas en etapa inicial y empresas bien establecidas por valor de decenas de miles de millones de dólares con miles de empleados. La mayoría son empresas digitales impulsadas por emprendedores.

Figura 2.12.

La proporción de Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) en ALC es relativamente baja

Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en su base de datos sobre el emprendimiento.

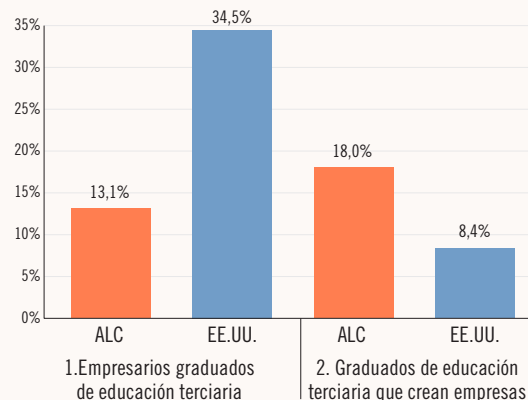
Nota: En la figura se presentan datos sobre las sociedades de responsabilidad limitada (SRL) como medida de los empresarios transformadores como proporción de la población activa. Los totales regionales se calculan como la cantidad total de empresas registradas en cada región dividida por la suma de la población en edad de trabajar de esos países. El total de América Latina y el Caribe incluye los siguientes países y territorios: Argentina, Bolivia, Brasil, Islas Caimán, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Jamaica, México, Panamá, Perú, Suriname, Trinidad y Tabago, Uruguay. ALC = América Latina y el Caribe.

valor total creció de USD 7000 millones a USD 221 en la década de 2010 a 2020.³⁵ ALC también ha experimentado un aumento dramático de unicornios, empresas con una capitalización de más de \$US 1000 millones, de 4 en 2018 a 52 en 2022. El notable aumento se atribuye al rápido crecimiento de los sectores de tecnología financiera y comercio electrónico, que representan el 58 por ciento de los unicornios.³⁶ Este crecimiento también se ha visto facilitado por un entorno propicio para la creación de redes; la mayoría de los fundadores de unicornios de ALC poseen sustancial experiencia internacional adquirida a través de la educación universitaria o el empleo en el extranjero.³⁷ Si bien esta es una buena noticia, solo la ciudad de Nueva York alberga a 9.000 nuevas empresas tecnológicas por un valor superior a los US\$189 mil millones.³⁸ El valor de los unicornios de LAC como proporción del PIB (1,4 por ciento) es muy bajo; sólo otra región —África subsahariana— tiene un valor inferior.³⁹ Esto es quizás especialmente sorprendente dado que ALC tiene varios puntos atractivos que han acogido a multinacionales de alta tecnología durante décadas; sin embargo, estos lugares no han sido capaces de aprovecharlos para convertirlos en un “Silicon Valley” local.

Gerentes altamente calificados

Otro enfoque consiste en intentar cuantificar la densidad de empresarios con las habilidades necesarias para dedicarse al arbitraje tecnológico y administrar una empresa moderna. En la figura 2.13 se muestra que los países de ALC tienen un número considerablemente menor de empresarios con educación terciaria que Estados Unidos (panel a). Sin embargo, los trabajadores educados de ALC son mucho más emprendedores; la proporción de personas instruidas que deciden establecer empresas es, en promedio, más que el doble que en Estados Unidos (panel b). Por lo tanto, parte de la explicación de la educación subóptima de los empresarios y gerentes se relaciona con la masa insuficiente de individuos educados entre la población, y no con ninguna renuencia cultural a participar en la actividad empresarial o la aversión al riesgo entre la élite educada. Sin embargo, es posible que la medición de la

Figura 2.13.

La región de ALC tiene pocos empresarios instruidos, lo que se explica por la falta general de personas instruidas**Elección profesional de las personas instruidas**

Fuentes: Para América Latina y el Caribe, SEDLAC (CEDLAS-Banco Mundial); para Estados Unidos, Encuesta sobre la Comunidad Americana (consultada a través de IPUMS).

Nota: La muestra se limita a personas de 18 a 64 años. ALC= América Latina y el Caribe; EE.UU. = Estados Unidos de América. Para América Latina y el Caribe, se agregan datos de 12 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay.

35 Peña (2021).

36 World Bank (2023); Rudolph et al. (2023).

37 Rudolph et al. (2023).

38 Teare (2022); Tech:NYC (2024).

39 Rudolph, Miguel, y Gonzalez-Urbe (2023).

educación terciaria no refleje las dimensiones adicionales de capacidad y experiencia en materia de gestión que se encuentran en Estados Unidos, posiblemente el país más avanzado en lo que respecta a las prácticas de gestión.

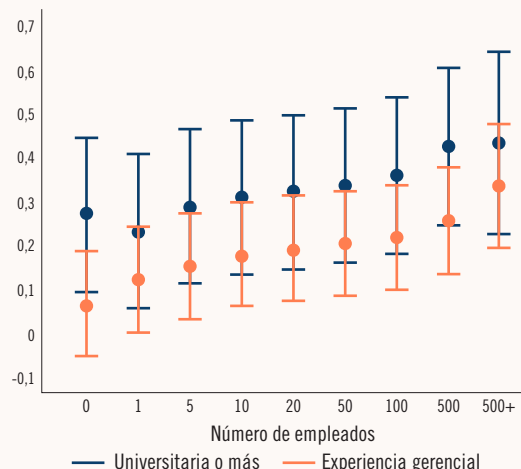
Los empresarios y gerentes con un alto nivel de educación tienen más probabilidades de ser capaces de identificar y gestionar conocimientos más complejos. Si se controlan otros factores, es más probable que los gerentes con un alto nivel de instrucción posean un capital organizacional más complejo y gestionen empresas que patentan y exportan.⁴⁰ Por ejemplo, los datos administrativos de Brasil muestran una fuerte relación positiva entre el tamaño de la empresa y la experiencia gerencial y el nivel educativo (figura 2.14). Entre las empresas sin empleados, alrededor de la cuarta parte de los propietarios tiene un título universitario y menos del 10 por ciento tiene alguna experiencia gerencial, mientras que en las empresas con 500 o más empleados, estos porcentajes aumentan a más del 40 por ciento cuando alcanzan el nivel de educación superior y al 30 por ciento cuando tienen experiencia gerencial. Estos patrones no son simplemente el resultado de que las empresas más grandes contraten gerentes más capaces a lo largo de su ciclo de vida; las empresas con gerentes más educados crecen e innovan más (figura 2.15).

Un estudio sobre Brasil (en preparación) también concluye que el incremento de instituciones de educación superior tiene un impacto positivo en el número de jerarquías en las empresas, lo cual complementa la adopción de tecnología.⁴¹

Figura 2.14.

Las empresas más grandes de Brasil tienen gerentes más educados y experimentados

Proporción de propietarios de empresas con experiencia gerencial o educación universitaria, por tamaño de la empresa



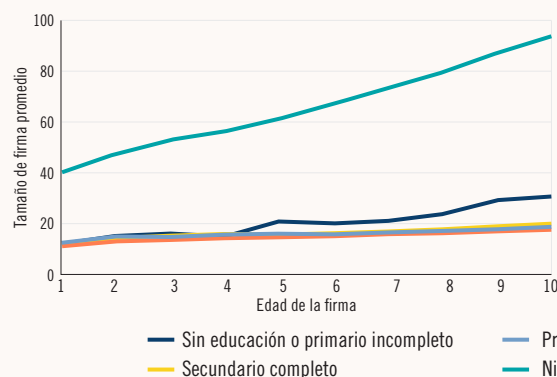
Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en el Informe anual de información social.

Nota: En la figura se muestra la relación entre el tamaño de la empresa y dos mediciones clave del capital humano emprendedor: la probabilidad de que el propietario de la empresa tenga experiencia gerencial previa y la probabilidad de que haya terminado la universidad o más. Las estimaciones se basan en una muestra de propietarios de empresas en Brasil, construida utilizando los registros administrativos de la Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Ambas relaciones se estiman controlando por industria (CNAE) y antigüedad de la empresa.

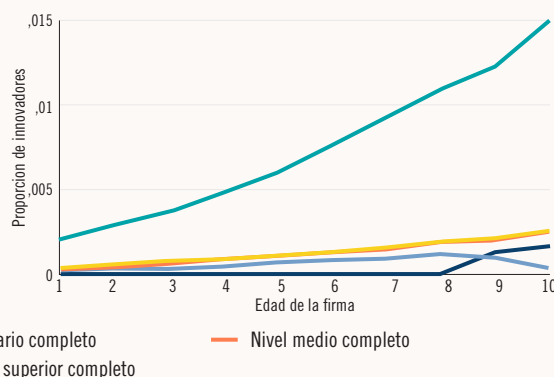
Figura 2.15.

En Brasil, gerentes con un alto nivel de formación dirigen empresas que crecen e innovan más

a. Tamaño de la empresa a lo largo del ciclo de vida



b. Participación de los innovadores a lo largo del ciclo de vida



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en datos sobre Brasil tomados de la Relação Anual de Informações Sociais (Relação Anual de Informações Sociais).

