

La productividad laboral en América Latina

Luis René Cáceres,
economista salvadoreño



Palabras clave:
género, autoempleo,
educación, apertura económica.

Resumen

El objetivo de este trabajo es identificar las variables que determinan la productividad laboral en los países de América Latina. El enfoque empírico consiste en la estimación de ecuaciones de cointegración siguiendo el método de Phillips y Hansen (1990), y usando datos de corte transversal de la productividad de 16 países latinoamericanos, así como indicadores de calidad de educación, género y mercado laboral. Los resultados indican que la calidad de la educación, la igualdad de género, así como el índice de oportunidad humana ejercen impactos positivos sobre la productividad, mientras que la desigualdad, el empleo precario y las remesas tienen impactos negativos. Se concluye que es necesario incrementar la recaudación tributaria en los países de la región con miras a mejorar la calidad de la educación y expandir los servicios sociales como medios para incrementar la productividad laboral.

Introducción

Estudios recientes han puesto en evidencia la tendencia declinante de la productividad laboral de los países de América Latina desde mediados de los años setenta (Cole, Ohanian, Riascas & Schmitz, 2004; Daude & Fernández-Arias, 2010; Sosa, Tssountas & Kim, 2013; Cavalcanti Ferreira, De Abreu Pessoa & Veloso, 2014). Estos resultados han dado lugar a una serie de investigaciones sobre las causas de la caída de la productividad. Palma (2010) la atribuye a la falta de dinamismo de la inversión, Cáceres & Cáceres (2017) han destacado los aumentos de la pobreza y del empleo precario, mientras que McMillan & Rodrik (2011) la explican por el movimiento de mano de obra de sectores de alta productividad, como el manufacturero, hacia sectores de baja productividad, como el de comercio. Cáceres (2018a) ha reportado evidencia de que en los países centroamericanos la extrema apertura de sus economías ha conducido a la pérdida de buenos empleos y a la caída de la productividad. Otros estudios han recalcado la importancia para la región de incrementar su productividad laboral ante la merma del dinamismo de la tasa de empleo por el envejecimiento de la población (UNESCO-OREALC, 2016; McKinsey, 2017)¹.

Con el propósito de investigar los determinantes de la productividad laboral en los países latinoamericanos, este trabajo usa datos promedios del periodo 2005-2012, de una muestra transversal de 16 países de la región, tomados del *Reporte de desarrollo humano 2013*, publicado por PNUD (2013), para estimar ecuaciones que expresan la productividad en términos de una serie de variables independientes. La siguiente sección presenta una discusión de las ecuaciones estimadas. A continuación se analizan las

relaciones entre productividad, calidad de la educación, género, mercado laboral, natalidad de las adolescentes y apertura económica. El trabajo termina con una serie de conclusiones y recomendaciones.

Los resultados de las pruebas ADF ampliadas que se llevaron a cabo para detectar si las variables eran estacionarias indicaron que la mayoría de estas eran integradas de orden uno a un nivel de confianza de 5 %.²

La estimación del modelo

Variables relacionadas con la calidad de la educación

Todas las ecuaciones presentadas en este trabajo fueron estimadas por el método de Fully Modified Least Squares, de Phillips y Hansen (1990), para tomar en cuenta que las variables eran integradas de orden uno. El primer juego de ecuaciones estimadas para explicar la productividad laboral se presenta en el cuadro 1. En las primeras 4 ecuaciones, las variables independientes están relacionadas con la calidad de la educación, es decir, con los resultados de las pruebas de matemáticas y lectura en tercero y sexto grado, que se llevaron a cabo en 2013 en 16 países latinoamericanos (UNESCO-OREALC, 2016). Estos puntajes se interpretan como indicadores de la calidad de la educación y como determinantes del crecimiento económico (Hanushek y Woessmann, 2007; Cáceres, 2018b) y han demostrado que explican el comportamiento de un gran número de variables económicas y sociales de los países de la región.

Las ecuaciones (1) y (2) muestran que los coeficientes de los puntajes de matemáticas en tercer y sexto grado son positivos y significativos, y las ecuaciones explican 31 y 41 % de la varianza de la productividad laboral.³ En

1 Véanse las reseñas sobre la productividad en América Latina de la CEPAL-OIT (2012) y del World Economic Forum (2015).

2 Los resultados de las pruebas ADF pueden ser obtenidas del autor.

3 En todas las ecuaciones estimadas en este trabajo, los estadísticos "t" se muestran debajo de los respectivos coeficientes.

las ecuaciones (3) y (4), los coeficientes de los puntajes en lectura de tercero y sexto grado también son positivos y significativos y los R cuadrado son 0.32 y 0.42, respectivamente. Estos resultados hacen ver que la calidad de la educación explica entre un tercio y dos quintos de la varianza de la productividad laboral.

Las ecuaciones (5) y (6) tienen como variables independientes otros indicadores de la calidad de la educación, el número promedio de estudiantes por maestro en el sistema educativo y la tasa de deserción escolar en el nivel primario. Los coeficientes de estas variables son significativos y ambos negativos, y los R cuadrado son 0.22 y 0.60, respectivamente. Hay que destacar que más de la mitad de la variabilidad de la productividad laboral de los países latinoamericanos se explica por la

tasa de deserción escolar; esta variable representa la educación de baja calidad (Kushiyait, 2010-2011).

Además del desperdicio del potencial de capital humano, la deserción escolar podría concebirse como un "impuesto", o un *overhang* económico, que resta dinamismo a la productividad y al crecimiento económico. Existe evidencia de que la reducción del número de alumnos por maestro disminuye la deserción escolar (Kushiyait, 2010-2011), por lo que se podría argumentar que los recursos públicos adicionales destinados a reducir el número de estudiantes por maestro, por medio de la expansión de la infraestructura física de los centros escolares y del número de maestros, generaría beneficios relacionados con incrementos de la productividad y del crecimiento económico.

Cuadro 1.
Productividad e indicadores de calidad de la educación

Variable independiente	Ecuación					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Constante	-4660.96 (2.42)	-47857.94 (2.68)	-44014.96 (2.79)	-58262.7 (2.79)	37432.5 (4.37)	29903.72 (11.67)
Tercero matemáticas	94 (3.56)					
Sexto matemáticas		98.5304 (3.86)				
Tercero lectura			92.9822 (3.48)			
Sexto lectura				113 (5)		
Alumnos maestro					-704.3553 (1.91)	
Deserción escolar						-550.3105 (3.46)
R cuadrado	0.31	0.4	0.32	0.42	0.22	0.6

El cuadro 2 presenta resultados relacionados con género. En la ecuación (1), el indicador de desigualdad de género muestra un coeficiente significativo y negativo que implica que,

a medida de que en un país dado disminuye la desigualdad de género, la productividad laboral y el crecimiento económico aumentan.⁴ El R cuadrado de esta ecuación es 0.46,

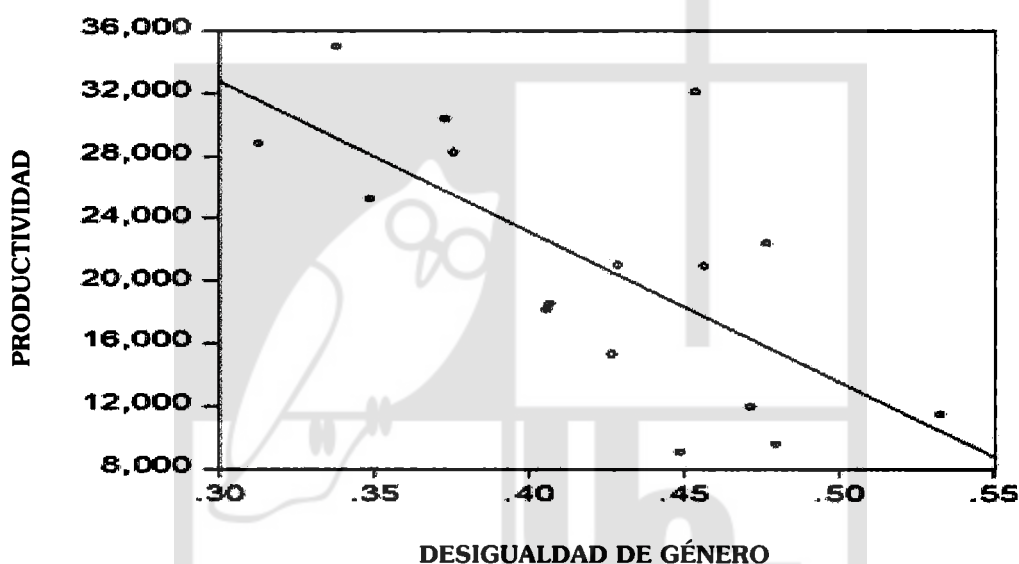
4 La desigualdad de género se define como el promedio de las diferencias entre hombres y mujeres en acceso al mercado laboral, acceso a la salud reproductiva y en el empoderamiento (PNUD, 2013).

lo que significa que la mitad de la varianza de la productividad laboral en América Latina es explicada por el índice de desigualdad de género. Esta relación se muestra en el gráfico 1.

La explicación reside en el hecho de que el avance hacia la igualdad de género representa una merma en el desperdicio de capital humano, en cuanto que las mujeres tienen las mismas oportunidades que tienen los hombres con relación al acceso a educación, salud y buenos empleos; además, una mejoría del

indicador de igualdad de género representaría un incremento de la oferta de mano de obra con destrezas. Por tanto, la igualdad de género no debería ser vista exclusivamente como algo del ámbito "social", sino que debe ser ubicada como lo que es, una importante política económica para impulsar el desarrollo económico, del mismo o de mayor valor que las políticas tradicionales de promoción de exportaciones, tipo de cambio, atracción de inversión extranjera, diversificación de la producción, etc.

Gráfico 1. Índice de desigualdad de género y tasa de productividad laboral



La ecuación (2) incluye como variable independiente el indicador del Estado de derecho, tomado del Banco Mundial,⁵ junto con el indicador de desigualdad de género; los coeficientes de ambas variables son significativos y positivos. Esto hace ver que el papel de la desigualdad de género es independiente del Estado de derecho, es decir, no es una realidad determinada por las institucionalidad de un país, sino que obedece a aspectos "culturales" relacionados con el abuso, la

discriminación y la búsqueda y aprovechamiento por parte de los hombres de "rentas" resultantes de la exclusión de las mujeres de ciertas áreas del mercado laboral y de otros ámbitos.

Hay que recalcar que la desigualdad de género está asociada de manera positiva con la tasa de autoempleo femenino (gráfico 2) y con la deserción escolar, como se muestra en el gráfico 3. Es decir, ante las barreras en

⁵ Este índice fue tomado de worldbankgovernanceindicators.org.

la obtención de empleos de calidad, el autoempleo constituye una importante opción.⁶ Los bajos ingresos devengados en el autoempleo puede hacer que las hijas y los hijos de mujeres autoempleadas entren al mercado

laboral a temprana edad y, de esa manera, estas y estos serán también autoempleados, transmitiendo así la pobreza de una generación a otra.

