

The Digital Sprinters:

Impulsando el crecimiento en los
mercados emergentes

Noviembre de 2020



Contenido

1. Prólogo	2
2. Resumen ejecutivo	4
3. Introducción	7
4. Transformación digital y su potencial	13
5. Recomendaciones clave para aprovechar la transformación digital	15
6. Conclusión	41



1

Prólogo

Este año, las personas y comunidades de todo el mundo se enfrentan a una serie de desafíos únicos en una generación: Una importante crisis de salud, una recesión económica de proporciones sin precedentes, crecientes demandas de equidad y tensiones dramáticas sobre los recursos fiscales.

La lluvia de esta tormenta perfecta está cayendo con más fuerza en los mercados emergentes. Sin embargo, los mercados emergentes también cuentan con algunas de las economías más interesantes y la mayor energía empresarial de la economía mundial. Con el marco de políticas adecuado, los Digital Sprinters pueden convertirse en plataformas de lanzamiento ideales para la innovación futura. Por esa razón, este momento desafiante puede ser exactamente el momento adecuado para que esos mercados sigan una ambiciosa agenda de transformación digital, aprovechando los esfuerzos de recuperación inmediata para obtener ganancias de desarrollo económico sostenible.

La tecnología puede ser un asombroso motor de progreso, en los mejores y en los peores momentos. Durante las últimas décadas, la difusión mundial de las nuevas tecnologías ha ayudado a sacar a más de mil millones de personas de la pobreza extrema, un logro sin precedentes en la historia de la humanidad. Y ha creado nuevas y crecientes comunidades de clase media en expansión, que cada vez desean más.

“Sabemos, gracias a una larga experiencia, que una crisis puede ser una oportunidad para una acción audaz: la introducción de redes de seguridad social después de la Primera Guerra Mundial y durante la Gran Depresión, el lanzamiento de instituciones multilaterales después de la Segunda Guerra Mundial, grandes inversiones en infraestructuras durante la Guerra Fría y reformas radicales en el sector financiero después de la crisis financiera de la década de 1990 y la Gran Recesión de 2007-08.

Décadas después de la Revolución de la Información, vemos cómo los cambios tecnológicos importantes



Kent Walker

Vicepresidente sénior de
Asuntos Globales

pueden llegar a toda la sociedad para beneficio de todos. En los EE. UU., un marco normativo pro-innovación se unió con asociaciones público-privadas para acelerar la revolución tecnológica. Tal como expresó [Walter Isaacson](#): “La creación de una relación triangular entre el gobierno, la industria y la academia fue, a su manera, una de las innovaciones significativas que ayudó a producir la revolución tecnológica de finales del siglo XX”.

La crisis actual refuerza el potencial de las tecnologías digitales para ayudar a las personas de todos los sectores de la sociedad. Un estudio reciente encontró que casi uno de cada tres propietarios de pequeñas empresas en EE.UU. está utilizando herramientas digitales para salvar su negocio durante la crisis de la Covid. Hemos visto experiencias similares en mercados emergentes, donde las tecnologías digitales han servido como un salvavidas: [un diseñador de ropa de tallas grandes en Manaus \(Brasil\)](#), un [fabricante de instrumentos musicales en Estambul, Turquía](#) y un propietario de una [casa de huéspedes en Durban, Sudáfrica](#); todos han podido sobrevivir utilizando tecnologías digitales y comercio en línea.

Las tendencias de los últimos 20 años (información digitalizada, redes globales y potencia informática masiva) han desencadenado colectivamente nuevas oportunidades económicas sin precedentes. Han ayudado a superar los desafíos de la geografía y los recursos, proporcionando a las personas y las pequeñas empresas acceso a nuevas herramientas notables. Las Naciones Unidas [estiman](#) que las tecnologías digitales son responsables de hasta un 15 % de la economía mundial, y en algunos países esa cifra alcanza hasta un 30 %.

Pero la transformación digital aún se encuentra en sus primeras etapas en muchos mercados emergentes. Casi la mitad de los hogares en el mundo en vías de desarrollo todavía carecen de acceso a banda ancha. Muchos sectores tradicionales aún no se han beneficiado de la digitalización. Y donde la Covid-19 ha acelerado la dependencia de las soluciones digitales, estos hogares y sectores corren el riesgo de quedarse atrás.

Por eso, los mercados emergentes están enfrentándose a una crisis, una brecha digital y una oportunidad digital. ¿Cuál es el mejor camino a seguir? Para ayudar a responder esta pregunta, hemos recopilado ideas basadas en la experiencia y la colaboración de Google con los mercados emergentes, mostrando cómo los marcos de política digitales adecuados pueden acelerar el desarrollo económico. Paralelamente, hemos encargado un [estudio empírico](#) para estimar el impacto potencial de estos cambios.

Por supuesto, reconocemos que estas recomendaciones reflejan la experiencia de una sola empresa. Los gobiernos pueden y deben consultar múltiples fuentes del sector público y privado para obtener orientación sobre la política de transformación digital. Pero esperamos que estos dos informes ayuden a hacer avanzar la conversación sobre el crecimiento impulsado digitalmente entre los gobiernos, la sociedad civil, las organizaciones internacionales, las instituciones académicas y los empresarios locales.

Estamos comprometidos a poner en línea a los próximos mil millones de usuarios de Internet, conectándolos a la comunidad global. Y seguimos trabajando con las Naciones Unidas, el Banco Mundial y otros actores multilaterales para avanzar hacia una transformación digital que beneficie a todos.

Con el marco de políticas adecuado, los Digital Sprinters pueden convertirse en plataformas de lanzamiento ideales para la innovación futura.





Resumen ejecutivo

Si bien la Covid-19 es ante todo una crisis sanitaria, también es una crisis económica de proporciones sin precedentes en los tiempos modernos. Y, sin embargo, asumir que no surgirán cambios positivos de la crisis sería un error. Una crisis económica presenta una oportunidad. De hecho, algunas de las políticas económicas más reflexivas fueron provocadas por dificultades económicas.

En las últimas dos décadas, la digitalización, las redes globales y la potencia informática masiva se han combinado para producir una revolución digital notable: una que conecta a la mayoría de la humanidad con la información y presenta oportunidades hasta ahora no disponibles. Y a diferencia de las revoluciones tecnológicas anteriores, esta ha sucedido a una velocidad notable y a una escala verdaderamente global. Como resultado, la mayoría de las personas y empresas con conexiones de banda ancha viven ahora en el mundo en desarrollo y utilizan las mismas aplicaciones y productos que se utilizan en las economías más desarrolladas. Así que el mundo no solo ha sido testigo de una transformación tremenda, sino que esa transformación tiene el potencial de reequilibrar el orden económico global.

Al mismo tiempo, la transformación digital en muchos mercados emergentes continúa en sus primeras etapas. Aproximadamente la mitad de los hogares en el mundo en desarrollo no tienen acceso a banda ancha. En África en particular, el acceso llega apenas al 18 % de los hogares y la asequibilidad sigue siendo un obstáculo importante. Además de los hogares que no tienen acceso, muchos sectores tradicionales de la economía aún no se han dado cuenta de los beneficios de la digitalización. Y a medida que la Covid-19 ha acelerado la dependencia de las soluciones digitales, estos hogares y sectores corren cada vez más el riesgo de quedarse atrás. Para abordar estas brechas y garantizar que la transformación digital ayude a generar un crecimiento inclusivo, se necesita un esfuerzo ambicioso e integral en numerosos ámbitos políticos.

Los riesgos no pueden ser mayores. Los mercados emergentes se enfrentan hoy a un momento decisivo. A medida que la Covid-19 está alterando el orden mundial y rompiendo las cadenas de suministro, los mercados emergentes tienen la oportunidad de encontrar formas ingeniosas de ponerse al día, dar un salto hacia adelante y emerger como competidores más fuertes de la crisis.

Para garantizar que la transformación digital ayude a generar este tipo de oportunidades, se necesita un esfuerzo ambicioso e integral en numerosos ámbitos políticos. Y, de hecho, proponemos un amplio conjunto de políticas que abordan la naturaleza diversa del ecosistema digital. Además de una agenda digital, es posible que se necesiten estrategias nacionales de educación, salud pública y tecnología. Cuando proceda, destacaremos dichas necesidades en el informe, pero centramos nuestras recomendaciones en los ámbitos de especialización: el conjunto de políticas que facilitan la transformación digital.

Proponemos una serie de políticas para facilitar la transformación digital en los mercados emergentes. Estas políticas se dividen en cuatro amplias categorías: **capital físico, capital humano, tecnología, y competitividad**, cada una de las cuales debe abordarse para lograr un crecimiento económico sostenible e inclusivo. La cuestión fundamental en torno al **capital físico** es la conectividad y la infraestructura digital. Como detallamos en el informe, la infraestructura digital no depende únicamente de las inversiones, sino también de la forma en que se esté gestionando. Por ejemplo, compartir el espectro puede ser una forma eficaz de expandir el acceso a la infraestructura infrutilizada.

El capital físico por sí solo, claro está, no produce crecimiento. Los países necesitan una agenda de crecimiento en torno al **capital humano**. Los formuladores de políticas deben abordar una serie de problemas interconectados en esta área, que abarcan la formación de los trabajadores, la seguridad laboral, el emprendimiento y la discriminación. Si bien estos temas requieren indudablemente un enfoque integral, a veces son las barreras informativas básicas, como medir las brechas salariales de género o proporcionar información relevante sobre el mercado laboral, las que pueden obstaculizar el empoderamiento del capital humano.

El crecimiento económico también requerirá un compromiso con la **innovación tecnológica**. Las iniciativas para la proliferación de datos digitales, inteligencia artificial y computación en la nube potencian el crecimiento de las tecnologías de próxima generación. Por ejemplo, dado que la IA está preparada para automatizar una gama cada vez mayor de tareas antes realizadas por humanos, los principios que rigen el uso de la IA constituyen un aspecto importante de dichos esfuerzos.

Finalmente, como cuarto pilar, el crecimiento liderado digitalmente requiere un ecosistema normativo que promueva la **competitividad**, incluyendo políticas de competencia que promuevan mercados competitivos en lugar de proteger a los competidores, regímenes fiscales predecibles y basados en estándares internacionales, y un marco de comercio digital que promueva mercados abiertos y estándares normativos interoperables.

Nuestras recomendaciones se centran en las políticas digitales en cada uno de estos cuatro pilares. Por supuesto, se ha demostrado que otras políticas económicas desencadenan el crecimiento -incluyendo las políticas en torno a la formación de capital, la productividad laboral y la educación pública-, pero cedemos estas últimas a otros con mayor experiencia.



Recomendaciones clave

✔ Garantizar un acceso asequible a Internet

- Promover el despliegue de nuevas tecnologías
- Facilitar el intercambio de espectro (por ejemplo, los “white spaces” de televisión en Sudáfrica)
- Facilitar el intercambio de infraestructura (por ejemplo, CSquared)
- Promover la asociación público-privada para la infraestructura móvil (por ejemplo, Red Compartida)
- Promover la disponibilidad de dispositivos asequibles
- Visualizar el acceso en un contexto más amplio que incluya consideraciones tanto de asequibilidad como de relevancia

👤 Fomentar el desarrollo de habilidades digitales

- Participar en asociaciones público-privadas (por ejemplo, SG Ignite de Singapur)
- Fomentar el aprendizaje basado en el trabajo (por ejemplo, Laboratorio de América Latina)
- Promover la accesibilidad de los programas de habilidades digitales
- Asíciense con el sector privado para recopilar datos completos y estandarizados del mercado laboral

👤 Fomentar el emprendimiento y las empresas emergentes

- Ofrecer un marco para proteger a los inversores en etapa inicial (por ejemplo, la Ley de Business Angels (ángeles empresariales) de Turquía)
- Modelos educativos que hacen destacar tanto el STEM como las habilidades de gestión
- Formación integral en emprendimiento en universidades y escuelas secundarias
- Regulaciones locales de acuerdo con las pautas internacionales (por ejemplo, Turquía y Sudáfrica)
- Ofrecer sandboxes normativos

👤 Abordar la brecha de género

- Medición continua de la desigualdad de género en productos y servicios digitales
- Promover políticas de inclusión financiera
- Promover programas de competencia digital (por ejemplo, lamRemarkable)

🤖 Promover la adopción de Inteligencia Artificial

- Fomentar la financiación de la investigación de IA
- Fomentar el intercambio de datos responsable
- Promover marcos de gobernanza constructivos
- Priorizar las oportunidades para utilizar la IA

🤖 Promover usos innovadores de datos

- Promover la interoperabilidad de datos
- Fomentar iniciativas de intercambio de datos (por ejemplo, fideicomisos de datos)
- Adoptar un enfoque abierto por defecto para los datos públicos

🤖 Habilitar un ecosistema de pagos digitales inclusivo

- Modelos avanzados de pago de capa abierta (por ejemplo, Mojaloop)
- Fomentar la adopción de RTP

🤖 Fomentar el movimiento hacia la nube

- Adoptar políticas “cloud first” (la nube es lo primero) por organismos gubernamentales
- Evitar los requisitos de localización de datos
- Adoptar estándares internacionales en la selección de proveedores
- Promover la sostenibilidad como criterio de selección para la nube
- Invertir en una estrategia nacional de nube

👤 Fomentar mercados competitivos

- Implementación basada en evidencia de leyes de competencia
- La política de competencia no debe utilizarse para promover otras agendas sociales
- La regulación excesiva puede dañar la innovación

👤 Habilitar la economía de plataformas

- Adoptar marcos explícitos para las responsabilidades de la plataforma
- Incorporar estándares de responsabilidad de puerto seguro

👤 Adoptar políticas fiscales para una economía digital

- Evitar las políticas fiscales unilaterales que aumentan las barreras comerciales (por ejemplo, impuestos a los servicios digitales o gravámenes de compensación)

👤 Comprometerse a abrir el comercio digital

- Dar prioridad a los acuerdos comerciales de lo digital

👤 Impulsar un gobierno digital

- Mover más servicios ciudadanos en línea
- Promover el uso y proporcionar acceso a datos públicos

3

Introducción

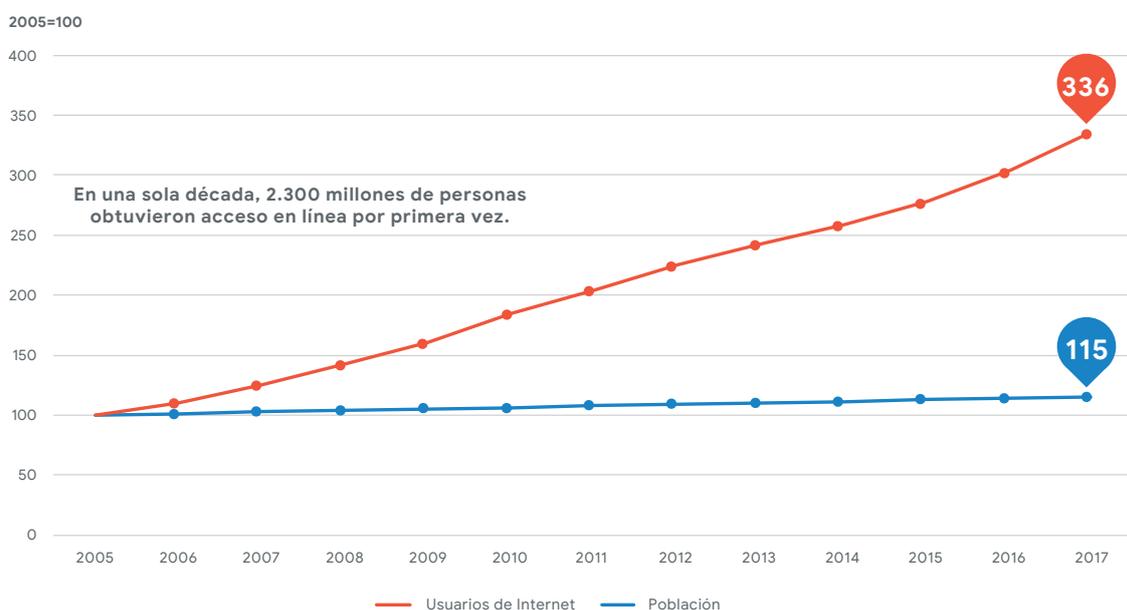
Una revolución digital

El término "revolución" no es una palabra que nos tomemos a la ligera. Y, sin embargo, en la última década, el mundo en desarrollo ha experimentado una transformación tecnológica sin precedentes en cuanto a profundidad y velocidad. En una sola década, el acceso a Internet se amplió a 2,300 millones de personas, lo que representa **casi un tercio de la humanidad**. Y, como muestra el Gráfico 1 a continuación, mientras que la población mundial y el PIB crecieron a tasas modestas, el acceso a Internet casi se ha cuadruplicado en unos pocos años. Ninguna ola anterior de las revoluciones industriales (vapor, electricidad o informática) ha impactado a la sociedad y logrado una adopción global con tanta velocidad.

Hace una década, el mundo en vías de desarrollo representaba aproximadamente un tercio de la población digital, mientras que hoy esa participación es del 72%.

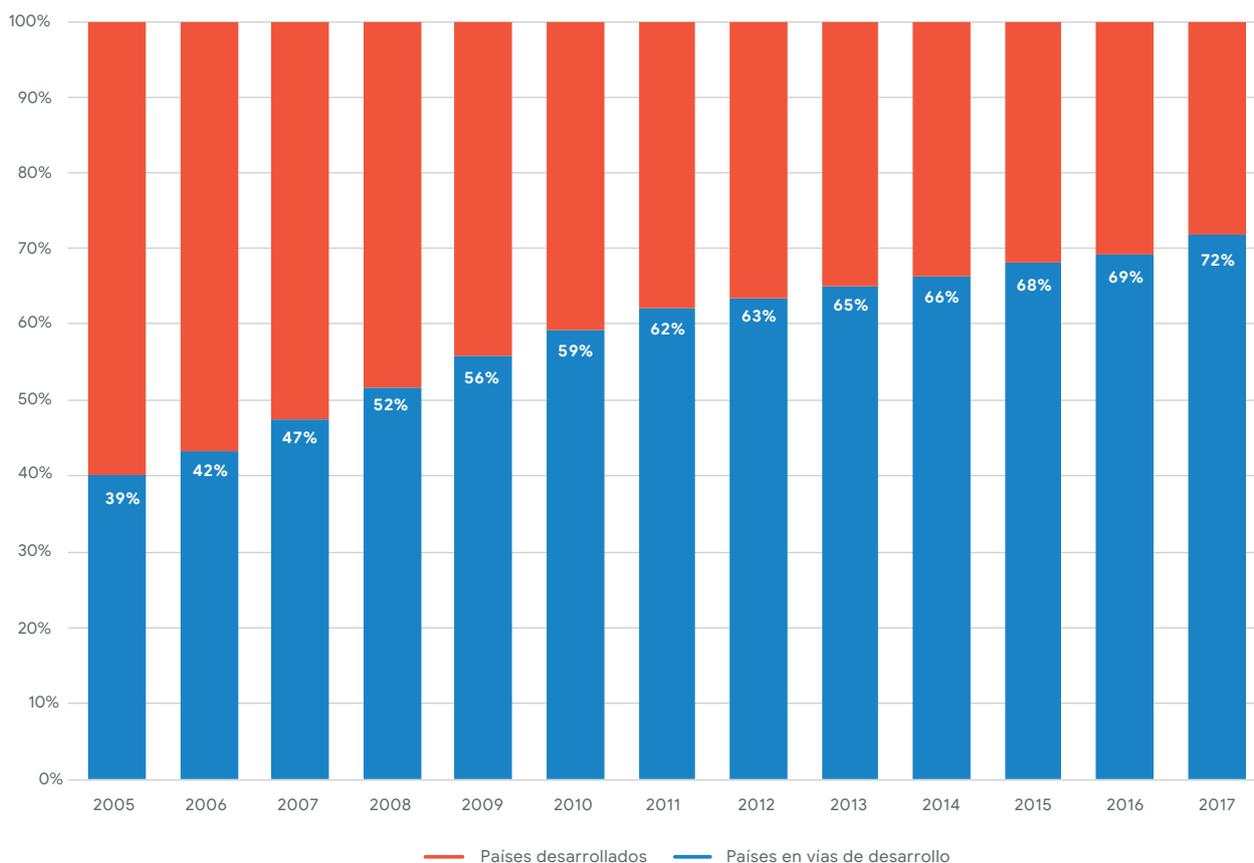
Además, la inmensa mayoría de esta transformación ha tenido lugar en el mundo en vías de desarrollo, que representa la [gran mayoría de nuevos usuarios](#). Este desarrollo es esencial, ya que el mundo no solo ha sido testigo de una tremenda transformación, sino que ha sido del tipo que tiene el potencial de reequilibrar el poder económico global. De hecho, hace solo una década, el mundo en vías de desarrollo representaba aproximadamente apenas un tercio de la población digital, mientras que hoy esa participación es del 72%. Y la transformación no se limita tan solo al acceso a Internet. Abarca todas las formas inimaginables a través de las cuales las tecnologías o los datos pueden [hacer avanzar](#) las actividades humanas. Y por estas razones, la transformación digital se puede aprovechar para realizar lo inimaginable: ayudar a abordar el **creciente desequilibrio económico** entre el mundo en vías de desarrollo y el desarrollado.