Nota: En el panel a se muestra el tamaño promedio de las empresas (en términos de número de trabajadores) según el nivel de instrucción de los directivos superiores para las empresas nuevas. En la muestra solo se incluyen los establecimientos nuevos con altos directivos. En el panel b se muestra la proporción de empresas que han recibido patentes (como indicador indirecto de la innovación) entre las nuevas empresas según el nivel de educación de los directivos superiores. En la muestra solo se incluyen los establecimientos nuevos con altos directivos. La figura abarca todas las empresas de Brasil con un directivo superior identificado.

40 Refiérase, por ejemplo, a Bloom et al. (2021).

41 Cirera, Cruz y Martins-Neto (próximamente).

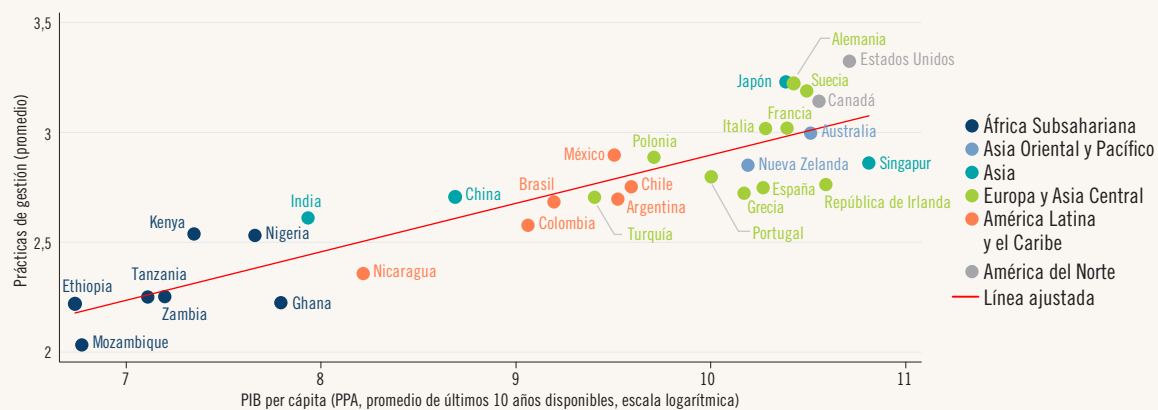
Un número cada vez mayor de publicaciones sugiere que la medición de la calidad de las prácticas de gestión se traduce en un mayor volumen y valor agregado de las exportaciones, exportaciones más sofisticadas y mayor productividad y crecimiento de las empresas.⁴²

De acuerdo con estos indicadores, ALC continúa rezagada tanto en lo que respecta a la gestión y a la calidad organizacional. En la Encuesta Mundial de Gestión, sólo los puntajes de México superan los predichos por su nivel de ingreso; Argentina, Brasil y Chile tienen un desempeño inferior (figura 2.16). En un informe de Deloitte se concluye que sólo el 17 por ciento de las empresas de América Latina califica el grado de madurez de su gestión de costos como “alto” —muy por debajo del promedio de los Estados Unidos (50 por ciento) y del mundo (35 por ciento)—, mencionando la falta de planes estratégicos, la falta de liquidez y los controles insuficientes.⁴³ Varios exámenes recientes destacan el desafío de aumentar estas capacidades.⁴⁴

Figura 2.16.

Las habilidades gerenciales son bajas en ALC

Habilidades de gestión en todo el espectro del desarrollo



Fuentes: Bloom y colaboradores (2014), a partir de datos de World Management Surveys, e Indicadores del Desarrollo Mundial.

Nota: El eje vertical muestra la calificación media de la administración a nivel de país con respecto a las empresas manufactureras; Para cada empresa, se calcula un puntaje promedio que abarca múltiples prácticas de gestión. Años de datos: 2004–22. El PIB per cápita es el promedio del período 2012–21. ALC = América Latina y el Caribe; PPA = paridad del poder adquisitivo.

Otros aspectos del capital emprendedor son más difíciles de medir, pero muestran brechas similares. Las encuestas realizadas a ingenieros y docentes en Guadalajara (México) revelan la baja percepción de oportunidades, la deficiente gestión de riesgos y las limitadas habilidades empresariales: solo el 35 por ciento de los ingenieros y el 45 por ciento del cuerpo docente se sienten capaces de iniciar una empresa con sus actuales habilidades.⁴⁵ En la práctica, esta falta de capacidad para identificar oportunidades y aprovecharlas puede parecerse a la aversión al riesgo. Además, muchos fundadores exitosos de “unicornios” multimillonarios en todo el mundo estudiaron en centros tecnológicos ubicados en el extranjero, adquiriendo habilidades comerciales y de creación de redes. ALC está rezagada en cuanto a la proporción de personas que reciben capacitación inmersiva de este tipo.⁴⁶

42 Bloom, Sadun y Van Reenen (2012); Bloom y Van Reenen (2007); Fernández, Iacovone y Maloney (próximamente); Giorcelli (2019); McKenzie (2021). Diversos estudios han demostrado canales específicos a través de los cuales la mejora de la calidad de la gestión conduce a mejoras en la innovación y la productividad. Por ejemplo, en Portugal, los empresarios más calificados dirigen empresas de más rápido crecimiento y más innovadoras y productivas (Queiró 2022). En términos más generales, las empresas mejor administradas en China, Colombia y Estados Unidos tienen más probabilidades de patentar innovaciones e invertir en más investigación y desarrollo, controlando las características de la empresa (Bloom et al. 2013; Cirera, Maloney y Sarrias 2017). Las empresas mejor gestionadas exportan más bienes y de mayor calidad a mercados más sofisticados y diversos (Bloom et al. 2021; Fernández, Iacovone y Maloney próximamente). Las diferencias en la productividad integrada en la empresa (prácticas de gestión, otro capital intangible) representan un tercio de la varianza en la producción por trabajador entre países, según Alviarez, Cravino y Ramondo (2023). La relajación de las barreras a las empresas multinacionales, que tienden a tener una mayor calidad de gestión, en los países en desarrollo tiene el potencial de aumentar el PIB de los países en desarrollo en un 12 por ciento, estiman Burstein y Monge-Naranjo (2009).

43 Deloitte (2020).

44 McKenzie y Woodruff (2015); Cirera y Maloney (2017); Verhoogen (2023).

45 García Sánchez (2024).

46 Véase Maloney, Cirera, y Ferreyra (2025); Maloney y Zambrano (2021).

¿Qué elementos del entorno limitan los emprendimientos transformadores?

En resumen, ALC sí parece tener bajos niveles de emprendimientos transformacionales. Pero esta conclusión nos lleva a preguntarnos por qué las sólidas intenciones empresariales de la región no se han traducido en más empresas transformadoras ni en mayor dinamismo económico. ¿Qué factores ambientales frenan los beneficios de la actividad empresarial y la inversión en un mejor conjunto de habilidades empresariales en ALC?

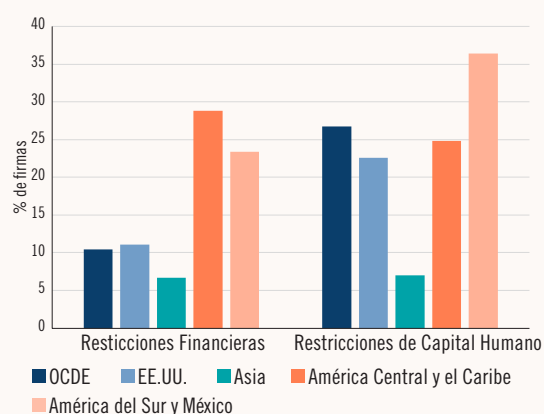
Como se muestra en la figura 2.2, son muchos los factores que reducen la rentabilidad de la actividad empresarial, y en publicaciones recientes del Banco Mundial se han analizado varios. *Competencia y crecimiento de la productividad en América Latina y el Caribe* muestra que las fuerzas anticompetitivas que protegen a los actores establecidos sofocan la actividad empresarial.⁴⁷ Repensar la tributación en América Latina y el Caribe para el crecimiento pone de manifiesto que la región tiene algunos de los impuestos corporativos más altos del mundo, lo que penaliza el emprendimiento.⁴⁸ *Recuperar el siglo perdido de crecimiento: Construir economías basadas en el aprendizaje en América Latina y el Caribe*⁴⁹, e Investigaciones recientes sobre ALC han demostrado que ciertos subsidios a la innovación fortalecen a los actores establecidos a expensas de los nuevos actores, lo que reduce el dinamismo de la región.⁵⁰ Por último, la inversión persistentemente baja en infraestructura obstaculiza el desarrollo de empresas transformadoras, que a menudo requieren acceso a los mercados mundiales a través de puertos y carreteras, acceso confiable a la electricidad y el agua, y conectividad a los sistemas de información mundiales, entre otros factores.

