CAPÍTULO 4

¿Dónde están las PYME formales? El rol de los factores institucionales y estructurales

Martin Chrisney y Joan Oriol Prats

- Los bajos niveles de productividad de la región se relacionan con un sesgo hacia la microempresa informal y la ausencia de pequeñas y medianas empresas (PyME), lo que limita los empleos de calidad, el funcionamiento competitivo de los mercados y el espacio fiscal empresarial.
- Factores institucionales como el clima de negocios, el acceso al financiamiento y las políticas fiscales determinan los incentivos de las empresas para invertir, crecer y formalizarse, e influyen de forma determinante sobre su estructura y, especialmente, sobre la formación y el crecimiento de las PyME.
- Las evaluaciones más recientes muestran el impacto limitado de reformas institucionales aisladas y refuerzan la importancia de considerar las sinergias entre reformas complementarias, las diferencias entre distintos tipos de PyME, y los efectos de mediano y largo plazo de las políticas de desarrollo financiero y empresarial.

A pesar de que en los últimos años, América Latina y el Caribe (ALC) ha logrado combinar mayor crecimiento y estabilidad macroeconómica con una significativa reducción de la pobreza, la brecha de productividad con respecto a las regiones más avanzadas se ha incrementado. En parte, esto se ha debido a que el crecimiento se ha basado fundamentalmente en la acumulación de mano de obra y capital en lugar de en innovaciones tecnológicas o de gestión (Daude y Fernández Arias, 2010). De hecho, la productividad promedio de la región es aproximadamente la mitad de la de Estados Unidos, y su bajo ritmo de avance compromete el crecimiento a largo plazo y la convergencia con regiones más avanzadas. Por este motivo, en los últimos años el tema del crecimiento de la productividad ha emergido con fuerza como una cuestión central de política económica.

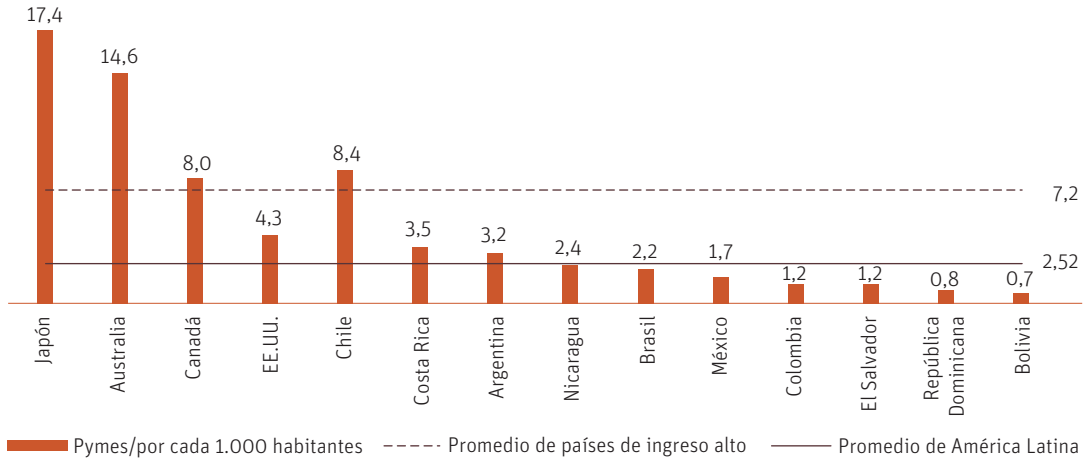
Desde un punto de vista micro, el crecimiento de la productividad conlleva una reasignación de factores de producción hacia las empresas más productivas, reduciendo la dispersión del producto marginal del capital y del trabajo dentro de sectores específicos (Hsieh y Klenow, 2007). A nivel estructural, este proceso implica el crecimiento de la productividad inter e intra sectorial, puesto que no solo crece la productividad en cada sector específico, sino que también los sectores más productivos ganan peso en el

conjunto de la economía (McMillan y Rodrik, 2011). La idea que defiende este trabajo es que las instituciones que promueven la competencia y facilitan el acceso al crédito evitan que las empresas más ineficientes compitan de forma desleal (principalmente mediante la evasión de impuestos, pero también incumpliendo la normativa ambiental, de seguridad o laboral) y favorecen la posibilidad de que las empresas más innovadoras y productivas crezcan y ganen posiciones en el mercado. La ausencia de una dinámica de este tipo se refleja en una estructura empresarial sesgada hacia la microempresa informal y caracterizada por la ausencia generalizada de pequeñas y medianas empresas (PyME) formales.