Gráfico 1: Crecimiento sin precedentes en el número de usuarios en línea



Fuente: International Telecommunication Union (ITU) y el Banco Mundial

Gráfico 2: El crecimiento de los usuarios en línea ha modificado el equilibrio entre los mercados desarrollados y los mercados en vías de desarrollo



Fuente: International Telecom Union - Estadísticas ICT

El vaso medio vacío

Sin embargo, por muy notable que haya sido la digitalización del mundo en vías de desarrollo, se ha quedado corta en varios aspectos. En primer lugar, está incompleto. Hasta la fecha, el 53 % de los hogares en el mundo en vías de desarrollo no tiene acceso a banda ancha fija o móvil. En África, particularmente, el acceso de banda ancha llega solo al 18 % de los hogares. Y en muchos países de Asia y América del Sur, el acceso sigue siendo un problema. Como muestra el Gráfico 3, incluso en los 16 Digital Sprinters que son el objetivo principal de este informe, el acceso sigue siendo un desafío. Y el acceso a Internet no solo tiene que ver con la infraestructura física, sino también con la asequibilidad de los servicios y dispositivos, y la relevancia del contenido local.

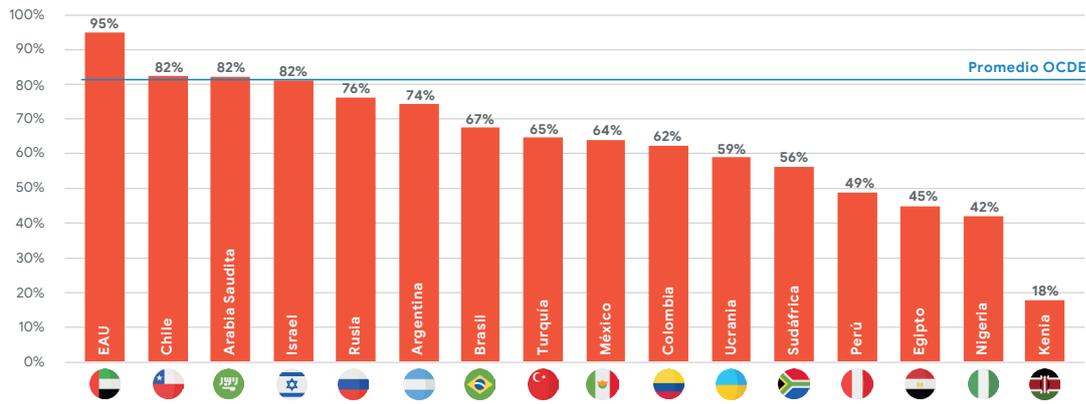
La digitalización también ha sido incompleta en cuanto a la proporción de sectores e industrias que ha transformado. Particularmente, en industrias tradicionales como la atención médica, la agricultura y el transporte, a pesar de los considerables avances en

inteligencia artificial, robótica e informática, las tecnologías digitales no se utilizan plenamente en los mercados emergentes.

Hasta la fecha, el 53 % de los hogares en el mundo en vías de desarrollo no tiene acceso a banda ancha fija o móvil.

¹ Los 16 Digital Sprinters incluyen seis de las diez economías más grandes de América Latina, Oriente Medio y África respectivamente, así como tres de las cinco economías de ingresos medios más grandes de Europa. Juntos, representan el 13 % del PIB, el 16 % de la población y el 19 % de los usuarios de Internet a nivel mundial.

Gráfico 3: Los mercados emergentes se quedan atrás en el porcentaje de usuarios en línea



Fuente: Banco Mundial

La paradoja del crecimiento

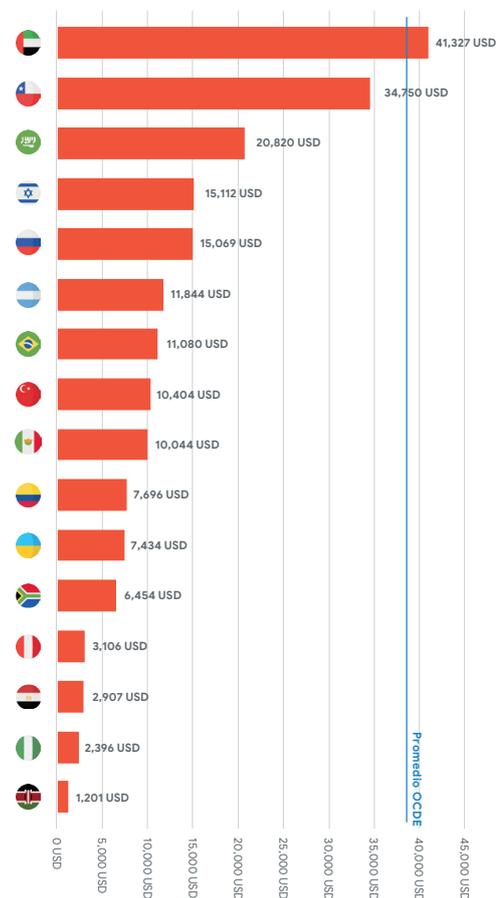
Dado que su alcance en los hogares y las industrias en los mercados emergentes ha sido incompleto, la transformación digital no ha alcanzado del todo su potencial de crecimiento económico. De hecho, en la última década y media, a medida que avanzaba la penetración de Internet en los mercados emergentes, tanto el PIB per cápita como la productividad laboral obtuvieron únicamente ganancias modestas.

Y a pesar de los avances en conectividad, ambas medidas siguen siendo bajas en relación con las de los países desarrollados. De hecho, existen importantes desafíos por delante, no solo para ampliar el acceso a Internet, sino también para garantizar que se establezcan políticas que permitan aprovechar todo el potencial económico de una revolución digital.

Si bien la digitalización ofrece a los países emergentes una oportunidad extraordinaria para desencadenar el crecimiento económico, hay **innumerables desafíos por delante**. En primer lugar, el crecimiento económico sostenible no se puede lograr únicamente con la digitalización. El crecimiento económico depende de una amplia gama de elementos económicos, políticos, institucionales, demográficos y culturales. De la misma manera que el crecimiento económico no depende de ningún otro tema en particular, es erróneo sugerir que el crecimiento depende exclusivamente de la digitalización. En segundo lugar, no es una coincidencia que el crecimiento económico haya demostrado ser una propuesta difícil de alcanzar en la mayoría del mundo en vías de desarrollo. Las estrategias para el crecimiento económico pueden diferir de un mercado a otro (p. ej., lo que es adecuado para Israel puede no serlo para Brasil) y pueden evolucionar constantemente con el tiempo (p. ej., lo que era una política adecuada para Rusia hace 5 años puede no serlo hoy). Una y otra vez hemos visto que la naturaleza

de la transformación digital desafía la planificación simplista y las proyecciones fáciles. Si bien es importante señalar el potencial de la transformación digital, también destacamos los desafíos que surgen en la promoción del desarrollo económico, además de cómo dichos esfuerzos deben tener en cuenta la diversidad de otras consideraciones que afectan la prosperidad económica.

Gráfico 4: Los mercados emergentes se quedan atrás en el PIB per cápita (2018)



Fuente: Banco Mundial

Importancia de las políticas inclusivas

Para que el crecimiento económico sea sostenible, debe ser inclusivo. Y para lograr el desarrollo económico a través de la inclusión, las políticas digitales deben garantizar **oportunidades para todos**. Como detallamos a continuación, la digitalización debe abordar al menos tres importantes barreras de movilidad económica: (a) acceso incompleto a las habilidades digitales; (b) acceso geográfico incompleto a Internet; y (c) difusión incompleta de tecnologías a los sectores tradicionales de la economía. Discutimos la forma en que la tecnología puede abordar estas barreras para la inclusión en el informe (particularmente en las secciones de conectividad, habilidades digitales y discriminación). Pero, como señalamos, la tecnología es, por supuesto, implementada por humanos y, como resultado, también puede preservar las desigualdades y los prejuicios.

Covid -19

El recién llegado coronavirus desató una pandemia de salud y una crisis económica que afecta a casi todas las economías y hogares en todo el mundo. Pero mientras que los países establecidos pueden tener instituciones y recursos para enfrentar mejor la crisis económica, los países en vías de desarrollo no suelen tenerlos. Antes de la crisis, muchos países en vías de desarrollo tenían una infraestructura de salud pública inadecuada y estaban afrontando el desempleo estructural y las economías informales. Por estas razones, una recuperación económica, y mucho menos un crecimiento sostenido, puede ser aún más desafiante y prolongada en el mundo emergente.

Una crisis como oportunidad

Si bien puede ser difícil predecir el impacto económico de la pandemia, o si conducirá a cambios en el orden económico global, la Covid-19, al igual que otras crisis, bien puede traer **cambios positivos hacia adelante**. La historia de las crisis sugiere que pueden constituir una oportunidad. La Seguridad Social, el primer programa integral que proporcionó una red de seguridad para los ancianos y los desempleados, nació en los EE.UU. Gran Depresión En Reino Unido, la inclusión de mujeres en la fuerza laboral y la aprobación de la Ley de Eliminación de la Discriminación Sexual se

produjeron después de la Primera Guerra Mundial y del coste económico que había infligido a la fuerza laboral del país. Y la crisis monetaria asiática de 1997 provocó reformas duraderas y estabilidad financiera en los mercados asiáticos que fueron los más afectados. De manera similar, la Covid-19 podría presentar una oportunidad para impulsar reformas que pueden impulsar una recuperación económica hacia un crecimiento sostenible.

Digitalización impulsada por crisis

En gran medida, la pandemia ya ha impulsado la digitalización tanto en los mercados emergentes como en los establecidos: empoderando a las pymes para que superen las condiciones locales a través del comercio electrónico, a los gobiernos para proporcionar una continuidad de servicios, a los estudiantes para aprender de forma remota y a los empleadores para mantener a sus empleados de forma remota. Esta dependencia creciente de la digitalización es alentadora. Demuestra que las herramientas digitales han contribuido a la resiliencia durante esta crisis actual y que también pueden ser útiles en la próxima crisis.

Oportunidades de salto hacia adelante

Para que la recuperación económica sea eficaz, debe tener en cuenta los desafíos a los que se enfrentaban los mercados emergentes antes de la crisis, ya que la propia crisis, en gran medida, tan solo permitió desenterrar desafíos económicos preexistentes. Ponerse al día con los mercados establecidos ha sido un objetivo de crecimiento clave para muchos mercados emergentes antes de la Covid-19. Pero ahora, con la Covid-19 alterando el orden mundial, rompiendo las cadenas de suministro y cambiando el comercio



internacional, puede surgir una oportunidad para que los mercados emergentes encuentren formas ingeniosas de ponerse al día, [saltar hacia adelante](#) y emerger como competidores más fuertes de la crisis.

En algunos aspectos, los mercados emergentes han llegado tarde a la adopción de tecnología, lo cual puede resultarles una ventaja relativa. Libres de bloqueos tecnológicos obsoletos, los mercados emergentes pueden tener la oportunidad de evitar costes de reemplazo, dar un salto adelante hacia nuevas tecnologías y por último, emerger como competidores más fuertes. Por estas razones, creemos que un enfoque en la recuperación económica de la Covid-19 presenta una oportunidad única para invertir en el enorme potencial de los mercados emergentes y aprovechar la transformación digital para promover un crecimiento sostenible e inclusivo.

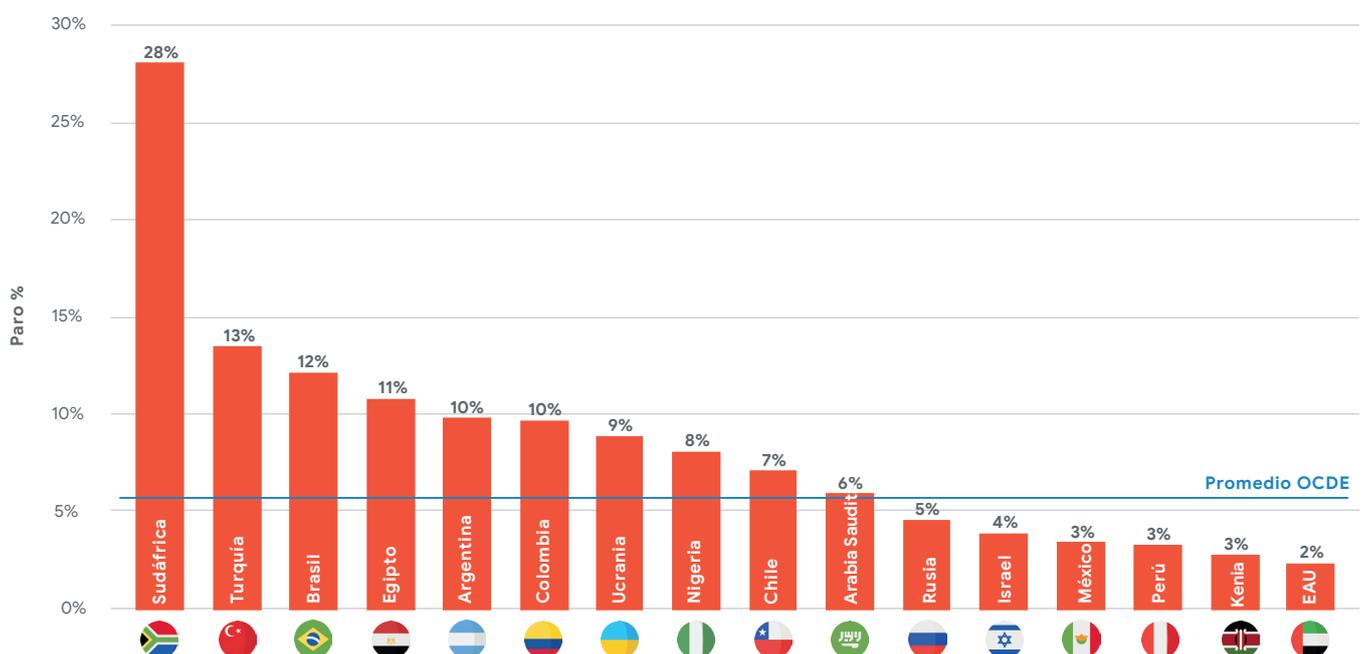
una transformación digital. Por ejemplo, un gran volumen de usuarios no conectados puede implicar que las inversiones en infraestructura tendrán un mayor alcance. Y una población más joven o más pymes indican que los beneficios de la ampliación del acceso pueden ser mayores en los mercados emergentes. De manera similar, más desempleo puede implicar que las inversiones en habilidades digitales puedan ofrecer a más personas acceso a la fuerza laboral. Para ilustrar el grado en que los mercados emergentes ofrecen oportunidades tan singulares, presentamos estimaciones cualitativas del paro en el gráfico 5. Demuestra que incluso antes de la Covid-19, la mayoría de los mercados emergentes experimentaron tasas de paro significativamente por encima de los promedios de la OCDE. Esto, como hemos señalado anteriormente, es una oportunidad.

Características de las economías en vías de desarrollo

Si bien la transformación digital está generando beneficios considerables en las economías establecidas, puede ejercer un impacto único en el mundo de los mercados emergentes. En particular, hay una serie de características económicas que posicionan a los mercados emergentes especialmente bien para

La Covid-19, al igual que otras crisis, bien puede traer cambios positivos.

Gráfico 5: Los mercados emergentes enfrentan un mayor desempleo (pre -COVID,2019)



Fuente: Banco Mundial



La transformación digital se puede aprovechar para hacer lo inimaginable: ayudar a abordar el creciente desequilibrio económico entre el mundo en vías de desarrollo y el desarrollado.

4

Transformación digital y su potencial

Perfiles de una transformación digital

Utilizamos el término transformación digital para describir el uso de tecnologías digitales o datos para [promover](#) las actividades humanas. La transformación implica cambiar la forma en que pensamos sobre cómo la tecnología se cruza con nuestra vida diaria, la economía y la sociedad. Y los aumentos extraordinarios en la potencia informática combinados con la disminución de los costes durante la última década han impulsado avances tecnológicos notables. A día de hoy, estos incluyen Internet de las cosas, informática cuántica, inteligencia artificial, redes inalámbricas avanzadas, computación en la nube, análisis de Big Data y muchas más tecnologías innovadoras actualmente en desarrollo.

Ecosistema edificado sobre características complementarias

En el centro de la transformación digital está el reconocimiento de que su suma es mayor que sus partes individuales. Y a medida que la transformación digital avanza en un ecosistema de tecnologías interdependientes, este ecosistema es mucho más fuerte que sus componentes individuales.