Esta sección se centra en dos restricciones particularmente apremiantes: la poca profundidad de los mercados financieros, que limita el acceso al financiamiento necesario para el crecimiento; y los mercados de capital humano, que hacen que a las empresas les resulte costoso contratar a los trabajadores que necesitan (además de la falta de habilidades y educación empresarial ya analizadas).

Para explorar los impactos de estas dos limitaciones, la discusión aprovecha la información a nivel de empresa recopilada de miles de empresas de todo el mundo, incluso en ALC, por las Encuestas Empresariales del Banco Mundial. Analizamos las respuestas de las empresas a si el acceso a financiamiento o la fuerza laboral inadecuadamente educada son un obstáculo para las operaciones del establecimiento. En este sentido, estas preguntas capturan si los mercados financieros o de capital humano pueden satisfacer las necesidades de las empresas existentes, en lugar de una medida directa del desarrollo financiero o educativo. La figura 2.17 destaca que las empresas de ALC enfrentan más limitaciones que en otras regiones. Más de una cuarta parte de las empresas en ALC informan tener limitaciones financieras, una proporción de más del doble que la reportada por las empresas en los países de la OCDE (y más de tres veces la de los países asiáticos). Las empresas en ALC, particularmente en América del Sur y México, también tienen más probabilidades de verse limitadas en su capacidad para contratar a los trabajadores que necesitan para operar, que sus contrapartes en la OCDE, los Estados Unidos y especialmente los países asiáticos.⁵¹

Figura 2.17.

El crecimiento de las empresas en ALC se ve limitado por la falta de crédito y de trabajadores calificados



Fuente: Encuestas Empresariales del Banco Mundial, último año disponible para cada país.

Nota: ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos; EE. UU. = Estados Unidos de América. El promedio de la OCDE excluye a los miembros de ALC. América del Sur y México, y América Central y el Caribe incluyen todos los países considerados en la base de datos de la Encuesta de Empresas del Banco Mundial, excepto Haití. Asia incluye China continental, Hong Kong (RAE, China), India, Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur y Vietnam. Las empresas restringidas son aquellas que responden que la falta de financiación o la mano de obra inadecuadamente calificada son un obstáculo importante o muy severo para las operaciones del establecimiento.

47 Vostroknutova et al. (2025).

48 Vuletin (2025).

49 Maloney, Cirera, y Ferreyra (2025).

50 En particular, De Souza (2023) resume para ALC los hallazgos de Acemoglu et al. (2018) sobre innovación, reasignación y crecimiento.

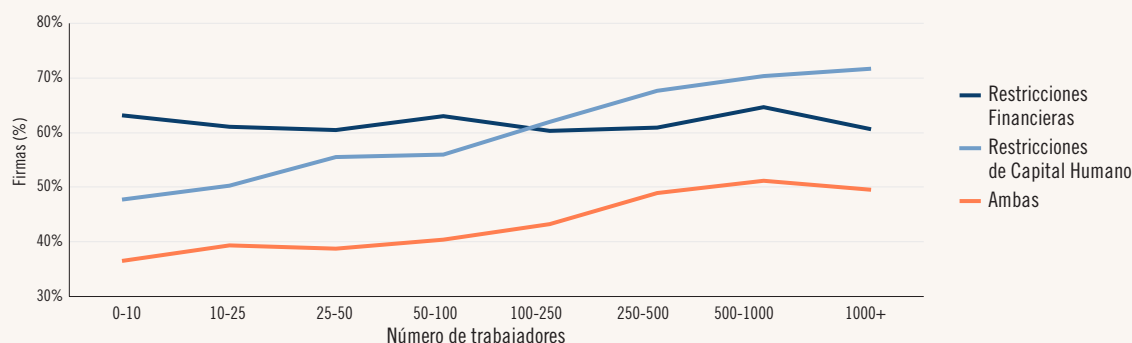
51 Estos hallazgos no contradicen los resultados previos sobre las bajas intenciones de crecimiento de los microemprendedores, dado que estas encuestas se centran en empresas más grandes y, a menudo, no consideran a los microemprendedores.

En el caso de las empresas de Chile, es posible realizar un análisis más granular de las empresas afectadas por ambos tipos de limitaciones, a partir de los datos recopilados por la Encuesta Longitudinal de Empresas de Chile (ELE). Según esta encuesta, casi 3 de cada 4 empresas informan estar limitadas por las finanzas o el capital humano, o ambos. En la figura 2.18 se muestra que en Chile las probabilidades de que el crecimiento de las empresas se vea limitado por restricciones financieras es similar para todos los tamaños, lo que sugiere que las limitaciones financieras no se atenúan ni siquiera en el caso de las empresas más grandes y exitosas. Sin embargo, la incapacidad de encontrar suficientes trabajadores calificados afecta en mayor medida a las empresas más grandes, ya que la proporción de empresas afectadas por este tipo de restricciones aumenta más del 20 por ciento en la distribución por tamaño de las empresas.

Figura 2.18.

Las limitaciones financieras y de capital humano afectan de manera diferente a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en Chile

Limitaciones al crecimiento de las empresas por tamaño



Fuente: cálculos del personal del Banco Mundial basados en la Encuesta Longitudinal de Empresas de Chile, 2014–19.

Nota: Se consideran empresas restringidas aquellas que responden que la falta de financiamiento, o de trabajadores en la calidad y cantidad necesarias, es una barrera importante o muy importante para el crecimiento de la empresa.

Restricciones financieras

La imposibilidad de las empresas de obtener el crédito que necesitan para crecer se explica, en gran medida, por la baja calidad de los mercados financieros de ALC, lo que refleja las persistentes dificultades relacionadas con la infraestructura financiera y el apoyo institucional (figura 2.19). ¿Cómo pueden los Gobiernos de ALC mejorar el funcionamiento de los mercados financieros?

En la figura 2.20 se sugieren tres áreas principales que requieren fortalecimiento institucional. En primer lugar, para que los mercados financieros funcionen correctamente, los prestamistas e inversionistas deben poder confiar en el sistema judicial para hacer cumplir los contratos en caso de que surjan controversias. En ALC, el sistema judicial hace que este proceso sea significativamente más costoso que en las economías avanzadas, ya que hacer cumplir los contratos requiere más tiempo y recursos. Serían fructíferas las reformas que buscan acelerar los procedimientos judiciales, como la disminución de los trámites involucrados, la disminución del tiempo del litigio o la reducción de los costos monetarios involucrados, como los honorarios judiciales o de abogados. Por ejemplo, las leyes que permiten a los acreedores hacerse cargo de las garantías sin tener que recurrir al sistema judicial contribuirían en este sentido.⁵²

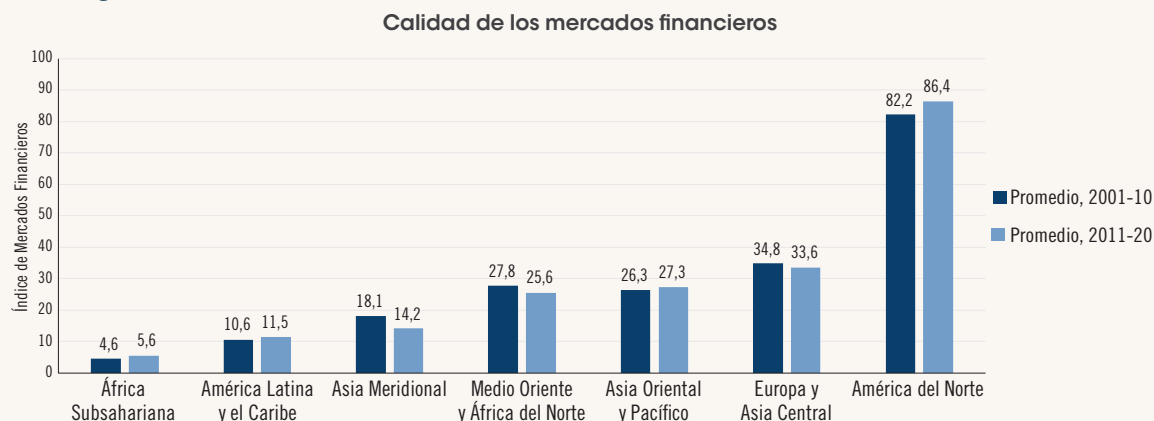
En segundo lugar, los países de ALC deben trabajar en su marco de quiebras. Las leyes de quiebra bien diseñadas brindan una protección adecuada a los empresarios que inician inversiones riesgosas, protegiendo al mismo tiempo los intereses de los acreedores. Sin embargo, en los países de ALC, resolver la insolvencia lleva un 75 por ciento más de tiempo que en las economías avanzadas y, al final, los acreedores recuperan un 40 por ciento menos. Además, mejorar la capacidad de los acreedores para recuperar una proporción mayor de sus inversiones ha demostrado ser un medio eficaz para aumentar el acceso de las empresas al financiamiento.⁵³

⁵² Calomiris et al. (2016).

⁵³ Ponticelli y Alencar (2016); Fonseca y Van Doornik (2022).

Figura 2.19.