En efecto, en ALC predominan las empresas demasiado pequeñas e informales, y se advierte una falta generalizada de PyME, así como también de grandes empresas formales. El número de PyME registradas por 1.000 habitantes en ALC es casi tres veces menor que en los países más desarrollados (gráfico 4.1). Esta estructura empresarial está en línea con la baja productividad de la economía. Las microempresas (aquellas con menos de 10 trabajadores) son mucho menos productivas que las PyME y menos aún que las grandes empresas. Como señala Lora (2010a y 2010b), las empresas de más de 100 empleados utilizan la mitad de capital y trabajo por valor producido que las microempresas, y son tres veces más productivas en Venezuela, El Salvador o Brasil, y cuatro veces más productivas en México.

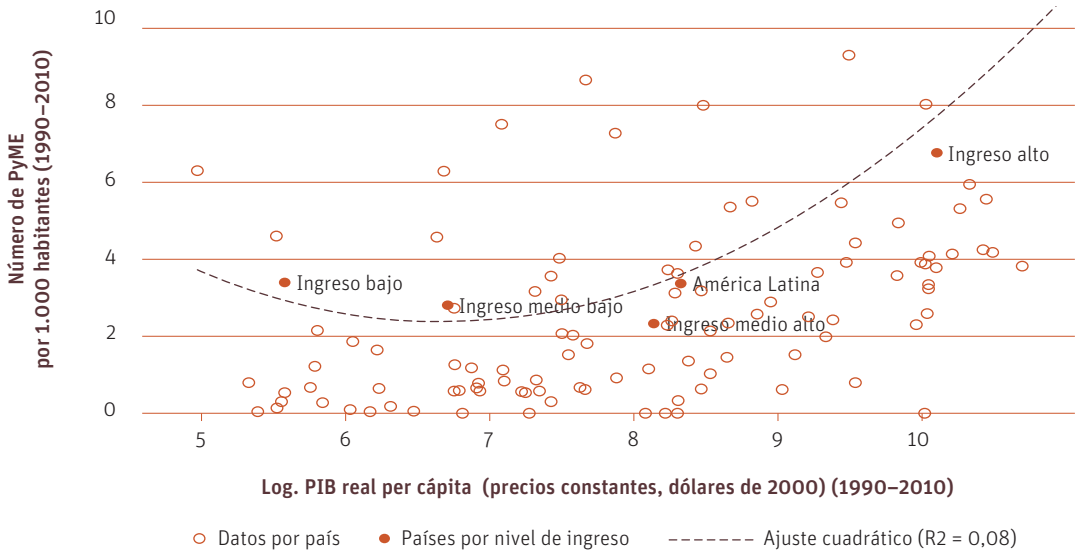
El crecimiento del número de PyME forma parte del proceso de desarrollo del país, en el que el tamaño de las empresas aumenta a medida que lo hace el capital físico y gerencial, y se pueden aprovechar

GRÁFICO 4.1: TOTAL DE PYME EN PAÍSES DE ALTO INGRESO SELECCIONADOS Y EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Elaboración propia con datos de la CFI (2010).
Nota: El promedio de países de ingreso alto abarca un número mayor de países.

GRÁFICO 4.2: LAS PYME Y EL DESARROLLO



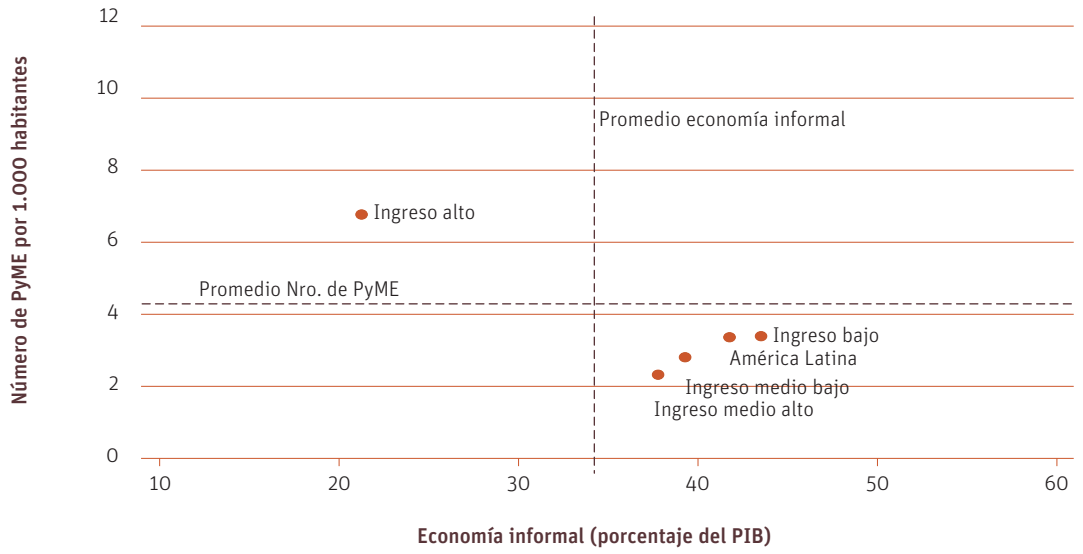
Fuente: Elaboración propia con datos de la CFI (2010) y las PennWorldTables.