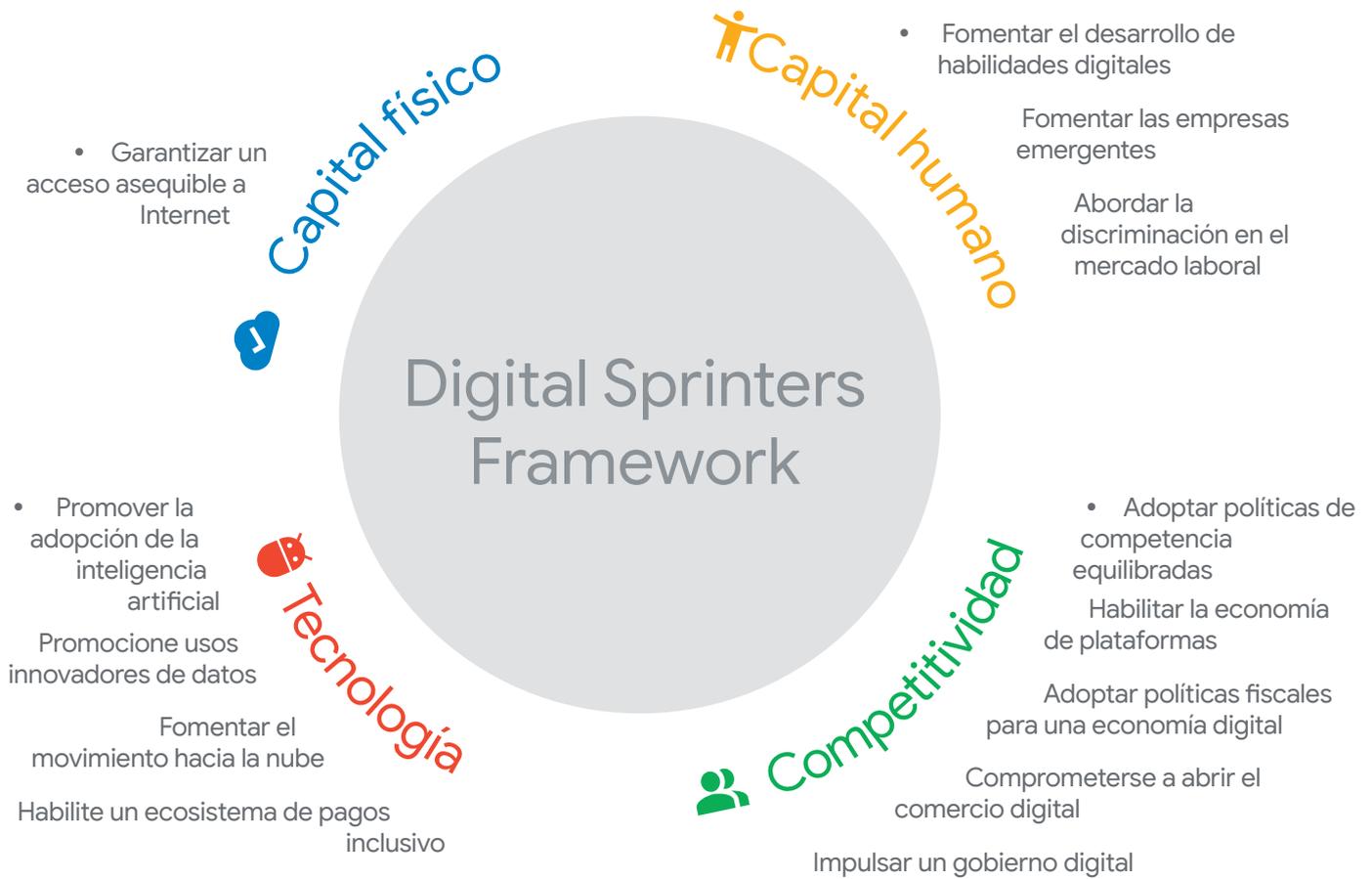
Considérese el análisis de Big Data, por ejemplo. Aunque los datos se han recopilado desde que los humanos registraron información, el volumen que actualmente recopilamos diariamente [supera con mucho](#) a la cantidad agregada de datos que se recopilaban en su totalidad desde los albores de la civilización hasta principios de la década de 2000. Sin embargo, para que el análisis de Big Data sea eficaz, se necesita una informática potente. Y para que la

informática sea útil para el análisis de datos de gran tamaño, normalmente se requiere la informática en la nube. No obstante, para que la informática en la nube funcione, también se necesita una conectividad a Internet de alta velocidad siempre activa y disponible en todas partes. El análisis de Big Data, la informática en la nube y la conectividad 5G son representativos de la interdependencia en el ecosistema digital. Estas tecnologías operan y se complementan entre sí, tal como hacen muchas otras tecnologías en la transformación digital.

Potencial transformador

Las tecnologías digitales son tecnologías polivalentes que no se limitan a un solo uso, sino que pueden transformar sociedades, crear oportunidades para hacer cosas nuevas y promover nuevos tipos de conocimientos e innovaciones. En consecuencia, el ecosistema que crean estas tecnologías se extiende inherentemente más allá del sector de la tecnología de la información. De hecho, la [mayoría de los beneficios](#) que se acumulan a partir de la transformación digital, lo hacen en las industrias tradicionales a través de la mejora de la productividad y la expansión del empleo. Con la combinación de políticas adecuada, las tecnologías digitales se pueden utilizar para generar crecimiento en toda la economía.

A continuación, proponemos una serie de políticas que pueden fomentar la transformación digital en los mercados emergentes. Estas se dividen en cuatro categorías: capital físico, capital humano, tecnología y competitividad, cada una de las cuales debe abordarse para lograr un crecimiento económico sostenible e inclusivo. La cuestión fundamental en torno al **capital físico** es la conectividad y la infraestructura digital, pero no produce crecimiento de forma independiente. Los países necesitan una agenda de crecimiento en torno al **capital humano**, invertir en las personas. Los formuladores de políticas, el sector privado y otras partes interesadas deben abordar una serie de cuestiones relacionadas en este ámbito, que abarcan la formación de los trabajadores, la seguridad laboral, el emprendimiento y la discriminación. El crecimiento económico también requerirá un compromiso con la **innovación tecnológica**. Las iniciativas para proliferar la inteligencia artificial, los datos digitales, la computación en la nube y los pagos digitales potencian las innovaciones tecnológicas. Finalmente, el crecimiento liderado digitalmente requiere un ecosistema normativo que promueva la **competitividad**, que abarque temas como políticas de competencia enfocadas en promover mercados competitivos, un régimen tributario establecido sobre prácticas internacionales y un marco de comercio digital abierto basado en reglas.



Los aumentos extraordinarios en la potencia informática combinados con la disminución de los costes durante la última década han impulsado avances tecnológicos notables.

5

Recomendaciones clave para aprovechar la transformación digital



1. Garantizar un acceso asequible a Internet

Acceso como condición previa

El acceso a Internet es, por supuesto, una condición previa para la transformación digital. A pesar del rápido despliegue de infraestructura durante la última década, la disponibilidad de conectividad a Internet y el uso de teléfonos inteligentes sigue siendo una barrera para el desarrollo económico. Tal como lo corroboran una investigación reciente del [Instituto](#) Pew y el gráfico 3 anterior, existe una variación significativa en el estado del acceso a Internet dentro de los mercados emergentes: los Emiratos Árabes Unidos en realidad superan la penetración de Internet promedio de la OCDE, mientras que Kenia alcanza solo el 18 % de su población.

Acceso en un contexto más amplio

Sin embargo, no basta con tener la infraestructura física necesaria. Para que Internet sea ampliamente adoptado, tiene que ser **asequible** y ofrecer contenido **relevante**. La asequibilidad puede constituir un desafío no solo para los gobiernos con presupuesto limitado que luchan por invertir en dicha infraestructura, sino también para muchos hogares que no pueden pagar los dispositivos y el acceso a Internet, incluso cuando la infraestructura está disponible. En consonancia con esta interdependencia entre el uso de Internet, la asequibilidad y la relevancia, un reciente [informe A4AI](#) sugiere que los mercados donde el acceso no es ampliamente asequible o donde el dominio digital es insuficiente, el uso de Internet también puede suprimirse incluso aunque se implemente una infraestructura suficiente.

Nuevas tecnologías de conectividad

Los nuevos avances tecnológicos ofrecen a los gobiernos de los mercados emergentes la oportunidad de construir redes poderosas sin la alta inversión en infraestructura y el riesgo asociados con las inversiones tradicionales en infraestructura. Los países emergentes pueden promover la conectividad al permitir la implementación de nuevas tecnologías y ampliar el alcance a toda la población, incluidas las comunidades desatendidas.

Acceso en zonas rurales

El acceso en las zonas rurales es un elemento crucial para el desarrollo. No obstante, si bien los mercados emergentes han logrado un progreso significativo en proporcionar más acceso a Internet, los problemas de conectividad siguen siendo persistentes incluso en los mercados que han logrado un progreso significativo. A nivel mundial, las personas en zonas rurales tienen un [40 % menos de probabilidades](#) de tener acceso a Internet móvil en comparación con sus homólogas urbanas. El desafío de conectar las zonas rurales tiene sus raíces en la economía. Con menor densidad de usuarios y una infraestructura remota, es [más costoso y genera menos ingresos](#) para invertir en áreas rurales. Y, sin embargo, los gobiernos de los mercados emergentes no pueden permitirse dejar la conectividad de las zonas rurales en manos de los mercados libres. Por esta razón, los gobiernos deben **promover activamente las inversiones en infraestructura en las zonas rurales**.

Reconocemos el desafío de fomentar las inversiones en cualquier área que sea menos rentable. Como señalamos anteriormente, hay varias estrategias que los gobiernos pueden emprender para fomentar las inversiones en infraestructura, incluyendo la infraestructura compartida, las asociaciones con telecomunicaciones privadas, el despliegue de nuevas tecnologías y la eliminación de la burocracia. Además, los gobiernos de los mercados emergentes pueden considerar la posibilidad de extender incentivos financieros que mejoren la rentabilidad de la inversión en infraestructura rural, como exenciones y/o aplazamientos de impuestos.

Loon y Taara

Dos innovaciones revolucionarias que Alphabet está desarrollando en colaboración con las telecomunicaciones locales en los mercados emergentes son los proyectos [Loon](#) y [Taara](#). El Proyecto Loon extiende el acceso a Internet mediante la creación de una nueva capa de conectividad en la estratosfera para obtener acceso donde la infraestructura física es escasa. Trabajando en cooperación con los proveedores nacionales de telefonía celular de los países, Loon ha lanzado recientemente un servicio comercial en [Kenia](#) y pronto lo hará en [Mozambique](#). De manera similar, el Proyecto Taara explora tecnologías que reemplazan la implementación de cables de fibra óptica con transmisión de datos de alta velocidad a través de haces de luz, lo cual reduce los costes y los tiempos de implementación para la red de retorno de la última milla y de la milla media. Hasta la fecha, Taara ha lanzado programas piloto en [Kenia](#), México e India.



Colaboraciones e implementación efectiva

Ambas tecnologías se pueden implementar para la "última milla", llegando a las personas y empresas restantes no conectadas, donde las necesidades de desarrollo sean mayores. Las dos reflejan esfuerzos significativos de las plataformas tecnológicas para abordar los problemas de conectividad a gran escala. Sin embargo, ninguna de los dos hubiera sido posible sin la colaboración de los gobiernos locales y los socios de telecomunicaciones. De hecho, la oportunidad de transformar las redes de comunicaciones depende fundamentalmente de minimizar la burocracia para implementar la infraestructura en las zonas donde más se necesita. La implementación de [Equiano](#), otro proyecto de infraestructura de Google, demuestra la importancia de este tipo de colaboraciones. Equiano es un cable submarino financiado por Google que se extenderá a lo largo de la costa oeste de África con unidades de ramificación en varios países que requieran aprobaciones y licencias locales. El proyecto fue posible gracias a marcos normativos favorables a la inversión surgidos de un enfoque de colaboración entre reguladores y proveedores de servicios.

Compartir espectro

Una herramienta disponible para los gobiernos de los mercados emergentes es hacer que el espectro de radio esté disponible para uso comercial. La disponibilidad y asequibilidad de los servicios inalámbricos, desde redes móviles hasta wifi y otros usos sin licencia, depende fundamentalmente del acceso a un espectro suficiente. Un enfoque prometedor para la gestión del espectro es el uso compartido del espectro; es decir, el uso del mismo

espectro por múltiples usuarios que no interfieran. Esto incluye enfoques como el uso de espectro de transmisión de televisión que no transporta señales de transmisión en una zona utilizada para banda ancha (los llamados "white spaces" de televisión).

Espacio en blanco de televisión en Sudáfrica

Las recientes [pruebas de "white spaces" de televisión](#) en Sudáfrica ofrecen un ejemplo de cómo se puede compartir el espectro para proporcionar acceso a Internet de bajo coste en zonas rurales. El programa piloto, que pretende determinar la viabilidad comercial de los "white spaces" de televisión en zonas rurales donde la asequibilidad ha resultado compleja en iniciativas anteriores. El programa está respaldado por una colaboración de socios comerciales y sin ánimo de lucro que incluyen Microsoft, International Data Corp y Adaptrum. El programa tiene como objetivo proporcionar 1 GB de acceso mensual a 2 dólares al mes: una fracción del coste de los datos de telefonía móvil prepagos. Una clave importante para el lanzamiento del programa ha sido el enfoque proactivo de la Autoridad Independiente de Comunicaciones de Sudáfrica para establecer [regulaciones transparentes](#) que detallen los derechos y obligaciones de los proveedores secundarios de banda ancha de "white spaces" en los años previos al lanzamiento del programa.

Bandas de espectro de la UIT

Además, la Unión Internacional de Telecomunicaciones ha identificado una serie de bandas de espectro (en el rango de frecuencia de 700 MHz a 3 GHz) para apoyar servicios comerciales de banda ancha. Cuando los operadores existentes no las utilicen en su totalidad, estas frecuencias podrán ponerse a disposición de las empresas locales y otros operadores para ampliar el acceso a la banda ancha y, al mismo tiempo, garantizar que las aplicaciones actuales estén totalmente protegidas. No obstante, se requiere un marco normativo que permita el uso de dichas bandas, como el marco en Sudáfrica, para que se utilice la iniciativa de la UIT.

Uso compartido de infraestructura

Otra forma de implementación móvil que ha demostrado su eficacia para llegar a las zonas rurales de los mercados emergentes es el uso compartido de la infraestructura móvil. Un modelo de infraestructura compartida suele permitir a los operadores de redes móviles y proveedores de servicios de Internet compartir tanto el uso como los costes de la infraestructura de banda ancha. Un ejemplo es [CSquared](#), una empresa conjunta entre Google, Mitsui & Co (Japón), Convergence Partners (Sudáfrica) y la Corporación Financiera Internacional (miembro del Grupo Banco Mundial) para conectar áreas metropolitanas en África con las líneas de fibra de larga distancia existentes. CSquared arrienda específicamente las redes de fibra óptica a operadores de redes móviles y proveedores de servicios de Internet en un modelo mayorista. Actualmente posee más de 2.200 km de líneas de fibra metropolitanas en Ghana, Uganda y Liberia.

Alianzas público-privadas

Las inversiones en infraestructura también pueden acelerarse mediante la formación de alianzas público-privadas. En particular, al permitir que las entidades privadas formen alianzas de infraestructura, los gobiernos pueden no solo facilitar las inversiones en zonas que están fuera de su alcance, sino también promover la competencia entre los miembros de la alianza, una vez implementada la infraestructura. La [Red Compartida](#) de México es un buen ejemplo de una alianza en la que el gobierno mexicano proporcionó espectro a una coalición de empresas privadas que luego financiaron la infraestructura troncal. Hoy día, Red Compartida ya ofrece conectividad de alta velocidad para la mayoría de la población de México y se prevé

que alcance una cobertura superior al 92 % para 2024. Otros ejemplos de alianzas público-privadas para la infraestructura compartida incluyen los cables submarinos [Tannat](#), financiados y operados entre Google y el proveedor de telecomunicaciones estatal uruguayo Antel, así como la [National Broadcast Network](#) de Australia, una red de banda ancha de acceso abierto financiada por el gobierno exclusivamente al por mayor.

Contenido rico, diverso y relevante

Como se señaló anteriormente, el acceso por sí mismo no es suficiente. Para que la infraestructura se utilice de manera eficaz, el contenido debe ser rico, diverso y relevante para los intereses de las comunidades locales. Si bien el contenido puede crecer orgánicamente, los gobiernos tienen un papel que ejercer al aliarse con comunidades y empresas para promover contenido que sea relevante. Y dada la interdependencia de los intereses de los usuarios y los incentivos para invertir en infraestructura, las alianzas **integrales para promover la riqueza del contenido** también inducirán a su vez la rentabilidad de invertir en infraestructura.

Dispositivos asequibles

Además de la disponibilidad de la infraestructura, la asequibilidad del dispositivo es un factor clave que garantiza que las personas puedan conectarse a Internet. La asequibilidad de los dispositivos no es una cuestión singular, ya que además del precio de compra del dispositivo, el hecho de si requiere un uso extensivo de datos o si se puede financiar fácilmente también afecta su asequibilidad. Google ha realizado esfuerzos para abordar estos problemas no solo mediante la creación de un sistema operativo Android más ligero pero potente, [Android Go Edition](#), para potenciar teléfonos inteligentes asequibles, sino también asociándose con proveedores como Safaricom [en Kenia para permitir a las personas financiar la compra de un dispositivo asequible con tan solo 10 USD por adelantado](#).

Los gobiernos de los mercados emergentes también pueden promover la disponibilidad de dispositivos de internet asequibles, incluso habilitando la autorización de dispositivos y relajando las restricciones y aranceles de importación en dichos dispositivos. Los esfuerzos para acelerar el "tiempo de comercialización" para una variedad de dispositivos y tecnologías pueden depender fundamentalmente de los organismos y procedimientos gubernamentales. A medida que los dispositivos de radiofrecuencia se vuelven más complejos, es importante que los gobiernos de los mercados emergentes proporcionen procedimientos oportunos para las pruebas, la evaluación y la demostración en el mercado. Las prestaciones para permitir la importación de dispositivos de radiofrecuencia con autorización previa pueden permitir que la tecnología más reciente llegue a manos de los usuarios con mayor rapidez. Además, el reconocimiento de los derechos de importación para fines limitados representa otro medio importante para proporcionar flexibilidad sin socavar los requisitos reglamentarios básicos. Además, las barreras no



arancelarias como los requisitos de preautorización de dispositivos de radiofrecuencia y los gravosos requisitos de licencia de espectro pueden imponer costes adicionales o retrasos en la implementación de dispositivos asequibles. Los gobiernos pueden beneficiarse de la coordinación de sus estándares normativos con los de otros países para proporcionar un grado de flexibilidad y eliminar procedimientos onerosos que socavan el comercio de productos de TI.

2. Fomentar el desarrollo de habilidades digitales

¿Por qué son esenciales las habilidades digitales?

Las habilidades digitales no se limitan tan solo al diseño de una página web. Abarcan la gama de competencias profesionales que se necesitan para una participación efectiva en la economía digital. Dado que los empleos requieren una interacción cada vez mayor con la tecnología y las empresas tradicionales están cambiando en línea, el desarrollo de habilidades se convierte en un **requisito fundamental para la perseverancia económica**. Los países emergentes no pueden participar en la economía digital global a menos que su fuerza laboral tenga suficiente alfabetización digital. No obstante, desarrollar la alfabetización masiva no es un desafío fácil. Requiere un enfoque deliberado y completo. Y, sin embargo, a pesar de estos desafíos, pasar por alto la importancia de la habilidad digital probablemente socavará la capacidad de los países para utilizar su infraestructura digital y mucho menos superar a otros rivales. La tecnología no se adopta a menos que sea útil. Y para que la tecnología digital tenga algún valor económico, los constituyentes en general deben poder utilizarla.