Gráfico 2. Índice de desigualdad de género y tasa de autoempleo femenino

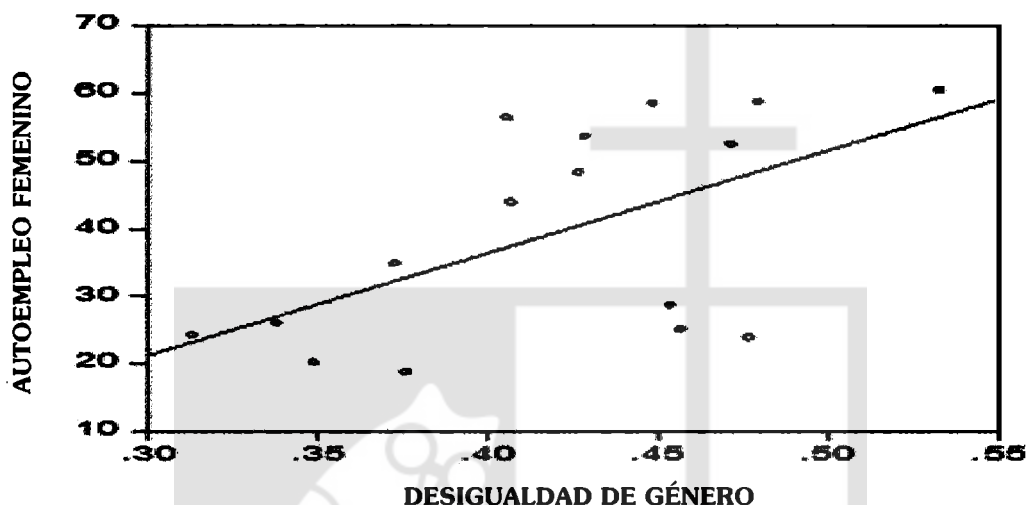
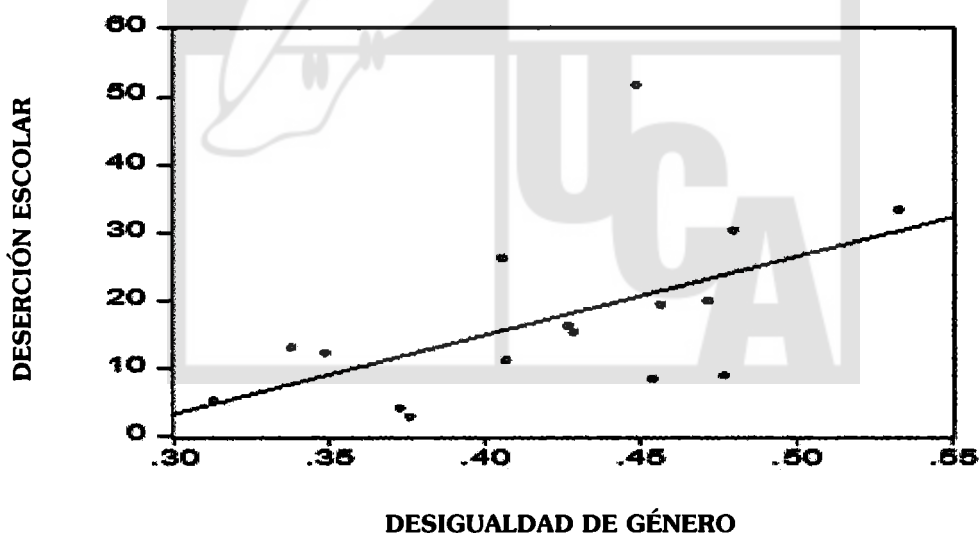


Gráfico 3. Índice de desigualdad de género y tasa de deserción escolar



6 El autoempleo ha sido identificado como un indicador del empleo informal (Loayza, 1997).

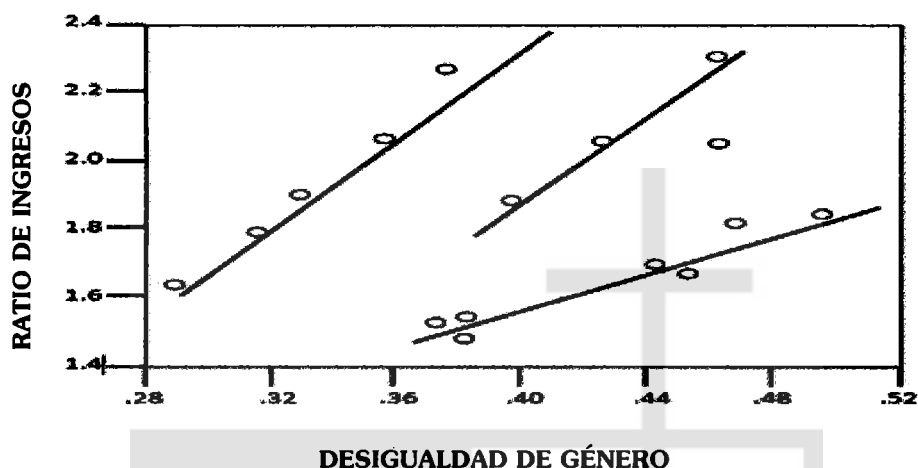
La ecuación (3) muestra que el coeficiente del porcentaje de mujeres que en un país latinoamericano dado tienen algún grado de educación al nivel de secundaria, *Secundufeme*, es positivo y significativo, y la ecuación explica 80 % de la varianza de la productividad laboral. En la ecuación (4), la variable independiente es el porcentaje de hombres con algún grado de educación secundaria, *Secundumasc*, y su coeficiente es positivo y significativo, pero la ecuación explica solo 61 % de la varianza. Esto implica que las ganancias de productividad por la vía del capital humano podrían ser más significativas cuando se refieren a la educación de las niñas; la explicación podría residir en que, al contar las mujeres con educación secundaria, su participación en el mercado subterráneo será menos marcada.

En la ecuación (5), se ha introducido como variable independiente la diferencia entre los porcentajes de mujeres y hombres con algún grado de educación secundaria, cuyo coeficiente es positivo y significativo; también se introduce una variable cualitativa, *Cuali1*, que representa los casos de México y Chile, cuyos valores de esta diferencia son muy elevados. Los resultados de esta ecuación implican que, a medida de que las mujeres tienen más altos niveles de educación secundaria que los hombres, la productividad laboral tiende a aumentar.

El gráfico 4 presenta la relación entre la ratio del ingreso devengado por hombres al ingreso

devengado por las mujeres en un país latinoamericano dado, *Ratioingresomalefeme*, y el indicador de desigualdad de género. Se puede apreciar que a simple vista no existe ninguna relación, pero observando minuciosamente se pueden detectar tres relaciones casi paralelas: una, que se encuentra en el extremo derecho del gráfico, con países cuyas ratios son bajas (no superan el 1.8) y que tienen altos valores de la desigualdad de género, que son Guatemala, El Salvador, Honduras, Ecuador, Panamá, Paraguay y República Dominicana. La otra, que se encuentra en el extremo izquierdo, la componen países con altos valores de esta ratio (superiores al 1.8) y en su mayoría con bajos indicadores de desigualdad de género, y con mayores niveles de ingreso per cápita, como Uruguay, Chile, Argentina, México y Costa Rica. Una tercera línea se observa en el centro del gráfico y muestra países con altos valores de la ratio de ingresos y de desigualdad (Brasil, Colombia, Perú y RB de Venezuela).

Esto indica que el proceso de desarrollo, caracterizado por aumentos del ingreso per cápita, aunque lleva consigo reducciones de la desigualdad de género, no conduce a que ocurra una convergencia de ingresos entre hombres y mujeres; al contrario, a mayor nivel de desarrollo, existe mayor disparidad de ingresos por género. De ahí la importancia de intervenciones deliberadas para promover la convergencia de ingresos entre mujeres y hombres.

Gráfico 4. Índice de desigualdad de género y ratio de ingreso hombres a mujeres

Un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional (Jain-Chandra *et al.*, 2018) encontró que los principales determinantes de la brecha de género entre hombres y mujeres en el área de educación eran, además del PIB per cápita, la tasa de fertilidad de adolescentes, el gasto público en educación y la diferencia de edad entre cónyuges al celebrar el matrimonio. Dado que la fertilidad

de adolescentes incrementa la brecha de género, estos resultados recalcan la importancia de las guarderías infantiles como medio para que mujeres adquieran mayor nivel de educación y tengan mayor participación en el mercado laboral, lo que conduciría a reducir la desigualdad de género, lo que, como se mostró en el gráfico 1, es un obstáculo a la productividad.

Cuadro 2. Productividad y variables del mercado laboral

Variables independientes	Ecuación				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constante	62828.96	43330	2789.72	-2490.724	2601.816
	(7.58)	(4.14)	(0.94)	(0.70)	(0.93)
Desigualdad de género	-99326.71	-47215.39			
	(5.18)	(1.80)			
Estado de derecho		6343.855			
		(2.57)			
Secundufeme			495.1443		
			(8.29)		
Secundumasc				471.8233	373.5655
				(7.25)	(6.43)
Secundufeme-Secundumasc					366.48
Cuali1					7265.222
					(3.10)
R cuadrado	0.46	0.61	0.8	0.61	0.87

Otras variables independientes

En cuanto al papel de las remesas sobre la productividad laboral, la ecuación 1 del cuadro 3 muestra que las remesas como porcentaje del PIB tiene un coeficiente negativo y significativo, que se puede asociar con el hecho de que estas representan la escasez de empleo y de servicios sociales de calidad, que dan lugar a las corrientes de emigración. En la ecuación (2), las variables independientes son el coeficiente de Gini y el puntaje en lectura en sexto grado, las cuales muestran

respectivamente coeficientes negativo y positivo. El coeficiente negativo del indicador de la concentración del ingreso puede interpretarse como evidencia de la ineficiencia de la desigualdad, como lo ha planteado la CEPAL (2018). Al estimar la ecuación en términos de logaritmos, se deduce que un aumento del puntaje de lectura en sexto grado en 1 % puede ser contrarrestado por un incremento de la desigualdad en 4.3 %.⁷

La tasa de usuarios de internet se incluye como variable independiente en las ecuaciones (3) y (4) y tiene coeficientes positivos y significativos;

7 La ecuación estimada es: $\log(\text{Productividad}) = -18.5234 + 5.0208 \text{ LogSextolectura} - 1.1614 \log(\text{GINI})$
 (2.56) (4.46) (1.71)

esta variable ha sido identificada como una importante determinante de la productividad laboral en los Estados Unidos (Garbacz & Thompson, 2007). Otras variables independientes en estas ecuaciones son el autoempleo femenino y masculino, que tienen coeficientes negativos y significativos.

De especial importancia es el resultado de la ecuación (5), que muestra que el Índice de Oportunidad Humana (IOH), desarrollado por el Banco Mundial (Molinas Vega *et al.*,

2011), que mide el grado en que niñas y niños de un país dado tienen acceso a los servicios públicos de salud, educación, electricidad, agua, saneamiento y a terminar el sexto grado en el periodo establecido, independientemente del ingreso de sus padres y de su lugar de residencia. Este coeficiente tiene un coeficiente positivo y significativo, y por sí solo explica 81% de la varianza, lo que pone en evidencia el papel de la igualdad de oportunidades y de la movilidad social en la productividad laboral y, por tanto, en el dinamismo económico.

Cuadro 3. Productividad y variables del mercado laboral

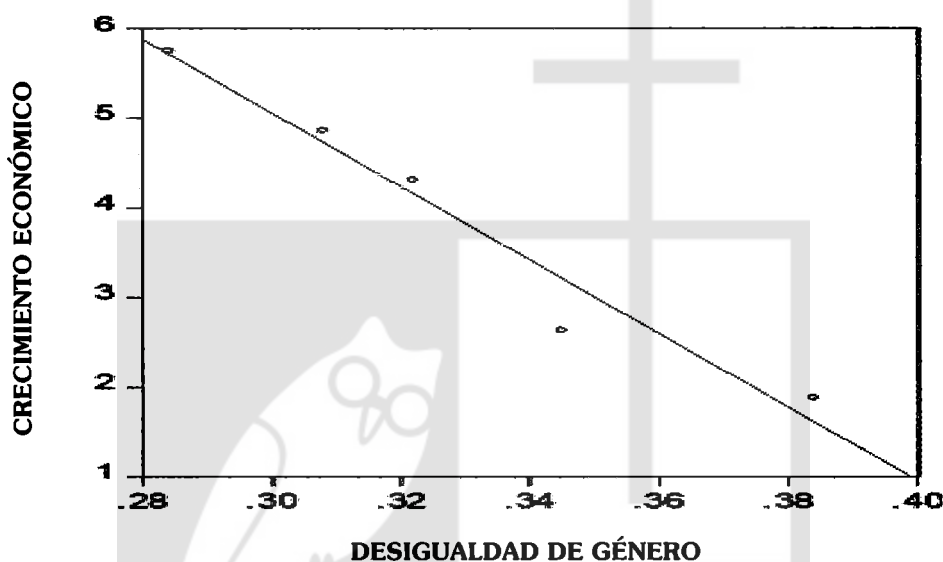
Variables independientes	Ecuación				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constante	24863.93 (13.35)	-47532.65 (2.06)	22 891 (2.90)	17680.87 (2.58)	6736. 233 (1.55)
Remesas	-777.0689 (3.46)				
Gini		-494.9681 (-2)			
Sexto lectura		132.0241 (4.30)			
Internet		190.0839 (1.94)	280. 3042 (2.20)		
Autoempleo femenino			-251.3995 (2.51)		
Autoempleo masculino				-210.8273 (3.58)	
IOH					388.9637 (6.49)
R cuadrado	0.46	0.48	0.72	0.73	0.81

Desigualdad de género y crecimiento económico

En vista de la relación estrecha entre productividad laboral y desigualdad de género que se mostró en el gráfico 1, se puede postular que existe una asociación negativa entre la

desigualdad de género y el promedio del crecimiento económico del periodo 2002-2013 de los respectivos países latinoamericanos. El gráfico 5 presenta dicha relación para los casos de países que tienen bajos índices de desigualdad de género, que son Uruguay, Argentina, México, Costa Rica y El Salvador.

