

El espíritu emprendedor y la movilidad social: ¿cuál es la conexión?



Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Investigación

Volumen 32
Septiembre – Diciembre, 2013

Durante décadas, se ha creído que las políticas de apoyo a las empresas micro y pequeñas son una manera de aumentar los ingresos y promover la movilidad social en América Latina. Pero estas experiencias han dejado más preguntas que respuestas. ¿Acaso los emprendedores latinoamericanos aumentan sus ingresos más rápidamente que los no emprendedores de su misma generación? ¿Acaso los jóvenes emprendedores de hoy en día encuentran más barreras de movilidad social que los jóvenes de generaciones anteriores? ¿Las perspectivas de movilidad de los emprendedores dependen de su origen social? ¿Cuáles son las condiciones familiares y personales que parecen contribuir a la capacidad emprendedora? ¿Deberían las políticas públicas promover la actividad emprendedora coepn el fin de aumentar la movilidad social y ampliar las posibilidades de progreso de las clases más bajas?

El espíritu empresarial suele considerarse un instrumento de movilidad social ascendente, sobre todo para la clase media. Los países con grandes clases medias procuran apoyar una clase empresarial vigorosa porque los valores y actitudes de la clase media suelen ser favorables para invertir e innovar. Sin embargo, el supuesto espíritu empresarial de la clase media es debatible y se contradice con el hecho de que hay más emprendedores que provienen de las clases altas.

De la misma manera, aunque las políticas públicas tanto en las economías desarrolladas como emergentes a menudo fomentan el espíritu

emprendedor como un medio para crear empleo y promover el crecimiento, la eficacia de esas políticas aún está lejos de demostrarse. Esto es así sobre todo en los países en desarrollo, donde el espíritu emprendedor es el único recurso para numerosos trabajadores sin más oportunidades para ganarse la vida, y donde la mayoría de las empresas son pequeñas y muy improductivas.

Este número de IDEA resume investigaciones recientes sobre estas preguntas, basándose en el libro: *Entrepreneurship in Latin America: A Step up the Social Ladder?* (*El espíritu emprendedor en América Latina: ¿un peldaño para ascender en la escala social?*) recientemente publicado por el BID. Esta obra ofrece una interesante y novedosa perspectiva de los límites de las políticas para promover el espíritu emprendedor como vehículo de movilidad social en segmentos heterogéneos

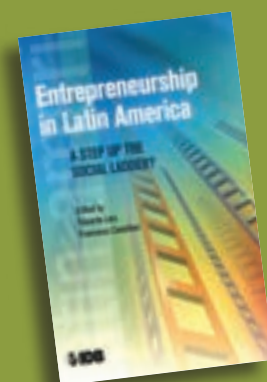
de la sociedad. El dilema al diseñar políticas de promoción de la movilidad social y de reducción de la desigualdad es si hay que centrarse en políticas que benefician a grupos sociodemográficos específicos o si es mejor facilitar la movilidad en general. Puede que sea necesario aplicar políticas generales que faciliten la creación y el crecimiento de las empresas y fomenten la educación y la formación de capacidades productivas. Pero también son necesarias medidas concretas destinadas a desarrollar y difundir valores, comportamientos y modelos de éxito empresarial con miras a estimular el espíritu emprendedor y fortalecer el capital social entre los potenciales emprendedores.

El supuesto espíritu empresarial de la clase media es debatible y se contradice con el hecho de que hay más emprendedores que provienen de las clases altas.

EN ESTA EDICIÓN

Todo comienza en casa	2
Los valores cuentan	4
Una desventaja comparativa: los emprendedores en América Latina bajo el prisma de la globalidad	5
El poder de las redes	6
Nuevas publicaciones	7
Noticias de la red	12

¡YA ESTÁ DISPONIBLE!



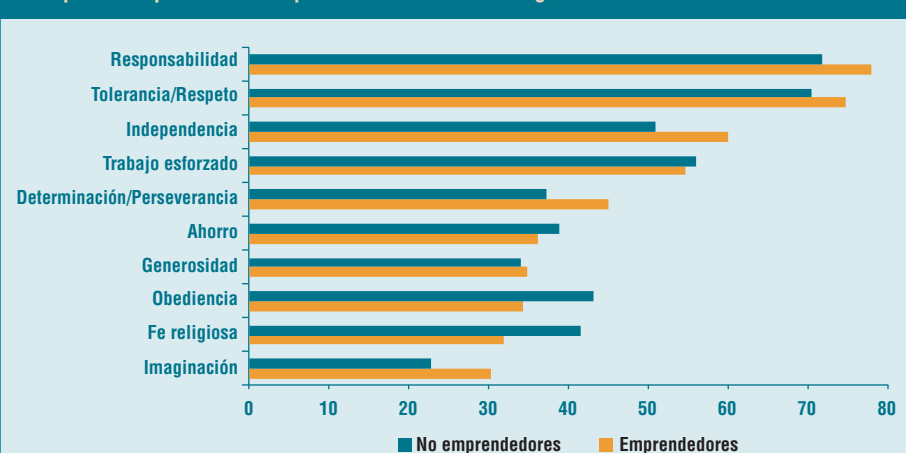
Ordénalo en amazon.com

Todo comienza en casa

La posición de un individuo en la escala social es el resultado de sus esfuerzos y logros más que del estatus socioeconómico suyo o de sus padres. ¿Es esto verdad? Esta máxima es el ideal de una sociedad que ofrece igualdad de oportunidades para todos. En América Latina y el Caribe es más una excepción que una regla.

Una sociedad ofrece mayores posibilidades de movilidad social cuando la condición social de los individuos es sustancialmente más alta que la de sus padres. Desafortunadamente, en América Latina ocurre lo contrario con mucha frecuencia: los individuos pobres son incapaces de proporcionar a sus hijos una buena educación y carecen de relaciones para ayudarles a encontrar buenos empleos y aprovechar buenas oportunidades de negocios. Si los ricos controlan las oportunidades para alcanzar el éxito, sus hijos tendrán muchas más probabilidades de tener éxito. Por esta razón, los países donde los ingresos se distribuyen de una manera muy desigual también se caracterizan por una baja movilidad.

Gráfico 1. Valores del espíritu emprendedor: porcentaje de los encuestados que afirman que es importante que los niños aprendan el valor en el hogar



Fuente: Encuesta Mundial de Valores.

México es uno de estos casos. Con un coeficiente Gini de 0,51, también tiene uno de los niveles más bajos de movilidad social entre los países de la OCDE. Al mismo tiempo, México está lleno de emprendedores, desde algunas de las personas más ricas del mundo hasta

millones de pequeños artesanos y vendedores ambulantes.