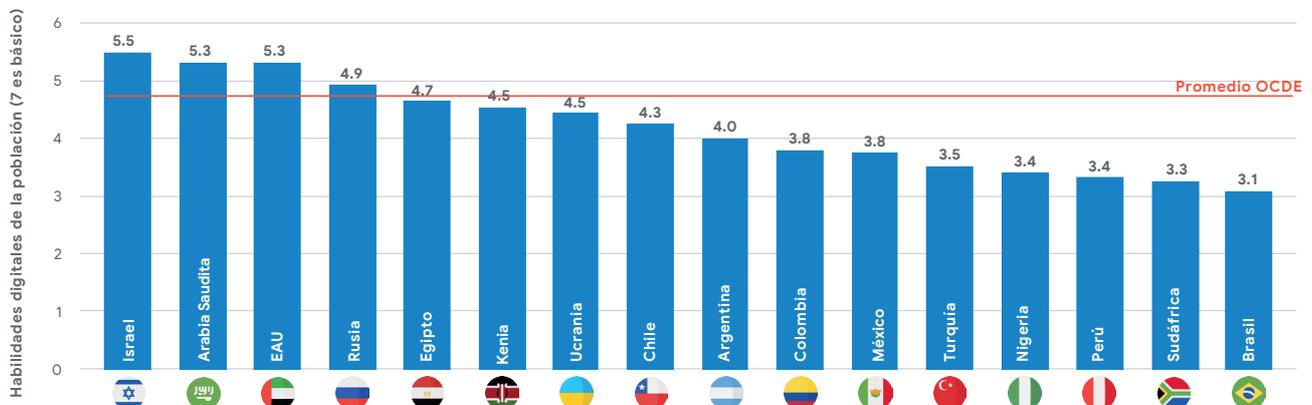
El resultado es que, dado que ciertos mercados emergentes tienen un nivel de competencia digital relativamente bajo, las inversiones en desarrollo de habilidades probablemente generarán retornos mucho mayores. El gráfico 6 muestra el potencial sin explotar del desarrollo de habilidades en los mercados emergentes. El desarrollo de habilidades, en este contexto, puede desbloquear uno de los mayores recursos que se encuentran en los mercados emergentes: el capital humano de sus constituyentes.

Economía Naranja de Colombia

La “Economía Naranja”, una iniciativa innovadora promovida por el Banco Inter-Americano de Desarrollo”, ofrece un ejemplo creativo de los esfuerzos para promover un contenido en línea de calidad y un uso efectivo. En 2017, el presidente de Colombia coescribió [La Economía Naranja](#), una legislación destinada a promover contenido de calidad en línea. Esta legislación incluía líneas de crédito y exenciones fiscales para financiar actividades culturales digitales, así como iniciativas para capacitar a emprendedores culturales en el uso de herramientas digitales.

Para aprovechar las oportunidades de crecimiento económico derivadas de un acceso asequible, los responsables de la formulación de políticas de los mercados emergentes pueden seguir algunos pasos. Es esencial un enfoque más amplio de acceso que incluya tanto la asequibilidad como el uso efectivo. También es de destacar que no todas las inversiones en infraestructura tienen que ser públicas, pero también se pueden aprovechar las asociaciones privadas entre operadores para promover inversiones en zonas rurales desatendidas. Es importante que los socios de la industria cuenten con los compromisos normativos necesarios para que puedan invertir y competir por las provisiones de infraestructura.

Gráfico 6: Los mercados emergentes enfrentan un mayor desempleo (pre -COVID,2019)



Nota: El Banco Mundial asigna la clasificación de habilidades digitales a la medida en que la población activa de un país posee suficientes habilidades digitales, tales como habilidades informáticas, codificación básica y lectura digital. Los valores reflejan una escala de 1 (nada en absoluto) a 7 (en gran medida).

Fuente: Banco Mundial

Habilidades y difusión digital

El desarrollo de habilidades contribuye a los mercados emergentes de dos formas fundamentales. Permite a las personas encontrar empleo y permite a los consumidores utilizar productos digitales, lo cual aumenta su demanda de productos y servicios digitales. Por estas dos razones, desarrollar la competencia de habilidades es similar a **duplicarla**: no solo incrementa el acceso a una fuerza laboral digital, sino que también impulsa la adopción y promueve la difusión de la economía digital.

Las habilidades como una inversión continua

El desarrollo de habilidades digitales no es una propuesta de efecto único. A medida que la tecnología va evolucionando, inevitablemente afectará a los mercados laborales. Y las habilidades que adquieren las personas que se incorporan hoy al mercado laboral, probablemente se volverán obsoletas en algún momento el día de mañana. Además, la tecnología no solo afecta las habilidades, sino también las ocupaciones. Y a medida que la tecnología y la automatización reemplazan las tareas que solían llevar a cabo los humanos, [las nuevas tecnologías también crean nuevos empleos](#). Esta dinámica es particularmente importante para los mercados emergentes. A medida que las nuevas tecnologías presentan una oportunidad para elevar los empleos poco cualificados con nuevos empleos que requieren mayores habilidades y una mayor autonomía. Pero para aprovechar esta oportunidad, los gobiernos deben reconocer que se requieren inversiones continuas en formación digital, tanto dentro como fuera del empleo.

Desarrollar el dominio de habilidades es similar a la duplicación: no solo aumenta el acceso, sino que además impulsa la adopción de la economía digital.

Certificación y prácticas de TI

El sector privado tiene un papel clave que jugar en el desarrollo de habilidades digitales. Google, por ejemplo, se ha centrado en dos tipos de programas de habilidades en los mercados emergentes: programas de certificación y de prácticas. Por ejemplo, [Digital Skills Africa](#), que ofrece programas de certificación, está diseñado para formar a las personas para empleos de rápido crecimiento en tecnología y aprovechar la reputación de Google en beneficio de quienes carecen de dichas oportunidades. Hasta la fecha, hemos formado a más de 5 millones de personas, con un 60 % exhibiendo un impacto positivo en el empleo, la promoción profesional y el crecimiento empresarial. De manera similar, nuestra asociación con el Banco Inter-Americano de Desarrollo” (BID), nos ha permitido

expandirnos en los EE.UU. [Programa de Certificación de TI](#) para Latinoamérica. El programa es parte de un esfuerzo más amplio del BID para formar una coalición de habilidades del siglo XXI y consta de 22 participantes de los sectores público y privado, que están introduciendo una nueva generación de políticas de educación y formación en América Latina. Además de las habilidades técnicas, el programa también se enfoca en habilidades socioemocionales como la creatividad, el pensamiento crítico, la flexibilidad y la comunicación, los cuales cobran una importancia cada vez mayor en una economía digital dinámica que evoluciona continuamente. En el campo de las prácticas, Google apoya a [Laboratoria](#), que no solo ofrece cursos de *bootcamp* de TI, sino que además proporciona programas de formación en el puesto de trabajo para numerosos empleadores en América Latina.

Tecnologías de búsqueda de empleo

Además de la formación en habilidades, también implementamos soluciones tecnológicas para ayudar a las personas a identificar oportunidades laborales y abordar las barreras comunes en el proceso de búsqueda de empleo. Dichas barreras no son desechables. Esto se debe a que encontrar empleo es un proceso costoso, complejo y que requiere mucho tiempo. Sin las herramientas adecuadas, los solicitantes de empleo suelen pasar el tiempo navegando por descripciones de empleos no estructuradas, ambiguas y poco claras, publicadas por un sinnúmero de empleadores. La solución Job Search de Google tiene como objetivo abordar estos desafíos añadiendo ofertas de empleo, proporcionando categorías laborales relevantes y, en última instancia, identificando puestos relevantes en función de las consultas de búsqueda de un solicitante de empleo. Job Search está disponible actualmente en 120 países y se puede utilizar para identificar empleos en función del conjunto de habilidades de uno mismo, tal como "empleos de atención al cliente", o incluso filtrar ofertas de empleo de teletrabajo, un parámetro que no estaba disponible antes de la Covid-19.

Google también está desarrollando un producto de búsqueda de empleo innovador ya puesto a prueba en los EE.UU., llamado Pathways. Identifica ocupaciones potenciales en función de los conjuntos de habilidades de un solicitante de empleo, conectándolo con las herramientas de desarrollo de habilidades necesarias para dichas ocupaciones. De manera similar, Kormo analiza los intereses del solicitante de empleo, conectándolo con la formación ocupacional o las ofertas de trabajo basadas en dichos intereses. Kormo se ha lanzado en Bangladesh, India e Indonesia, donde también se utiliza para emparejar a los solicitantes de empleo con los empleadores en los segmentos laborales informales que tienen condiciones de mercado laboral menos transparentes. Kormo y Pathways son ejemplos innovadores de cómo abordar las fricciones del mercado laboral al expandir el conjunto de ocupaciones que los solicitantes de empleo normalmente habrían tenido en cuenta mediante un análisis más amplio de sus intereses o habilidades.

SkillsFuture de Singapur

Los gobiernos pueden jugar un papel en el desarrollo de las habilidades digitales, como lo demuestra el programa SkillsFuture de Singapur. El gobierno de Singapur lanzó este programa para promover el aprendizaje en línea, las prácticas y otros programas de adquisición de habilidades. Más de 500.000 singapurenses se han inscrito en el programa. Tras la crisis económica de la Covid-19, el gobierno de Singapur amplió su alianza con entidades privadas para desarrollar aún más los programas de formación y prácticas. Google ha lanzado recientemente [SG Ignite](#) con varios organismos gubernamentales en Singapur para ofrecer formación en marketing digital y tecnología en la nube, así como un programa de prácticas de TI.

Campaña del millón de codificadores de TI de

Turquía

Los esfuerzos de Turquía para promover su fuerza laboral digital muestran otro ejemplo de un programa integral que se alía con empresas privadas, proporciona indicaciones a los empleadores y aborda los desafíos de la información sobre los mercados laborales en evolución. Su ambiciosa [campaña](#) interministerial se anunció con el objetivo de llegar a un millón de personas. El plan se basa en la colaboración con empresas de tecnología para impartir cursos de TI que sean relevantes y estén al día. Como parte de la campaña, Google ofrecerá varios programas de formación que incluyen desarrollo de aplicaciones móviles, soluciones en la

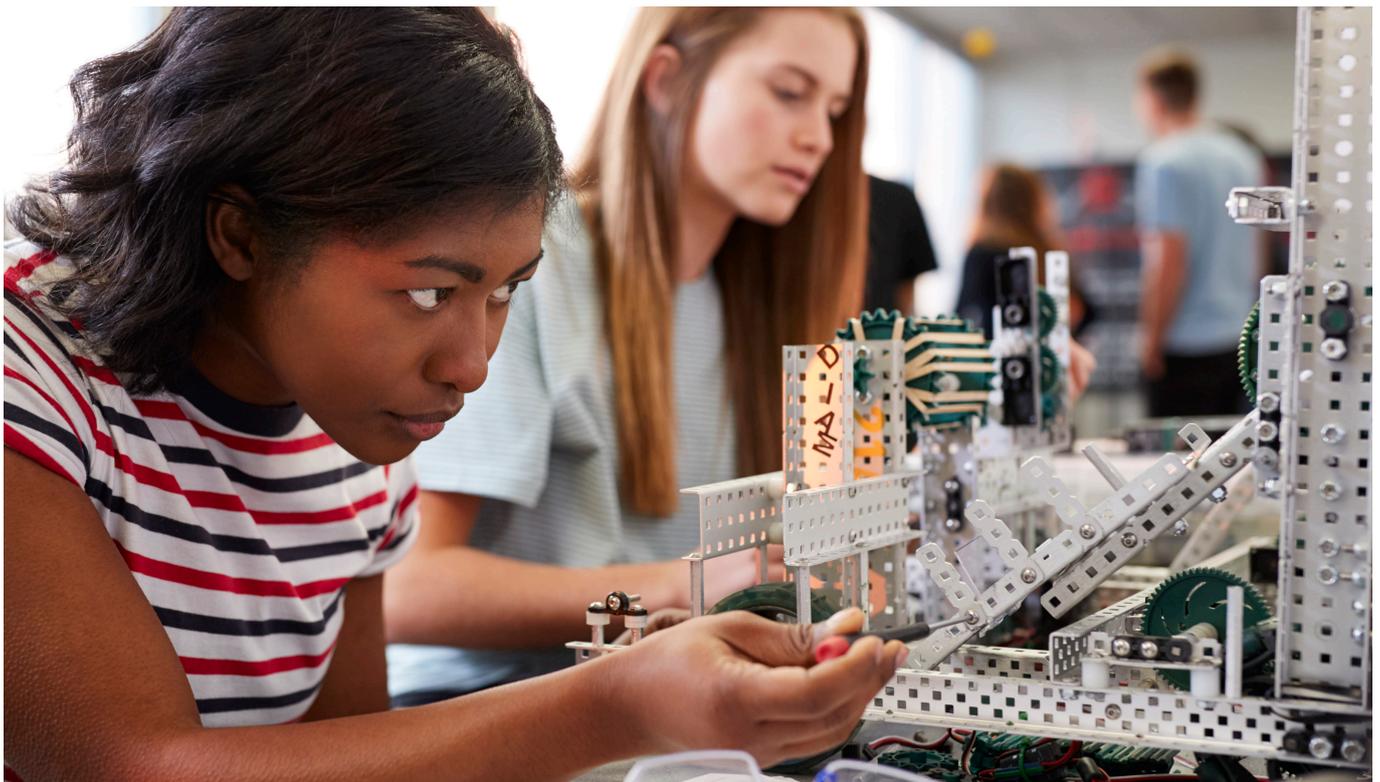
nube, Python, estadísticas, análisis de datos e inteligencia artificial. Asimismo, el programa también ofrece incentivos directos a los empleadores para que contraten a sus graduados y proporciona mayor transparencia sobre las habilidades que los solicitantes de empleo hayan adquirido a través del mismo.

Tecnología y educación pública

Nos enfocamos en el papel económico fundamental que juega el desarrollo de habilidades a la hora de preparar la fuerza laboral de una nación para el siglo XXI. No obstante, las habilidades digitales no son la única forma de educación pública necesaria para semejante desafío. Para que los mercados emergentes participen activamente, compitan o incluso lideren la economía digital, se requieren varias iniciativas de educación pública. Estas incluyen invertir en educación STEM, desarrollar un plan de estudios digital nacional y garantizar que la educación pública se mantenga al día con una tasa creciente de innovación tecnológica. Dado que el alcance de tales esfuerzos sobrepasa la transformación digital, no abrazamos las reformas de la educación pública en este informe, pero tenemos en cuenta la importancia de implementar una estrategia nacional de educación pública.

Movilidad del mercado laboral

A medida que los mercados emergentes participan cada vez más en la economía digital, se necesitarán políticas de mercado laboral que se adapten a un ritmo rápido de innovación. Las nuevas tecnologías crean nuevos puestos de trabajo. Y, sin embargo, a medida que evolucionan las ocupaciones, los mercados emergentes deben adoptar políticas que mejoren la movilidad del mercado laboral.



- A medida que más personas participan en empleos por demanda, se enfrentan a mayores incertidumbres y beneficios laborales menos estables. Para proporcionar a estas personas una mayor seguridad en el puesto de trabajo y promover su disposición a asumir riesgos, las normas laborales deben **adaptarse a modelos de empleo no tradicionales**. En particular, las leyes laborales deben facilitar que los empleados cambien de trabajo (fomentando la movilidad de la fuerza laboral y haciendo más difícil para los empleadores evitar que los empleados se cambien a competidores).
- Para alinear mejor los intereses de los empleados y empleadores en una economía impulsada por empresas emergentes e innovaciones tecnológicas aceleradas, los mercados emergentes pueden promover **reglas fiscales que faciliten las opciones de compra de acciones y la propiedad de los empleados**.
- Aliarse con el sector privado para **recopilar datos completos y estandarizados del mercado laboral**, lo cual es necesario para que los mercados laborales funcionen con eficacia. Por ejemplo, las ofertas de empleo deben estandarizarse para que los puestos vacantes sean más fáciles de hallar y para que los organismos públicos puedan obtener una medición completa de las condiciones del mercado laboral que sea realmente relevante para las nuevas ocupaciones que surgen con la introducción de nuevas tecnologías.

Tal como se detalla en esta sección, los desafíos relacionados con la preparación de los trabajadores en los mercados emergentes para la realidad digital posterior a la Covid requerirán una estrategia integral. Y aunque nos centramos en el desarrollo de habilidades, también observamos que STEM y la educación pública son fundamentales por razones que van más allá de una transformación digital. A medida que avanza la tecnología, la falta de inversión en educación no solo creará disparidades, sino que también socavarán la capacidad del mercado para mantener un crecimiento sostenible. Por estas razones, los gobiernos deberían desarrollar una **estrategia nacional** para preparar a su fuerza laboral para la economía digital.

Papel del gobierno

Para abordar el desarrollo de habilidades digitales, los gobiernos de los mercados emergentes deberían considerar la adopción de las siguientes recomendaciones:

- *Invertir en asociaciones público-privadas*, para crear **programas de formación basados en habilidades** que conduzcan a un empleo sostenido en un mercado dinámico. Esto permitiría a los organismos gubernamentales, empresas de tecnología y organizaciones sin ánimo de lucro desarrollar conjuntamente planes de estudio de alta calidad y, cuando corresponda, certificaciones para trabajos de alto crecimiento y alta demanda, e implementarlos a escala.
- **Fomentar el aprendizaje basado en el trabajo**, como las prácticas y la formación en el trabajo. Lo cual puede proporcionar un entorno de aprendizaje sólido, garantizar la relevancia de la formación y contar con mayores probabilidades de encontrar un empleo real. Las asociaciones público-privadas se pueden utilizar para poner a prueba y escalar programas de aprendizaje basados en el empleo. No solo abordan las limitaciones de financiación de una sola entidad interesada en implementar este tipo de programas, sino que además pueden proporcionar una estrategia nacional más cohesiva para la formación basada en el empleo.
- **Promover la accesibilidad a programas de habilidades digitales**, ayudando a garantizar que los programas en línea califiquen para la financiación del gobierno, particularmente en tiempos de mercados laborales turbulentos, en los que las personas pueden tener dificultades para invertir en educación profesional.



3. Fomentar el emprendimiento y las empresas emergentes

El propio camino de Google

Google comenzó como una empresa emergente hace dos décadas, y nuestras raíces como empresa de este tipo siguen siendo una parte fundamental de la cultura de nuestra empresa. Desde que existen los "Googlers", los empleados de Google en todo el mundo han asesorado y ayudado apasionadamente a conectar empresas emergentes, alentando el éxito de su ecosistema local de empresas emergentes. También hemos implementado [campus](#) y [aceleradoras](#) "Google for Startups" en São Paulo y Tel Aviv, donde los fundadores y equipos de las empresas tecnológicas emergentes obtienen acceso a tutoría, educación y formación de parte de Google y su comunidad local de empresas emergentes. En África, hemos llevado a cabo 4 clases de aceleración que han impactado a 47 empresas emergentes, 160 fundadores, más de 39 millones de USD recaudados en fondos. A continuación, compartimos algunas perspectivas y recomendaciones basadas en estas experiencias.