Gráfico 5. Índice de desigualdad de género y tasa promedio de crecimiento económico



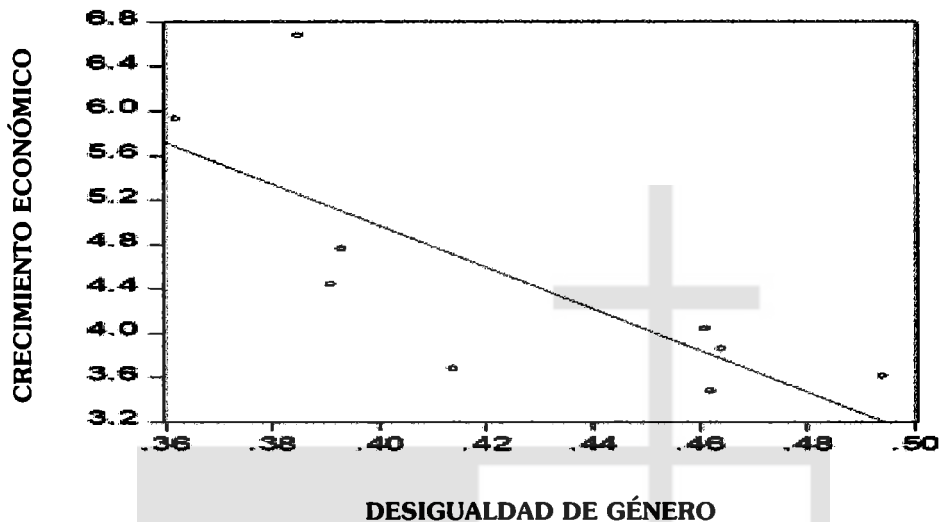
La ecuación estimada para este grupo de países es:

$$\text{Crecimiento económico} = 16.7617 - 39.4526 \text{ Desigualdad género}$$

(10.16) (7.95)

Para otro grupo de países que tienen relativamente altos niveles de desigualdad de género (Colombia, Ecuador, Perú, Paraguay,

Honduras, Guatemala y Nicaragua), la relación entre la desigualdad de género y el crecimiento económico se muestra en el gráfico 6:

Gráfico 6. Índice de desigualdad de género y tasa promedio de crecimiento económico

La ecuación estimada para este grupo de países es la siguiente:

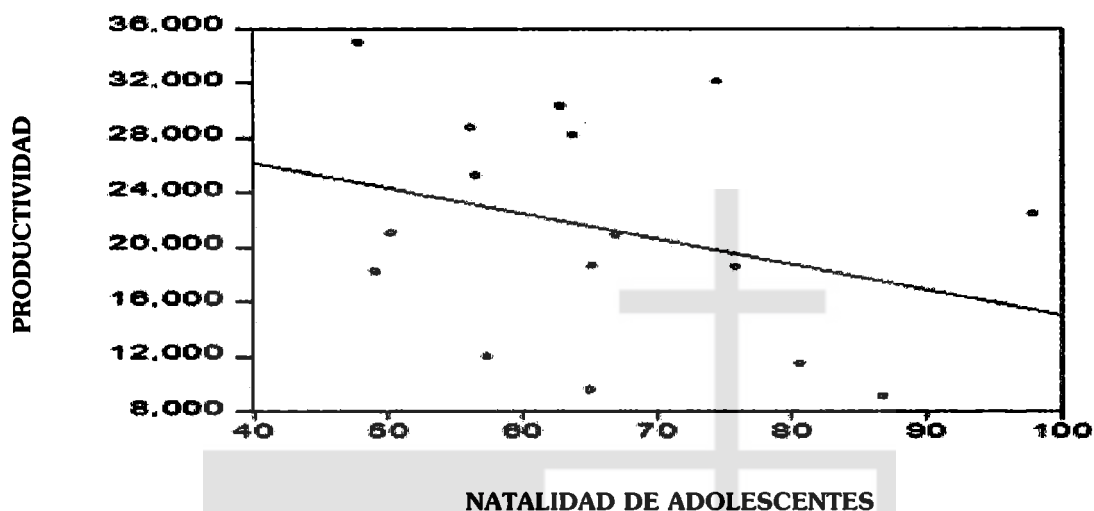
$$\text{Crecimiento económico} = 11.8137 - 17.3095 \text{ Desigualdad género } R^2 = 0.48$$

(3.70) (2.36)

Estas ecuaciones hacen ver que la desigualdad de género frena el crecimiento económico, es decir, es otra fuente de ineficiencia. Dadas las fuertes tendencias al estancamiento económico prevalecientes en la región, y ante crecientes incertidumbres en el área del comercio internacional, la promoción de la igualdad de género es un valioso mecanismo para impulsar el crecimiento y el desarrollo regional.

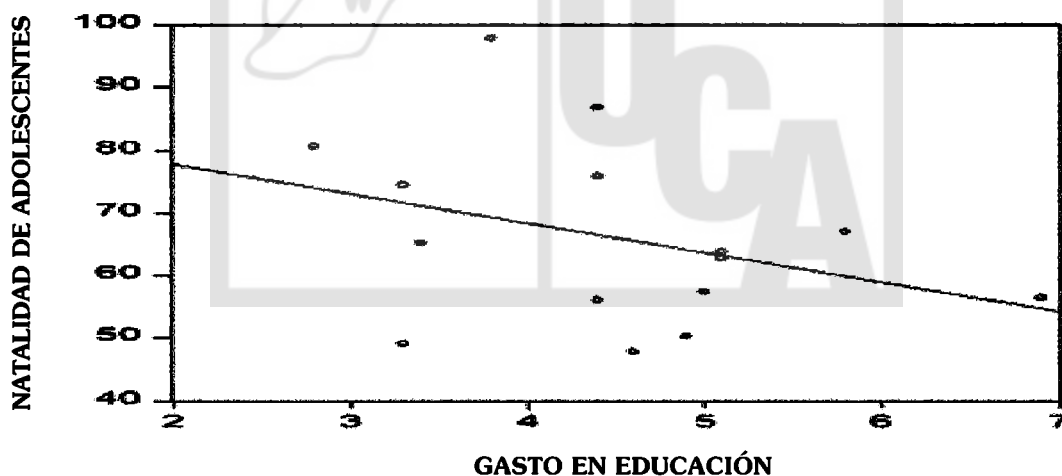
Tasa de natalidad de adolescentes y productividad laboral

La relación entre la tasa de natalidad de adolescentes (embarazos de niñas de entre 15 y 19 años por 1000 habitantes) y la productividad laboral se muestra en el gráfico 7. Se puede observar que los países donde esta tasa es alta tienden a tener baja productividad.

Gráfico 7. Tasa de natalidad de adolescentes y tasa de productividad laboral

Se debe observar en el gráfico 8 que la tasa de natalidad de adolescentes cae a medida que aumenta el gasto público en educación. Esto indica que el bajo gasto en este rubro podría mantener en operación un círculo de

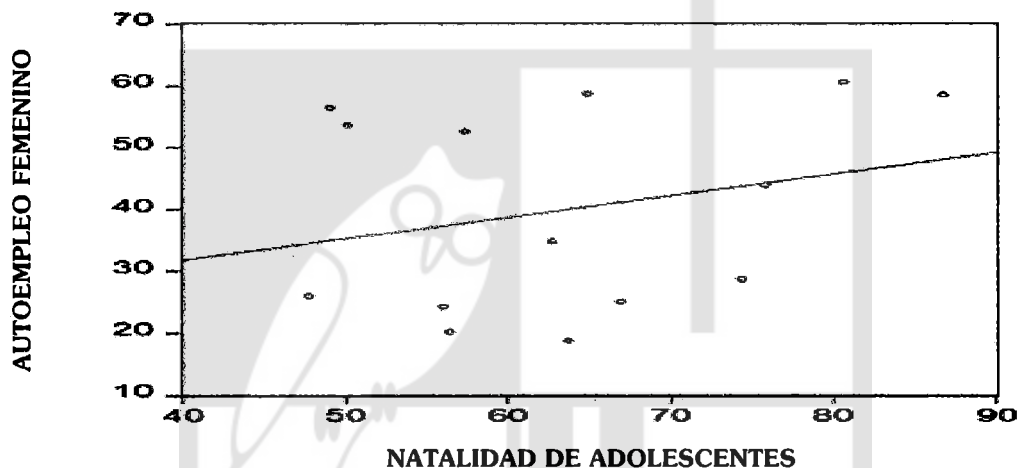
vicioso de bajo gasto en educación, altas tasas de deserción escolar, de autoempleo femenino y de natalidad de adolescentes, baja productividad y así sucesivamente.

Gráfico 8. Gasto en educación como porcentaje del producto y tasa de natalidad de adolescentes

Hay que apuntar la existencia de una relación positiva entre la tasa de natalidad de adolescentes y la tasa de autoempleo femenino, que se muestra en el gráfico 9; al no existir opciones de guarderías infantiles para el cuidado de hijas e hijos, las madres jóvenes tenderán a alejarse de la escuela y dedicarse a la economía subterránea, lo que socava la productividad, dando lugar a un círculo vicioso de bajo gasto social-baja productividad. Hay que señalar que en América Latina, en promedio, las mujeres de 25 a 35

años que fueron madres en la adolescencia cursaron en promedio 3.2 años menos de educación que las mujeres que no fueron madres adolescentes (CEPAL, 2018), lo que tiene implicaciones adversas en su desempeño en el mercado laboral. Una implicación es que el sistema de guarderías infantiles, en cuanto permitirían que madres adolescentes, así como aquellas de bajo ingresos, continuaran sus estudios, incrementaría la productividad laboral y el crecimiento económico.

Gráfico 9. Tasa de natalidad de adolescentes y tasa de autoempleo femenino



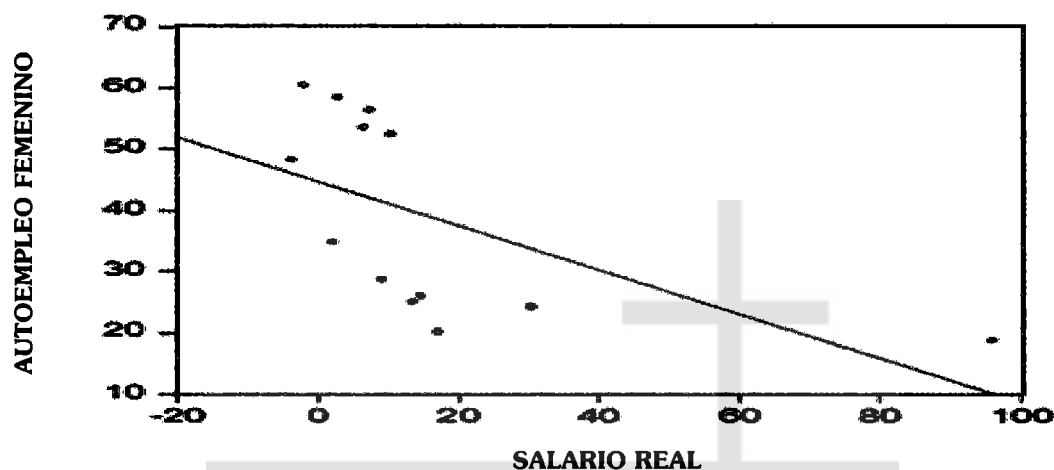
El círculo vicioso se puede romper aumentando sustancialmente los ingresos tributarios con miras a incrementar el gasto social.⁸ Otra manera de romper el círculo vicioso señalado consistiría en llevar a cabo ajustes oportunos en los salarios reales de los trabajadores lo

cual, además de afirmar la justicia social, permitiría que estos y sus familias tuvieran mejores niveles de bienestar, que conduciría a la reducción del autoempleo femenino,⁹ como se muestra en el gráfico 10.