En este escenario, Viviana y Roberto Vélez-Grajales decidieron analizar el rol que juega el espíritu emprendedor en la promoción de la movilidad social en

► Continúa en la página 3

Este número de *IDEA* fue preparado por Francesca Castellani, Eduardo Lora y Rita Funaro. Se basa en el libro recién publicado del Banco Interamericano de Desarrollo titulado *Entrepreneurship in Latin America: A Step up the Social Ladder?* y editado por Eduardo Lora y Francesca Castellani. En el libro se presenta la labor investigativa realizada por José Anchorena, Elizabeth Arteaga, Juan Federico, Hugo Kantis, Xavier Ordeñana, Lucas Ronconi, Andrés Solimano, Luis Trajtenberg, Roberto Vélez-Grajales y Viviana Vélez-Grajales.

José Juan Ruiz Rita Funaro
Economista Jefe y Gerente (RES) Editora Gerente

IDEA (Ideas para el Desarrollo en las Américas) es un boletín sobre políticas económicas y sociales publicado tres veces al año por el Departamento de Investigación (RES) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Se agradece dirigir todos los comentarios a la Editora Gerente de *IDEA*, Rita Funaro, a la dirección de correo electrónico ritaf@iadb.org. Para recibir el boletín electrónicamente, envíe su dirección de correo electrónico a: research@iadb.org. Los números anteriores de este boletín se pueden obtener en el sitio Web <http://www.iadb.org/idea>.

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa. Se prohíbe el uso comercial o personal no autorizado de los documentos del Banco, y tal podría castigarse de conformidad con las políticas del Banco y/o las legislaciones aplicables. Copyright © 2013 Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados; este documento puede reproducirse libremente para fines no comerciales.



Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Ave., NW • Washington, DC 20577

Todo comienza en casa

► Viene de la página 2

México. Según su razonamiento, convertirse en emprendedores sin duda depende no sólo del talento y el esfuerzo, sino también de factores familiares, como la riqueza, la educación o la profesión de los padres. Identificar estos factores debería ofrecer claves para saber si el espíritu emprendedor es un instrumento de movilidad social o sólo un mecanismo que reproduce la desigualdad existente. Además, podría arrojar luz sobre cómo habría que rediseñar las políticas públicas para contribuir a superar las barreras que enfrentan los emprendedores pobres y de clase media.

Para su investigación, utilizaron un conjunto único de datos: la Encuesta de movilidad social en México, de 2006, que recopiló información socioeconómica detallada para una muestra representativa de individuos, incluyendo la información retrospectiva sobre sus padres.

Algunas de sus conclusiones eran totalmente predecibles, pero otras resultaron bastante novedosas. Sus resultados demuestran que la actividad del emprendedor es un buen vehículo de la movilidad ascendente, en el sentido de que los emprendedores tienden a tener niveles de vida más altos que sus padres. Sin embargo, el efecto del espíritu emprendedor en la movilidad social no es uniforme en todos los grupos sociales. A pesar de que los emprendedores con padres de ingresos más bajos experimentan una movilidad ascendente, es más difícil para ellos alcanzar el extremo superior de la distribución socioeconómica, comparados con aquellos cuyos padres pertenecen a los estratos de ingresos medios o altos de la distribución socioeconómica. Incluso más importante, la decisión del individuo de convertirse en emprendedor y sus posibilidades de éxito dependen en gran medida de la profesión de su padre, pero no de la riqueza ni la educación de su padre (tratándose de México, el estudio sólo se llevó a cabo con varones, de modo que aquí la referencia al género es intencionada). Esto es verdaderamente notable, ya que sugiere que la falta

de movilidad social en ciertas profesiones, incluida la iniciativa emprendedora, tiene raíces familiares que tienen que ver no con la riqueza en sí sino con un conjunto de valores y experiencias que se adquieren tempranamente en la vida, algo que debe ser difícil de compensar más tarde. El estudio sobre Argentina, que se resume en otro artículo de este boletín, arroja más luz sobre este importante tema.

El estudio en México también proporcionó una respuesta a otra pregunta aparentemente sencilla pero muy elusiva: ¿los emprendedores ganan más dinero que los no emprendedores? Responder esto es técnicamente complicado, porque no se puede comparar directamente a emprendedores con no emprendedores sin asegurarse de que los dos grupos son similares en todos los demás aspectos que puedan tener un efecto en los ingresos, desde los antecedentes familiares hasta los años de experiencia. Aprovechando la riqueza de sus datos, Viviana y Roberto abordaron esta pregunta utilizando técnicas de “emparejamiento por puntajes de propensión”, que encuentran básicamente, para cada emprendedor de la muestra, uno o más no emprendedores con características muy similares (incluyendo, desde luego, los antecedentes familiares y todas las demás variables que puedan tener importancia para el éxito emprendedor).

Utilizando el modelo de emparejamiento por puntajes de propensión, descubrieron que el promedio de los ingresos de los emprendedores es un 17% más alto que el de los no emprendedores *comparables*. Esencialmente, este valor representa los ingresos adicionales que los emprendedores perciben por los riesgos y esfuerzos adicionales inherentes a la actividad emprendedora. Sin embargo, en la medida en que algunas características no observables, como el talento, difieren entre emprendedores y no emprendedores comparables en otros sentidos, puede que este valor también esté capturando el beneficio económico de tener dichas características.

El espíritu emprendedor potencia la movilidad del ingreso, pero sólo para los relativamente pocos que tienen los antecedentes familiares adecuados.

Por último, cuando Viviana y Roberto replicaron el ejercicio por clases socioeconómicas, encontraron otra sorpresa: los rendimientos del espíritu emprendedor eran sustancialmente más bajos para aquellos individuos cuyos padres pertenecían a la clase media que para el resto.

En su conjunto, esta investigación y sus conclusiones dejan un sabor agri dulce. Es verdad que el espíritu emprendedor potencia la movilidad del ingreso, pero sólo para los relativamente pocos que tienen los antecedentes familiares adecuados, y ciertamente no para la amplia mayoría de quienes provienen de la clase media y carecen de la habilidad para asumir riesgos y tomar decisiones de gestión adecuadas. Queda aún un margen para la acción de las políticas, pero es limitado. Las políticas no deberían estar destinadas a aumentar el número de emprendedores, sino a identificar y eliminar las barreras de ingreso a las actividades emprendedoras. Dado que los emprendedores tienden a ser individuos excepcionales, el desafío consiste en definir los programas públicos teniendo en mente esa restricción, con el fin de no despilfarrar recursos públicos simplemente promoviendo la capacidad emprendedora.