Oportunidades únicas

El emprendimiento presenta una oportunidad única para los mercados emergentes por dos razones importantes. En primer lugar, el emprendimiento nace de recursos que abundan en los mercados emergentes: creatividad, imaginación, impulso y necesidades no satisfechas. En segundo lugar, ofrece la oportunidad de sobresalir incluso si uno no tiene una base de clientes inicial, una infraestructura comercial u operaciones. Las empresas emergentes en el mundo emergente **no son fundamentalmente diferentes** de las empresas emergentes en el mundo establecido; ambas comienzan con poco más que un gran potencial. Por esta razón, las empresas emergentes que sobreviven tienden a tener un [mayor crecimiento del empleo y los ingresos](#) que las empresas establecidas.

No es un campo de juego nivelado

Las empresas emergentes no nacen en entornos iguales

o en igualdad de condiciones. De hecho, los obstáculos al emprendimiento varían drásticamente de una economía a otra. Y, como indica el Gráfico 7, los emprendedores en los mercados emergentes se enfrentan a costes más elevados al iniciar un negocio, en comparación con sus homólogos en países de altos ingresos. Abordar las cargas normativas y los costes prohibitivos de hacer negocios es comprensiblemente imperativo para un ecosistema emergente saludable.

El emprendimiento nace de los recursos que abundan en los mercados emergentes: creatividad, imaginación, impulso y necesidades insatisfechas.

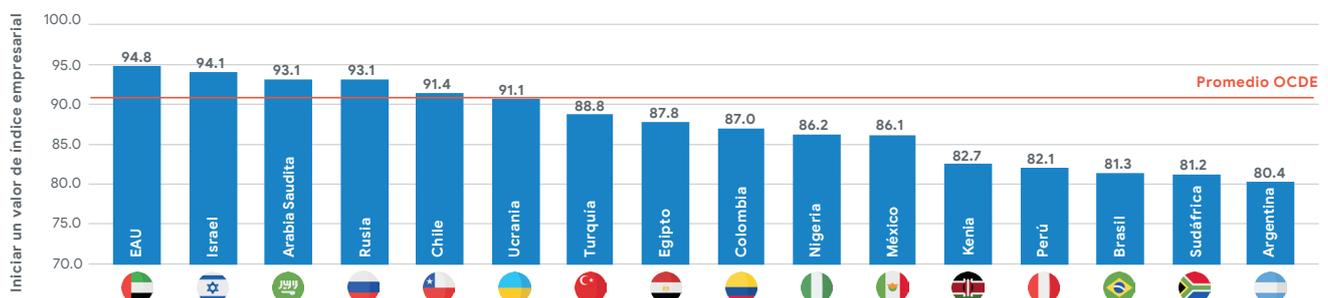
El emprendimiento como ecosistema

El éxito de las empresas emergentes no depende de un solo factor: el talento, el capital, las redes comerciales y los recursos de TIC se encuentran entre los muchos elementos necesarios para la formación de una empresa emergente saludable. Los mercados que han promovido con éxito la formación de empresas emergentes lo han hecho adoptando un **enfoque integral, multifactorial**. Tanto [Chile](#) como [Kenia](#) proporcionan ejemplos de estrategias tan integrales para promover el emprendimiento.

La economía emergente de Kenia

El potencial del emprendimiento se demuestra por los esfuerzos de Kenia para promover una economía emergente. Kenia ha llevado a cabo importantes reformas estructurales y económicas desde que adoptó una nueva constitución en 2010, que resultó en un crecimiento económico sostenido y posicionó al país como una de las economías de más rápido crecimiento en el África subsahariana. El avance de la economía de emprendimiento de Kenia ha sido una parte clave de esos esfuerzos. Dos iniciativas han contribuido al

Gráfico 7: La mayoría de los mercados emergentes se quedan atrás con respecto a la facilidad para abrir un negocio



Nota: El Banco Mundial calcula el valor del índice "Iniciar una empresa" asignando un valor entre 0 (difícil) y 100 (fácil). El valor mide la facilidad normativa a lo largo del tiempo midiendo 41 indicadores relativos a las economías, tales como capital mínimo, número de procedimientos, tiempo y coste. Para hacer que los valores sean comparables entre las economías, el Banco Mundial utiliza una empresa estándar con supuestos como la

avance de la economía de empresas emergentes de Kenia: (a) Tandaa Grants, financiación inicial basada en la competencia otorgada por el Ministerio de TIC de Kenia en una amplia gama de disciplinas y (b) establecimiento de M-lab, una incubadora de primer nivel nacida de la asociación entre iHub, eMobilis, la World Wide Web Fundación y la Universidad de Nairobi. Si bien estos dos desarrollos tuvieron un papel decisivo en el éxito de la economía emergente de Kenia, un entorno normativo flexible, así como la finalización de cables de fibra óptica submarinos, probablemente han contribuido al éxito de las empresas emergentes de Kenia. Así, un amplio esfuerzo que combinaba inversiones en subvenciones e incubadoras junto con infraestructuras y un régimen normativo flexible, catapultó a Kenia a una de las principales economías emergentes de África con un [72% de las empresas emergentes respaldadas](#) creando empleos.

Start-Up Chile

Chile, a menudo considerado como uno de los [ecosistemas de empresas emergentes líderes](#) en América Latina, muestra la importancia de adoptar un enfoque integral en apoyo del espíritu empresarial. [Start-Up Chile](#), lanzado como una iniciativa del gobierno chileno para hacer cambiar la cultura nacional hacia el emprendimiento, hizo un progreso considerable para posicionar a Chile como un centro de innovación en América Latina. El éxito de Chile también puede estar vinculado a la creación de [CORFO](#), un organismo gubernamental que se enfoca explícitamente en promover la inversión, la innovación y el emprendimiento. Una iniciativa efectiva liderada por CORFO es ofrecer asistencia técnica a empresas chilenas para la adopción de tecnología, incluyendo aplicaciones, software y/u otras soluciones tecnológicas. Esta iniciativa ha contribuido a la digitalización de un conjunto diverso de empresas.

Unicornios de los mercados emergentes

Kenia y Chile no son los únicos caldos de cultivo para las empresas emergentes. De hecho, muchas otras empresas emergentes surgieron de los mercados emergentes, muchas de las cuales alcanzaron un nivel global de unicornio con una valoración de más de mil millones de dólares estadounidenses. Como demuestra el Gráfico 8, actualmente hay 19 Unicornios que comenzaron en una amplia gama de industrias en los mercados emergentes. Estos incluyen Nubank y Wildlife Studios, de Brasil; LifeMiles de Colombia; Infidat, ironSource y Gett, de Israel; y Promasidor, de Sudáfrica. Además, hasta la fecha, las empresas emergentes han comenzado en más de [80 áreas metropolitanas](#) de todo el mundo, lo que corrobora la idea de que, de hecho, habrá al menos un Silicon Valley más en algún lugar de los mercados emergentes.

Gráfico 8: Los unicornios actuales empezaron en mercados emergentes



Fuente: CB Insights, (Septiembre, 2020)

El impacto particular de la pandemia en las empresas emergentes

Como detallamos a continuación, los gobiernos tienen un papel importante que desempeñar en el apoyo activo al espíritu empresarial. La necesidad de una acción así es aún más esencial dado el impacto adverso de la Covid-19 en la financiación global de empresas emergentes. La pandemia ha tenido efectos profundos en las empresas emergentes, más del 50 % de las cuales experimentó una [desaceleración significativa en la financiación](#) y el 74 % de las empresas emergentes tuvo que [despedir empleados](#) desde el comienzo de la crisis. Las previas crisis económicas demuestran que las [empresas emergentes](#) de más éxito se fundaron en realidad durante las recesiones económicas y los gobiernos pueden beneficiarse si respaldan el empleo mediante el apoyo a las empresas emergentes. El surgimiento de Kenia como un ecosistema eficaz para las empresas emergentes en el apogeo de la crisis financiera mundial de 2010 demuestra que las naciones pueden, de hecho, impulsar el crecimiento de las empresas emergentes tanto en tiempos de crisis como de prosperidad.

Papel del gobierno

Si bien muchos actores están involucrados en el ecosistema de empresas de nueva creación, las acciones gubernamentales son particularmente

importantes para la creación de empresas emergentes, tanto a través de reglas y normativas como mediante el apoyo activo de colaboraciones empresariales y la creación de redes. Aunque reconocemos que pueden parecer dos funciones distintas, como hemos discutido anteriormente, en los casos de Chile y Kenia las empresas emergentes nacen de [ecosistemas de éxito](#). Y para crear un ecosistema de éxito, los gobiernos deben adoptar un enfoque integral que aborde **tres pilares centrales**: financiación, capital humano y regulación.

Financiación para empresas emergentes

Los gobiernos pueden tomar medidas para garantizar que las fuentes de financiación sean accesibles en todas las etapas del ciclo de vida de una empresa emergente. La Ley de Ángeles Empresariales de Turquía proporciona un ejemplo de este tipo de acciones. Proporciona explícitamente un marco **formal para la acreditación de "inversores ángeles"**. La ley está concebida para aumentar el capital inicial disponible para los empresarios tecnológicos al proporcionar protecciones legales y créditos fiscales. La ley también permite a los inversores deducir las inversiones de capital de riesgo del impuesto sobre la renta de las personas físicas durante dos años. Reconocemos que proporcionar a los inversionistas una opción para las relaciones formales con beneficios fiscales puede resultar valioso; sin embargo, también notamos que si dichos programas crean cargas procesales, las relaciones formales también pueden desalentar la participación a gran escala en esos programas. La Ley de Ángeles Empresariales de Turquía intenta equilibrar ambas realidades, facilitando las relaciones empresariales, al mismo tiempo que crea una estructura no demasiado gravosa ni exigente.

STEM y el emprendimiento

Para mantener un ecosistema de empresas emergentes vibrante, se debe poner a disposición abundante talento. Y los mercados emergentes pueden contribuir al garantizar que su fuerza laboral esté lista para la transformación digital a través del desarrollo de habilidades. Sin embargo, para garantizar que haya suficiente talento disponible para un ecosistema de empresas emergentes eficaz, es posible que los gobiernos deban tomar medidas adicionales. Pese a que el alcance de dichos esfuerzos es comprensiblemente amplio, hay una serie de programas que pueden promover las habilidades técnicas y empresariales que vale la pena tener en cuenta. Tales iniciativas reconocen que STEM en sí mismo puede ser insuficiente para generar el tipo de talento que se requiere para el emprendimiento. Dichas iniciativas suelen incluir formación empresarial sistemática en universidades y escuelas secundarias que incluyen tanto ciencia como educación gerencial.

Educación para pymes de clase ejecutiva en Rusia

La Agencia Federal de Turismo de Rusia trabaja para promover un emprendimiento eficaz en la industria del turismo. El programa, [Business Class](#), que se está implementando en alianza con el Sberbank, de propiedad estatal, no solo abarca las habilidades digitales relevantes, sino que además incluye la gestión de crisis comerciales y el desarrollo empresarial suave. Después de completar el curso Business Class, el 59 % de los emprendedores han comunicado que la iniciativa les ha ayudado a mejorar su rendimiento empresarial. Desde 2016 se han ofrecido más de 20 cursos y más de 800 mil personas se han inscrito en el programa. PWC estima que para finales del año 2020, los graduados del programa habrán creado más de 58.000 puestos de trabajo y 14.000 nuevas pequeñas y medianas empresas.

Tras completar el curso Business Class, el 59 % de los emprendedores han comunicado que la iniciativa les ha ayudado a mejorar su desempeño empresarial

Aliviar la carga normativa

Según las medidas recopiladas por la OCDE, las empresas de la mayoría de los mercados emergentes incurren en mayores costes en la apertura de una nueva empresa. Estos costes no son solo pecuniarios, ya que la OCDE también efectúa un seguimiento de la incertidumbre normativa, la burocracia y otras cargas no monetarias. Los gobiernos de los mercados emergentes con cargas normativas excesivas pueden facilitar la creación de nuevas empresas, reduciendo los trámites burocráticos y disminuyendo los costes de las actividades comerciales. En particular, reevaluar las regulaciones que pueden poner en desventaja a las empresas en línea en relación con las empresas físicas puede resultar particularmente dañino. Esto es apoyado por la mayoría de los encuestados en una reciente [encuesta OC&C](#), quienes reconocieron que las empresas emergentes tecnológicas y sus necesidades son diferentes a las de las PyMEs tradicionales. Hay esfuerzos internacionales en curso para dar forma a los estándares y políticas digitales. Y los países que están buscando formas de aliviar la carga normativa del negocio digital pueden adoptar **regulaciones locales de acuerdo con las mejores prácticas internacionales**. Por ejemplo, además del coste de iniciar un negocio (como se detalla en el Gráfico 7 anterior), el [dinámico ecosistema](#) de los EAU también puede atribuirse a su facilidad para realizar negocios internacionales, ya que los EAU superan a los países de la OCDE en ambas medidas basadas en [estimaciones del Banco Mundial](#).

Abordar la insolvencia de empresas emergentes

Las empresas emergentes no tienen un historial de éxito perfecto. De hecho, a nivel mundial, solo el [50 % de las empresas emergentes sobreviven](#) después de los primeros cinco años de operaciones. Debido al patrón frecuente de "fracasar y repetir" de las inversiones de las empresas emergentes, es imperativo un marco legal que permita a los emprendedores emprender iniciativas arriesgadas sabiendo que un fracaso no anticipará los intentos posteriores. Por esta razón, los mercados emergentes deberían **ampliar las protecciones en caso de quiebra** para fomentar la toma de riesgos empresarial.

Sandbox regulatorios

Además de adoptar las mejores prácticas internacionales, los gobiernos pueden mejorar la coordinación con las empresas emergentes a través de **entornos de prueba normativos**. Estos últimos permiten realizar pruebas de nuevas aplicaciones en un

entorno seguro donde se puede medir su impacto potencial. No solo fomentan el desarrollo de tecnologías que pueden ser motivo de preocupación en materia de políticas públicas, sino que también promueven la cooperación entre reguladores e innovadores para promover dichos objetivos. [Israel](#), [Sudáfrica](#) y [Singapur](#), por ejemplo, han lanzado con éxito iniciativas de sandbox regulatorios que permiten (principalmente empresas emergentes de tecnología financiera) probar productos innovadores y mejorar la capacidad de los reguladores para promover al consumidor protección y seguridad. El programa de Sudáfrica, que recibió 50 solicitantes en su primer ciclo este año, incluye todos los principales reguladores financieros y autoridades de licencias requeridas para la implementación en Sudáfrica, para que pueda proporcionar una aprobación integral. Del mismo modo, el programa de Singapur en funcionamiento desde 2016 ha ayudado a crear varias innovaciones financieras, como las criptomonedas, y recientemente ha ampliado el programa para incluir una [vía rápida](#) para acelerar la aprobación de aplicaciones de bajo riesgo.



4. Abordar la brecha de género

Las desigualdades de género como carga

económica

La desigualdad no es solo un problema social acuciante, sino además una carga económica inevitable. Si las mujeres, que representan la mitad de la población mundial, son excluidas sistemáticamente de las oportunidades económicas, los mercados emergentes no podrán alcanzar sus objetivos económicos. Es inconcebible que el crecimiento económico pueda sostenerse al mismo tiempo que deja atrás a la mitad de la población. Aun así, en Oriente Medio, África del Norte y Asia del Sur, [menos del 30 %](#) de las mujeres participan en la fuerza laboral. Si bien nos enfocamos en la desigualdad de género, observamos lo evidente: que cualquier forma de discriminación, ya sea por género, raza o cualquier otra dimensión, genera una carga económica que puede impedir que los individuos contribuyan y que los mercados alcancen un crecimiento económico sostenible.

La economía de la discriminación

Los resultados discriminatorios del mercado laboral no son circunstanciales. Más bien, son el resultado de la desigualdad en el acceso a la financiación, la educación y las oportunidades de promoción laboral. Y para evitar resultados discriminatorios y obtener la igualdad salarial, se deben abordar los tres aspectos.

La desigualdad no es solo un problema social acuciante, sino además una carga económica inevitable.

Medición de la equidad digital

Es indiscutible que la transformación digital tiene la capacidad de democratizar. Ofrece un amplio acceso a la información, las finanzas y la educación. No obstante, el despliegue de la tecnología no está por encima de la polémica: también se puede implementar de una manera discriminatoria que refleje las desigualdades subyacentes. Y por esa razón, es imperativo que los mercados emergentes se comprometan a realizar una investigación continua y se involucren en las múltiples formas en que la discriminación puede tomar forma en el espacio digital. Esta es precisamente la razón por la que, con la esperanza de alentar una conversación más amplia sobre la brecha salarial, llevamos a cabo nuestros propios [análisis anuales rigurosos](#) y compartimos públicamente sus resultados de alto nivel, para que

nuestras prácticas salariales sigan alineadas con nuestro compromiso con las prácticas de igualdad salarial. Los gobiernos de los mercados emergentes deberían promover y, cuando proceda, exigir que las empresas de tecnología [midan](#) periódicamente la desigualdad para garantizar que el despliegue de productos digitales no restablezca las políticas discriminatorias existentes.

Políticas de inclusión financiera

Casi [mil millones de mujeres](#) carecen de cuenta bancaria. En los países donde las mujeres no pueden abrir una cuenta bancaria, su capacidad para abrir una empresa, solicitar un préstamo o alcanzar la independencia es limitada. Las finanzas digitales se pueden utilizar para abordar muchas de las barreras que impiden que las mujeres obtengan acceso a cuentas bancarias y productos financieros. Abarcamos las formas en que los gobiernos pueden promover las finanzas digitales en la sección de pagos digitales que figura a continuación.

Competencia digital para mujeres

Además de la inclusión financiera, se debe garantizar el acceso equitativo a las habilidades digitales para que las mujeres tengan un acceso significativo a la fuerza laboral digital. La equidad en la formación no debe limitarse a los programas iniciales que ofrezcan oportunidades de nivel básico. En cambio, debería incluir habilidades gerenciales y sociales que cualquier mujer u hombre precise para avanzar y desarrollar una carrera en tecnología. Google ha invertido en varios programas de perfeccionamiento profesional de este tipo, incluyendo [Women Will](#) y [Woman Teachers](#). Otra iniciativa de Google llamada [lamRemarkable](#) permite potenciar a las mujeres y a los grupos subrepresentados para celebrar sus logros en el puesto de trabajo. Impulsa el desarrollo profesional ofreciendo talleres que se centran en la autopromoción y destacan su importancia como habilidad en el puesto de trabajo. Hasta ahora, 120.000 personas han recibido formación en todo el mundo.



5. Promover la adopción de la Inteligencia Artificial (IA)

Aumento del uso de IA

La inteligencia artificial se relaciona con la capacidad de las máquinas para adquirir y aplicar conocimientos mediante la realización de una amplia variedad de tareas cognitivas como la detección, el procesamiento del lenguaje, el reconocimiento de patrones, el aprendizaje y la toma de decisiones y predicciones. Los avances en IA ya no se limitan a los laboratorios. Hoy en día, las tecnologías de IA están aplicándose en una amplia gama de industrias para desarrollar máquinas y software, cada vez más autónomas y en continuo aprendizaje.