economías de escala (Lucas, 1978). A medida que el acceso a los mercados financieros permite elevar los niveles de inversión y emprender aventuras empresariales de mayor tamaño, la existencia de capital gerencial es clave para aprovechar las oportunidades económicas y gestionar empresas de mayor escala. Es desde esta óptica que el nivel de PyME forma parte del proceso de desarrollo de un país, como lo muestra su relación con el producto interno bruto (PIB) (véase el gráfico 4.2).

Asimismo, el proceso de creación y crecimiento de las PyME está relacionado con niveles más bajos de informalidad (gráfico 4.3). Un menor nivel de informalidad tiene efectos positivos para el conjunto de la economía y la productividad, especialmente a través de los siguientes canales:

- ***Ampliación del espacio fiscal*** y de la capacidad de invertir en infraestructura, bienes públicos (como el sistema judicial o la garantía a los derechos de propiedad) y en otras políticas fundamentales para la productividad de la economía (como la educación o la salud).
- ***Mejora del funcionamiento de los mercados***, ya que se fomenta la competencia a través de mejoras tecnológicas u organizativas en lugar de producir una mayor evasión impositiva o el incumplimiento de normas (como señala Farrell, 2004); esto incrementa los incentivos para invertir en

GRÁFICO 4.3: LAS PYME Y LA INFORMALIDAD



Fuente: Elaboración propia con datos de la CFI (2010), Schneider, Buehn y Montenegro (2010) y las PennWorldTables.
Nota: Las líneas punteadas representan los promedios simples para todos los países de la muestra.

formación, tecnología o mejoras organizativas, y aumenta la probabilidad de supervivencia y crecimiento para las empresas más eficientes en vez de hacerlo para las que más evaden.[1]

Lamentablemente, la informalidad se ha convertido en un problema persistente en ALC, y exhibe un nivel superior al de otras regiones menos desarrolladas (Schneider, 2008).[2] Aunque esta informalidad puede actuar como refugio de emprendedores o trabajadores para superar barreras administrativas o laborales disfuncionales o innecesarias (Zenou, 2008 y Bennet y Estrin, 2007), también es un síntoma de graves limitaciones al crecimiento de la productividad y de las PyME que enfrentan la competencia del mercado informal. En síntesis, en ALC existe un círculo vicioso entre una estructura empresarial sesgada hacia la microempresa, la informalidad y la baja productividad.

[1] Encuestas recientes realizadas por el BID y el Banco Mundial al sector empresarial en la región muestran que más del 60% de las empresas en ALC consideran la competencia del sector informal como un obstáculo serio para sus negocios.
[2] En los últimos años, la informalidad ha superado el 40% del producto interno bruto (PIB) (y la informalidad laboral el 50%), y ha alcanzado un nivel similar al de África y casi duplicado al de Asia.

El resto del capítulo se organiza de la siguiente forma. En primer lugar, se describe cómo factores institucionales y estructurales afectan el tamaño de las empresas y sus incentivos para formalizarse e invertir. En segundo lugar, se analiza la relación empírica entre el número de PyME y la calidad del clima de negocios, las políticas impositivas y la profundidad financiera, utilizando datos de sección cruzada para más de 200 países. En tercer lugar, se destacan varias lecciones de reforma institucional y de políticas para mejorar el apoyo a las PyME derivadas principalmente de la literatura de evaluación de impacto.