Los valores cuentan

Argentina es un país de numerosos emprendedores: casi una cuarta parte de la población empleada no son trabajadores asalariados, sino trabajadores independientes cuyos ingresos dependen de los altibajos de sus negocios. Sin embargo, el tipo de espíritu emprendedor que domina el panorama no es propicio para el crecimiento económico. Hay muchos emprendedores “de necesidad” pero no tantos emprendedores “de oportunidad”. Los emprendedores “de necesidad” son aquellos que eligen la vía del emprendedor porque carecen de una alternativa asalariada decente, no porque hayan detectado una oportunidad empresarial ni porque tengan las capacidades y la motivación para asumir riesgos y procurar aumentar continuamente la eficiencia de sus empresas o negocios. Sólo el emprendedor de oportunidad es positivo para el crecimiento económico, según las teorías de Schumpeter y muchos otros después de él. Esto significa que el espíritu emprendedor es un asunto de calidad más que de cantidad.

Entre muchos otros factores que pueden influir en la calidad del emprendedor, los valores personales pueden ser los más importantes, pero también los más difíciles de ponderar. José Anchorena y Lucas Ronconi investigaron el tema centrándose en Argentina. Concretamente, formularon dos preguntas: ¿cuáles son los valores universales del emprendedor? Y ¿apoya la sociedad argentina estos valores? Con este fin, recurrieron a la Encuesta Mundial de Valores (WVS –World Values Survey) de los años 2005–2007, una base de datos con más de 50 mil entrevistas en más de 50 países. La WVS inquiere acerca de “las cualidades cuyo aprendizaje se puede estimular en los niños en el hogar”. Los encuestados tienen que elegir hasta cinco de las diez alternativas: independencia, trabajo esforzado, sentido de la responsabilidad, imaginación, tolerancia y respeto por otras personas, el ahorro

(dinero y cosas), determinación y perseverancia, fe religiosa, generosidad y obediencia.

En lugar de decidir a priori qué valores son propios del emprendedor, José y Lucas optaron por inferirlos a partir de la autoevaluación de emprendedores y no emprendedores en todo el mundo. La conclusión general es que, a nivel mundial, los emprendedores ponen más énfasis —en relación con los no emprendedores— en la responsabilidad, la tolerancia y el respeto, la independencia, la determinación y perseverancia y la imaginación. Valoran la obediencia, la fe religiosa y el ahorro menos que los no emprendedores, y no hay una diferencia significativa entre ambos grupos en lo que se refiere a la generosidad y al trabajo esforzado.

La clasificación parece eminentemente plausible. Algunos de los valores inferidos del emprendedor son similares a aquellos que cita Weber en sus clásicos trabajos sobre este tema, como la independencia, la responsabilidad y la perseverancia. Weber y otros también vieron en la obediencia y la fe religiosa algo perjudicial para el espíritu capitalista en cuanto se renunciaba al comportamiento económico racional en aras del comportamiento tradicional y no científico. Entre tanto, hace tiempo que se asocia la tolerancia con el capitalismo naciente, algo que han puesto de relieve los historiadores económicos en el caso de, por ejemplo, la pujante economía holandesa del siglo XVII.

Con estos antecedentes, ¿cuáles son los valores que caracterizan a la sociedad argentina? Conviene comparar Argentina con otros países de América Latina que comparten algunos rasgos históricos y culturales (Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay) y con dos países ricos en recursos naturales con poblaciones de descendencia europea (Australia y Nueva Zelanda¹). En general, los valores de la sociedad argentina están más alineados con el

espíritu emprendedor que los valores del resto de América Latina, aunque éste es un grupo heterogéneo. La sociedad argentina promueve más que el resto de América Latina seis valores que apoyan el espíritu emprendedor: una mayor independencia, menor obediencia, menor fe religiosa, menor capacidad de ahorro, mayor determinación, perseverancia e imaginación. Sin embargo, quizá no resulte sorprendente que Australia y Nueva Zelanda muestren valores más alineados con los emprendedores que Argentina: mayor tolerancia, mayor independencia, menor obediencia, menor fe religiosa y mayor determinación y perseverancia. Sólo con respecto a la responsabilidad y al ahorro, la sociedad argentina muestra valores más concordantes con los emprendedores que estos dos países.

En resumen, la sociedad argentina en general promueve los valores del espíritu emprendedor, pero menos que algunas economías exitosas y ricas en recursos naturales, como Australia y Nueva Zelanda. A pesar de que un análisis de los determinantes a largo plazo de estos valores debe quedar para un estudio futuro, los autores conjeturan que las crisis financieras periódicas que Argentina ha sufrido han dañado el valor de la perseverancia, mientras que el pasado autoritario del país probablemente ha aumentado el valor de la obediencia.

Los valores son moldeados por la historia y las políticas públicas, y se transmiten de generación en generación. A su vez, moldean las políticas públicas porque el electorado apoya a los gobiernos y a las instituciones que reflejan sus valores. Sin duda, los valores cuentan.

¹Debido a que queda abierta la cuestión sobre cuántos valores el encuestado puede brindar (hasta cinco), se compararon a través de los países sólo a aquellos encuestados quienes mencionaron exactamente cinco valores.

Una desventaja comparativa: los emprendedores en América Latina bajo el prisma de la globalidad

La realidad de los emprendedores en América Latina no se parece en nada a la de otras regiones: empezando por el tamaño —la mayoría de las empresas son micro o pequeñas— y terminando por la motivación —los emprendedores son lo que son más por “necesidad” que por “oportunidad”. Además de estos rasgos, los emprendedores tienen escaso apetito por el riesgo y la innovación, lo cual, sumado a la disponibilidad limitada de capital humano, produce empresas menos complejas e innovadoras que sus contrapartes europeas o asiáticas.

Basándose en una encuesta destinada a estudiar el proceso emprendedor de empresas nuevas y dinámicas en países seleccionados de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, México y Perú) y países en otras regiones (el este asiático y la Europa mediterránea), Kantis, Juan y Trajtenberg revelan las diferencias entre iniciativas empresariales en estas regiones, centrándose en los emprendedores de clase media, que son el 55% del total.

Los emprendedores de clase media en América Latina tienen menos recursos y capacidades que sus contrapartes de clase alta, que han adquirido más experiencia comercial en una etapa temprana a través de sus familias y de la educación universitaria. De la misma manera, comparados con otras regiones, los emprendedores de clase media en América Latina están menos expuestos al mundo empresarial y a los modelos empresariales que fijan las pautas. Esta falta de exposición redundará en una mayor dependencia de las redes de apoyo, que no es lo apropiado para promover la actividad empresarial.

El acceso al financiamiento es una de las restricciones más importantes cuando se crea una empresa. El tiempo transcurrido

entre el momento en que se concibe una idea empresarial hasta que se establece la primera empresa es de 4,4 años en América Latina, comparado con 1,5 años en Corea, 2,4 años en Taiwán y China, y 3,4 años en Italia y España. Los emprendedores de clase media en otras regiones sufren menos limitaciones para financiar una empresa nueva que sus pares en América Latina. A pesar de que los ahorros personales siguen siendo la principal fuente de financiamiento en todas las regiones del mundo, el acceso a recursos externos es más difícil en América Latina y proporciona una plataforma más débil para la creación de empresas. En Italia, España y Corea, los emprendedores de clase media recurren a la banca privada bastante más que en América Latina. El apoyo público también es más accesible en otras regiones.