La calidad de los mercados financieros de ALC es bastante baja en comparación con la de otras regiones del mundo



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en la base de datos del Índice de Desarrollo Financiero del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Nota: El Índice de Mercados Financieros es un agregado de: 1) el Índice de Profundidad de los Mercados Financieros (que compila datos sobre capitalización bursátil en relación con el PIB, acciones negociadas en relación con el PIB, títulos de deuda internacionales de gobiernos en relación con el PIB, y total de títulos de deuda de corporaciones financieras y no financieras en relación con el PIB); 2) el índice de acceso a los mercados financieros (que compila datos sobre el porcentaje de capitalización bursátil no incluida en las 10 principales empresas principales y el número total de emisores de deuda —nacionales y externos, no financieras y corporaciones financieras— por cada 100 000 adultos); y 3) el Índice de Eficiencia de los Mercados Financieros (que compila datos sobre el índice de rotación del mercado de valores, es decir, las acciones negociadas hasta la capitalización). ALC = América Latina y el Caribe.

En tercer lugar, si bien la mayoría de los países han mejorado su información financiera, incluida la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), ALC aún está rezagada con respecto a las mejores prácticas internacionales. Del mismo modo, hay margen para mejorar el fortalecimiento de los derechos de los acreedores. Se ha demostrado que las mejoras en las leyes que regulan las garantías aumentan el financiamiento a las empresas fortaleciendo los derechos de los acreedores.⁵⁴

El acceso insuficiente al crédito y las tasas de interés más altas que en las economías avanzadas se explican, en parte, por el poder de mercado de las grandes instituciones financieras.⁵⁵ Por lo tanto, debería estudiarse la posibilidad de introducir reformas destinadas a fomentar la competencia, que abarquen desde la desregulación hasta la introducción de nuevas tecnologías financieras (tecnofinanzas).

Los desafíos derivados del subdesarrollo de los mercados financieros en ALC van más allá del financiamiento tradicional y se centran en el núcleo mismo de la innovación y el espíritu empresarial: la disponibilidad y la eficacia del capital de riesgo. La lucha de la región por proporcionar capital de riesgo adecuado en todas las etapas para la puesta en marcha y las empresas innovadoras no es un fenómeno aislado, sino más bien una consecuencia directa del mal funcionamiento de los mercados de capital y la debilidad de los marcos institucionales. El capital de riesgo y el capital privado en ALC siguen siendo limitados, y el financiamiento aún se concentra en inversiones en etapas avanzadas. La mayor parte del capital de riesgo ha sido aportado por fuentes externas. Entre las inversiones de capital de riesgo aseguradas por la región, sólo el 1,3 por ciento se destina a iniciativas innovadoras o en sus primeras etapas.⁵⁶ Este nivel tan bajo sólo es comparable con el de África (0,4 por ciento), y muy inferior al de los mercados emergentes de Asia (13 por ciento). Obstáculos como los mercados financieros poco desarrollados, la volatilidad de las condiciones macroeconómicas, las trabas burocráticas y la escasez de administradores de fondos experimentados han desalentado la inversión extranjera y han sesgado las inversiones de la región hacia sectores más seguros y menos avanzados tecnológicamente. La mayor parte de las actividades de inversión y salida se concentran en Brasil y México, mientras que los campos de alto impacto, como la inteligencia artificial y la biotecnología, reciben un financiamiento mínimo. Para liberar el potencial innovador de la región, ALC necesita amplias reformas en los procedimientos de quiebra, la infraestructura financiera y el desarrollo del talento. En el futuro inmediato, seguirá careciendo de las habilidades de “gestión de empresas”, esto es, la experiencia en la gestión de empresas de alto riesgo. Por lo tanto, es probable que para cultivar el capital de riesgo sea necesario establecer alianzas con talentos extranjeros y de la diáspora.

⁵⁴ Campello y Larrain (2016); Hanselman et al. (2010).

⁵⁵ Bordeu et al. (2025); Calvacanti et al. (2021).

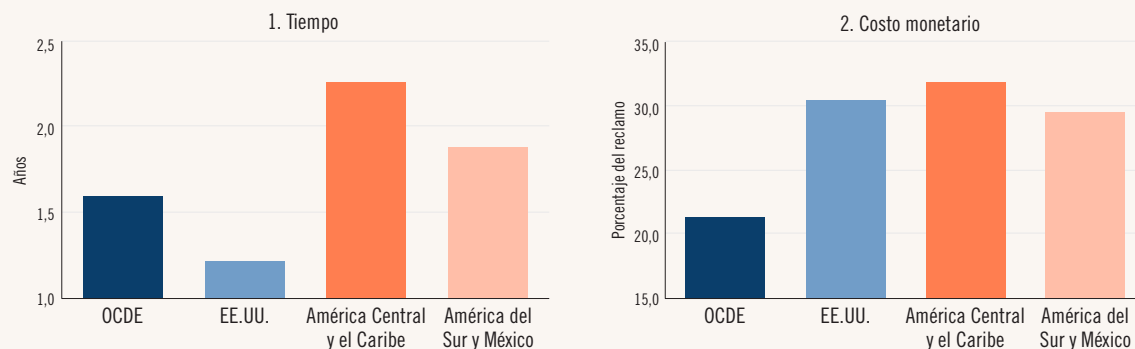
⁵⁶ Datos de PitchBook, 2023.

Figura 2.20.

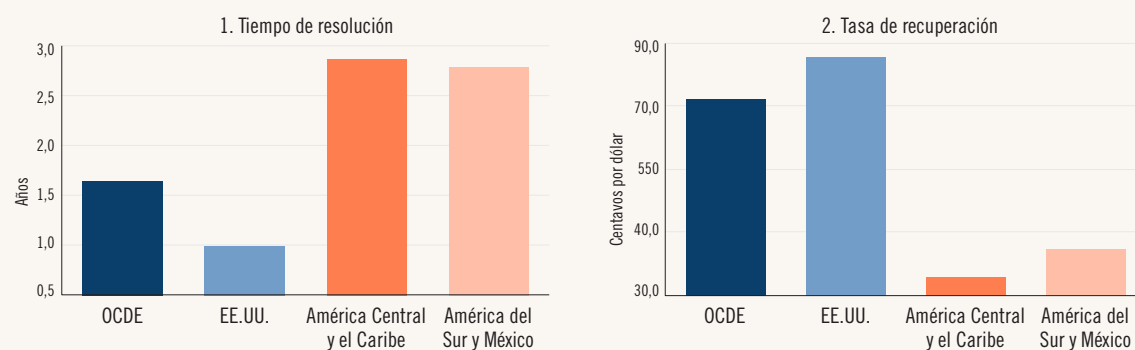
El sistema jurídico de ALC contribuye a la pobreza de los mercados financieros

Indicadores de los determinantes del funcionamiento de los mercados financieros

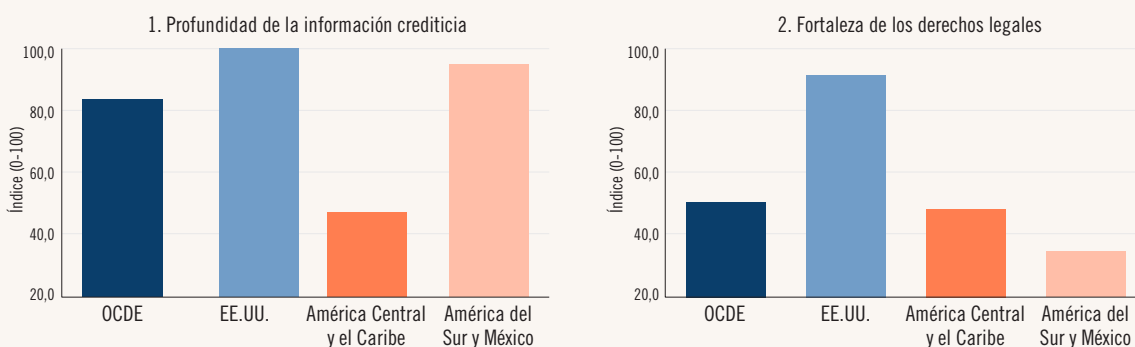
a. Costo de hacer cumplir los contratos



b. Costo de resolver la insolvencia



c. Entorno crediticio



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en la base de datos de Doing Business del Banco Mundial (2020).

Nota: La OCDE excluye a los miembros de América Latina y el Caribe. En América Latina y el Caribe se incluyen todos los países con información en la base de datos de Doing Business. ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos; Estados Unidos = Estados Unidos de América.

Restricciones de capital humano

Para abordar la escasez de capital humano calificado, los Gobiernos de ALC deben trabajar en al menos dos áreas. En primer lugar, aumentar el número de trabajadores calificados en la economía. Esto incluye la aplicación de políticas con horizontes a largo plazo, como mejorar la calidad de la educación en todas las etapas, desde la primera infancia hasta la educación terciaria,⁵⁷ así como algunas políticas con efectos a corto plazo, como aumentar la disponibilidad y la calidad de programas de educación superior de ciclo corto que proporcionen a los trabajadores habilidades valiosas para el sector privado en períodos relativamente acotados.⁵⁸

57 Para una discusión en profundidad de la relación entre la calidad de la educación y el desempeño de la empresa, consulte Maloney, Cirera y Ferreyra (2025).