PYME Y PRODUCTIVIDAD: UN MARCO DE ANÁLISIS

¿Cuáles son las razones de la ausencia de PyME en ALC? ¿Qué lleva a las empresas a incrementar sus niveles de producción formal o convertirse en PyME? ¿Cuáles son los principales obstáculos para una mayor formalización de este tipo de compañías? Las decisiones empresariales de operar, crecer y transformarse se basan en el cálculo costo-beneficio realizado por el empresario. Cuando los costos de financiar inversiones u operar en el mercado son muy elevados, crecen los beneficios de operar en la informalidad para evitar las cargas regulatorias, lo que hace más atractivo un tamaño de empresa pequeño que permita operar debajo del radar tributario. Sin embargo, esta estrategia también limita el potencial de las empresas para aprovechar economías de escala o realizar planes de inversión e innovación más ambiciosos. Los principales factores que influyen sobre esta decisión se pueden clasificar en factores de tipo institucional y estructural.

- Los **factores institucionales** se refieren a elementos que afectan los costos de transacción de la empresa (por ejemplo, los registros empresariales y de trabajadores, los trámites para pagar impuestos u obtener licencias, etc.) y los precios relativos del capital y del trabajo (costo de financiamiento y costo fiscal).
- Los **factores estructurales** están relacionados con la estructura sectorial, demográfica y de capital humano del país, los cuales a su vez constituyen una función de las dotaciones de factores de la economía y su etapa de desarrollo, por lo que requieren políticas de largo plazo.

Las instituciones importan

Las instituciones económicas desempeñan un papel fundamental en la eficiencia del mercado porque proveen credibilidad y estabilidad al inversionista, y tienen una incidencia directa en los costos de entrada y de operación en el mercado. También pueden afectar los costos fijos o los costos variables. Entre las que afectan principalmente los costos fijos se encuentran las relacionadas con el clima de negocios, mientras que las que afectan los costos variables son principalmente las instituciones (y políticas) financieras y fiscales, que inciden sobre el uso del capital y del trabajo.

- **El clima de negocios** afecta el tiempo, el esfuerzo y el costo de los procedimientos necesarios para abrir o cerrar una empresa, pagar impuestos, obtener un permiso de construcción o sanitario, o contratar y despedir trabajadores. Estos son costos principalmente fijos que reducen el interés de las empresas en formalizarse. Como no son proporcionales al tamaño de la empresa, afectan más a las más pequeñas. En este sentido, es de esperar que el clima de negocios influya en la existencia de un elevado número de microempresas informales, más que en la falta de PyME formales altamente dinámicas.
- **El acceso al crédito,** o el precio del capital, es decisivo para las posibilidades operativas y de inversión de las empresas. En ALC, casi el 80% de las PyME formales es *subatendida* por los mercados financieros (CFI, 2010). La falta de financiamiento reduce las inversiones en mejoras tecnológicas y productivas, así como también los incentivos para la formalización (Cãtao, Pagés y Rosales, 2009). Al limitarse el crecimiento de las PyME más productivas, también se extiende la supervivencia de las que no lo son. Dicho esto, una expansión del crédito debería ir acompañada de supervisión adecuada para evitar los riesgos asociados a reversiones financieras (a los que todas las PyME son especialmente vulnerables).
- **La política fiscal**, el nivel de impuestos y la calidad de la supervisión fiscal afectan directamente los incentivos de las empresas para declarar ventas, beneficios o trabajadores. Por ejemplo, mientras las grandes empresas tienen acceso a "tecnologías" de elusión fiscal, las PyME enfrentan más directamente los costos fiscales, lo cual puede motivarlas a permanecer en una escala inferior de producción, con un menor aprovechamiento de las economías de escala y alcance, y escaso crecimiento de la productividad.[3]

Si bien existen microempresas que no pueden formalizarse aunque quisieran debido a los altos costos de transacción del mercado formal (una *visión romántica* de la informalidad), muchas empresas utilizan la informalidad de forma voluntaria como forma de competir y sobrevivir (*visión oportunista*).

Factores estructurales

Los factores estructurales de una economía también influyen sobre su estructura empresarial. La participación de las PyME en esta estructura es en gran medida endógena a las dotaciones de recursos naturales y de capital humano, y a patrones demográficos y migratorios.

[3] Otra alternativa que tiene la empresa para reducir costos es recurrir a la contratación de trabajadores por cuenta propia, lo que es especialmente rentable para la empresa y el trabajador cuando este último puede acceder al régimen de salud pública y seguridad social sin pagar contribuciones laborales. Levy (2008) señala que este es el caso en México.

Por ejemplo, si un país tiene ventajas comparativas en la explotación de materias primas como los hidrocarburos o los metales, la escala eficiente de la empresa aumenta y se tiende a una estructura dual, con empresas de altos niveles de productividad en el sector dominante por un lado, y empresas de baja productividad por el otro.