IA en mercados emergentes

Si bien es posible que aún no comprendamos la promesa completa de la IA, no es inimaginable que en un futuro cercano las máquinas impulsadas por IA puedan cuidar regularmente a los ancianos, analizar imágenes médicas para desarrollar tratamientos o descubrir nuevos fármacos farmacéuticos que cambien el juego. No obstante, la IA no se limita solo a las economías avanzadas. De hecho, los mercados emergentes ya están utilizando la IA para resolver desafíos en materia de desarrollo como evaluar una [calificación crediticia](#) o [mejorar la precisión agrícola](#). La implementación de soluciones de inteligencia artificial para la calificación crediticia y la publicidad dirigida, por ejemplo, ha permitido que plataformas como M-shwari en África Oriental amplíen los servicios bancarios tradicionales a hogares previamente desatendidos.

De manera similar, [TensorFlow](#) de Google, una plataforma líder de aprendizaje automático de código abierto, permite a los innovadores de [cualquier rincón del mundo](#) acceder, compartir y desarrollar herramientas de inteligencia artificial. Tiene varias características que hacen que Tensorflow resulte particularmente eficaz en los mercados emergentes, incluyendo la optimización para dispositivos móviles, requisitos de potencia informática ligeros y una amplia comunidad global. En consecuencia, numerosas innovaciones de aprendizaje automático basadas en Tensorflow han surgido de países emergentes. Estas incluyen [Tambua Health](#), una organización con sede en Kenia que utiliza TensorFlow para determinar la probabilidad de enfermedades respiratorias en los pacientes. Y [Rainforest Connection](#) está utilizando [TensorFlow](#) para detectar y prevenir la deforestación ilegal en África, Brasil y el sudeste asiático. Durante

los próximos cinco años, Rainforest Connection tiene como objetivo contribuir a la reducción del calentamiento global protegiendo y supervisando más de 100.000 millas cuadradas (259.000 km²) de selva tropical. De manera similar, [PlantMD](#), una aplicación desarrollada por dos estudiantes de enseñanza secundaria que utilizan TensorFlow, permite a los agricultores de todo el mundo detectar enfermedades en las plantas mediante un teléfono móvil.

Estrategias de inteligencia artificial de los Emiratos

Árabes Unidos y Arabia Saudita

[Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita](#) ejemplifican el tipo de esfuerzos que los mercados emergentes, en una etapa inicial de inversiones en IA, pueden emprender. Ambos países cuentan con un respaldo político de alto nivel para el desarrollo de la IA. Ambos están ganando terreno al invertir de forma proactiva en políticas y estrategias nacionales que promuevan el desarrollo de la IA. Los EAU han elaborado una estrategia nacional de IA, han creado el Consejo de IA de los EAU y han nombrado al primer **Ministro de Estado de Inteligencia Artificial** del mundo. La estrategia nacional de IA de los EAU se fundamenta en una investigación basada en hechos que ha identificado nueve industrias con el mayor potencial de desarrollo de IA. Arabia Saudita ha anunciado planes ambiciosos para una **ciudad impulsada por IA en el desierto**. Su Fondo de Inversión Pública es un inversor líder en Softbank's Vision Fund, un fondo de capital de riesgo de 100.000 millones de USD con un fuerte enfoque en IA. Y Saudi Aramco, el gigante nacional del petróleo y del gas natural, está utilizando la inteligencia artificial para optimizar la ubicación de los pozos y determinar los factores de riesgo asociados con cada pozo, utilizando en última instancia la inteligencia artificial para optimizar el descubrimiento y minimizar los costes. Un [informe](#) reciente estima que, para 2030, la IA por sí sola puede sumar hasta 122 mil millones de USD a la economía de los EAU y 200 mil millones de USD a la economía de Arabia Saudita.



El papel potencial del gobierno

Los gobiernos de los mercados emergentes deben considerar una variedad de enfoques para fomentar el desarrollo y el uso responsables de la IA. Aunque dichos enfoques no son exclusivos de los mercados emergentes y, de hecho, se han implementado con éxito en los mercados establecidos, pueden promover el uso de la IA en los mercados emergentes, lo cual a su vez contribuirá a su desarrollo. Estos incluyen los siguientes:

- Los gobiernos pueden **fomentar la financiación de la investigación de la IA** tanto en el ámbito público como en el privado. Dichas iniciativas pueden incluir subsidios para respaldar la infraestructura que sustenta la IA, incluida la infraestructura crítica en la nube. También puede apoyar las empresas emergentes de IA en el país mediante el desarrollo de mecanismos de financiación apoyados por el gobierno.
- Los gobiernos deberían **fomentar el intercambio responsable de datos** y predicar con el ejemplo, incluso compartiendo investigaciones y conjuntos de datos sólidos y de calidad financiados con fondos públicos, especialmente en áreas temáticas prioritarias para la innovación. También es importante asegurarse de que estos conjuntos de datos sean legibles por máquina y estén “limpios” (precisos y bien etiquetados); idealmente, los conjuntos de datos también van acompañados de una [Tarjeta de datos](#), que describe la composición, el método de recopilación y la anotación del conjunto de datos. Otros en el sector privado pueden utilizar estos conjuntos de datos para desarrollar servicios valiosos. Los gobiernos y las empresas también pueden buscar conjuntos de datos abiertos (por ejemplo, en [Google Cloud Dataset Search](#)) para promover la innovación y el desarrollo de la IA.
- Los gobiernos deberían **promover un marco de gobernanza constructivo** para gestionar el riesgo y promover el desarrollo de la IA. El diseño de un marco de este tipo no solo proporcionará la tan necesaria transparencia, sino que también promoverá aplicaciones confiables de IA. El marco puede proporcionar una guía general sobre buenos procesos de IA; centrarse en aplicaciones en lugar de investigación básica; y servir de referencia para los estándares internacionales de la industria. Google se ha comprometido con los [Principios de IA](#) para promover la innovación y abordar los posibles desafíos que pueda plantear la implementación de IA. Estos principios pueden utilizarse como base para la colaboración con los mercados emergentes en enfoques normativos equilibrados.
- Los gobiernos deberían **priorizar las oportunidades para utilizar la IA**. Las oportunidades pueden incluir programas piloto para acelerar el uso de IA que proporcionen servicios beneficiosos a los ciudadanos. Los

gobiernos también deben buscar oportunidades para impulsar la experiencia interna en IA, incluso a través de alianzas con expertos de la industria, el mundo académico y organizaciones internacionales. El “[fAIR LAC](#)”, una iniciativa del Banco Inter-Americano de Desarrollo” para fomentar el uso de la IA en América Latina proporciona un ejemplo de dicha colaboración gubernamental con expertos. La colaboración, que incluye entidades del sector privado, la sociedad civil y académicos, ha proporcionado un foro importante para el debate público sobre las implicaciones éticas de la IA en América Latina y una plataforma para futuros principios normativos.



6. Promover usos innovadores de datos

La aparición de los datos

Hemos observado anteriormente que, en una sola década, casi un tercio de la humanidad ha obtenido acceso a Internet de alta velocidad. Por notable que haya sido el crecimiento de la conectividad, en realidad se ve ensombrecido por la aparición de los macrodatos y la velocidad a la que los datos han crecido a través de las tecnologías digitales. De hecho, a medida que la humanidad está cambiándose cada vez más a la actividad en línea, los datos recopilados actualmente en un solo día superan los datos que se han recopilado desde los albores de la civilización hasta finales del siglo XX. Y hoy se estima que tenemos [44 zettabytes](#) de datos (el número 44 seguido de 21 ceros).

Los datos como recurso

Si bien los datos no son un recurso natural y aunque por sí mismos pueden no proporcionar un valor intrínseco, el proceso de recopilar información, colocarla en una estructura relevante, interpretarla para formar conocimiento y realizar análisis sin duda crea valor. Y las innovaciones impulsadas por datos desbloquean usos hasta ahora no disponibles, como mejorar los resultados de la atención médica, los logros educativos y la asignación de recursos públicos, por nombrar solo algunos. Además, dado que el uso de Internet está aumentando en los países en desarrollo, la prevalencia de dichos datos y el potencial de innovaciones impulsadas por datos también se está trasladando a los mercados en vías de desarrollo y emergentes.

Importancia de la política de datos y las garantías de privacidad

Los beneficios de los datos y la necesidad de fuertes salvaguardas de privacidad no son mutuamente excluyentes. Las salvaguardas de privacidad sólidas y los controles de usuario pueden proteger a los usuarios a la vez que permitir el uso de datos para desarrollar nuevos productos y servicios. A medida que más consumidores se mueven en línea, las garantías de privacidad y los estándares de datos interoperables son

cada vez más necesarios para garantizar que los mercados emergentes puedan lograr ese equilibrio entre las necesidades de los usuarios y el crecimiento. Los dos objetivos no entran en conflicto, dado que la confianza y la lealtad del usuario son fundamentales para el uso continuo de las tecnologías digitales; las salvaguardas de privacidad también son esenciales para mantener la confianza del consumidor y el crecimiento digital continuo.

Para promover una mayor dependencia de los datos digitales, los gobiernos deberían:

- Adoptar estándares de seguridad de datos y privacidad que **promuevan la interoperabilidad**. Actualmente, muchos sistemas de información en los mercados emergentes carecen de estándares comunes que permitan incluso una interoperabilidad básica. Por ejemplo, la falta de estándares comunes en muchos mercados emergentes limita la capacidad de acceder a datos geoespaciales, limitando así el uso de [envíos globales](#) o [agricultura de precisión](#) desarrollados fuera de dichos mercados.
- Los gobiernos de los mercados emergentes deben alentar a las empresas, el sector público y las organizaciones sin ánimo de lucro a participar en **iniciativas de intercambio de datos** cuando dichas iniciativas reduzcan la fragmentación de datos y promuevan la exhaustividad de los datos. Por ejemplo, las principales empresas farmacéuticas han empezado a compartir datos históricos de ensayos clínicos para [acelerar el desarrollo de fármacos](#). Dichas iniciativas deben permitirse solamente si no obstaculizan la competencia entre los participantes o conducen a la infracción de datos patentados. Una construcción legal que puede resultar particularmente útil es un fideicomiso de datos, el cual se ha utilizado recientemente por asociaciones público-privadas en el gobierno del Reino Unido como un mecanismo eficaz para compartir datos.
- Tal como describimos con más detalle en la sección de gobierno electrónico que figura a continuación, la adopción de un enfoque **abierto por defecto** para conjuntos de datos públicos puede ejercer un papel significativo en la promoción del uso de datos y la implementación de innovaciones basadas en datos.

Los datos son un recurso natural que impulsa el crecimiento económico en el siglo XXI. Dado que la tecnología digital permite medir el comportamiento humano de formas sin precedentes, es imperativo que los mercados emergentes adopten políticas que protejan la privacidad y garanticen protecciones de datos suficientes. Al mismo tiempo, estas políticas no deben impedir el despliegue de IA y otras tecnologías basadas en datos. Se ha demostrado que los estándares internacionales comunes que promueven la interoperabilidad, los datos abiertos y las iniciativas de intercambio de datos logran dicho equilibrio.



7. Fomentar el movimiento para la nube

Acceso a la infraestructura informática

Hasta hace poco, las tecnologías informáticas más avanzadas solo estaban disponibles para grandes empresas sofisticadas, concentradas en economías establecidas. La computación en la nube ha ampliado radicalmente el acceso a la infraestructura informática al permitir que las empresas grandes y pequeñas de las economías emergentes y tradicionales utilicen las mismas aplicaciones y servicios. Como tal, la informática en la nube puede cambiar las reglas del juego para los mercados emergentes.

Dado que el uso de Internet está aumentando en los países en desarrollo, la prevalencia de dichos datos y el potencial de innovaciones impulsadas por datos también se está trasladando a los mercados en vías en desarrollo y emergentes.

La informática como servicio

La informática en la nube es un modelo de servicio que proporciona a las empresas acceso bajo demanda a una variedad de recursos informáticos en línea, incluyendo aplicaciones de software, capacidad de almacenamiento, gestión de redes y potencia informática. Los usuarios de la informática en la nube no tienen que realizar inversiones iniciales intensivas en capital en infraestructura de tecnología de la información, sino que pueden pagar por los recursos informáticos en un modelo de prepago. Esto permite a las empresas **alquilar la infraestructura** aumentando así la asequibilidad, la disponibilidad, la capacidad y la ubicuidad de los recursos informáticos. Dichos recursos a menudo posibilitan que las empresas impulsen una mayor productividad dentro de sus organizaciones e identifiquen nuevos ámbitos de valor.

La nube como ventaja competitiva

Al permitir a las empresas alquilar infraestructura de TI a pedido, la informática en la nube también reduce las barreras de entrada para nuevas empresas. Y al hacerlo, fomenta la innovación y apoya el desarrollo de nuevos productos y servicios. Gracias al hecho de reducir dichas barreras, la informática en la nube también puede facilitar la colaboración en línea con entidades extranjeras. Lo cual resulta particularmente transformacional para las pymes, ya que les permite

utilizar recursos de TI que antes no podían permitirse debido a las inversiones de capital por adelantado. Dada su amplia capacidad para elevar una gama tan diversa de negocios, la infraestructura de informática en la nube puede proporcionar una ventaja competitiva para los mercados emergentes que estén tratando de mantenerse al día, participar y liderar la economía digital global.

En el ámbito de la privacidad, se necesitan protecciones sólidas para que la informática en la nube sea ampliamente utilizada.

Desafíos de implementación

No obstante, la informática en la nube se enfrenta a amplios desafíos de adopción en los mercados emergentes. En el ámbito de la privacidad, se necesitan protecciones sólidas para que la informática en la nube sea ampliamente utilizada. Y la ciberseguridad y gestión de riesgos deben proporcionarse a nivel nacional, en particular para las pymes que pueden no ser capaces de gestionar de forma independiente dichos riesgos. Además, dado que la efectividad de la informática en la nube requiere una conectividad de alta velocidad siempre activa y disponible en todas partes, los gobiernos de los mercados emergentes deberían abordar los desafíos de acceso, como se detalla en la sección anterior.

Gobiernos que lideran el uso de informática en la nube

Los gobiernos suelen estar entre los mayores usuarios de infraestructura de TI y, dado que la informática en la nube tiene el potencial de reducir significativamente los costes, muchos organismos gubernamentales han lanzado iniciativas públicas de informática en la nube. Un enfoque exitoso para la adopción de la nube seguido por varios gobiernos ha sido la política **Cloud First**, que obliga a los organismos gubernamentales a evaluar las opciones de servicios de informática en la nube antes de realizar cualquier nueva gran inversión en TI. La política establece específicamente que los servicios de nube pública tienen prioridad sobre las soluciones de nube privada y en las instalaciones, siempre que el proveedor de servicios de nube (CSP) cumpla con los requisitos de seguridad necesarios y los estándares internacionales.

Programa Cloud First de Arabia Saudita

Arabia Saudita ofrece un ejemplo de esfuerzos para priorizar los servicios en la nube en la contratación pública. Inicialmente promovió dichos esfuerzos como parte de Visión 2030, una iniciativa más amplia destinada a reducir la dependencia del Reino del petróleo y diversificar la economía saudí. La visión incluía programas como [Cloud First](#), destinados a digitalizar el sector público en Arabia Saudita y mejorar el rendimiento de los organismos gubernamentales. El programa refleja un esfuerzo por priorizar los servicios en la nube en las operaciones gubernamentales y, al mismo tiempo, garantizar que se resuelvan los problemas de privacidad y seguridad al exigir que los CSP cumplan con los estándares internacionales.

Programa Cloud First de Singapur

Además de Arabia Saudita, [Singapur](#) ha adoptado un programa Cloud First similar, en un esfuerzo por aprovechar el potencial de la nube pública y digitalizar los procesos y servicios gubernamentales. Singapur está implementando un programa de nube comercial que permite a los organismos gubernamentales seleccionar individualmente los servicios de nube pública y proporcionar adquisiciones y garantías de seguridad previamente aprobadas. Desde 2018, cuando el gobierno de Singapur anunció un plan de cinco años para migrar la mayoría de sus sistemas de tecnología de la información de las instalaciones a la nube, ha trasladado más de 150 sistemas a la nube comercial. Solamente en 2020, más de 870 millones de USD en contratos se han destinado a [duplicar](#) la cantidad de sistemas que ya están en la nube comercial. De manera similar, Filipinas se fundamenta en servicios de productividad basados en la nube, como Google Workspace, como parte de su programa GovMail para permitir que los empleados trabajen de forma remota, segura y colaborativa.

Una estrategia de nube nacional, en colaboración con el sector privado, puede proporcionar una infraestructura de nube resistente y rentable.

Permitir el libre flujo de datos

Las capacidades de seguridad y protección de datos de los proveedores de servicios en la nube suelen ser más sólidas que sus homólogas locales, principalmente debido a la dependencia de la infraestructura distribuida globalmente. Por lo general, los datos ya no residen en un solo disco duro o rack de servidor, ni siquiera en un solo centro de datos. En cambio, se comparten, encriptan y distribuyen a través de la red y

se ponen a disposición de una manera que permite que los usuarios accedan fácilmente a los mismos en diferentes ubicaciones. Las redes modernas de Internet [transmiten y almacenan datos](#) cada vez más, a menudo moviéndolos sin problemas entre centros de datos y entre fronteras para garantizar la seguridad, promover la integridad de los datos y mejorar la eficiencia. Esta realidad tecnológica pone de relieve por qué es importante que las soluciones legislativas **no requieran la localización de datos** como una restricción para la adopción de la nube.

La política Cloud First de [Filipinas](#) aborda explícitamente el libre flujo de datos al distinguir entre los datos clasificados para los que se puede requerir residencia u otros controles, y todos los demás datos exentos de dichos requisitos. Como alternativa a la localización de datos, la tecnología puede abordar las cuestiones sobre la soberanía de los datos. Por ejemplo, las [capacidades de soberanía de datos](#) de Google, que cuentan con claves de cifrado en poder del cliente, proporcionan soberanía y control sobre el acceso a los datos sin importar dónde se almacenen dichos datos.

Promover estándares internacionales

Para garantizar que los organismos del sector público maximicen las protecciones de privacidad y seguridad, una política de nube también podría definir **principios para guiar su proceso de selección de CSP**. Una forma de hacerlo sería mediante el establecimiento de un conjunto mínimo de estándares reconocidos internacionalmente con los que los CSP deben certificarse, así como códigos de conducta voluntarios aplicables de la industria. Este enfoque podría ayudar a prevenir la sobrecertificación y desalentar a los organismos a exigir certificaciones nacionales / regionales adicionales. Si se desarrollaran nuevas certificaciones nacionales y regionales, tendrían que estar alineadas con las normas internacionales existentes. Puede ser necesario definir un marco para una evaluación de riesgos que una organización pública siguiera como parte de su proceso de contratación pública.

Promover la sustentabilidad medioambiental

La sostenibilidad medioambiental debería ser **un criterio para seleccionar proveedores de servicios en la nube**. Una forma de hacerlo sería exigir que los CSP que soliciten contratos del sector público demuestren un compromiso con la sostenibilidad medioambiental. Y los organismos gubernamentales de los mercados emergentes podrían estar obligadas a publicar informes sobre el consumo de energía de sus propios centros de datos y como parte de su proceso de subcontratación en la nube.

Una estrategia nacional de nube

Una **estrategia nacional de nube**, en colaboración con el sector privado, permite que el gobierno y las empresas trabajen juntos para aumentar la competitividad e innovar en colaboración más rápidamente. Esto también permite que el sector público y privado trabajen juntos para proporcionar recursos en la nube rentables, eficientes, escalables y resilientes que beneficien a sus ciudadanos.