Debido a estas limitaciones en el acceso al financiamiento, además de los altos costos de transacción y a la falta de una formación continua para los emprendedores, el tejido empresarial de la región no es capaz de crear empresas dinámicas que contribuyan al crecimiento, a la diversificación industrial y a la movilidad de los ingresos.

En América Latina estas empresas tienden a basar sus ventajas competitivas en la diferenciación de los productos (56%). Los precios más bajos y las estrategias de innovación son mucho menos frecuentes (27% y 38%, respectivamente) pero el contraste es más visible en relación con empresas de otras regiones. En Taiwán y España, las empresas creadas por emprendedores de clase media tienden a ser más innovadoras (70% y 54%, respectivamente). Dos terceras partes (66%) de las empresas creadas por emprendedores de clase media en América Latina tienden a insertarse en sectores tradicionales, como

la metalurgia, el mueble, la alimentación y el sector textil, y son menos dinámicas en lo relativo a exportaciones y creación de empleo.

Estas conclusiones ofrecen ideas para que las políticas fortalezcan la contribución de la iniciativa emprendedora de la clase media al crecimiento económico, y su objetivo es mejorar:

- **La educación.** Los procesos para desarrollar capacidades empresariales deben ser promovidos en todos los niveles del sistema educativo (desde la escuela primaria y secundaria, y posteriormente) como una manera de superar las desventajas asociadas con el origen social al comienzo de la carrera de un emprendedor. En la universidad, esto significa promover el espíritu empresarial entre los estudiantes de las instituciones públicas, a las que la clase media suele recurrir con más frecuencia.
- **La asistencia técnica.** Una plataforma institucional para la asistencia técnica puede apoyar los proyectos empresariales. Esta plataforma podría ayudar a todos los emprendedores, pero podría ser especialmente útil para contrarrestar las desventajas a las que se enfrentan los emprendedores de clase media, comparados con sus pares en una clase social más alta o en otras regiones.
- **Las redes.** Las estrategias para desarrollar redes de emprendedores pueden ser un instrumento para superar las desventajas potenciales que enfrentan los emprendedores de clase media. Los contactos y las relaciones más estrechas con los propietarios de las PyMEs y los ejecutivos de grandes empresas son clave para crear empresas nuevas y dinámicas.

► Continúa en la página 6

El poder de las redes

A pesar de que la experiencia y los valores familiares ejercen una profunda influencia en la decisión de convertirse en emprendedor, las redes de apoyo son esenciales para la supervivencia y el crecimiento de los pequeños proyectos empresariales. Estas son las conclusiones de una investigación llevada a cabo por Xavier Ordeñana y Elizabeth Arteaga sobre el rol del capital social en el dinamismo de los negocios en Ecuador. Basándose en una nueva encuesta empresarial y en datos secundarios de otras fuentes oficiales, el estudio confirma que, cuando se trata del éxito emprendedor a quién conocemos es tan importante como qué conocemos.

A pesar de que los problemas que enfrentan los emprendedores de clase alta y media son muy similares, los instrumentos para solucionarlos no lo son. Si bien los emprendedores de Ecuador tienen redes de apoyo relativamente débiles, los emprendedores de clase media buscan apoyo externo con más frecuencia que los emprendedores de clase alta. Los recursos de los emprendedores de clase media giran en torno a los amigos y la familia, proveedores y clientes, otros emprendedores, asociaciones empresariales y universidades. Por otro lado, los emprendedores de clase alta dependen más de los colegas y de los consultores. Sin embargo, en ninguno de los dos casos el factor principal es el trabajo en redes. Cuando se trata de lidiar con problemas internos o externos, el 40% de los emprendedores de clase media buscan una solución por sí mismos, en comparación con el 51% de los emprendedores de clase alta.

En países como Ecuador, la iniciativa emprendedora, equivalente a ser propietario de un negocio, puede jugar un rol importante en el rendimiento económico de un país. Esta definición excluye el autoempleo que ha sido el objetivo de numerosas investigaciones reseñadas en la literatura. Al desarrollar sus negocios, los emprendedores se enfrentan a obstáculos similares, independientemente de sus

orígenes sociales. Sin embargo, los emprendedores de clase media se ven más afectados por la disponibilidad de financiamiento. Todos los emprendedores deben crear redes para llegar a más clientes, proveedores y socios, y la mayoría ponen más su confianza en sus familias o amigos que en socios de inversión externos. Alrededor del 34% de los emprendedores de clase media se vuelven hacia la familia y los amigos para obtener ayuda, mientras sólo el 27% de los emprendedores de clase alta se aprovechan de estas relaciones.

Esta falta de trabajo en redes crea un espacio favorable para el apoyo público. Las instituciones públicas pueden ayudar a los emprendedores a tener acceso a nuevo capital de inversión y nuevas tecnologías para mejorar sus negocios. Los organismos públicos, entre ellos las agencias de promoción de las exportaciones, como la recientemente creada Pro Ecuador (Instituto de Promoción de Exportaciones) pueden apoyar a los emprendedores mejorando su acceso a las opciones de financiamiento, mejor tecnología y una red más amplia. Sin embargo, hasta la fecha pocos emprendedores (sólo entre el 1% y el 2%) recurren a los organismos públicos para iniciar o gestionar sus negocios.

La mayoría de las empresas son pequeñas y tienen pocas oportunidades para crecer significativamente. Por consiguiente, el capital social, fundamentalmente familia y amigos, es crucial

para la dinámica de sus negocios. La capacidad de los emprendedores para crear redes puede tener un impacto significativo en el tamaño de sus negocios y en su probabilidad de éxito. Las redes de familia, amigos y colegas aumentan la probabilidad de crear una empresa dinámica. Los emprendedores que tienen acceso a este tipo de redes tienen un 0,177 más de probabilidades de ser dueños de una empresa dinámica. En general, los recursos utilizados por los emprendedores tienen un efecto marginal en los resultados empresariales. Sólo los recursos asociados con redes de apoyo (amigos, familia y colegas) aumentan la probabilidad de que una empresa naciente se vuelva dinámica.

Los resultados aquí presentados concuerdan con la literatura, que llega a la conclusión de que los emprendedores de América Latina a menudo se vuelven hacia su círculo privado para obtener consejos. A pesar de que los emprendedores en Ecuador generalmente cuentan con redes débiles, esas redes tienen un efecto importante en el éxito de sus negocios. Este hallazgo confirma otras investigaciones sobre la importancia del capital social que sugiere que los emprendedores con un mayor capital social tienen mejor acceso a recursos y a información que pueden influir en el proceso empresarial, y es probable que sean más eficaces a la hora de reconocer las oportunidades empresariales.