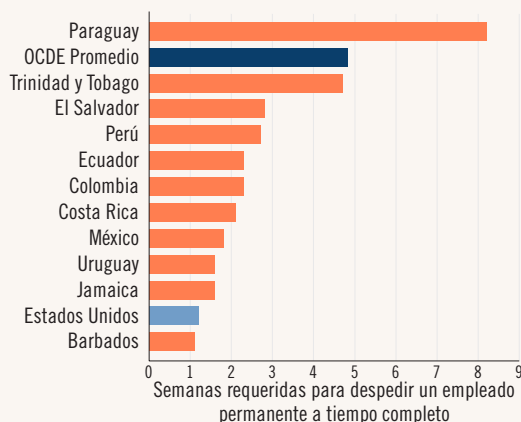
58 Para un análisis en profundidad de este tipo de programas, consulte Ferreyra et al. (2021).

La segunda área es la regulación de los mercados laborales, que puede aumentar el costo de contratar todo tipo de trabajadores si no se diseña adecuadamente. Si bien algunas regulaciones y costos generales, como la seguridad social y las indemnizaciones por despido, que se imponen en los contratos laborales cumplen una importante función social y de protección, aumentan el costo de contratar trabajadores, disminuyendo el empleo deseado por las empresas. Un ejemplo de esto es el tiempo que se tarda en despedir a un trabajador; aunque son inferiores al promedio de la OCDE en la mayoría de los países, hay amplio margen de mejora, ya que son sustancialmente más altos que en Estados Unidos (figura 2.21, panel a), una economía importante con mercados laborales históricamente dinámicos. Del mismo modo, las semanas pagadas por despido en la mayoría de los países de ALC son sustancialmente más altas que en Estados Unidos (figura 2.21, panel b) y se encuentran entre las más altas del mundo.

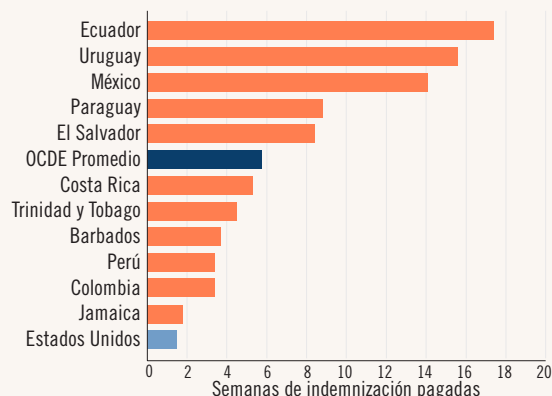
Figura 2.21.

Los costos de despido en ALC se encuentran entre los más altos del mundo

a. Semanas para despedir a un trabajador permanente a tiempo completo



b. Semanas pagadas en indemnización



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en datos de Business Ready (B-READY), último año disponible para cada país.

Nota: Los datos mostrados corresponden al último año disponible para cada país. El promedio de la OCDE excluye a los países miembros de América Latina y el Caribe. ALC = América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

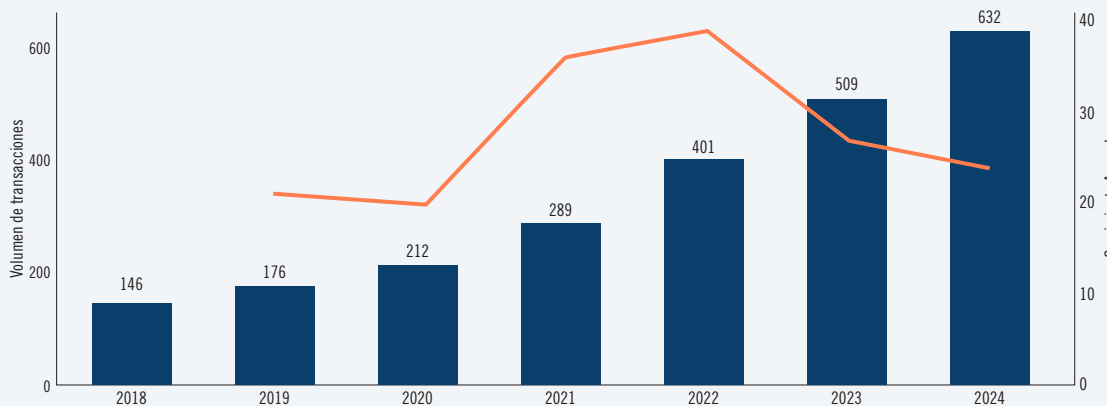
Una vía muy prometedora para la actividad empresarial en ALC es el emprendimiento digital. Esta zona en auge se analiza en el recuadro 2.3.

Recuadro 2.3.**Emprendimientos digitales en ALC**

Para muchos emprendedores, la flexibilidad y el control sobre el tiempo personal que ofrecen los modelos de negocios digitales son muy atractivos. Sin embargo, el éxito está lejos de estar garantizado: muchas tienen dificultades para crecer o sobrevivir. Entender quiénes se benefician del comercio electrónico y por qué persisten las barreras de adopción es fundamental para comprender esta transformación digital.

Las plataformas de infraestructura de comercio electrónico, como Tiendanube en ALC y Shopify en Estados Unidos y Europa, tienen el potencial de reducir drásticamente las barreras de entrada para quienes aspiran a ser propietarios de empresas. Estas plataformas reducen los costos fijos y el capital requerido para comenzar a vender en línea, al tiempo que brindan acceso a un grupo mucho más amplio de clientes nacionales e internacionales. Ofrecen a los emprendedores un ecosistema integrado para establecer y operar fácilmente sus negocios en línea, lo que incluye alojamiento web, procesamiento de pagos, integración logística y gestión de clientes. Además, al permitir que los empresarios sean dueños de sus locales y cobrar comisiones muy bajas —diferencias clave con los mercados en línea—, estas plataformas pueden fomentar la descentralización del mercado y alentar la innovación de productos.

El número de emprendedores en ALC que adoptan modelos de negocios basados en plataformas de comercio electrónico ha crecido rápidamente en los últimos años (figura B2.3.1). En la actualidad, la región cuenta con alrededor de 837.000 tiendas en línea activas en estas plataformas, casi tres cuartas partes de las cuales se concentran en sus tres economías más grandes: Brasil (391.000), México (115.000) y Argentina (98.000).^a Sin embargo, en términos per cápita, Chile, Uruguay y Argentina encabezan la lista, con 381, 246 y 215 tiendas por cada 100.000 habitantes (figura B2.3.1, panel b), lo que subraya el papel del ingreso, infraestructura digital y ecosistemas de apoyo para facilitar la actividad empresarial.

Figura B2.3.1.**El comercio electrónico está en auge en ALC****a. Aumentos continuos en el volumen de transacciones**

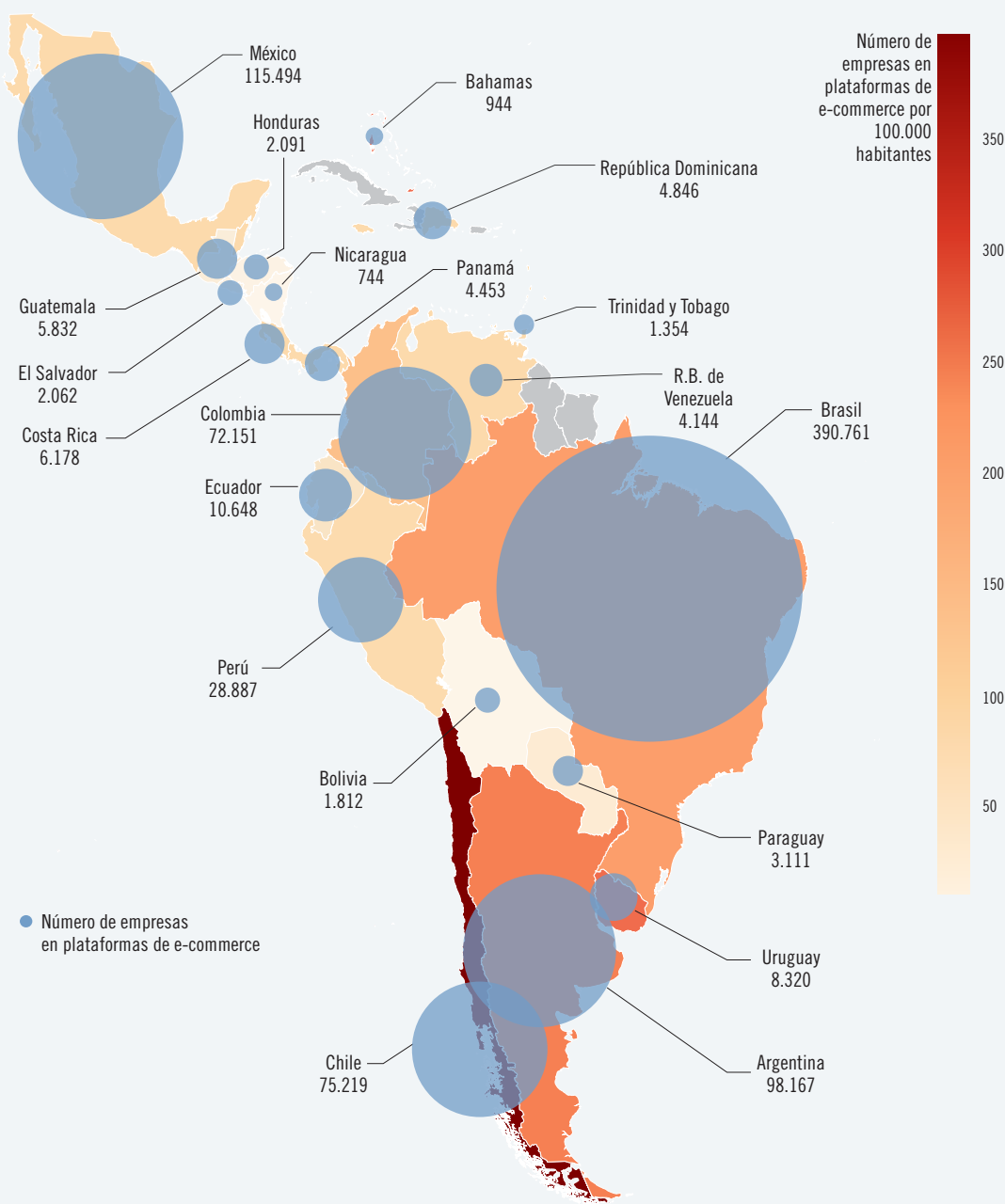
Fuente: Biblioteca Global de Datos de Comercio Electrónico de PCMI.