La estrategia de nube colombiana

El Plan Nacional de Desarrollo de Colombia 2018-2022 muestra cómo una política nacional fomenta el impulso de la transformación digital a través de la priorización de la computación en la nube. Conducido desde las altas esferas del gobierno, el plan se lanzó con una [declaración](#) explícita para incorporar tecnologías digitales como un componente clave en el plan de cada organismo gubernamental. La declaración inicial fue seguida por una regulación más detallada concebida para [facilitar la adopción de la informática en la nube](#) en los organismos gubernamentales, lo cual genera los incentivos adecuados para asegurar que la política nacional pueda ser implementada.

8. Habilitar un ecosistema de pagos digitales inclusivo

Inclusión financiera

Los servicios financieros son necesarios para el desarrollo económico. Ayudan a las personas a salir de la pobreza, gestionar emergencias financieras y planificar su jubilación y educación. Y, sin embargo, hoy en día, 2 000 millones de personas y 200 millones de empresas en las economías emergentes [carecen de acceso](#) al ahorro y al crédito. Además, muchos que sí tienen acceso, solo pueden utilizar una gama limitada de productos a costes intermedios relativamente altos.

Inclusión a través de las finanzas digitales

Las finanzas digitales ofrecen una solución transformadora para la inclusión financiera. Dicha solución proporciona servicios financieros a través de la

infraestructura digital, incluyendo dispositivos móviles e Internet, con uso escaso de dinero en efectivo o sucursales físicas tradicionales. Al hacerlo, las finanzas digitales se pueden implementar rápidamente y sin necesidad de inversiones costosas en puntos de venta al por menor o en infraestructura. Los bancos, las telecomunicaciones y otros proveedores están desplegando cada vez más tecnologías TIC y aprovechando las redes móviles existentes para ofrecer servicios financieros generalizados en los mercados emergentes. El uso de canales digitales, en lugar de sucursales físicas, es particularmente efectivo en zonas rurales o sectores de bajos ingresos donde hay poca competencia entre bancos minoristas. Estas soluciones ofrecen no solo nuevos niveles de conveniencia, sino también eficiencia, seguridad y transparencia en formas que pueden ser inalcanzables a través de los sistemas de pago tradicionales.

Desafíos de implementación

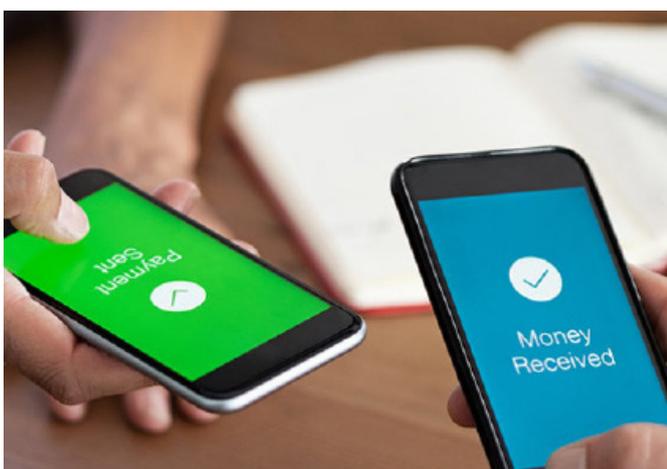
Si bien los servicios financieros digitales pueden ayudar a abordar la exclusión financiera, existen dos barreras clave para su implementación. En primer lugar, hay una falta de **interoperabilidad** entre servicios y proveedores, lo cual mantiene a los clientes en silos y limita el volumen de transacciones del sistema. En segundo lugar, están los costes para el desarrollo de **redes propietarias**, lo cual a menudo significa que los proveedores terminan asumiendo los costes cobrando a los consumidores tarifas de transacción elevadas o no construyendo ninguna red.

Diversos sistemas de pago e interoperabilidad

Debido a las complejidades inherentes a los sistemas financieros y la diversidad de tecnologías potenciales, no existe un modelo único para las finanzas digitales. En cambio, existen múltiples modelos de soluciones de pago digital, desde redes de tarjetas en el mundo desarrollado hasta billeteras de valor almacenado de circuito cerrado y sistemas de pagos en tiempo real (RTP). Y dado que la diversidad empresarial puede beneficiar a los consumidores ofreciendo más opciones, los gobiernos deben priorizar modelos que proporcionen una cobertura integral y permitan la competencia. Como señalamos a continuación, los sistemas RTP suelen alcanzar ambos objetivos.

Sistemas RTP

Los sistemas de pago en tiempo real, donde tanto la transmisión de un mensaje de pago como la disponibilidad de los fondos finales ocurren en tiempo real, son la base de las infraestructuras de pago modernas, ofreciendo transacciones casi instantáneas con una fricción mínima para todas las partes. Cambian fundamentalmente la forma de realizar los pagos y cómo pueden integrarse en la nueva economía digital. Proporcionan una base sobre la cual los grupos pueden construir nuevos servicios que evolucionen y mejoren los pagos para consumidores, comerciantes,



instituciones financieras y gobiernos. De hecho, a partir de 2020, más de 50 países (incluyendo la mayoría de los mercados emergentes) han implementado sistemas RTP.

M-Pesa de Kenia proporciona un ejemplo de cómo aprovechar la implementación móvil puede conllevar plataformas innovadoras.

Mojaloop

Una iniciativa interesante es Mojaloop, un software de código abierto que permite a los países configurar sistemas de pago nacionales en tiempo real. Mojaloop, cuyo nombre procede de la palabra que en swahili significa "uno", está diseñado para conectar a los proveedores de servicios financieros y a los clientes en un sistema inclusivo. Mojaloop, de la que Google es un patrocinador inaugural, aborda las dos barreras a las que generalmente se enfrentan los sistemas de pago. Puede impulsar una plataforma interoperable que evita que los proveedores tengan que crear las suyas propias y une sus servicios con todos los demás servicios del mercado, incluyendo las carteras de dinero móvil, las cuentas bancarias y las cuentas comerciales. Debido a que Mojaloop es de código abierto, cualquier persona en los servicios financieros está invitada a explorar y utilizar el código. En particular, permite a los bancos centrales, las infraestructuras de mercado, los procesadores de pagos y las empresas de tecnología financiera acelerar la creación y el despliegue de plataformas de pago interoperables que pueden escalar. Además, Mojaloop constituye un gran ejemplo de cómo el RTP de código abierto puede de hecho promover nuevos productos financieros innovadores mediante plataformas tecnológicas, que de otro modo no habrían podido competir en ese espacio.



Plataformas Fintech móviles

A medida que millones de personas obtienen acceso a dispositivos móviles, muchos países están **aprovechando la implementación móvil** para desarrollar plataformas financieras innovadoras. Para estos consumidores y comerciantes recientemente bancarizados, no hacen falta tarjetas físicas, tan solo un dispositivo móvil. De hecho, el crecimiento de los dispositivos móviles significa ahora que los sistemas en muchas economías emergentes están preparados para dar el salto a las plataformas de pago digital utilizadas en Estados Unidos y Europa. [M-Pesa](#) de Kenia proporciona un ejemplo de dicho potencial. Lanzado en 2007 por Vodafone y Safaricom, el mayor operador de redes móviles de Kenia. M-Pesa se expandió rápidamente a Tanzania, Mozambique, Ghana, Egipto y Sudáfrica. Impulsado por la alta penetración de dispositivos móviles en África subsahariana, M-Pesa y otras plataformas de pago alcanzaron una [escala notable](#), lo que se tradujo en casi la mitad de usuarios de teléfonos móviles en todo el mundo y en la gran mayoría del valor de las transacciones mundiales.

RTP de India

India es un excelente ejemplo de dicha oportunidad. Desde el lanzamiento de su ambicioso plan de uso de pagos digitales para transformar su sistema bancario, el sistema RTP del país es ahora uno de los modelos líderes en el mundo. La decisión de incluir a terceros en el desarrollo del modelo fue clave para este crecimiento y ha ayudado a impulsar la innovación y la adopción a gran escala. Google, por ejemplo, ha trabajado con los 4 principales bancos de India, junto con el Consejo Nacional de Pagos de India y el Banco de la Reserva de India para crear [Google Pay](#), un producto de pagos instantáneos sobre el sistema UPI en tiempo real. Desde el lanzamiento de Google Pay en 2017, las transacciones UPI mensuales de India han experimentado un crecimiento notable. Y la cantidad de transacciones que dependen de la UPI móvil ha superado actualmente la cantidad de transacciones con tarjeta de crédito en India en solo un par de años.

Para afrontar las barreras a la implementación de pagos digitales, los gobiernos de mercados emergentes deben considerar la adopción de las siguientes recomendaciones:

- Los gobiernos deben reelaborar las regulaciones, definir estándares y protocolos técnicos, invertir en tecnología y alinear las instituciones financieras con las necesidades de los comerciantes, en particular las pequeñas empresas, para **proveer un ecosistema normativo que facilite la adopción de RTP**.
- Para aprovechar las redes móviles para lanzar plataformas de pago, también se recomienda elaborar una **capa abierta sobre cualquier sistema RTP** para permitir a terceros iniciar pagos. Por "abierto", queremos decir que se debe alentar a todos los participantes cualificados a unirse, eliminando los obstáculos normativos y facilitando el esfuerzo técnico necesario para unirse al sistema.

9. Adoptar políticas de competencia equilibradas

Un marco para promover la competencia

La política de competencia tiene un papel muy específico: proteger el proceso competitivo y evitar la exclusión de rivales. Como tal, la política de competencia debe diseñarse para promover la competencia y no los competidores. Dado que los competidores suelen beneficiarse o perder con las medidas coercitivas, a menudo tienen intereses egoístas para perseguir el control de sus rivales. La administración de la ley de competencia no debe establecer la protección de los rivales como un objetivo porque las acciones que están destinadas a proteger a los rivales, en contraposición a la competencia, en realidad pueden dañar a los consumidores.

La política de competencia debe concebirse para promover la competencia, no los competidores.

Objetivos de la política de competencia

La política de competencia otorga a las fuerzas del orden una amplia autoridad para intervenir en el mercado, bloquear las transacciones e incluso disolver empresas. Dicha autoridad debe ejercerse solo cuando esté justificado: cuando las empresas excluyan a los competidores o persigan una conducta contraria a la competencia. Las políticas diseñadas para mejorar la competencia o reorganizar los mercados sin estar vinculadas explícitamente a ninguna conducta suelen estar destinadas al fracaso, ya que no abordan la causa subyacente que pudiera haber impedido la competencia. Del mismo modo, otros objetivos de las políticas, como la protección de la privacidad y la

propiedad intelectual, no están necesariamente vinculados a conductas que dañen la competencia, por lo que es mejor abordarlos mediante otras regulaciones.

Riesgo de regulación excesiva

Los nuevos participantes y los actores más pequeños a menudo no pueden permitirse (o técnicamente no pueden) cumplir con regulaciones costosas. Por esa razón, una regulación estricta puede atrincherar a los titulares. Para que las economías digitales crezcan y fomenten una competencia sólida, las barreras normativas deben ser bajas. Los expertos [han identificado](#) el régimen legal y normativo proinnovación de Estados Unidos como uno de los pilares clave del meteórico ascenso de Silicon Valley.

Antimonopolio participativo

Para que los mercados emergentes participen en la economía digital, debe mantenerse un equilibrio entre la promoción de mercados competitivos y la prevención de conductas anticompetitivas. Un marco legal en línea con el concepto de [antimonopolio participativo](#) acuñado por el economista Jean Tirole, ganador del premio Nobel, puede ser un enfoque eficaz para lograr ese equilibrio. Requiere que los organismos reguladores de la competencia se apoyen en la retroalimentación con base empírica de los participantes del mercado y administren las leyes antimonopolio aclarando los estándares en lugar de "grabar reglas en piedra".

Ejecución basada en pruebas

Los organismos gubernamentales y los tribunales deberían decidir sobre casos basados en análisis económicos objetivos y basados en pruebas; por ejemplo, si hay una prueba fiable para corroborar cómo sería hipotéticamente la competencia en ausencia de una determinada conducta. No deberán recurrir a juicios especulativos sobre el tamaño de una empresa o la idoneidad de una determinada conducta. Esta certeza, objetividad y previsibilidad, junto con derechos procesales claros, proporcionarán a las empresas la comodidad y la claridad que necesitan para invertir e innovar sin temor a ser sancionadas injustamente.



10. Habilitar la economía de plataformas

Economía de plataforma

La tecnología digital también ha dado lugar a lo que se suele denominar la "economía de plataforma", en la que intermediarios o "plataformas" se conectan entre múltiples grupos de usuarios, editores, minoristas u otros actores que comparten información en línea. Lo excepcional de estas plataformas es que se basan en la tecnología para ofrecer beneficios, no solo atrayendo un gran volumen de usuarios, sino también mediante tecnologías de comparación avanzadas. Las plataformas digitales no se limitan a las economías establecidas. De hecho, ha surgido una economía de plataforma vibrante en los mercados emergentes, que suele generar plataformas más específicas para las preferencias y necesidades locales. Estas plataformas incluyen [MercadoLibre](#), [OLX](#) y [Rappi](#) y [Gett](#).

Con los marcos normativos adecuados, las plataformas de Internet se pueden utilizar para fomentar la productividad, impulsar nuevas innovaciones y promover el emprendimiento.

Marco normativo específico de la plataforma

Y a medida que siguen apareciendo nuevas plataformas en numerosos segmentos, desde redes sociales y de intereses especiales hasta transporte y empleos bajo demanda, el potencial de dichas plataformas está lejos de ser explotado.

Con los marcos normativos adecuados, las plataformas de Internet se pueden utilizar para fomentar la productividad, impulsar nuevas innovaciones y promover el emprendimiento. Por ejemplo, durante la emergencia de la Covid-19, la contribución positiva de las plataformas de Internet se hizo aún más evidente. Dichas plataformas no solo han proporcionado un medio para fomentar conexiones psociales, sino que además han facilitado el trabajo remoto, han conectado a las personas con desarrollos de salud críticos y han permitido a los solicitantes de empleo obtener acceso a ofertas laborales relevantes, con formación de habilidades y beneficios.

Puertos seguros intermedios

La evolución de las plataformas de Internet ha impulsado un importante debate sobre cómo equilibrar la necesidad de prevenir los contenidos ilícitos con el deseo de promover la libertad de expresión, la diversidad y la innovación. En muchos casos, los países han implementado leyes intermedias de "puerto seguro". Estas últimas distinguen adecuadamente entre las plataformas y el autor o editor del contenido. Las plataformas son simplemente un intermediario en el que los usuarios pueden compartir contenido; quienes crean contenido ilegal son responsables de ello. Esto significa que las plataformas no están en riesgo para las actividades de sus usuarios y están facultadas para moderar dichas actividades. En YouTube, esto nos permite eliminar contenido que viole nuestras políticas.

YouTube

En YouTube, se sube un promedio de 500 horas de contenido por minuto. Nuestras Normas de la Comunidad trazan una línea entre qué contenido es aceptable cargar o no; una combinación de aprendizaje automático, revisión humana y banderas de usuario nos ayudan a identificar el contenido que viola nuestras políticas, que seguidamente eliminamos de inmediato. Por ejemplo, solamente en el segundo trimestre de 2020, eliminamos más de 11,4 millones de vídeos por violar nuestras políticas, además de otros 1,9 millones de canales y 2100 millones de comentarios.

Este tipo de marcos de puerto seguro, que fomentan las economías de plataforma a la vez que incentivan el comportamiento responsable, han tenido distintos beneficios económicos. Por ejemplo, la eliminación de tales marcos puede costarle a los EE.UU. hasta 4 millones de puestos de trabajo y reducir el PIB en casi medio billón de dólares durante una década, según [estimaciones](#) recientes. Los gobiernos de los mercados emergentes deberían implementar estos marcos para que puedan proporcionar la claridad y flexibilidad necesarias para las empresas. Y que las plataformas de Internet actúen contra los contenidos ilícitos, sin riesgos indebidos para los derechos fundamentales. Los marcos de puerto seguro ayudarán a evitar la creación o continuación de fricciones que inhiban el libre flujo de información y el comercio en línea, que han demostrado ser tan beneficiosos para las sociedades y economías de todo el mundo y que probablemente ofrecerán mucho más en el futuro si se aprovechan adecuadamente.

11. Adoptar políticas fiscales para una economía digital

Necesidad de un enfoque equilibrado y basado en el consenso

Los impuestos sobre la renta corporativos son un manera importante mediante la cual las empresas contribuyen a las comunidades en las que operan. Un sistema tributario no solo necesita financiar los servicios públicos, sino que también debe promover la actividad económica. Para que los mercados emergentes aprovechen las oportunidades económicas que pueden ofrecer las herramientas y los servicios digitales, una política fiscal reflexiva es una parte vital de la ecuación de la política digital.

Durante más de un siglo, la comunidad internacional se ha basado en reglas para gravar a las empresas extranjeras de manera coordinada. Si bien el sistema tributario debe evolucionar para adaptarse a la digitalización continua de la economía global, esperamos que los gobiernos puedan llegar a un consenso en torno a un nuevo marco para una tributación justa, proporcionando a las empresas reglas claras que promuevan una coordinación económica. Estas reformas al impuesto sobre la renta de sociedades, al combinarse con regímenes sensibles de impuestos indirectos, pueden permitir a los gobiernos y las empresas forjar un nuevo y duradero sistema fiscal global.

Los beneficios de los acuerdos multilaterales

Algunos países están eludiendo el proceso multilateral en torno al impuesto sobre la renta de sociedades al impulsar medidas fiscales digitales unilaterales dirigidas a empresas extranjeras. Estas propuestas tributarias unilaterales socavan los beneficios tributarios y legales que sustentan la legitimidad del sistema tributario internacional. Bajo dichas medidas unilaterales, los gobiernos están reclamando de hecho los ingresos actualmente adeudados en otro país, en violación de la red de tratados fiscales que facilitan la actividad económica transfronteriza. Este tipo de políticas fiscales no convencionales, como los impuestos a los servicios digitales o los gravámenes de compensación, pueden **operar como barreras comerciales que obstaculizan** el sistema fiscal, desencadenan enfoques

fiscales de valoración y hacen aumentar las tensiones comerciales. Dicha dinámica es desfavorable para los consumidores, las empresas y las jurisdicciones tributarias.

Este tipo de políticas fiscales no convencionales, como los impuestos a los servicios digitales o los gravámenes de compensación, pueden operar como barreras comerciales que obstaculizan el sistema fiscal, desencadenan enfoques fiscales de valoración y aumentan las tensiones comerciales.