Una desventaja comparativa: los emprendedores en América Latina bajo el prisma de la globalidad ► Viene de la página 5

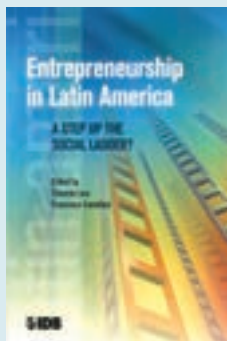
- **El financiamiento.** El acceso al financiamiento es la clave de cualquier esfuerzo para ofrecer igualdad de oportunidades para que los emprendedores de clase media inicien un negocio.

Concretamente, se requiere un capital empresarial junto con mecanismos que vehiculen este financiamiento hacia los emprendedores que lo necesitan.

Nuevas publicaciones

Disponibles en inglés únicamente, a menos que se indique otra cosa

LIBROS



Lora, Eduardo y Francesca Castellani, editores

El espíritu emprendedor en América Latina: ¿un peldaño para ascender en la escala social?

Este libro analiza el potencial y los límites de las políticas en la promoción del espíritu empresarial como un importante vehículo de movilidad en América Latina y el Caribe, así como las medidas necesarias para eliminar los obstáculos que perjudican al espíritu emprendedor.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Bassi, Marina, Matías Busso y Juan Sebastián Muñoz

¿El vaso está medio vacío o medio lleno? Tasas de matriculación escolar, de graduación y de deserción escolar en América Latina (IDB-WP-462)

En este trabajo se utilizan 113 encuestas a los hogares de 18 países de América Latina para documentar la evolución de las tasas de graduación de la enseñanza secundaria durante el período 1990–2010. Se constata que las tasas de matriculación y de graduación aumentaron espectacularmente durante dicho período, mientras las tasas de deserción escolar disminuían. Se avanzan dos explicaciones de estos patrones. En primer lugar, los países introdujeron cambios en el lado de la oferta con el fin de aumentar el acceso a la educación, aumentando los recursos asignados a la educación y diseñando políticas que ayudaban a los alumnos a permanecer en la escuela. Al mismo tiempo, los retornos de la educación secundaria aumentaron a lo largo

de los años noventa, lo cual creó incentivos económicos para permanecer en la escuela. A pesar de este progreso, las tasas de graduación son bajas, y subsisten notables brechas en materia de resultados escolares, por sexo y quintiles de ingresos y entre regiones de un mismo país. Por otro lado, los rendimientos salariales en los tiempos recientes se han estancado y la calidad de la educación en la región es baja, lo cual despierta dudas acerca de la sostenibilidad de la tendencia positiva a mediano plazo.

Bastos, Paulo y Sebastián Miller

La política a la intemperie: sequías, partidos y resultados electorales (IDB-WP-455)

La frecuencia cada vez mayor de condiciones climáticas extremas que provocan sequías es un reto clave para el desarrollo. En este trabajo se analiza cómo estos eventos climáticos extremos interactúan con el proceso político a nivel local. Para ello, se utilizan abundantes datos de la administración sobre las declaraciones de sequía y las elecciones municipales en Brasil. Al dar cuenta de los registros de precipitaciones actuales e históricos, el estudio llega a la conclusión de que: i) en los municipios con alcaldes afiliados al partido del presidente hay más probabilidades de que se declare formalmente una sequía antes de las elecciones municipales; ii) ser objeto de una declaración de sequía refuerza la ventaja electoral de los alcaldes que se presentan a la reelección.

Bastos, Paulo y Odd Rune Straume

La educación preescolar en Brasil: ¿la oferta pública desplaza la matriculación en las escuelas privadas? (IDB-WP-463)

Este documento analiza si un aumento de la oferta de colegios públicos desplaza la matriculación privada, utilizando abundantes datos de los municipios en Brasil entre 2000 y 2006, donde

las transferencias federales a los gobiernos locales cambian discontinuamente con determinados umbrales de población. Los resultados de un diseño de regresión discontinua revelan que el aumento de las transferencias federales provoca un crecimiento importante de los establecimientos locales públicos de educación preescolar, pero no influyen en la cantidad o calidad de la oferta privada. Estas conclusiones coinciden con una teoría según la cual los hogares se diferencian en su disposición a pagar una educación preescolar y los proveedores privados proceden a un ajuste óptimo de los precios como respuesta a la expansión de una oferta pública gratis y de menor calidad.

Chisari, Omar, Sebastián Galiani y Sebastián Miller

Adaptación óptima y mitigación del cambio climático en pequeñas economías ambientales (IDB-WP-417)

Este documento compara las alternativas dinámicas óptimas entre las políticas de mitigación y adaptación en tres economías: Brasil, Chile y Estados Unidos. El objetivo se centra en el rol óptimo de la mitigación y la adaptación en “pequeñas economías ambientales”, es decir, en economías que están experimentando un aumento exógeno de emisiones a las que contribuyen en muy escasa medida. Las simulaciones conducen a tres grandes conclusiones. En primer lugar, las economías pequeñas deberían orientar sus esfuerzos medioambientales, si éstos existen, a la adaptación. En segundo lugar, puede que las economías pequeñas que no destinan lo suficiente a la adaptación acaben gastando menos en mitigación debido a su empobrecimiento como resultado de choques climáticos adversos. En tercer lugar, el aumento del gasto en mitigación podría deberse no sólo a mayores gastos en adaptación óptima, sino también a que los países más ricos ofrecen incentivos de mitigación.

► Continúa en la página 8

Nuevas publicaciones

► viene de la página 7

Focante, Diego, Mark Hallerberg y Carlos Scartascini

Reformas tributarias en América Latina en una era de democracia (IDB-WP-457)

La literatura sobre impuestos y finanzas públicas suele centrarse en los ingresos, una variable fácilmente observable y generalmente disponible como la medida observable de la política tributaria. Aún así, los ingresos dependen de muchos otros determinantes, aparte la voluntad política y los objetivos de las políticas públicas. Por lo tanto, al estudiar las políticas tributarias, es importante evaluar los cambios específicos en el código tributario, como los tipos y bases imponibles y las exenciones. Con el objetivo subyacente de analizar el proceso político y los determinantes de la política tributaria, este documento crea una base de datos novedosa y muy completa de las reformas tributarias en América Latina entre 1990 y 2004. El documento presenta una descripción de la base de datos, así como los hechos estilizados sobre las reformas tributarias en América Latina. Se exponen algunos ejemplos de los usos de la base de datos, y se aborda la motivación en relación con futuras investigaciones.