8 El aumento de la carga tributaria contribuiría a la reducción del autoempleo femenino, lo que redundaría en el aumento de la productividad: $\text{Autoempleo femenino} = 69.1561 - 1.1706 \text{ Ingresos tributarios/PIB}$ $R^2 = 0.16$
(3.81) (1.70)

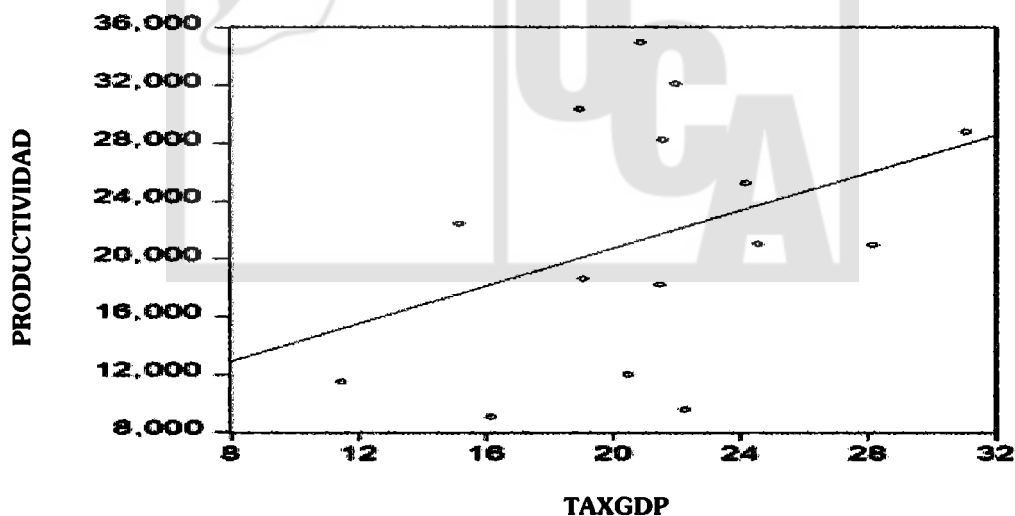
9 La ecuación estimada es: $\text{Autoempleo masculino} = 46.8431 - 0.4832 \text{ Aumento salario real}$ $R^2 = 0.31$
(1.77) (13.42)

Los incrementos del salario real en el periodo 2005-2012 se computaron con base en CEPAL (2014).

Gráfico 10. Aumento del salario real y tasa de autoempleo femenino

Hay que señalar que el promedio latinoamericano de gasto en educación como porcentaje del PIB era 4.7 % en 2015, mientras que el promedio de los países de la Organización para la Cooperación y del Desarrollo Económico (OECD) era de 12 %. Incrementar el gasto en educación pasa por el aumento de los ingresos tributarios, lo cual, como se observa en el gráfico 11, conduce

al aumento de la productividad. Al contrario, no existe evidencia empírica de que la reducción de impuestos contribuya al aumento del crecimiento económico. Cáceres & Cáceres (2017) han demostrado que, en los países de América Latina, cuanto más baja es la carga fiscal, mayor es la informalidad, lo que conduce a bajos niveles de productividad y al estancamiento económico.

Gráfico 11. Ingresos tributarios como porcentaje del PIB (Tax/GDP) y tasa de productividad laboral

Desigualdad de género y productividad en un esquema de integración económica

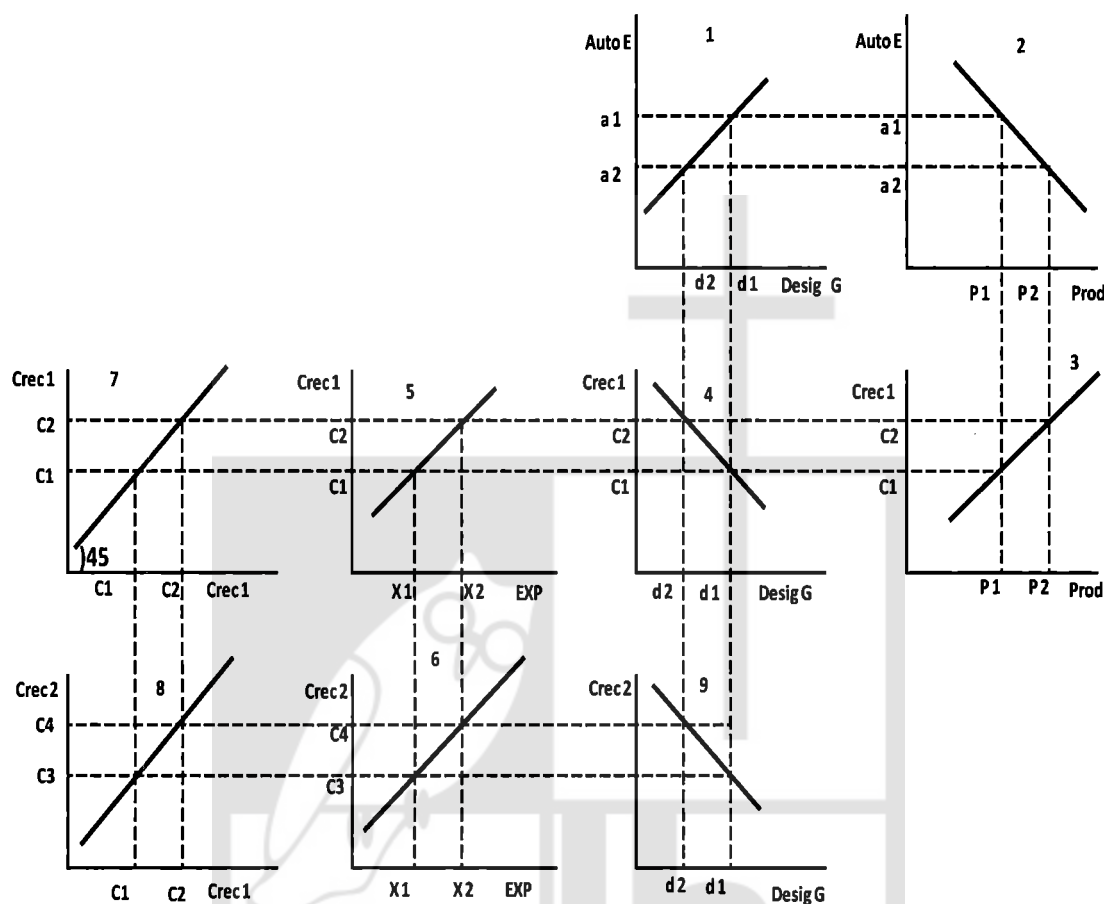
El gráfico 12 muestra que la reducción de la desigualdad de género tiene repercusiones distintivas sobre el crecimiento económico de países miembros de esquemas de integración económica, como los centroamericanos y los del MERCOSUR. El cuadrante 1 representa la relación positiva entre la desigualdad de género y la tasa de autoempleo femenino en el país 1, de manera que la reducción de la desigualdad de d1 a d2 conduciría a la reducción del autoempleo de a1 a a2. En el cuadrante 2, se aprecia que la caída del autoempleo conduce a incrementar la productividad laboral de p1 a p2 y, en consecuencia, el crecimiento económico aumenta de c1 a c2 (cuadrante 3). Con esa base, se obtiene, en el cuadrante 4, una relación inversa entre la desigualdad de género y la tasa de crecimiento económico del país 1.

El cuadrante 5 muestra que, a raíz del incremento de su dinamismo económico, el país 1 incrementa sus importaciones desde el país 2, su socio en el esquema de integración, que crecen de x1 a x2. En consecuencia, ante el aumento de sus exportaciones, la tasa de crecimiento del país 2 aumenta de c3 a c4, como se representa en el cuadrante 6. Usando

la línea de 45 grados del cuadrante 7, se obtiene en el cuadrante 8 una relación positiva entre las tasas de crecimiento económico de los países 1 y 2, que implica que existe simetría en el crecimiento económico de los países miembros del esquema de integración, una meta que ha sido difícil de lograr en esquemas de integración en varias latitudes y que ha dado lugar a muchas disputas entre los países miembros relacionadas con la distribución de los costos y beneficios de la integración. Así mismo, el cuadrante 9 muestra que la reducción de la desigualdad de género del país 1 ha conducido a incrementar el dinamismo económico del país 2.

La implicación es que la promoción de la igualdad de género representa una valiosa política de crecimiento económico; así mismo, apunta la conveniencia de impulsar, en el contexto de la integración económica, una política de igualdad de género con una visión regional, como medio para promover el crecimiento y desarrollo compartido de todos los países miembros. Este es un objetivo que no se ha podido lograr con políticas económicas que exclusivamente buscan promover el comercio intrarregional. En otras palabras, la promoción de la igualdad de género constituye una valiosa política para impulsar la integración económica.

Gráfico 12. Impactos sobre el crecimiento económico de la reducción de la desigualdad de género en un esquema de integración económica



Hay que apuntar que el proceso descrito en el gráfico 5 no ocurriría en el marco de la apertura unilateral. En este caso, si el país 1 representa la economía mundial, el aumento de las exportaciones del país 2 (en vías de desarrollo), ante la caída de la desigualdad de género del país 1, estaría constituido principalmente de bienes primarios, lo que no conduciría a la reducción del autoempleo y, por tanto, su productividad laboral y crecimiento económico no aumentarían, de manera que no se daría una simetría en las tasas de productividad y de crecimiento económico.

Kose y Rebucci (2005) mostraron que solo 20 % de la varianza de la tasa de crecimiento económico de los países centroamericanos es explicada por la actividad económica del exterior y que la mayor parte de dicha varianza se origina en eventos climáticos y en la integración centroamericana, esta última explicando 50 % de la varianza. Así mismo, las tasas de autoempleo de Honduras y Costa Rica no disminuyen ante aumentos de la tasa de crecimiento de la economía de los Estados Unidos, GROWTHUS, como se muestra en los gráficos 13 y 14.

Gráfico 13. Crecimiento económico de los Estados Unidos y tasa de autoempleo masculino de Honduras

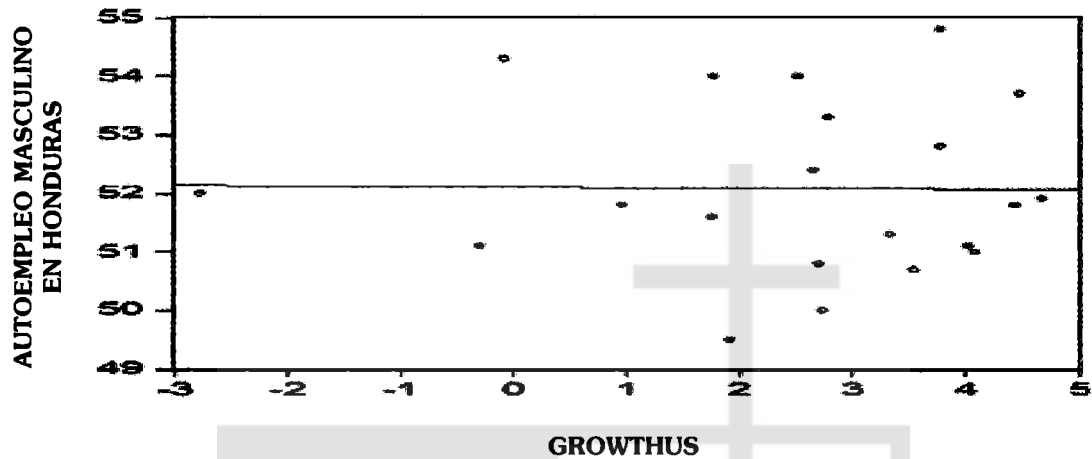
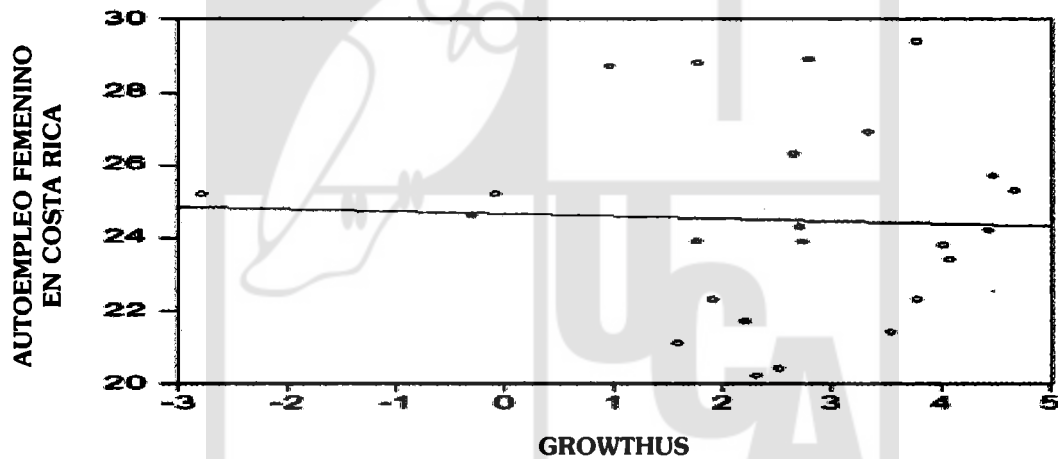


Gráfico 14. Crecimiento económico de los Estados Unidos y tasa de autoempleo femenino de Costa Rica, 1990-2013



Estos resultados difieren de la evidencia de que el crecimiento económico de un país centroamericano conduce a la caída del empleo precario en los otros países miembros del esquema de integración (gráficos 15 y

16), un beneficio que ha pasado inadvertido en la teoría de la integración económica, que se explica por el hecho de que el comercio intracentroamericano está constituido principalmente de bienes manufacturados.¹⁰

¹⁰ El comercio intracentroamericano está compuesto principalmente de bienes manufacturados, variando de un máximo de 88 %, correspondientes a Honduras, a 76 %, a Nicaragua.