Nota: Las barras azules indican el volumen agregado de las transacciones (medido en miles de millones de US\$). La línea naranja muestra el crecimiento interanual del volumen de transacciones. Los datos se agregan para 15 países de América Latina y el Caribe: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Una encuesta de base de usuarios realizada por Tiendanube revela patrones sorprendentes sobre la composición de los emprendedores en la plataforma. Las mujeres representan el 65 por ciento de los emprendedores, la mitad tiene menos de 35 años y, en Brasil, casi la mitad son padres y madres, lo que demuestra el potencial de las plataformas de comercio electrónico para propiciar los emprendimientos femeninos.^b Más de una cuarta parte de los usuarios mencionan la mejora del tiempo personal y familiar como un beneficio principal, y el 40 por ciento mantiene otras fuentes de ingresos además de sus actividades de comercio electrónico. La flexibilidad y la autonomía se encuentran entre las principales motivaciones para iniciar una tienda en línea. Esta diversidad de antecedentes y motivaciones refleja el gran atractivo y la adaptabilidad del emprendimiento del comercio electrónico en la región.

Recuadro 2.3. Emprendimientos digitales en ALC (continuación)

b. Amplia distribución de negocios de comercio electrónico en toda ALC



Fuentes: Cálculos del personal del Banco Mundial a partir de información de Storeleads.

Nota: El mapa muestra el número total de plataformas de comercio electrónico por país, representado por el tamaño relativo de las burbujas, mientras que el gradiente de color indica la densidad de plataformas de comercio electrónico por cada 100.000 habitantes dentro de cada país.

Sin embargo, el mundo digital presenta importantes limitaciones para el crecimiento. Si bien muchas empresas ingresan con entusiasmo al espacio del comercio electrónico, pocas logran lograr un éxito sostenido o escalar sus operaciones. Los datos de las cohortes de Tiendanube de 2022-23 revelan que, incluso entre una muestra robusta de 33.000 tiendas que sobreviven al menos 30 días y alcanzan más de USD 100 en ventas anualizadas, la longevidad está lejos de estar asegurada: el 15 por ciento no dura más de seis meses, entre el 20 por ciento y el 30 por ciento fracasa en un año y hasta la mitad cierra en dos años. Además, durante el primer año de

Recuadro 2.3. Emprendimientos digitales en ALC (continuación)

operaciones, la empresa mediana no registra ventas y, si bien algunos de los de mejor desempeño experimentan aumentos en los ingresos a lo largo del tiempo, estos aumentos se concentran en gran medida en la parte superior de la distribución. Los dueños de las empresas mencionan sistemáticamente el financiamiento limitado (35 por ciento), la insuficiencia de capital humano o conocimientos tecnológicos (25 por ciento) y la falta de tiempo (22 por ciento) como sus principales desafíos.

Para fomentar el crecimiento entre los emprendedores digitales, los responsables de la formulación de políticas podrían implementar una combinación específica de intervenciones. La ampliación del acceso a financiamiento asequible permitiría abordar una de las limitaciones más frecuentemente citadas: la falta de capital.^c Como complemento, las inversiones en capacitación y tutorías en habilidades digitales pueden desarrollar el capital humano necesario para navegar por las tecnologías de comercio electrónico y las herramientas de gestión en rápida evolución.^d La evidencia reciente también señala el papel de las fricciones conductuales en la limitación del desempeño de las pequeñas empresas en la economía digital de ALC.^e Intervenciones conductuales de bajo costo, como las recordatorios o estímulos en la planificación— pueden fomentar mejores prácticas empresariales y ayudar a los empresarios a aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Notas

a. Clientes potenciales de almacenamiento.

b. Alhorr (2025).

c. Banerjee y Duflo (2014); de Mel, McKenzie y Woodruff (2009).

d. McKenzie (2021).

e. Ronconi (2025).

Recomendaciones de política

En este capítulo se ha argumentado la importancia de considerar el problema del crecimiento y el empleo en ALC desde la perspectiva de una base empresarial deficiente. Aunque, según las mediciones mundiales, los niveles de espíritu empresarial en la región son aparentemente altos, el número real de empresarios con suficiente preparación y acceso al crédito y una mano de obra calificada es bajo. La gran mayoría de los emprendedores son trabajadores por cuenta propia o microempresarios, con pocos planes de expansión. La mayoría de estos pequeños empresarios prefieren estos empleos a las alternativas en el sector asalariado formal: las microempresas informales ofrecen empleos con ingresos más altos que los demás para los que están calificados. Por lo tanto, el sector sirve como una fuente de empleos tan deseables como los que se encuentran en otras partes de la economía. Pero estas empresas también informan que tienen pocos planes de expansión y aumento del empleo. Si bien el otorgamiento de crédito y algún tipo de capacitación puede aumentar sus ingresos, no forman parte del resorte dinámico de una economía moderna.⁵⁹

Abordar el desafío del empleo en la región mediante el fomento del emprendimiento requerirá inversiones fundamentales, como en tecnología digital y capital humano—impulsando la educación y las habilidades de gestión—crear un entorno propicio para los negocios eliminando regulaciones costosas para el crecimiento y barreras de entrada, y movilizar capital privado a través de mercados financieros más profundos y acceso a microfinanzas.

La cuestión, entonces, es cómo aumentar la oferta de emprendedores transformadores y asegurar que cuenten con los insumos necesarios para impulsar el crecimiento.

- Es necesario mejorar la educación, especialmente la pública, en todos los niveles para aumentar la reserva de posibles empresarios de alta calidad. Mejorar la educación técnica y aumentar la oferta de graduados en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas es fundamental para permitir que los futuros emprendedores ingresen en los campos de la alta tecnología y aprovechen las oportunidades de alta tecnología.
- Además de la educación general, la mejora de los programas de formación empresarial en las universidades y el establecimiento de los sistemas de extensión gerencial que se encuentran comúnmente en las economías avanzadas ayudarán a elevar el nivel de las prácticas gerenciales. Los aspectos menos tangibles de la gestión a menudo se obtienen estudiando y trabajando en el extranjero, por ejemplo, en Silicon Valley. ALC envía muy pocos estudiantes a estudiar al extranjero. Programas como Startup Chile han buscado “cambiar el chip “ en la población local invitando a nuevas empresas extranjeras a establecerse allí.

⁵⁹ McKenzie and Woodruff (2023).