Gingerich, Daniel W.

¿Son capaces las instituciones de remediar el clientelismo? Una evaluación de la influencia del voto australiano en Brasil (IDB-WP-428)

Este documento analiza cómo la adopción del voto australiano (VA), es decir, la transición del voto nominal al sufragio efectivo secreto, ha influido en la naturaleza de la política de partidos en Brasil. Basándose en la literatura sobre clientelismo político, el estudio aborda el impacto del VA en tres planos: 1) la inclinación ideológica de los votantes en las urnas; 2) el grado de control electoral que ejercen los agentes electorales (*vote brokers*, élites locales que

influyen en la votación de un subconjunto del electorado); y 3) la capacidad de los ciudadanos de participar efectivamente en el proceso electoral. Para profundizar en el análisis de estos temas, el documento utiliza una base de datos original —elaborada rigurosamente a partir de archivos electorales regionales— con registros de los resultados a nivel de municipios de las elecciones de diputados y senadores durante el período anterior y posterior a la introducción del VA en Brasil (1958–1962). El estudio llega a la conclusión de que el VA; 1) inclinó la balanza del poder ideológico de derecha a izquierda; 2) no debilitó en gran medida la influencia de los agentes electorales; y 3) provocó un notable aumento del porcentaje de votos perdidos en las elecciones.

Ingtec y USP Research Group

Políticas de desarrollo productivo y efectos indirectos de la innovación a través de la movilidad de la fuerza laboral: el sistema de apoyo a la innovación en Brasil (IDB-WP-459)

Este documento se centra en dos problemas de investigación: 1) medir el impacto directo de las medidas de apoyo a la innovación en Brasil; y 2) analizar si los efectos indirectos de las políticas de innovación en las empresas no beneficiarias a través de la movilidad laboral son producto de los programas de apoyo directo o del apoyo indirecto de los incentivos fiscales. Para este fin, la movilidad es definida como el movimiento de los trabajadores en trabajos técnico-científicos. Se ha descubierto que, con la excepción de los programas de subvenciones, el apoyo directo bajo la forma de proyectos de crédito o cooperativos estimula más los esfuerzos innovadores que los incentivos fiscales. Sin embargo, los incentivos directos y los incentivos fiscales para la innovación tienen diferentes objetivos, y una innovación sólida debería apoyarse en ambos tipos de incentivos.

Kuusela, Olli-Pekka, Gregory S. Amacher y Kwok Ping Tsang

Derechos de emisiones basados en la intensidad y ciclo económico: ¿merece la pena la flexibilidad? (IDB-WP-450)

Los mercados de permisos negociables de las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) responden a fluctuaciones de corto plazo en la actividad económica. Para procurar estabilidad, se han propuesto controles de precios y de cantidad. Este trabajo se centra en el rendimiento relativo de las asignaciones fijas frente a las asignaciones basadas en la intensidad, en un escenario de incertidumbre en materia de productividad y de precios de la energía. Los dos instrumentos cumplen con el mismo objetivo de 20% de reducción estable de las emisiones de CO₂, lo cual coincide con las propuestas de las políticas actuales, y el organismo regulador escoge la política de asignaciones que tenga los costos de abatimiento esperados más bajos. Se utiliza un modelo estándar de ciclo económico real para definir los costos esperados de abatimiento en el marco de ambas políticas. Se comparan los resultados de los costos esperados utilizando datos de la economía de Estados Unidos como escenario de referencia. A diferencia de estudios anteriores, los resultados de este trabajo demuestran que, con una calibración de modelos razonable, las asignaciones fijas superan a las asignaciones basadas en la intensidad por una diferencia de costo de hasta 30%.

Miller, Sebastián y Mauricio Vela

¿Influyen las posturas ideológicas de los legisladores en los impuestos ambientales? (IDB-WP-443)

Los impuestos ambientales han sido considerados uno de los principales mecanismos para abordar los problemas medioambientales. Sin embargo, rara vez se han implementado instrumentos de este tipo, y en algunos países ha

► Continúa en la página 9

Nuevas publicaciones

► viene de la página 8

habido oposición a la adopción de impuestos ambientales nuevos o a subir los existentes. Este trabajo define una posible respuesta política a la pregunta de por qué varía la aprobación de impuestos medioambientales. Una explicación es que la posición ideológica de los legisladores influye en el grado de uso de los impuestos en general y de los impuestos ambientales en particular. Por ejemplo, a los partidos de derecha se les tiende a asociar menos con preocupaciones medioambientales y más con una menor intervención del Estado. Este trabajo presenta evidencias que reflejan esta relación, y muestra la asociación positiva de los legisladores más afines a la izquierda con niveles más altos de impuestos ambientales. Se utiliza un panel de datos para 37 países desarrollados y en desarrollo a lo largo de 16 años, calculando la cuota de los ingresos de impuestos relacionados con el medio ambiente en los ingresos totales, el ratio entre estos ingresos y el consumo total de energía y el nivel de los impuestos del sector industrial y de los hogares. Los resultados demuestran que la mayoría de estos impactos tienen que ver con impuestos relacionados con el medio ambiente en el sector industrial. Los sistemas electorales de representación proporcional y una alta concentración de escaños en manos de unos pocos partidos parecen ser condiciones necesarias para que se manifieste una relación negativa entre la ideología derechista y los impuestos ambientales.

Miller, Sebastián y Mauricio Vela

¿Son eficaces los impuestos relacionados con el medio ambiente? (IDB-WP-467)

Este documento se centra en la pregunta de si la magnitud de los impuestos ambientales, creados hace ya tiempo, tiene alguna relación con el desempeño ambiental de los países. Si bien ya se ha discutido sobre las eficiencias de los impuestos ambientales, no se ha analizado la contribución de esos impuestos a la reducción de la contaminación y a la

mejora de la calidad medioambiental. En este documento se analiza la eficacia de los impuestos ambientales estudiando el desempeño ambiental de 50 países de todas las regiones en relación con el monto de los ingresos provenientes de los impuestos ambientales que recauda cada país. Utilizando una regresión con datos de corte transversal y una regresión dinámica de datos de panel, el documento llega a la conclusión de que los países con ingresos más altos por este tipo de impuestos también arrojan mayores reducciones de las emisiones de CO₂, de las emisiones de partículas PM10 y del consumo y producción de energía a partir de fuentes fósiles.