Gráfico 15. Crecimiento económico de El Salvador y tasa de autoempleo femenino de Honduras

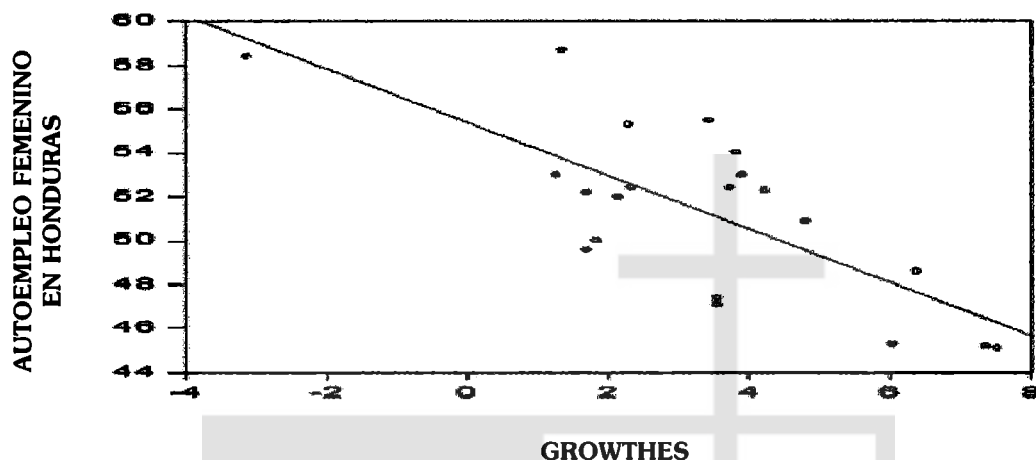
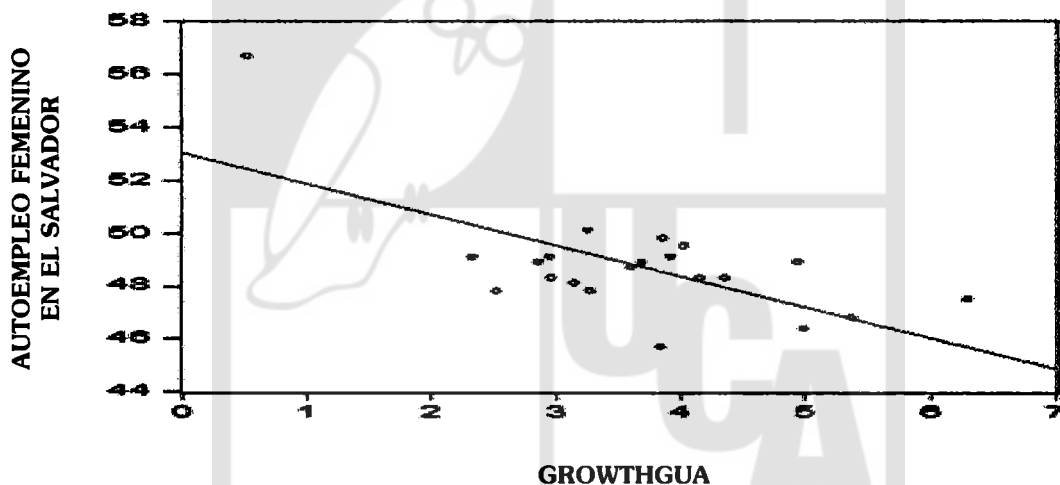


Gráfico 16. Crecimiento económico de Guatemala y tasa de autoempleo femenino en El Salvador



Productividad, apertura, autoempleo y violencia

Hay que señalar que todos los países latinoamericanos emprendieron políticas de liberalización comercial en el marco del “Consenso de Washington” en los años noventa del siglo recién pasado, lo que, a la luz de estudios recientes (Palma, 2010; McMillan & Rodrik,

2012; Cáceres, 2017b, 2018a), constituye un lastre al crecimiento de su productividad. Para investigar este punto, se presentan a continuación varios gráficos que indican que la liberalización comercial socava la productividad de los países latinoamericanos.

Las asociaciones positivas entre las tarifas a las importaciones y las tasas de empleo industrial

masculino de El Salvador y Guatemala se muestran respectivamente en los gráficos 17 y 18. Estos gráficos implican que la liberalización comercial ha conducido a la pérdida de empleos de calidad, tal como lo han señalado

McMillan & Rodrik (2012), con la consecuente pérdida de productividad y, por tanto, pérdida de dinamismo económico.¹¹ De ahí la ineficiencia de la liberalización comercial.

Gráfico 17. Tarifa a las importaciones y tasa de empleo industrial masculino de El Salvador

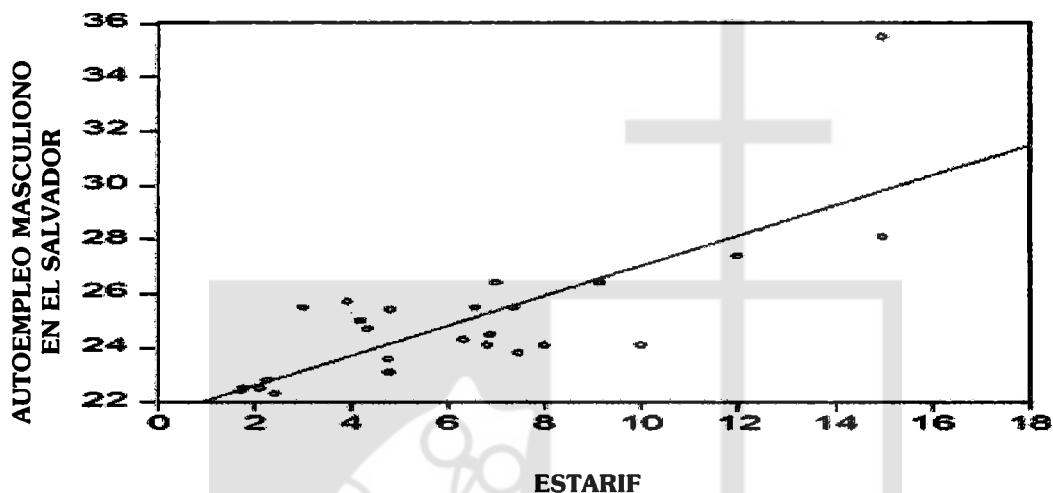
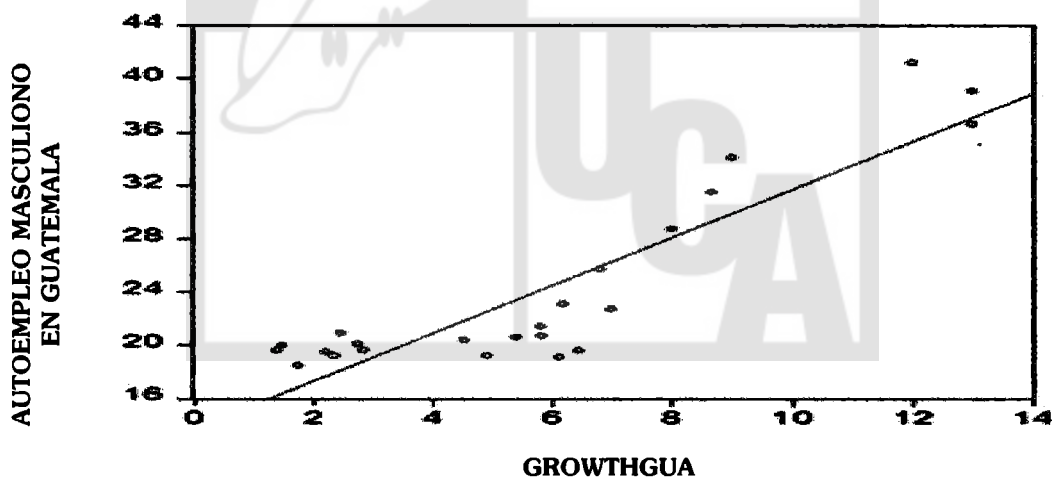


Gráfico 18. Tarifa a las importaciones y tasa de empleo industrial masculino de Guatemala



¹¹ Los gráficos presentados en esta sección fueron preparados con datos del periodo 1990-2016.

Situaciones similares se observan en el caso de los países miembros del MERCOSUR. Se muestra en los gráficos 19 y 20 que, a medida que las respectivas las tarifas ponderadas a

las importaciones se reducían en Argentina y Paraguay, sus tasas de empleo industrial femenino caían.

Gráfico 19. Tarifa ponderada a las importaciones y tasa de empleo industrial femenino de Argentina

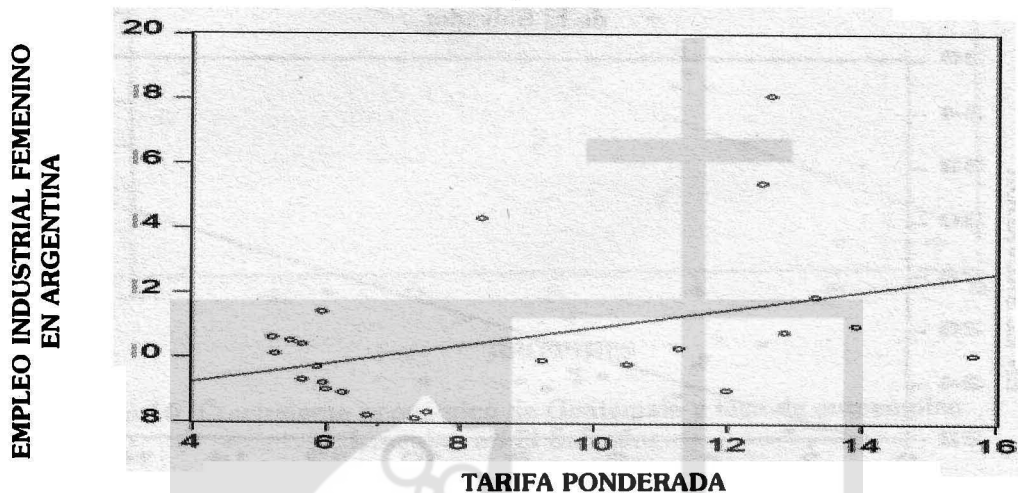
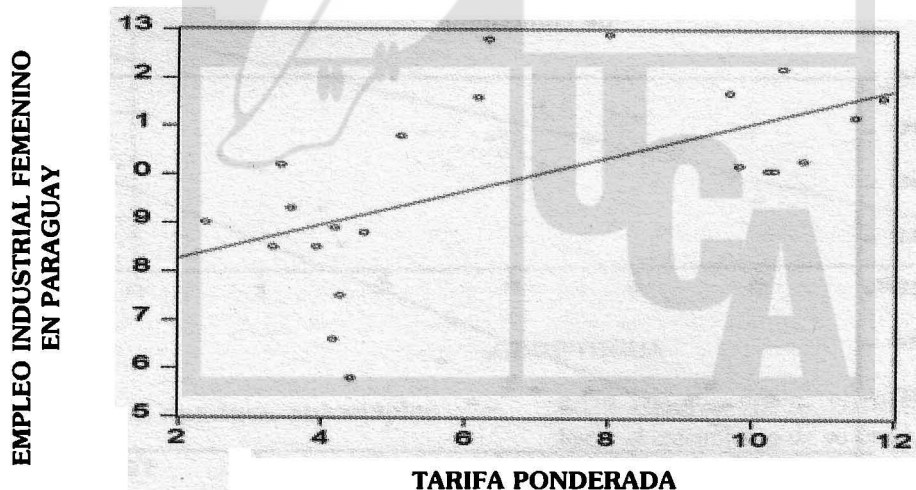


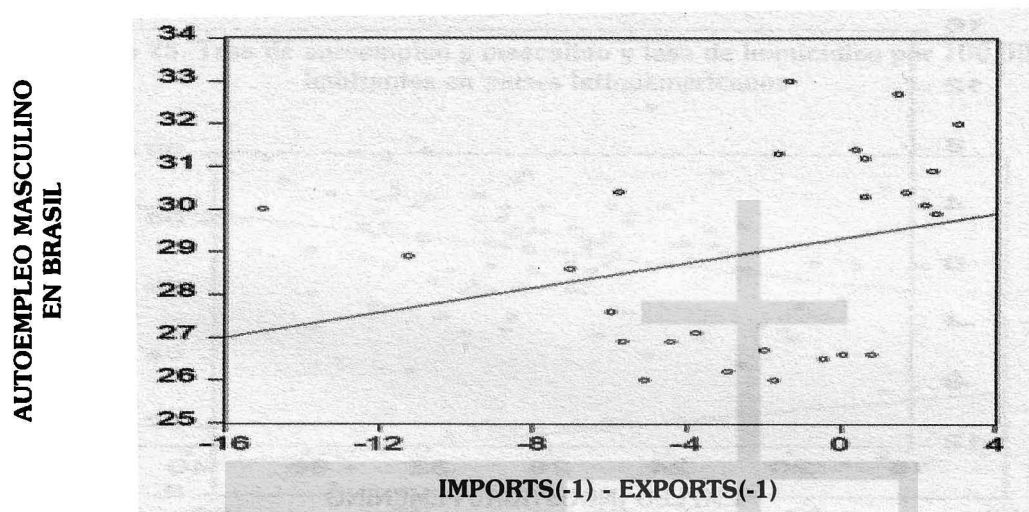
Gráfico 20. Tarifa ponderada a las importaciones y tasa de empleo industrial femenino de Paraguay



De especial importancia es la evidencia para Brasil de que el aumento del déficit en la cuenta comercial con rezago de un año da

lugar a incrementar el autoempleo masculino (gráfico 21).