- Las políticas destinadas a apoyar la actividad microempresarial pueden aumentar el bienestar porque pueden mejorar la calidad del empleo de una gran proporción de trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, no se debe esperar que generen grandes aumentos de la productividad y el crecimiento de la producción.
- En lugar de centrarse en aumentar la creación de nuevas empresas a través de políticas como la disminución de los costos de registro o ingreso para estimular el crecimiento, se necesita un enfoque integral para mejorar el ecosistema empresarial a fin de apoyar los emprendimientos transformadores y eliminar las barreras que obstaculizan su desarrollo. Es necesario un esfuerzo conjunto de las universidades, las empresas establecidas, las instituciones financieras, los grupos de estudio gubernamentales y los organismos de promoción de empresas para identificar y abordar los elementos faltantes o eliminar las distorsiones de manera coherente e integral. Uno de los elementos es mejorar la capacidad de incubación de empresas en etapa inicial, incluso a través de vínculos con universidades, que, a su vez, deben asumir la “tercera misión” de ser socias en la adopción de tecnología con las empresas existentes y proporcionar hogares a las empresas emergentes.
- Dos distorsiones afectan en particular a los mercados de insumos que son cruciales para los emprendimientos transformadores: las finanzas y el capital humano. Es necesario profundizar los mercados financieros para financiar proyectos y diversificar el riesgo. Mejorar la eficiencia de la resolución de controversias y los procesos de quiebras para proteger a los acreedores y a los empresarios es una dirección de política prometedora.
- Con respecto al capital humano, ALC no solo necesita aumentar la disponibilidad de trabajadores calificados en la economía, sino también rediseñar algunas políticas de protección laboral que aumentan los costos de contratación de trabajadores. Aumentar la disponibilidad y la calidad de programas a corto plazo para trabajadores, o flexibilizar el trabajo en estas direcciones en las normas de contratación y despido de trabajadores.
- Otras orientaciones de política incluyen la eliminación de las barreras al ingreso de empresas que ahogan la competencia; eliminar los subsidios distorsivos (incluso en investigación y desarrollo, investigación y desarrollo) que pueden favorecer a los actores establecidos; reformar los sistemas tributarios que a menudo desalientan a los empresarios de alta productividad; y el aumento de la inversión en infraestructura pública.

Esta agenda se enmarca en la agenda de innovación y adopción de tecnología y debe tener un rol central si se pretende que ALC se convierta en una región más dinámica en pos del crecimiento y la prosperidad.

Referencias

- Acemoglu, D., U. Akcigit, H. Alp, N. Bloom, and W. Kerr. 2018. "Innovation, Reallocation, and Growth." *American Economic Review* 108 (11): 3450–91.
- Alhorr, L. 2025. "Can Digitization Help Female Entrepreneurs Transcend Their 'Glass Walls'?" Let's Talk Development Blog, April 15, 2025. World Bank, Washington, DC. <https://blogs.worldbank.org/en/developmenttalk/can-digitization-help-female-entrepreneurs-transcend-their-glas>.
- Allub, L., and A. Erosa. 2019. "Financial Frictions, Occupational Choice and Economic Inequality." *Journal of Monetary Economics* 107 (November): 63–76.
- Alviarez, V., J. Cravino, and N. Ramondo. 2023. "Firm-Embedded Productivity and Cross-Country Income Differences." *Journal of Political Economy* 131 (9): 2289–2327.
- Åstebro, T., H. Herz, R. Nanda, and R. A. Weber. 2014. "Seeking the Roots of Entrepreneurship: Insights from Behavioral Economics." *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 49–70.
- Autor, D., Dorn, D., Katz, L.F., Patterson, C. and Van Reenen, J., 2020. "The fall of the labor share and the rise of superstar firms." *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2), pp.645-709.
- Banerjee, A. V., and E. Duflo. 2014. "Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program." *Review of Economic Studies* 81 (2): 572–607.
- Banerjee, A., E. Duflo, R. Glennerster, and C. Kinnan. 2015. "The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation." *American Economic Journal: Applied Economics* 7 (1): 22–53.
- Beylis, G. 2025. *From Resource Rich to Resource Smart: Opportunities for Latin America and the Caribbean in the Energy Transition*. Washington, DC: World Bank.
- Beylis, G. and Cerutti, P. (forthcoming) "The value of self-employment in Mexico".
- Bhandari, A., Kass, T., May, T.J., McGrattan, E. and Schulz, E., 2024. "On the nature of entrepreneurship" (No. w32948). National Bureau of Economic Research.
- Blanchflower, D. G., A. Oswald, and A. Stutzer. 2001. "Latent Entrepreneurship across Nations." *European Economic Review* 45 (4-6): 680–91.
- Bloom, N., Lemos, R., Sadun, R., Scur, D., & Van Reenen, J. (2014). JEEA-FBBVA Lecture 2013: The new empirical economics of management. *Journal of the European Economic Association*, 12(4), 835-876.
- Bloom, N., S. Bond, and J. Van Reenen. 2007. "Uncertainty and Investment Dynamics." *Review of Economic Studies* 74 (2): 391–415.
- Bloom, N., R. Sadun, and J. Van Reenen. 2012. "Americans do IT better: US Multinationals and the Productivity Miracle." *American Economic Review* 102 (1): 167–201.
- Bloom, N., and J. Van Reenen. 2007. "Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries." *Quarterly Journal of Economics* 122 (4): 1351–1408.
- Bloom, N., B. Eifert, A. Mahajan, D. McKenzie, and J. Roberts. 2013. "Does Management Matter? Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 128 (1): 1–51.
- Bloom, N., Lemos, R., Sadun, R., Scur, D. and Van Reenen, J., 2014. JEEA-FBBVA Lecture 2013: The new empirical economics of management. *Journal of the European Economic Association*, 12(4), pp.835-876.
- Bloom, N., K. Manova, J. Van Reenen, S. T. Sun, and Z. Yu. 2021. "Trade and Management." *Review of Economics and Statistics* 103 (3): 443–60.
- Bordeu, O., G. González, and M. Sorá. 2025. "Bank Competition and Investment Costs across Space." Working paper.
- Bosch, M., and W. F. Maloney. 2010. "Comparative Analysis of Labor Market Dynamics using Markov Processes: An Application to Informality." *Labour Economics* 17 (4): 621–31.
- Bruhn, M., F. D. Kalan, N. Fraccaroli, and C. R. Ortega. 2025. "Access to Finance for MSMEs in Ecuador." Policy Research Working Paper 11121, World Bank, Washington, DC.
- Bruhn, M., and D. McKenzie. 2014. "Entry Regulation and the Formalization of Microenterprises in Developing Countries." *World Bank Research Observer* 29 (2): 186–201.
- Buera, F. J., J. P. Kaboski, and Y. Shin. 2015. "Entrepreneurship and Financial Frictions: A Macroeconomic Perspective." *Annual Review of Economics* 7 (1): 409–36.
- Burstein, A. T., and A. Monge-Naranjo. 2009. "Foreign Know-How, Firm Control, and the Income of Developing Countries." *Quarterly Journal of Economics* 124 (1): 149–95.
- Calomiris, C. W., Larrain, M., Liberti, J., & Sturgess, J. (2016). Which Creditors' Rights Drive Financial Deepening and Economic Development?. *Journal of Applied Corporate Finance*, 28(4), 53-59.

- Campello, M., and M. Larrain. 2016. "Enlarging the Contracting Space: Collateral Menus, Access to Credit, and Economic Activity." *Review of Financial Studies* 29 (2): 349–83.
- Campos, F. Moraes Leitao, M. Frese, L. Iacovone, H. C. Johnson, D. McKenzie, and M. Mensmann. 2024. "Long-Term and Lasting Impacts of Personal Initiative Training on Entrepreneurial Success." Policy Research Working Paper 10938, World Bank, Washington, DC.
- Cavalcanti, T. V., J. P. Kaboski, B. S. Martins, and C. Santos. 2021. "Dispersion in Financing Costs and Development." NBER Working Paper 28635, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Cirera, X., M. Cruz, and A. Martins-Neto. Forthcoming. "Higher Education Expansion and Firms Organization." Washington, DC: World Bank.
- Cirera, X., and Y. Ding. Forthcoming. "Entrants and Technology Adoption in Developing Countries." World Bank, Washington, DC.
- Cirera, X., and W. F. Maloney. 2017. *The Innovation Paradox-Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up*. Washington, DC: World Bank.
- Cirera, X., W. F. Maloney, and M. Sarrias. 2017. "Management Quality as an Input for Innovation." World Bank, Washington, DC. Unpublished.
- Cunningham, W. V., and W. F. Maloney. 2001. "Heterogeneity among Mexico's Microenterprises: An Application of Factor and Cluster Analysis." *Economic Development and Cultural Change* 50 (1): 131–56.
- Cusolito, A. P., and W. F. Maloney. 2018. *Productivity Revisited: Shifting Paradigms in Analysis and Policy*. Washington, DC: World Bank.
- Decker, R., J. Haltiwanger, R. Jarmin, and J. Miranda. 2014. "The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism." *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 3–24.
- De Loecker, J., J. Eeckhout, and G. Unger. 2020. "The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications." *Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 561–644.
- Deloitte. 2020. "Save-to-Transform as a Catalyst for Embracing Digital Disruption." Deloitte's Second Biennial Global Cost Survey: Cost Management Practices and Trends in Latin America. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/cost-management-practices-and-trends-in-latin-america.pdf>.
- De Loecker, J., Eeckhout, J. and Unger, G., 2020. "The rise of market power and the macroeconomic implications." *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2), pp.561-644.
- De Mel, S., D. McKenzie, and C. Woodruff. 2008. "Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment." *Quarterly Journal of Economics* 123 (4): 1329–72.
- De Mel, S., D. McKenzie, and C. Woodruff. 2009. "Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns." *American Economic Journal: Applied Economics* 1 (3): 1–32.
- De Soto, H. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper & Row.
- de Souza, G. 2023. "R&D Subsidy and Import Substitution: Growing in the Shadow of Protection." Federal Reserve Bank of Chicago Working Papers No. 2023-37.
- Arias Diaz, Omar S.; Bosch Mossi, Mariano; Fajnzylber, Pablo; Maloney, William F.; Mason, Andrew D.; Perry, Guillermo E.; Saavedra, Jaime. Informality : exit and exclusion. World Bank Latin American and Caribbean studies. Washington, DC: World Bank.
- Donovan, K., W. J. Lu, and T. Schoellman. 2023. "Labor Market Dynamics and Development." *Quarterly Journal of Economics* 138 (4): 2287–2325.
- ENAMIN. 2010. "Encuesta Nacional de Micronegocios." Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Mexico.
- ENAMIN. 2012. "Encuesta Nacional de Micronegocios." Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Mexico.
- EME. 2022. "VII Encuesta de Microemprendimiento." Instituto Nacional de Estadísticas, Chile.
- Eslava, M., M. Meléndez, L. Tenjo, and N. Urdaneta. 2023. "Business Size, Development, and Inequality in Latin America: A Tale of One Tail." Policy Research Working Paper 10584, World Bank, Washington, DC.
- Eslava, M., M. Melendez, G. Ulyssea, N. Urdaneta, and I. Flores. 2024. *Businesses and Inequality in Latin America*. Oxford Open Economics.
- Fajnzylber, P., W. Maloney, and G. M. Rojas. 2006. "Microenterprise Dynamics in Developing Countries: How Similar Are They to Those in the Industrialized World? Evidence from Mexico." *World Bank Economic Review* 20 (3): 389–419.
- Farias, A., and R. Hsu Rocha. 2025. "Formalizing Microentrepreneurs through Targeted Tax Systems: Evidence from Brazil." Available at SSRN 5245630.
- Feng, Y., and J. Ren. 2023. "Skill Bias, Financial Frictions, and Selection into Entrepreneurship." *Journal of Development Economics* 162 (May): 103046.