Impuestos al consumo

Los países emergentes deberían actualizar sus regímenes de impuestos al consumo para garantizar que las transacciones de comercio electrónico transfronterizas estén debidamente gravadas. Los regímenes de impuestos al consumo deben basarse en las mejores prácticas respaldadas por la OCDE e implementadas por muchos países que son miembros o no miembros de la OCDE. Los impuestos sobre el Valor Añadido (IVA) o los impuestos sobre Bienes y Servicios (IBS) deben aplicarse a las transacciones nacionales e internacionales entre empresas y consumidores, independientemente de donde resida el vendedor. Un estudio reciente de la OCDE indica que los países en vías de desarrollo que adoptan impuestos indirectos como el IVA experimentan una volatilidad en los ingresos fiscales entre un 40 y un 50% menor que los países que no los adoptan,

Iniciativa de impuestos indirectos de Egipto

Los esfuerzos de Egipto para reformar los impuestos indirectos en estrecha colaboración con la OCDE constituyen un ejemplo de los esfuerzos por abordar el comercio electrónico transfronterizo. El gobierno egipcio está tratando de reemplazar un legado complejo e ineficiente de diferentes derechos de timbre y exenciones, con un sistema de IVA administrado electrónicamente, que aplicará una tasa uniforme de IVA del 14 % en todos los ámbitos. Un proyecto de ley, pendiente de aprobación parlamentaria, por parte del Ministerio de Hacienda para modificar el código tributario existente, incluye la aplicación del IVA a los servicios digitales. Una directiva emitida recientemente aclara cómo se aplicará el IVA a la publicidad digital, diferenciando entre bienes y servicios "intermediarios" utilizados como insumos para producir anuncios (sujetos al IVA) y productos totalmente terminados; es decir, anuncios transmitidos directamente a los consumidores (exentos del IVA) .



12. Comprometerse a abrir el comercio digital

Acceder a los mercados extranjeros a través del comercio digital

Hace apenas dos décadas, el comercio internacional era accesible solamente para empresas multinacionales con oficinas en todo el mundo, capital inicial y cadenas globales de suministro y distribución. Hoy en día, el comercio digital ha reducido los costes de entrada, ofreciendo a los mercados emergentes una oportunidad de avanzar. Los mercados emergentes y las pequeñas empresas de dichas economías pueden utilizar [herramientas digitales](#) para participar en el comercio mundial y acceder a nuevos mercados sin necesidad de realizar inversiones en cadenas de suministro físicas, barcos, puertos u otra infraestructura comercial tradicional. Los bienes y servicios digitales pueden abrirse camino desde las zonas rurales de un país hasta los centros urbanos de otro a una velocidad en tiempo real. Las pymes, a veces denominadas “micromultinacionales”, pueden servirse de Internet para acceder a las comunicaciones globales y la infraestructura informática, y ascender rápidamente a una base de operaciones global.

Papel de las leyes comerciales nacionales

Las leyes nacionales y la regulación de la economía digital juegan un papel crucial en el aprovechamiento del potencial del comercio digital. Las reglas que facilitan el comercio transfronterizo son criterios básicos para la clasificación de un país en cuanto a la facilidad para hacer negocios, así como la inversión extranjera directa. A diferencia del comercio de bienes con abundancia de recursos, el comercio digital se puede habilitar a través de relativamente pocas reglas transversales que permitan a las empresas aprovechar los flujos globales de datos y una economía de exportación mundial.

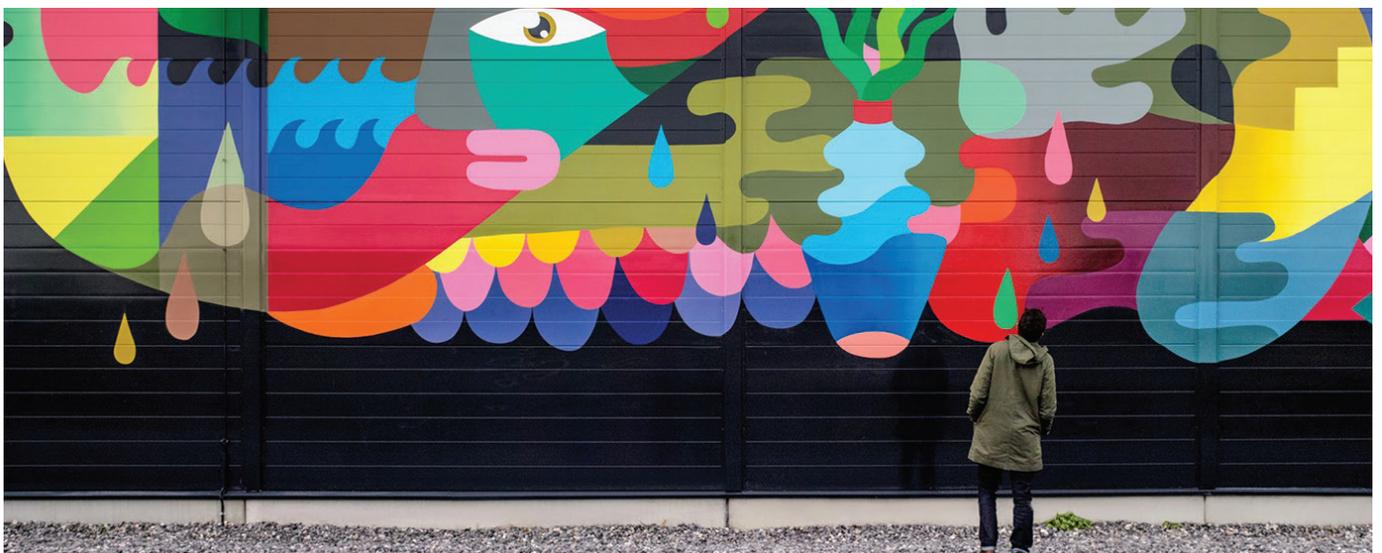
Función de los acuerdos comerciales regionales

Los acuerdos comerciales regionales como el AfCFTA (Tratado de Libre Comercio Africano), la Alianza del Pacífico y Mercosur pueden ser vehículos potentes para establecer estándares para el crecimiento económico regional. El AfCFTA podría convertirse en un mercado de 1700 millones de consumidores en 2030 con un PIB combinado de hasta 3,4 billones de dólares. El comercio digital puede ejercer un papel clave a la hora de impulsar el crecimiento económico y el comercio regional, y estos y otros acuerdos comerciales en el mundo emergente deberían poner la habilitación del comercio digital al frente y en el centro.

A mediados de 2020, los gobiernos de Chile, Nueva Zelanda y Singapur firmaron el [Acuerdo de Asociación de Economía Digital](#) (DEPA). Como países pequeños, orientados hacia el exterior y dependientes del comercio, el DEPA les ofrece la oportunidad de aprovechar los beneficios del comercio digital al aceptar normas digitales clave que han resultado fundamentales para el crecimiento de la economía moderna. El DEPA permite a las empresas y los consumidores aprovechar las numerosas oportunidades que presenta la digitalización del comercio.

De manera similar, México ha jugado un papel clave en el establecimiento de estándares digitales de próxima generación y medidas de derechos de autor orientadas

Los bienes y servicios digitales pueden abrirse camino desde las zonas rurales de un país hasta los centros urbanos de otro a una velocidad en tiempo real



a la innovación en el [Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá](#) (USMCA). Otros mercados emergentes de América Latina han estado a la vanguardia de las [negociaciones](#) de comercio digital en curso. Chile, junto con Nueva Zelanda y Corea del Sur, ha alcanzado el primer acuerdo de libre comercio totalmente digital. Hay mucho más de lo que otros países que están considerando acuerdos comerciales regionales pueden aprender y tomar prestado del T-MEC, el DEPA, las negociaciones de comercio electrónico de la OMC y otros acuerdos digitales con visión de futuro.

Acuerdos comerciales en los que lo digital es lo primero

Un esfuerzo colectivo para **impulsar acuerdos comerciales en los que lo digital es lo primero** puede ayudar a los mercados emergentes a dar forma y aprovechar los estándares digitales en todo el mundo. Las economías en diferentes etapas de desarrollo y digitalización pueden utilizar estos acuerdos para impulsar las exportaciones, a la vez que garantizan altos estándares de protección al consumidor, seguridad y

acceso al mercado. La incorporación en los acuerdos comerciales de las recomendaciones de otros capítulos de este documento podría ser un medio muy eficaz de abordar una amplia gama de políticas de desarrollo. Los estándares de comercio digital se pueden estructurar en las siguientes líneas:

- Flujos de datos transfronterizos, privacidad y uso moderno de datos como extracción de textos y datos, datos y estándares abiertos y pagos electrónicos.
- Abrir mercados digitales a través de protecciones de responsabilidad actualizadas, reglas de propiedad intelectual equilibradas y suficiente flexibilidad para apoyar el crecimiento de la inteligencia artificial y las tecnologías emergentes.
- Una agenda orientada al crecimiento sobre la eliminación de los aranceles a las transmisiones electrónicas, una estricta no discriminación de las empresas digitales mediante políticas de competencia o fiscales, y normas para facilitar las exportaciones digitales.



13. Impulsar un gobierno digital

El gobierno electrónico como opción estratégica

Un gobierno digital es más que un sitio web gubernamental. De hecho, la digitalización de los servicios gubernamentales puede tener efectos secundarios económicos importantes por dos razones clave: puede mejorar la **prestación de servicios públicos** y realizar la **transparencia de las acciones gubernamentales**. [Estonia](#) ofrece un ejemplo de cómo los gobiernos pueden mejorar la prestación de servicios públicos a través de plataformas digitales, ya que el 99 % de todos los servicios públicos en Estonia están disponibles en línea 24 horas al día y 7 días a la semana. De hecho, los matrimonios, los divorcios y las transacciones inmobiliarias son los únicos servicios que requieren que los estonios salgan de la comodidad y seguridad de sus hogares. Si bien la prestación de servicios en línea mejora la conveniencia, el verdadero potencial económico de los gobiernos digitales se deriva de la gran cantidad de información que generan los organismos gubernamentales, que van desde volúmenes de tráfico detallados y resultados de atención médica pública hasta presupuestos gubernamentales y acciones de cumplimiento normativo. Compartir dicha información no solo puede empoderar a los constituyentes, sino también hacer que los gobiernos sean más responsables.

Gobierno digital y gestión de crisis

Como ha dejado claro la pandemia de la Covid-19, los gobiernos ejercen un papel fundamental en la gestión de las crisis económicas y sanitarias. Dadas las medidas de distanciamiento social implementadas en todo el mundo, muchos organismos gubernamentales estaban compitiendo no solo para manejar una crisis severa, sino para hacerlo de forma remota, a menudo proporcionando servicios a través de medios digitales

La digitalización de los servicios gubernamentales puede tener repercusiones económicas importantes.

por vez primera. Esto creó un desafío de múltiples dimensiones. Y a medida que los gobiernos de todo el mundo luchaban por hacer frente a los desafíos impuestos por la crisis, su éxito dependía, entre otras cosas, de su capacidad para aprovechar la tecnología digital inteligente.

Prestación de servicios públicos digitales

Los mercados emergentes pueden promover los servicios gubernamentales digitales al **mover más servicios públicos** en línea, incluyendo las licencias, los permisos y otros servicios.

Las reducciones de tiempo y costes que genera la realización de citas virtuales pueden aportar grandes beneficios a los ciudadanos. De manera similar, trasladar numerosas interacciones gubernamentales con los ciudadanos a un entorno virtual podría conducir a interacciones más efectivas y agilizar los servicios.

La interoperabilidad de los datos gubernamentales es esencial para que la información no solo se recopile y mantenga, sino que también sea accesible al público.

La información como subproducto del trabajo gubernamental

Para aprovechar al máximo la gran cantidad de información recopilada por los organismos gubernamentales, las agencias gubernamentales deben **promover el uso y proporcionar acceso a los datos públicos**. La interoperabilidad de los datos gubernamentales es esencial para que la información no solo se [recopile y conserve](#), sino que además sea accesible al público. Los estándares para organismos gubernamentales sobre datos abiertos y API web pueden ser eficaces para lograr este objetivo. Los organismos públicos también pueden invertir en plataformas de datos compartidos, tanto en el seno de los organismos gubernamentales como entre los mismos, para agilizar el acceso público y reducir la fragmentación de diversas fuentes de información gubernamental.

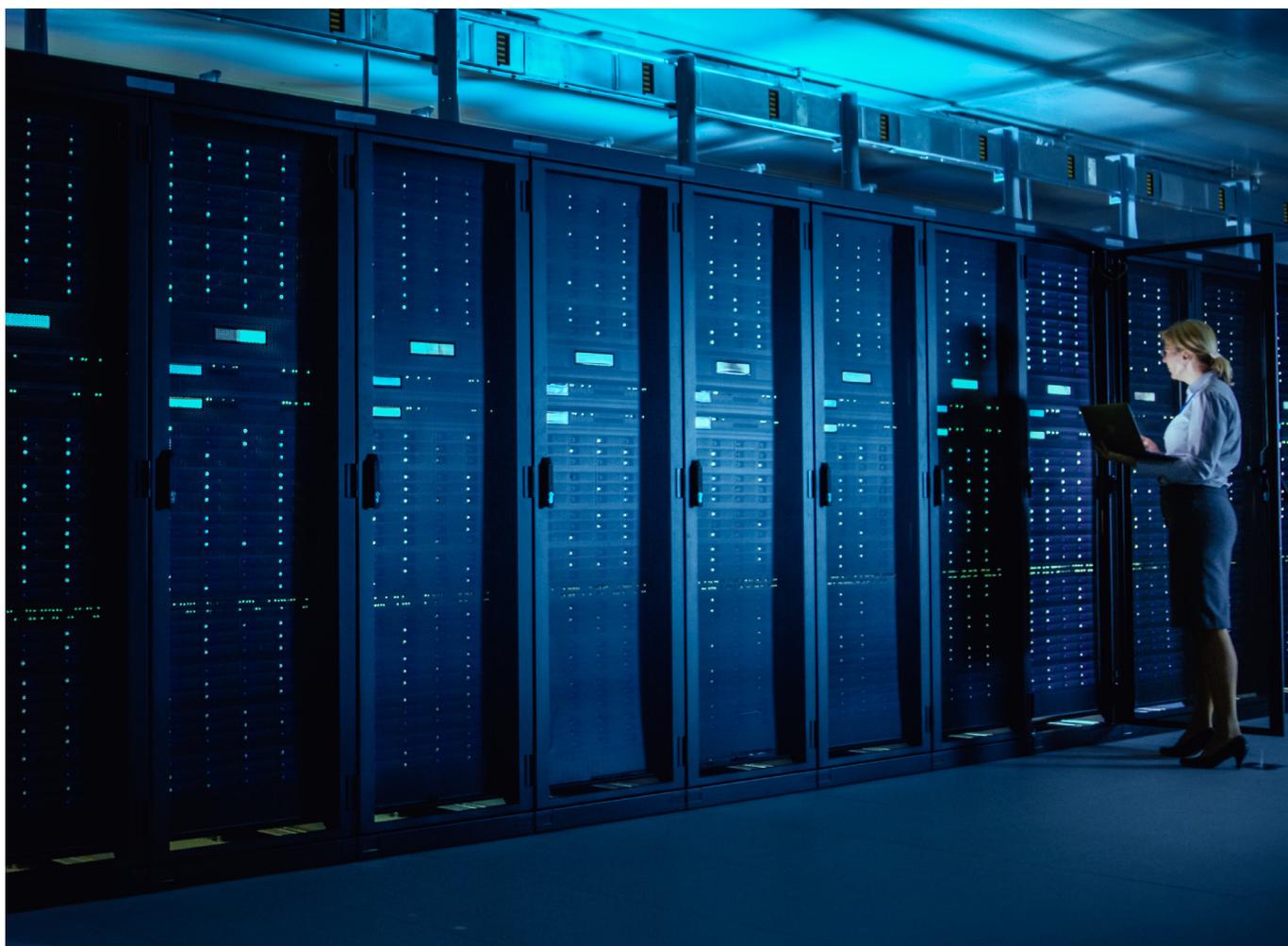


El gobernador de datos de Israel.

Los continuos esfuerzos del gobierno israelí para desarrollar y compartir datos públicos ejemplifican los claros beneficios de la accesibilidad a los datos. En 2010, la Autoridad de Información, Comunicaciones y Tecnología de Israel lanzó el sitio web [Data Gov](#) para consolidar todos los datos públicos disponibles en una sola fuente y promover su uso. La iniciativa fue parte de los esfuerzos del gobierno para mejorar la transparencia del gobierno y promover la libertad de información de manera más amplia. Su objetivo era mejorar el acceso no solo a los constituyentes, sino también a los empresarios, investigadores y funcionarios públicos. El gobierno israelí siguió esa iniciativa adoptando un estándar sin precedentes que exige el acceso a todos los datos gubernamentales de forma predeterminada y establece un calendario para que los organismos se aseguren de que dichos datos estén disponibles públicamente. Data Gov continúa actualizando sus conjuntos de datos y actualmente ofrece más de 800 fuentes de datos diferentes que cubren una amplia gama de información, desde el tráfico local y los contaminantes industriales hasta las vacunas públicas y las tarifas de alquiler locales.

Mosaic de Israel

Con respecto a los datos de salud, el gobierno israelí expandió sus esfuerzos de datos públicos invirtiendo en [Mosaic](#), una infraestructura de datos de salud nacional que incluye registros históricos de altas y tratamientos a nivel individual de cada paciente. El objetivo de esta iniciativa única es promover la medicina personalizada proporcionando una infraestructura integral que se preste para el análisis de datos de gran volumen y la inteligencia artificial. Se trata de un ejemplo excepcional de un organismo gubernamental que financia una infraestructura de datos no solo para promover los resultados de la atención médica a través de análisis personalizados, sino además para promover las capacidades de I+D en genética y atención médica que pueden ser desarrolladas comercialmente por empresas emergentes israelíes.



6

Conclusión

Como hemos detallado anteriormente, los mercados emergentes se enfrentan a un **momento decisivo**. La Covid-19 y la crisis económica que desencadenó ha afectado a casi todos los hogares, empresas y gobiernos en los mercados emergentes. Y estos mercados no solo se enfrentan al extraordinario desafío de sobrellevar la pandemia, sino que además se enfrentan a una encrucijada digital que ya era evidente incluso antes de la pandemia, tanto si se puede o no aprovechar la digitalización para cerrar la creciente brecha económica con mercados más establecidos.

Y aunque la pandemia de Covid requiere una resistencia significativa y una creatividad enorme, sería un error asumir que los esfuerzos de recuperación no se pueden **aprovechar para abordar los desafíos económicos a largo plazo** afrontados por los mercados emergentes antes de la crisis, como mejorar el capital físico, potenciar el capital humano, hacer avanzar el liderazgo tecnológico y mantener un margen competitivo nacional.

En este contexto, una crisis es sin duda una oportunidad. Y el enfoque en la recuperación ofrece la oportunidad de promover una agenda que promueva el crecimiento sostenible. Hemos destacado más arriba que para que el crecimiento sea sostenible, tiene que ser inclusivo. Las barreras raciales, de género y geográficas inhiben el crecimiento económico y obstaculizan la noción de que la recuperación puede sostenerse. De hecho, el acceso universal a Internet, el desarrollo de habilidades digitales y una infraestructura empresarial son algunas de las áreas clave que deben abordarse para que los mercados emergentes promuevan la movilidad y la inclusión económicas. Es poco probable que un solo actor económico, privado o público, pueda promover estos objetivos de forma independiente. Y nuestras historias de mercados emergentes de éxito han sido el resultado de nuestra colaboración con empresas y gobiernos locales.

Este reconocimiento -la importancia de las asociaciones para el desarrollo económico-, es la propia base del marco que presentamos en este informe. Por tanto, este informe tan solo pretende proporcionar un punto de partida en una conversación en curso con gobiernos y socios comerciales en los mercados emergentes.