Gráfico 21. Déficit en la cuenta comercial rezagado un año y tasa de autoempleo masculino de Brasil



La relevancia de los gráficos anteriores se aprecia al tomar en cuenta que en los países del MERCOSUR la tasa de crecimiento de la productividad laboral está relacionada con las tasas de empleo industrial, masculino (gráfico 22) y femenino (gráfico 23), que

son los tipos de empleo que merman ante la apertura económica. De allí se puede inferir que la apertura ha ejercido un papel negativo sobre la productividad laboral de los países del MERCOSUR.

Gráfico 22. Tasa de empleo industrial masculino y crecimiento anual de la productividad laboral en los países del MERCOSUR

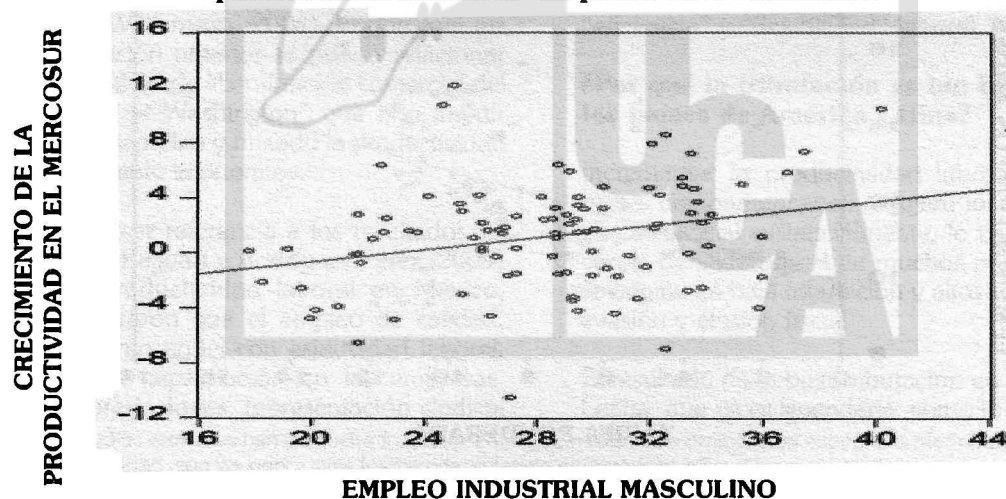
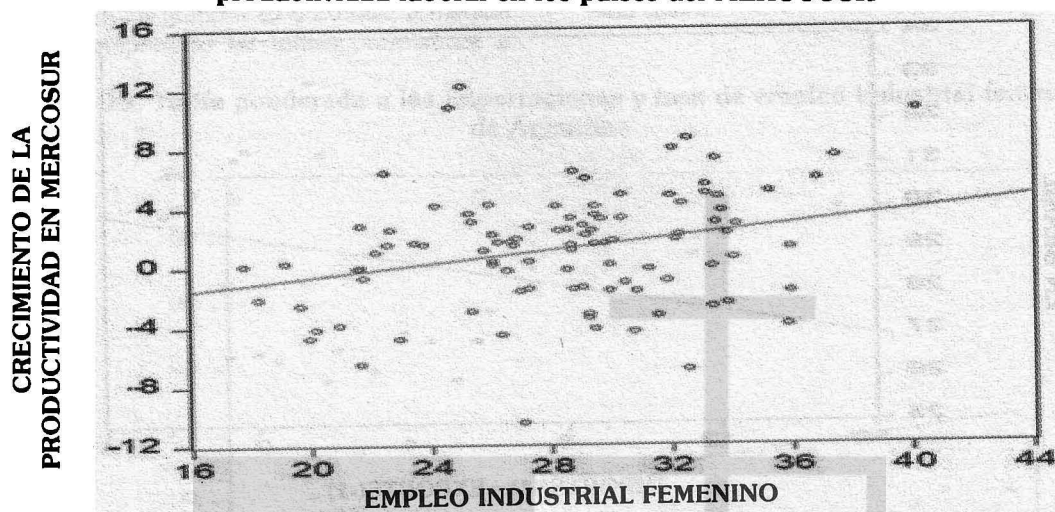


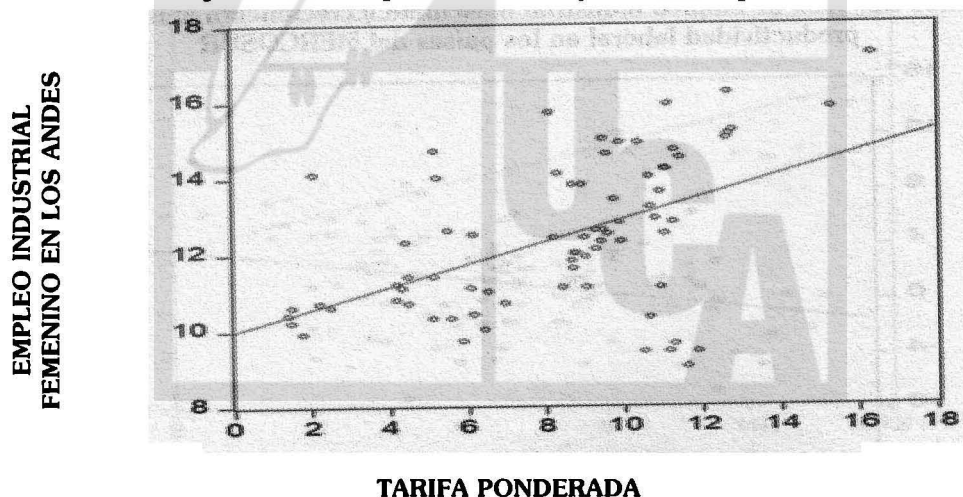
Gráfico 23. Tasa de empleo industrial femenino y crecimiento anual de la productividad laboral en los países del MERCOSUR



Una situación similar se observa en los países andinos (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) donde, como se muestra en el gráfico 24, existe una relación positiva entre la tarifa ponderada a las importaciones y la tasa de

crecimiento del empleo industrial femenino; la caída del empleo industrial femenino como resultado de la liberalización comercial ha conducido a la caída del crecimiento de la productividad.

Gráfico 24. Tarifa ponderada de países andinos y tasa de empleo industrial femenino



Una implicación del aumento de la caída del empleo industrial y del consecuente aumento de la tasa de autoempleo es que esta última

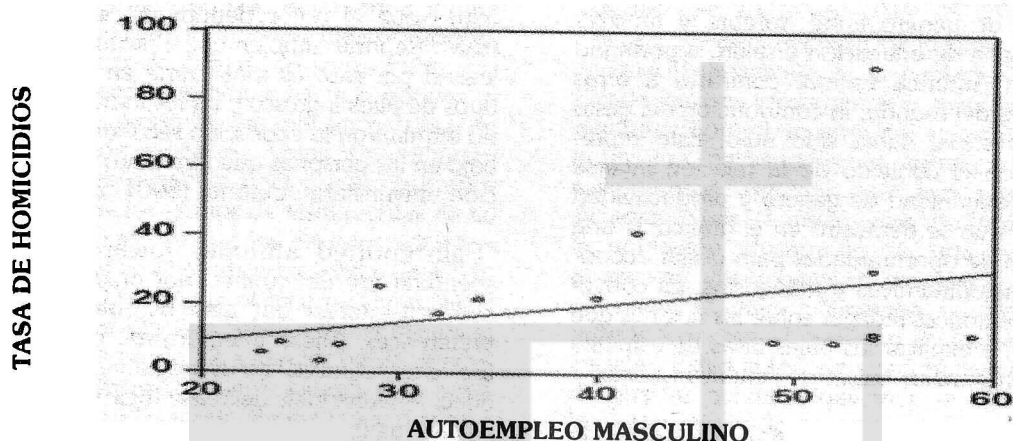
tiene una relación estrecha con la tasa de homicidios por 100,000 habitantes en los países latinoamericanos,¹² como se observa

¹² La tasa de homicidios se tomó de Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito.

en el gráfico 25. O sea que es válido inferir que el incremento de la violencia en la región

está asociado con las políticas de liberalización comercial.¹³

Gráfico 25. Tasa de autoempleo y masculino y tasa de homicidios por 100,000 habitantes en países latinoamericanos



Otra implicación es que el lento crecimiento económico de los países latinoamericanos, resultado de la baja productividad, ha sido identificado como el origen de la emigración de 10 millones de latinoamericanos hacia los Estados Unidos en los años noventa (Clark, Hatton & Williamson, 2004), lo que a la luz de la discusión anterior se podría relacionar con las políticas de liberalización comercial del "Consenso de Washington" que han impulsado el autoempleo y minado la productividad y el crecimiento económico.

Se debe hacer referencia a los resultados de Casanueva Reguart y Rodríguez Pérez (2009) sobre la productividad laboral en México, que encontraron que el empleo de calidad, definido como aquel con estabilidad laboral, acceso a la capacitación en las empresas, salarios, prestaciones, representación sindical

y equidad de género, tenía impactos positivos sobre la productividad.¹⁴ Este es el tipo de empleo que se destruye con la apertura comercial y que no se encuentra en el empleo temporal, ni en otras clases de empleo precario que generalmente se asocian con la "eficiencia" y "flexibilidad" laboral.¹⁵

¿Por qué la tributación es tan baja en los países de América Latina?

Incrementar la productividad laboral en los países latinoamericanos requiere incrementar el gasto social sustancialmente, lo cual choca con la debilidad fiscal de muchos países, que se origina en baja tributación y altos niveles de evasión y elusión fiscal.

El resultado de la baja tributación en América Latina, que ya es legendaria, como lo describe

13 Estudios recientes han demostrado que el lento crecimiento económico, y en especial la merma de empleos de calidad, son las principales fuentes de violencia en América Latina (Cáceres, 2017a).

14 Estos autores apuntan que el crecimiento de la productividad manufacturera de México decreció de una tasa anual de 33 % en 1985 a 1990, a 0.4 % de 1995 a 1999, y apuntan que "la evolución de la productividad fue insuficiente para garantizar que la reforma económica tuviese un efecto importante y sostenido en el crecimiento económico y el bienestar" (p. 18).

15 La relación positiva entre empleo temporal y pobreza se presenta en Cáceres & Cáceres (2017).

McCoon (2011), tiene altos costos en cuanto los bajos niveles de desarrollo social y las consecuentes altas tasas de inestabilidad económica, violencia y baja productividad. Un estudio reciente computó la contribución de determinadas variables a la caída de la brecha de género entre hombre y mujeres en materia de educación y salud, reportando que en América Latina, contrario a otras regiones del mundo, la contribución del gasto público social había sido nulo. Esto representa, en el contexto de la relación inversa entre desigualdad de género y productividad laboral que se demostró en el gráfico 1, una pérdida de oportunidades para gestar economías más dinámicas y más justas. Es conveniente entonces indagar sobre las razones que ayudan a explicar las bajas tasas de esfuerzo fiscal en muchos países de América Latina.