Robles, Gustavo, Gabriela Calderón y Beatriz Magaloni

Las consecuencias económicas de la violencia del narcotráfico en México (disponible sólo en español) (IDB-WP-426)

Este estudio sostiene que en México existe un umbral por encima del cual la violencia relacionada con el narcotráfico provoca una desaceleración general de la economía. Por debajo de ese umbral, las empresas y las personas deben asumir el aumento de la violencia en costos de seguridad y protección, decisiones que repercuten en el mercado laboral. Cuando el conflicto aumenta hasta alcanzar un grado considerable, las decisiones de mediano y largo plazo de los agentes económicos se ven afectadas negativamente, lo cual lleva a una contracción importante de la economía. Usando dos estrategias empíricas diferentes, este estudio afirma que el consumo de electricidad es un indicador de la actividad económica local. Se ha descubierto que un aumento de la violencia tiene efectos significativos y negativos en la participación en el mercado laboral y en el empleo. También se ha constatado que las ciudades que experimentaron un auge drástico de la violencia entre 2006 y 2010 redujeron notablemente su consumo de energía en los años posteriores a dicho período.

Schneider, Ben Ross

Instituciones para una colaboración eficaz entre empresas y gobiernos: micromecanismos y macropolíticas en América Latina (IDB-WP-418)

¿Cómo se logra una cooperación eficaz entre los gobiernos y las empresas en la política industrial? Las principales investigaciones sobre el diseño institucional de acuerdos para la interacción de empresas y gobiernos se centran en tres grandes funciones: i) maximizar los beneficios del diálogo y del intercambio de información; ii) fomentar la participación mediante la asignación autoritativa; y iii) minimizar la búsqueda de rentas improductiva. Los países con más experiencia en la colaboración de los sectores público y privado tienden a tener gobiernos más pragmáticos y mejor organizados, y un sector privado mejor organizado y estructurado en redes informales. La cooperación eficaz también depende del contexto macro, sobre todo de la naturaleza del sistema político y las vías alternativas que ofrece para hacer política empresarial, sobre todo a través de los partidos, redes y nombramientos, los medios de comunicación y el financiamiento de campañas. Por último, la estructura y las estrategias de grandes empresas nacionales —grupos en gran parte diversificados y de propiedad familiar— influyen en sus preferencias y en el interés en colaborar en la política industrial.

NOTAS TÉCNICAS

Borensztein, Eduardo, Eduardo Cavallo, Paula Cifuentes y Oscar Valencia

Plantilla integrada para un análisis de sostenibilidad de deuda: versión 2.0, versión revisada del manual de instrucciones (Disponible en inglés y español) (IDB-TN-576)

Nota técnica sobre el manual de instrucciones para la versión 2.0 de la Plantilla de Sostenibilidad de Deuda del BID. Esta

► Continúa en la página 10

Nuevas publicaciones

► viene de la página 9

plantilla actualizada incluye una nueva interfaz, más funciones analíticas y una mayor flexibilidad para el investigador.

PUBLICACIONES EXTERNAS

Arizala, Francisco, Eduardo Cavallo y Arturo Galindo

Financial Development and TFP Growth: Cross-Country and Industry-Level Evidence. *Applied Financial Economics* 23(6): 433–48, 2013.

Este artículo estima el impacto del desarrollo financiero en el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) a nivel de industria, usando un panel en gran parte inexplorado de 77 países, con datos para 26 industrias manufactureras entre los años 1965 y 2003. Se ha descubierto una relación significativa entre el desarrollo financiero y el crecimiento de la PTF a nivel de industria, cuando se controla por efectos fijos tiempo por país y por industria. Los resultados son estadística y económicamente significativos. La PTF puede acelerarse hasta en 0,6% al año, dependiendo de las necesidades de financiamiento externo de las industrias, después de un aumento de una desviación estándar en el desarrollo financiero. Los resultados son robustos a diferentes muestras y especificaciones.

Busso, Matías, John DiNardo y Justin McCrary

New Evidence on the Finite Sample Properties of Propensity Score Reweighting and Matching Estimators. De próxima publicación en *The Review of Economics and Statistics* 95(5), diciembre de 2013.

Al comparar las propiedades de muestra finita de la reponderación y los estimadores emparejados de los efectos medios del tratamiento, la literatura existente concluye que la reponderación tiene rendimientos mucho peores que el más sencillo de los estimadores empare-

jados. Sostenemos que esta conclusión no se justifica. Ninguno de los enfoques domina al otro uniformemente en los procesos de generación de datos. Tras analizar los procesos de generación de datos que imitan a las bases de datos microeconómicas estándar, llegamos a la conclusión de que la reponderación es más eficaz que los estimadores emparejados cuando la superposición es sustancial, pero que el emparejamiento de vecino más cercano —posiblemente con una corrección del sesgo— es más eficaz cuando la superposición es suficientemente escasa.

Busso, Matías, Lucía Madrigal y Carmen Pagés

Productivity and Resource Misallocation in Latin America.

***The B.E. Journal of Macroeconomics* 13(1), página 30, junio de 2013.**

La productividad total de los factores (PTF) en América Latina ha disminuido en relación con Estados Unidos desde mediados de los años setenta. En este artículo se aplica una metodología comparable a datos a nivel de industria de 10 países latinoamericanos para cuantificar la heterogeneidad de la productividad de las empresas y hasta qué punto la mala asignación de los recursos puede explicar una PTF agregada más baja. En general, la heterogeneidad de la productividad y la mala asignación de los recursos, según se observa, son mucho mayores que las de Estados Unidos. Una asignación eficiente de los recursos podría aumentar la PTF manufacturera entre un 41% y un 122%, dependiendo de los países y de los años considerados.

Cavallo, Eduardo y Eduardo Fernández-Arias

Coping with Financial Crises: Latin American Answers to European Questions. *Revue internationale de politique de développement* 5.1: 7–28, 2013.

Europa se enfrenta a desafíos que re-

cuerdan las crisis financieras de América Latina, es decir, diferenciales soberanos insostenibles, dificultades del sistema bancario, interrupciones súbitas de los flujos de capitales, y caídas de los índices de crecimiento. La incapacidad del reciente apoyo de liquidez para normalizar la situación señala la necesidad de replantear el foco del debate de las políticas en cuestiones fundamentales: reforma estructural para el crecimiento y, allí donde fuera necesario, reestructuración para resolver las crisis bancarias y la deuda pendiente. La experiencia de América Latina deja importantes lecciones para Europa en materia de políticas en todos estos frentes, con la pequeña excepción de que una fuerte devaluación real —un mecanismo clave en la recuperación en América Latina— es inviable en la zona euro. Sin embargo, en la actualidad Europa tiene mejores posibilidades de recuperación porque, a diferencia de América Latina, la Unión Europea dispone de mejores instrumentos de cooperación internacional, a saber, un banco central con abundantes recursos, comparado con el FMI más débil y menos fiable. Se podría sostener que el escaso apoyo externo contribuyó en buena medida a los grandes colapsos en América Latina. La cooperación en Europa puede agotar las alternativas ante una salida del euro para beneficio de todos los miembros de la Unión y, si la disolución es inevitable, puede asegurar un apoyo amigable para facilitar la transición. Sin embargo, el camino al éxito sigue siendo una incógnita, y una implementación de los mecanismos regionales necesarios exigirá innovación y voluntad política. Si no se utilizan eficazmente los medios de cooperación disponibles, los países que sufren la crisis en Europa pueden tener resultados mucho peores que los de América Latina.