- Fernandez, J., L. Iacovone, and W. F. Maloney. Forthcoming. "Management Quality, Innovation, Risk and Export Performance: Evidence from a Matched-Production-Innovation-Export Transactions Data Set in Colombia."
- Ferreira, M. M., C. Avitabile, J. B. Álvarez, F. H. Paz, and S. Urzúa. 2017. *At a Crossroads: Higher Education in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank.
- Ferreira, M. M., L. I. Dinarte Diaz, S. S. Urzua Soza, and M. Bassi. 2021. *The Fast Track to New Skills : Short-Cycle Higher Education Programs in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank.
- Fiess, N. M., Fugazza, M., & Maloney, W. F. (2010). Informal self-employment and macroeconomic fluctuations. *Journal of Development Economics*, 91(2), 211-226.
- Finamor, L., P. Garriga, R. Morales Lema, and R. Vilarouca. 2025. "Can a formalization program create dynamic entrepreneurs? Evidence from Brazil." Working Paper.
- Fonseca, J., and B. Van Doornik. 2022. "Financial Development and Labor Market Outcomes: Evidence from Brazil." *Journal of Financial Economics* 143 (1): 550–68.
- Garcia Sanchez, J. C. 2024. "Why Guadalajara Has Not Taken Off as a Generator of Innovative Entrepreneurship? An Extended Case Study." In *Emergent Ecosystems: Overcoming Systemic Obstacles for Technology Entrepreneurship*. Washington, DC: World Bank. Unpublished.
- Giorcelli, M. 2019. "The Long-Term Effects of Management and Technology Transfers." *American Economic Review* 109 (1): 121–52.
- Glover, A. and Short, J., 2010. "Bankruptcy, incorporation, and the nature of entrepreneurial risk." In *2010 Meeting Papers* (Vol. 1010). Society for Economic Dynamics.
- Gu, J. 2021. "Financial Intermediation and Occupational Choice." *Journal of Economic Dynamics and Control* 133 (December): 104238.
- Haselmann, R., K. Pistor, and V. Vig. 2010. "How Law Affects Lending." *Review of Financial Studies* 23 (2): 549–80.
- Herranz, N., S. Krasa, and A. P. Villamil. 2015. "Entrepreneurs, Risk Aversion, and Dynamic Firms." *Journal of Political Economy* 123 (5): 1133–76.
- Herreño, J., and S. Ocampo. 2023. "The Macroeconomic Consequences of Subsistence Self-Employment." *Journal of Monetary Economics* 136 (May): 91–106.
- Hurst, E., and B. Wild Pugsley. 2011. "What Do Small Businesses Do?" NBER Working Paper 17041, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Karabarbounis, L., and B. Neiman. 2014. "The Global Decline of the Labor Share." *Quarterly Journal of Economics* 129 (1): 61–103.
- Kavoussi, B. 2019. "How Market Power Has Increased US Inequality." Washington Center for Equitable Growth.
- Kerr, S. P., W. R. Kerr, and T. Xu. 2018. "Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature." *Foundations and Trends® in Entrepreneurship* 14 (3): 279–356.
- Levine, R., and Y. Rubinstein. 2017. "Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Do They Earn More?" *Quarterly Journal of Economics* 132 (2): 963–1018.
- Levine, R., and Y. Rubinstein. (2020). *Selection into entrepreneurship and self-employment* (No. 15143). CEPR Discussion Papers.
- Loayza, N., and J. Rigolini. 2011. "Informal Employment: Safety Net or Growth Engine?" *World Development* 39 (9): 1503–15.
- Lucas, Jr., R. E. 1978. "On the Size Distribution of Business Firms." *Bell Journal of Economics* 9 (2): 508–23.
- Maloney, W. F. 1999. "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico." *World Bank Economic Review* 13 (2): 275–302.
- Maloney, W. F. 2004. "Informality Revisited." *World Development* 32 (7): 1159–78.
- Maloney, W. F., X. Cirera, and M. M. Ferreira. 2025. *Reclaiming the Lost Century of Growth: Building Learning Economies in Latin America and the Caribbean*. World Bank Latin American and Caribbean Studies. Washington, DC: World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/43280>.
- Maloney, W. F., and A. Zambrano. 2021. "Learning to Learn: Experimentation, Entrepreneurial Capital, and Development." Policy Research Working Paper 9890, World Bank, Washington, DC.
- McKenzie, D. 2021. "Small Business Training to Improve Management Practices in Developing Countries: Re-assessing the Evidence for 'Training Doesn't Work'." *Oxford Review of Economic Policy* 37 (2): 276–301.
- McKenzie, D., and C. Woodruff. 2015. "Are Bad Business Practices Holding Back Small Firms in Developing Countries?" VOXEU Column, September 21, 2015, <https://cepr.org/voxeu/columns/are-bad-business-practices-holding-back-small-firms-developing-countries>.
- McKenzie, D., and C. Woodruff, eds. 2023. "Training Entrepreneurs: Issue 3." *VoxDevLit* 1 (2): 3.
- Morales, R. 2025. "Limited Liability and Firm Dynamics." Available at SSRN 5266429.

- Naciones Unidas. 2024. "Perspectivas de la Población Mundial 2024." Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, Naciones Unidas, Nueva York. <https://population.un.org/dataportal/>.
- Peña, I. 2021. *Tecnolatinas 2021: The LAC Startup Ecosystem Comes of Age*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Ponticelli, J., and L. S. Alencar. 2016. "Court Enforcement, Bank Loans, and Firm Investment: Evidence from a Bankruptcy Reform in Brazil." *Quarterly Journal of Economics* 131 (3): 1365–1413.
- Queiró, F. 2022. "Entrepreneurial Human Capital and Firm Dynamics." *Review of Economic Studies* 89 (4): 2061–2100.
- Ronconi, J. P. 2025. "Planning and Performance: Experimental Evidence from Small Firms in e-Commerce." SSRN 5352829.
- Rudolph, H. P., F. Miguel, and J. Gonzalez-Urbe. 2023. *Venture Capital in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank Group.
- Schumpeter, J. A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. 1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. *Innovation policy and the economy*, 10(1), 57-81.
- Teare, G. 2022. "Global Venture Funding and Unicorn Creation in 2021 Shattered All Records." *Crunchbase News*. <https://news.crunchbase.com/business/global-vc-funding-unicorns-2021-monthly-recap/>.
- Tech: NYC. 2024. "NYC Tech Ecosystem Overview."
- Verhoogen, E. 2023. "Firm-Level Upgrading in Developing Countries." *Journal of Economic Literature* 61 (4): 1410–64.
- Vostroknutova, E., J. Sampi, C. Jooste, and J. T. Araujo. 2025. *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/42869>
- Vuletin, G. 2025. *Rethinking Taxation in Latin America and the Caribbean: Objectives, Behavioral Response, and Technological Advances*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2023. *Latin America and the Caribbean Economic Review, October 2023*. *Wired: Digital Connectivity for Inclusion and Growth*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2024. *World Development Report 2024: The Middle-Income Trap*. Washington, DC: World Bank.