La principal motivación para incrementar la tributación y el gasto social puede interpretarse como una manifestación del abuso de carácter histórico por parte de las élites económicas y políticas que han establecido su marca de privilegio que les confiere su “derecho” al abuso, ya sea evadiendo impuestos, oponiéndose a su aumento y, en términos generales, usando al Estado para su lucro personal (CEPAL, 2018)¹⁶.

Pero existen otras razones. Hay que señalar que Luttmer (2001) ha mostrado que en los Estados Unidos la posición de individuos en relación con la redistribución del ingreso depende de las características de las personas

a su alrededor: el apoyo a la redistribución disminuye cuando el porcentaje de personas que reciben asistencia social aumenta en su comunidad y su interés en la redistribución aumenta cuando los beneficiarios son personas de su mismo grupo racial, un fenómeno que el autor denomina “lealtad por raza”. Reporta también que el sentimiento de lealtad por raza es más fuerte en los individuos de altos ingresos y en los individuos que no terminaron la educación secundaria, y más bajo en las personas que terminaron la educación universitaria. Luttmer (2001) apunta:

“Self-reported attitudes toward welfare spending are determined not only by financial self-interest but also by interpersonal preferences. These interpersonal preferences are characterized by a negative exposure effect—individuals decrease their support for welfare as the welfare reciprocity rate in their community rises—and racial group loyalty—individuals increase their support for welfare spending as the share of local recipients from their own racial group rises. These findings help to explain why levels of welfare benefits are relatively low in racially heterogeneous states” (p. 500).

En un trabajo pionero sobre la influencia del racismo en la política, Roemer y Lee (2004) analizaron el papel del racismo en la naturaleza de los programas redistributivos en los Estados Unidos, en las campañas electorales y en la afiliación de los individuos a los partidos políticos de dicho país. Los autores identi-

16 La CEPAL (2018) apunta: “¿Por qué las economías periféricas no producen los bienes públicos requeridos para el desarrollo? Si bien la provisión de bienes públicos permite que el sistema económico se desplace hacia una nueva configuración con mayores niveles de eficiencia y bienestar, la transición al nuevo equilibrio supone un proceso político complejo y altamente conflictivo que tiene como correlato una distribución de ingresos y poder entre los agentes. Aquellos que se encuentran en una posición más favorable en la actual configuración tenderán a invertir recursos y esfuerzos para obstaculizar o evitar esa transición. Esto se debe a dos razones: en primer lugar, a que los bienes públicos favorecerán sobre todo a los grupos de menores ingresos y esto se financiaría con impuestos que recaerían sobre los grupos de mayores ingresos; en segundo lugar, a que al ampliar las oportunidades de acceso a los mercados y potenciar la innovación y los cambios en los sectores productivos, la transición abre las puertas a la competencia de nuevos actores sociales y empresariales que amenazan las ganancias de los ya establecidos...” (p. 28). “La relación entre desigualdad e instituciones es persistente. Un factor explicativo de esa persistencia es que la desigualdad se incorpora a la cultura de la sociedad, que percibe como natural que ciertos grupos disfruten de los derechos que se niegan a otros. Se conforma así una cultura de privilegio que es implícitamente aceptada tanto por los grupos privilegiados como por los excluidos” (p. 29).

caron dos mecanismos a través de los cuales los programas redistributivos son de menor dimensión que lo requerido para atender las necesidades de la población meta. Uno es el efecto antisolidaridad por medio del cual algunos votantes se oponen a las transferencias monetarias a grupos minoritarios porque creen que los beneficiarios no merecen apoyo. El otro efecto lo llaman de agrupación, que ocurre cuando los votantes que apoyan y necesitan la redistribución, por ser pobres y de bajo nivel de educación, votan, sin embargo, por el partido que se opone a la redistribución, ya que los puntos de vista racistas de tal partido son similares a los de estos votantes. La estimación del modelo con datos de 1976-1992 del Panel Study of Income Dynamics y del National Election Studies dio el resultado que el racismo de los votantes había conducido a la reducción del impuesto a la renta entre 11 y 18 %, y que el porcentaje de votos recibidos por el partido Demócrata había sido entre 5 y 38 % más bajo que en la ausencia de racismo.¹⁷

En un estudio similar sobre el grado en que los aspectos de raza tienen incidencia en la competencia política y en el tamaño del sector público, Lee, Roemer y Van der Straeten (2005) desarrollaron un modelo en el que un grupo de ciudadanos abogan por la reducción del Estado, que equivale a la reducción de los impuestos, en virtud de la creencia de que los pobres, que pertenecen en la mayoría a determinados grupos étnicos, y son los principales beneficiarios de la protección social, no merecen apoyo y, por tanto, votan para reducir los impuestos. La estimación del modelo con datos del Panel Study of Income Dynamics y del National Election Studies, de los Estados Unidos, condujo a los autores a

concluir que entre 1972 y 1992 los impuestos se habían reducido entre 10 y 20% por motivaciones racistas.¹⁸

Por su parte, Alesina, Glaeser y Sacerdote (2001) han presentado evidencia en un estudio con base en datos de 1990 del General Social Survey de los Estados Unidos de que el porcentaje de la población de un Estado que es afroamericana tiene relación negativa con el monto de transferencias a familias necesitadas de complemento a sus ingresos. Agregan que esta tendencia se agrava por el aislamiento geográfico de la población afroamericana, que conduce a que sea vista como un *out-group*, con la consecuente baja inclinación de los otros grupos a apoyar el aumento de los servicios sociales. Estos autores encontraron evidencia de que las personas que más se oponían a la expansión de la asistencia social eran los que estaban a favor de la pena de muerte y los que asistían periódicamente a sus iglesias. Se puede asumir que estas opiniones son aplicadas también a otros grupos "de afuera", tales como a las personas con discapacidades, personas de la tercera edad, migrantes, y a las personas con una orientación sexual diferente de la que prevalece en la mayoría.

Habría que preguntarse en qué grado los efectos apuntados por Lee, Roemer y Van der Straeten (2005) existen en los países de América Latina. En algunos países de la región, puede existir oposición a aumentar el gasto público dirigido a los grupos minoritarios como las poblaciones indígenas y afrolatinas, debido a la creencia, sin fundamento, de que estos grupos no se esfuerzan en mejorar su situación y de que no son propensos al trabajo o, en términos gene-

17 Los autores concluyen: "The existence of a non-economic dimension, such as race, changes the alignment of voters in a significant different way... There have recently emerged, in several countries, politically significant movements and parties, which are anti-migrant and xenophobic: Le Pen in France is the best known, but one must also mention Austria, the Netherlands, Denmark, and Switzerland. Indeed, the phenomenon of ethnocentrism or xenophobia is 'realigning' voters in these countries; many who used to vote Left are now voting for the new Right. In particular, many unskilled white workers, who feel most threatened by immigration, globalization and skill biased technological change, have switched their allegiance".

18 Estos autores concluyeron: "Our substantive conclusion is that the conservative economic agenda has been given new life because of racist and xenophobic views of politics" (p. 14).

rales, hay renuencia a destinar más recursos a los programas de combate a la pobreza porque se cree que los pobres son culpables de su situación, lo que en realidad puede ser una expresión de racismo.

Por otra parte, un motivo que puede minar la solidaridad con los segmentos de bajos ingresos puede ser la abierta identificación de la población con culturas extranjeras que distancian a la población de la realidad nacional, la cual puede ser vista como una mancha en el sueño de acercarse más a la plenitud de ser “blanco”, “moderno” y, por tanto, “liberado” de lo “indígena”. Por supuesto, esto no es un comportamiento que existe en todos los países de la región; pero es una ilusión porque para ser miembro bona fide de otra cultura es necesario tener el color de piel requerido. Por tanto, hay que verse en el espejo periódicamente para no “vivir de sueños”.

De especial importancia es la existencia de una variante del efecto de agrupación señalado por Roemer y Lee (2014), que ocurre cuando la población de bajos recursos vota por el o los partidos cuyas trayectorias no se caracterizan por la atención de las necesidades de los más pobres, como resultado de las campañas publicitarias o de mercadotecnia electoral desarrolladas por estos partidos en contra del partido que tiene compromiso con el bienestar de toda la población, al cual se tilda de calificativos que hacen eco en la población, como acusarlo de “enemigo de la libertad”, “enemigo de la democracia y del “libre mercado”, “instigador de la lucha de clases” o de “populista”. En consecuencia, y por medio de intensas campañas de los medios de comunicación, estos calificativos motivan a los segmentos más pobres a votar en contra de sus intereses. Este es lo que podría llamarse el “efecto mentira”. Este comportamiento de mercadeo, o mejor dicho de sabotaje político, no está circunscripto exclusivamente a las contiendas electorales,

sino que puede surgir como medio de acoso contra gobiernos legítimamente elegidos.

O sea que, parafraseando a la CEPAL (2018), es necesario superar la ineficiencia del racismo, para que las economías de la región logren incrementar su dinamismo, y la sociedad se destaque por vínculos sólidos de justicia social y de solidaridad.

Conclusiones

El resultado mostrado en el gráfico 4, de que los ingresos de los hombres relativos a los de las mujeres tiende a ser más altos en países con bajos indicadores de desigualdad de género, apunta a que la paridad de género en términos de acceso no garantiza la paridad en cuanto a bienestar económico, es decir, las mujeres pueden alcanzar importantes logros de carácter social y político, pero continuar en situaciones de desventaja en materia de ingresos personales; es decir, la paridad de género podría no hacer mella en la disparidad de ingresos. Esto tiene implicaciones adversas de tipo generacional en vista de la evidencia de que cuando las mujeres mejoran su capacidad de generar de ingresos, sus hijas e hijos experimentan mejorías en sus indicadores de salud y educación.¹⁹ Remediar esta situación demanda intervenciones deliberadas en las áreas de políticas públicas y del sector privado. En este sentido, se pueden emular las disposiciones vigentes en algunos países de la Unión Europea de reservar determinados números de posiciones del gabinete y de la junta directiva de empresas para ser ocupadas por mujeres. Existe evidencia de una relación positiva entre la diversidad de la junta directiva y los resultados relacionados con rentabilidad del capital, dividendos pagados a los accionistas, etc., como se constata en la reseña de Elborgh-Woytek *et al.* (2013). Así mismo, algunas medidas podrían ser tomadas para incrementar el número de mujeres que sirven en los parlamentos de los países de la región, un tema que ha sido recalcado por Dufflo (2012). También se debería emular la

19 Véase la reseña Elborgh-Woytek *et al.* (2013) sobre este punto.

política vigente en la India de que determinado número de consejos municipales son liderados por mujeres.

Este trabajo presentó evidencia de que en varios países de la región la reducción de las tarifas a las importaciones ha conducido al aumento del autoempleo y, por tanto, ha reducido el crecimiento de la productividad; así mismo, se mostró que el alto déficit en la cuenta comercial, que ha sido reconocido por Stiglitz (2003, 2004) como el principal resultado de la liberalización comercial, tiende a incrementar el autoempleo. Estos son resultados inesperados y paradójicos, ya que el objetivo de la liberalización comercial era incrementar la productividad para “competir en el mundo globalizado”, lo que de hecho ha sido obstaculizado por la liberalización. La teoría económica del “libre comercio” legítimamente puede ser vista como otro exceso de la práctica nacional e internacional de privilegios (CEPAL, 2018), según la cual grupos hegemónicos se apropian el “derecho” de dictar la teoría económica, por más decir irrelevante y propia de un mundo idealizado de las maravillas.

Se debe apuntar que los países ahora desarrollados, principalmente Alemania y Francia, así como los países asiáticos, no siguieron el modelo actual neoclásico de comercio internacional, mucho menos políticas de liberalización; al contrario, la protección a la industria fue un pilar importante de su industrialización (Chang, 2002).

Hay que destacar la relación que existe en los países latinoamericanos entre el automerecido calificativo de *Voodoo Economics* y también el adjetivo de “economía del masaje prostático”, parafraseando a Horacio Castellanos Moya. Por tanto, con gran urgencia, empleo y tasa de homicidios, de manera que es válido argumentar que la violencia es otro *baby* de las políticas de liberalización económica; justificando así, se deberían abordar las tareas de corregir los excesos perversos del actual modelo que no tiene sustento conceptual,

como lo ha demostrado Rodrik (2006). En su lugar, habría que poner en operación un modelo que responda, en primer lugar, a las necesidades y aspiraciones del ciudadano común, dentro de lo cual la promoción de capital humano y la protección a la industria y a la agricultura adquieren especial relevancia.