► Continúa en la página 11

Nuevas publicaciones

► viene de la página 10

Cavallo, Eduardo, Sebastián Galiani, Ilan Noy y Juan Pantano

Catastrophic Natural Disasters and Economic Growth. *The Review of Economics and Statistics* 95(5), diciembre de 2013.

Este artículo analiza el impacto causal promedio de corto y largo plazo de los desastres naturales catastróficos en el crecimiento económico combinando datos de estudios de caso comparados. Teniendo en cuenta que el momento en que ocurren los grandes y repentinos desastres naturales es un acontecimiento exógeno, evaluamos el contrafactual de los casos estudiados creando grupos de control sintéticos. Sólo los desastres extremadamente grandes tienen un efecto negativo en la producción, tanto en el corto plazo como en el largo. Sin embargo, esto ocurre a partir de dos acontecimientos, cuando una revolución política radical sigue al desastre natural. Una vez que controlamos por estos cambios políticos, ni siquiera los grandes desastres acarrear consecuencias significativas para el crecimiento económico. Los desastres naturales más pequeños (aunque todavía grandes) no tienen efectos apreciables en la producción, ni en el corto plazo ni en el largo.

Cavallo, Eduardo, Arturo Galindo, Alejandro Izquierdo y John Jairo León

The Role of Relative Price Volatility in the Efficiency of Investment Allocation. *Journal of International Money and Finance* 33(2013): 1–18.

Utilizando datos de panel de 26 industrias manufactureras en 65 países entre 1985 y 2003, en este artículo se estima el impacto de la volatilidad de los precios relativos en la asignación de inversiones a nivel de sector. Los resultados indican que la volatilidad distorsiona la asignación de las inversiones, en el sentido que las inversiones no se asignan necesariamente a los sectores relativamente más productivos, sobre todo en las economías emergentes que están

sumamente expuestas y quizá carezcan de las instituciones necesarias para lidiar adecuadamente con el problema. Las conclusiones apoyan la teoría de que la volatilidad de los precios relativos brinda incentivos para que los emprendedores adopten tecnologías de producción más “flexibles” (aunque menos productivas), lo que les permitirá adaptarse más fácilmente a cambios bruscos y frecuentes en los precios relativos —aunque a costa de usar tecnologías menos productivas.

Cavallo, Eduardo, Andrew Powell y Roberto Rigobón

Do Credit Rating Agencies Add Value? Evidence from the Sovereign Rating Business. *International Journal of Finance and Economics* 18(3): 240–65, julio de 2013.

La crisis de la deuda en varios países de la Unión Europea ha provocado la degradación de las calificaciones de la deuda soberana, dando inicio a un animado debate sobre si estas opiniones realmente tienen importancia. Se puede pensar que tanto las calificaciones como los diferenciales de la deuda son señales ruidosas a propósito de cuestiones fundamentales. Las calificaciones sólo añaden valor si, al controlar por los diferenciales y aspectos fundamentales observables por país, contribuyen a explicar otras variables del mercado. Usando una base de datos única de más de 75.000 observaciones diarias en los países emergentes en torno a las calificaciones de tres agencias calificadoras, el estudio llega a la conclusión de que las calificaciones sí añaden información.

Chang, Roberto y Andrés Fernández

On the Sources of Aggregate Fluctuations in Emerging Economies. *International Economic Review* 54(4): 1265–93, noviembre de 2013.

Investigaciones recientes sobre fluctuaciones macroeconómicas en las

economías emergentes han sugerido introducir una tendencia estocástica de productividad, o permitir los shocks de las tasas de interés o las fricciones financieras. Elaboramos un modelo que abarca estos dos enfoques, y echamos luz sobre sus respectivos méritos y sobre cómo las fricciones financieras influyen en la transmisión de los shocks. El modelo explica las fluctuaciones agregadas asignando un rol dominante a las fricciones financieras en la ampliación de los shocks de productividad convencionales (transitorios), mientras que los shocks de tendencia juegan un rol menor. El vínculo entre diferenciales y productividad futura prevista aparece como esencial para una aproximación razonable a los datos.

Scartascini, Carlos y Mariano Tommasi

Institucionalización de las instituciones políticas y su impacto en las políticas públicas. En *Nuevo institucionalismo: gobernanza, economía y políticas públicas*, X. C. Arias y G. Caballero (eds.), Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas, 2013.

Este capítulo del libro sostiene que la institucionalización es un factor de equilibrio asociado con mejores políticas y mejores resultados en materia de desarrollo económico. Para apoyar este argumento, presentamos un modelo teórico que amplía el margen de acción factible para los actores políticos, lo que incluye la posibilidad de invertir tanto en el campo institucionalizado como no institucionalizado. De esta manera, podemos percibir el proceso de institucionalización como endógeno al funcionamiento de las instituciones políticas. Además de este modelo conceptual, los resultados cuantitativos señalan que la baja institucionalización en el contexto de las instituciones políticas tradicionales, sobre todo las decisiones *de jure*, quizá no sean relevantes para explicar los resultados de las políticas.

Noticias de la red

Construyendo capacidades institucionales para las políticas de desarrollo productivo:

Argentina	Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC)	Construyendo capacidades institucionales de programas de desarrollo productivo. Evidencia de estudios de caso de la Argentina
Argentina	Universidad de San Andrés - UDESA	Construyendo capacidades para las políticas de desarrollo productivo. El caso argentino
Brasil	Fundação Getúlio Vargas (FGV)	Aprendiendo de las agencias de desarrollo productivo en Brasil: políticas para la innovación tecnológica
Costa Rica	Consejos Económicos y Financieros, S.A. (CEFSA)	Construyendo capacidades institucionales de programas de desarrollo productivo. El caso de Costa Rica
Ecuador	Stratega BDS	Los recaudadores de datos en Ecuador: ¿qué funciona? Público vs. privado; local vs. nacional; ¿PyMEs e inclusión social?

Seminarios EconNet

La reforma monetaria en Cuba hasta el 2016: entre la gradualidad y el “big bang”

Orador: *Pavel Vidal* (Universidad Javeriana Cali)

9 de enero de 2014; 12:00 p.m. – 1:30 p.m.

Sede del BID, Sala: SE-1035

Iniciativa de ciudades emergentes y sostenibles

Oradores: *Ellis Juan* y *Horazio Terrazas* (BID)

23 de enero de 2014; 12:00 p.m. – 1:30 p.m.

Sala: SE-1035

www.iadb.org/res/researchnetwork