Si de nuevo aparecen los abanderados de la “economía del masaje prostático” con sus peroratas de “eficiencia”, “mercados”, “flexibilización”, “privatizaciones” y “competitividad”, lo procedente será decirles que se apliquen tal modelo económico ellos mismos.

Otros resultados que hay que destacar es que el aumento del salario real, así como el aumento de la tasa de recaudación tributaria, conduce a incrementar la productividad laboral. Esto contradice los argumentos vertidos en distintos medios de que la tributación y el aumento de los salarios minan la “competitividad”, la “eficiencia demandada por la globalización”, etc.

La oposición a incrementar los impuestos no se limita a la clase de mayor ingreso, sino también puede abarcar a los estratos medios. Esto puede ocurrir cuando los miembros de la clase media creen que en su país existe igualdad de oportunidades y movilidad social y, por tanto, se aferran a emular el comportamiento político y social de los sectores más pudientes, esperando que eventualmente suban en la escala social. Sin embargo, esta creencia es solo una ilusión, ya que los índices de oportunidad humana en los países de la región todavía son muy bajos y aumentan lentamente, como lo señalan Molinas Vega *et al.* (2011). Por tanto, la postura de los sectores medios de acurpar los intereses de la cúpula económica, esperando que un día ascenderán en rango social, es solo otra ilusión (y sombras) nada más.

Hay que recalcar que no es válido justificar la baja atención al desarrollo social con el argumento de que los países no tienen los medios para llevar a cabo significativas erogaciones

públicas destinadas a la atención de la problemática social. Easterlin (2013) ha apuntado que en 1883 Alemania introdujo el seguro por enfermedad, en 1884 el seguro por accidente en el trabajo y en 1889 el sistema de pensiones públicas. Añade que en esos años el PIB per cápita alemán era 3200 dólares, en precios de 2005, y que la mayoría de los países en vías de desarrollo, excepto los de África Subsahariana, exceden ese monto en la actualidad; apunta, además, que en ese entonces la tasa de crecimiento del PIB per cápita alemán era de 1.8 % anual, tasa que es superada en la actualidad por la mayoría de los países en vías de desarrollo.

Lo anterior hace ver que no se puede argumentar que el bajo nivel de desarrollo económico de los países latinoamericanos justifica que el gasto social no alcance los valores requeridos para incrementar sustancialmente el bienestar de la población. Es decir, para la mayoría de los países latinoamericanos, el apoyo decidido al desarrollo social no es un lujo, está dentro de sus capacidades económicas, y es una necesidad si aspiran a alcanzar características de sociedades inclusivas, sin violencia y con dinamismo económico.

Hay que mencionar que del examen de la experiencia del proceso de desarrollo económico de un número de países, Rodrik (2006) ha mostrado que la solidaridad es un requisito necesario para el despegue hacia el desarrollo económico. En ese sentido, habría que considerar el establecimiento de un régimen de "opción preferencial" para las mujeres y la infancia en relación con el destino de la inversión social, dado que los beneficios obtenidos del apoyo a las mujeres y a los infantes en materia de inversión social tienen impactos de desparrame de gran magnitud sobre toda la sociedad.

Referencias bibliográficas

- Alesina, A., Glaeser, E. & Sacerdote, B. (2001). Why Doesn't the US Have a European-Style Welfare State? *Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper Number 1933*. Recuperado de https://scholar.harvard.edu/files/glaeser/files/why_doesnt_the_u.s._have_a_european-style_welfare_state.pdf.
- Cadena, A., Remes, J., Grosman, N. & De Oliveira, A. (2017). Where will Latin America's Growth Come from? *McKinsey Global Institute Discussion Paper*. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/featured%20insights/employment%20and%20growth/how%20to%20counter%20three%20threats%20to%20growth%20in%20latin%20america/mgi-discussion-paper-where-will-latin-americas-growth-come-from-april-2017.ashx>.
- Cáceres, L. R. (2017a). Stylized Facts about Happiness and Violence in Latin America. *Journal of Business Diversity*, 17(1), pp. 38-78. Recuperado de http://www.na-businesspress.com/JBD/CaceresLR_Web17_1_.pdf.
- Cáceres, L. R. (2017b). Deindustrialization and Economic Stagnation in El Salvador. *CEPAL Review*, 122, pp. 57-77. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42659/1/RVI122_Caceres.pdf.
- Cáceres, L. R. & Cáceres, S. (2017). Labor Productivity and Social Policy in Latin America. *The Journal of Developing Areas*, 51(2), pp. 84-104. Recuperado de <https://muse.jhu.edu/article/657930/pdf>.
- Cáceres, L. R. (2018a). Desindustrialización, trabajo y violencia en El Salvador. *Revista de la CEPAL*, 125, pp. 191-223. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43997/1/RVE125_Caceres.pdf.
- Cáceres, L. R. (2018b). La calidad de la educación en América Latina (sin publicar).

- Casanueva Reguart, C. y Rodríguez Pérez, C. (2009). La productividad en la industria manufacturera mexicana: calidad del trabajo y capital humano. *Comercio Exterior*, 59(1), pp. 16-33. Recuperado de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/122/2/16_Casanueva-.pdf.
- Cavalcanti Ferreira, P., De Abreu Pessoa, S. & Veloso, F. (2014). On the Evolution of Total Factor Productivity in Latin America, *Economic Inquiry*, 51(1), pp. 16-30. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1465-7295.2011.00430.x>.
- CEPAL (2018). *La ineficiencia de la desigualdad*. Santiago de Chile: Autor. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43442/6/S1800059_es.pdf.
- CEPAL (2014). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Autor. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42651/117/S1701283_es.pdf.
- CEPAL-OIT (2012). Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe: productividad laboral y distribución. *Boletín CEPAL-OIT*, 6, pp. 1-20. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9798/boletinceptaloit6.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Chang, H.-J. (2012). *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.
- Clark, X., Hatton, T. & Williamson, J. (2004). What Explains Emigration Out of Latin America? *World Development*, 32(11), pp. 1871-1890. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X04001391?via%3Dihub>.
- Cole, H. L., Ohanian, L. E., Riascos, A. & Schmitz, J. A. (2004). Latin America in the Rear Mirror. *National Bureau of Economic Research Working Paper 11008*. Recuperado de <http://www.nber.org/papers/w11008.pdf>.
- Daude, C. & Fernández-Arias, E. (2010). On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America. *IDB Working Papers Series N.º IDB-WP-155*. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/1696/On%20the%20Role%20of%20Productivity%20and%20Factor%20Accumulation%20in%20Economic%20Development%20in%20Latin%20America%20and%20the%20Caribbean.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Duflo, E. (2012). Women Empowerment and Economic Development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), pp. 1951-1079. Recuperado de <https://economics.mit.edu/files/7417>.
- Easterlin, R. A. (1981). Why Isn't the Whole World Developed? *The Journal of Economic History*, 41(1), pp. 1-19. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/2120886?seq=1#page_scan_tab_contents.
- Easterlin, R. A. (2013). Happiness, Growth, and Public Policy. *Economic Inquiry*, 51(1), pp. 1-15. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1465-7295.2012.00505.x>.
- Elborgh-Woytek, K., Newiak, M., Kolchhar, K., Fabrizio, S., Kpodar, K., Wingender, P., Clements, B. & Swartz, G. (2013). Women, Work, and the Economy: Macroeconomic Gains from Gender Equity. *Staff Discussion Note, SDN/13/10*. Fondo Monetario Internacional. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2013/sdn1310.pdf>.

- Garbacz, C. & Thompson, H. G. (2007). Demand for telecommunication services in developing countries. *Telecommunications Policy*, 31(5), pp. 276-289.
- Hanushek, E. A. & Woessmann, L. (2007). *Education Quality and Economic Growth*. Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Jain-Chandra, S., Kolchhar, K., Newiak, M., Yang, Y. & Zoli, E. (2018). Gender Equality: Which Policies Have the Biggest Bang for the Buck? *IMF Working Paper WP/18/105*. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/05/10/Gender-Equality-Which-Policies-Have-the-Biggest-Bang-for-the-Buck-45823>.
- Kose, M. A. & Rebucci, A. (2005). How Might CAFTA Change Macroeconomic Fluctuations in Central America? Lessons from NAFTA. *Journal of Asian Economics*, 16(1), pp. 77-104. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1049007805000187>.
- Kushiyait, B. K. (2010-2011). School Dropout and its Relationship with Quality of Primary Education in Nepal. *The Geographical Journal of Nepal*, 8, pp. 23-32. Recuperado de <https://www.nepjol.info/index.php/gjn/article/view/17468/0>.
- Lee, W., Roemer, J. & Van der Straeten, K. (2005). Racism, Xenophobia, and Redistribution. *UMASS Amherst Economics Working Papers 2005-15*, pp. 1-18. Recuperado de <http://www.umass.edu/economics/publications/2005-15.pdf>.
- Loayza, N. (1997). The Economics of the Informal Sector. A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America. *Policy Research Working Paper 1727*. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/685181468743710751/pdf/multi0page.pdf>.
- Luttmer, E. F. P. (2001). Group Loyalty and the Taste for Redistribution. *Journal of Political Economy*, 109(3), pp. 500-528. Recuperado de <http://users.nber.org/~luttmer/loyalty.pdf>.
- McCoon, M. (2011). Tax Compliance in Latin America: A Cross-Country Study. *Journal of Finance and Accountancy*, pp. 1-16. Recuperado de <http://www.aabri.com/manuscripts/11772.pdf>.
- McMillan, M. & Rodrik, D. (2011). Globalization, Structural Change and Productivity Growth. *National Bureau of Economic Research Working Paper 17143*. Recuperado de <http://www.nber.org/papers/w17143.pdf>.
- Molinas Vega, J. R., Paes de Barros, R., Saavedra, J. & Giugale, M. con Cord, L., Pessino, C. & Hasan, A. (2011). *Do Our Children Have a Chance? The 2010 Human Opportunity Report for Latin America and The Caribbean*. Washington, D. C.: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Palma, J. G. (2010). Why has Productivity Growth Stagnated in Most Latin American Countries since the Neo-Liberal Reforms? *Cambridge Working Papers in Economics 1030*. Recuperado de https://www.unctad.org/sections/gds_ecidc/docs/gds_ecidc_2010d06Palma_en.pdf.
- Phillips, P. C. B. y Hansen, B. E. (1990). Statistical Inference in Instrumental Variables Regressions with I(1) Processes. *The Review of Economic Studies*, 57(1), pp. 99-125. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/2297545?seq=1#page_scan_tab_contents.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2013). *Reporte de desarrollo humano 2013*. Nueva York: Autor.

- Rodrik, D. (1999). Where did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. *Journal of Economic Growth*, 4(4), pp. 385-412. Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1009863208706>.
- Rodrik, D. (2006). Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion. A Review of the World Bank's "Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform". *Journal of Economic Literature*, 44(4), pp. 973-987. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/30032391?seq=1#page_scan_tab_contents.
- Roemer, J. E. & Lee, W. (2004). Racism and Redistribution in the United States: A Solution to the Problem of American Exceptionalism. *Cowles Foundation Discussion Papers 1462*. Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University. Recuperado de <http://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/d14/d1462.pdf>.
- Sosa, S., Tsountas, E. & Kim, H. S. (2013). Is the Growth Momentum in Latin America Sustainable? *IMF Working Paper IMF/13/109*. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/c2f6/23ffcbcb31d8f1b-7f42136f8a3a0f193960c.pdf>.
- Stiglitz, J. (2003). El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina. *Revista de la CEPAL*, 80, pp. 7-40. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/10893?locale-attribute=es>.
- Stiglitz, J. (2004). Globalization and Growth in Emerging Markets and the New Economy. *Journal of Policy Modeling*, 25(5), pp. 505-524. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/4856777_Globalization_and_growth_in_emerging_markets_and_the_New_Economy.
- Syverson, C. (2011). What Determines Productivity? *Journal of Economic Literature*, 49(2), pp. 326-365. Recuperado de <http://home.uchicago.edu/syverson/productivitysurvey.pdf>.
- UNESCO-OREALC (2016). *Reporte técnico. Tercer estudio regional comparativo y explicativo (TERCE)*, Santiago de Chile: Autores.
- World Economic Forum (2015). *The Global Competitiveness Report 2014-2015. Full Data Edition*. Ginebra: Autor.