Asimismo, las habilidades empresariales deficientes y los bajos niveles de capital físico reducen el tamaño óptimo de la empresa y conducen a que, en las fases iniciales del desarrollo, emerja un elevado número de pequeñas empresas informales (Lucas, 1978; Rauch, 1991), con niveles de productividad significativamente menores que los de las empresas grandes y formales (Jones, 2008 y Perry, 2008).

Finalmente, las presiones demográficas y la migración del campo a la ciudad (à la Harris-Todaro 1970) pueden influir sobre la estructura empresarial, dado que los trabajadores migrantes se concentran en sectores de servicios de muy baja productividad y que se caracterizan por empresas de reducido tamaño (por ejemplo, los vendedores ambulantes).[4]

PYME, PRODUCTIVIDAD E INSTITUCIONES: EVIDENCIA EMPÍRICA[5]

En el cuadro 4.1 se presentan los niveles de variables clave, tales como la productividad, la informalidad, el clima de negocios, el financiamiento y los impuestos en ALC y el resto del mundo. Estos datos comparados dejan a la región, en promedio, especialmente mal situada en las variables de clima de negocios y profundidad financiera.

- El número de procedimientos y de días necesarios para abrir negocios, para pagar impuestos y hacer cumplir los contratos están entre los más elevados del mundo.
- Las tasas de interés real de la región han sido más altas que el promedio mundial, y los niveles de profundidad financiera (medida como el crédito al sector privado como porcentaje del PIB) son inferiores al promedio. Mientras el promedio simple del crédito al sector privado en la región es del 38,1% del PIB, en América del Norte asciende al 173,2% y en Asia al 62,2%.

[4] La estructura demográfica también influye sobre la informalidad por el canal identificado por Galiani y Weinschelbaum (2011): el aumento del número de trabajadores en los hogares está asociado con un incremento de la informalidad porque algunos trabajadores cuyo hogar ya tiene cobertura médica y demás gracias a un trabajador formal, prefieren tener empleos más flexibles.

[5] Esta sección se basa en datos de sección cruzada para el período 2000–10 para una muestra de 210 países (que incluye 26 de ALC).

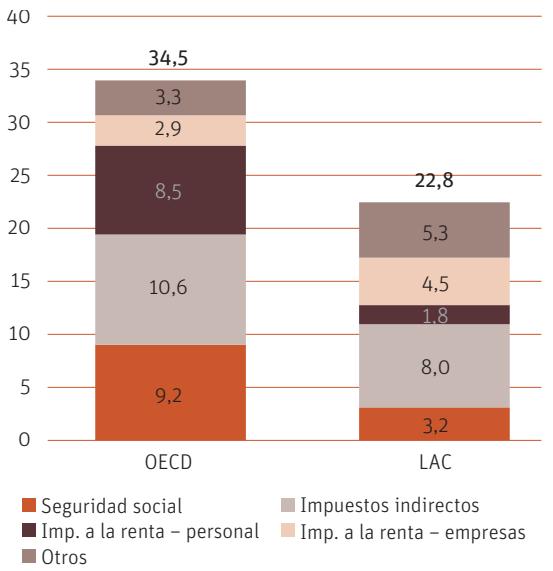
CUADRO 4.1: ¿DÓNDE ESTAMOS EN TÉRMINOS DE PRODUCTIVIDAD Y PYME?, 2000–2010
(PROMEDIO)

			CLIMA DE NEGOCIOS							FINANCIACIÓN E IMPUESTOS			
			REGISTRO DE EMPRESAS			PAGO DE IMPUESTOS		CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS		CRÉDITO			IMPUESTOS
PROMEDIO REGIONAL	PIB PER CÁPITA (US$ CONSTANTES 2000)	ECONOMÍA INFORMAL (% PIB)	ÍNDICE DEL CLIMA DE NEGOCIOS	NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS PARA ABRIR UN NEGOCIO	TIEMPO NECESARIO PARA ABRIR UN NEGOCIO (DÍAS)	NÚMERO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES PAGADOS POR UNA EMPRESA AL AÑO	TIEMPO PARA PREPARAR Y PAGAR IMPUESTOS (HORAS)	NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS PARA HACER CUMPLIR UN CONTRATO	TIEMPO NECESARIO PARA HACER CUMPLIR UN CONTRATO (DÍAS)	TASA DE INTERÉS REAL (%)	CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO (% DEL PIB)	ÍNDICE DE INFORMACIÓN SOBRE CRÉDITO (0 = BAJO, 6 = ALTO)	TASA IMPOSITIVA TOTAL (%/ BENEFICIO)
América Latina y Caribe	4.267	41,9	102,4	10,8	82,6	37,2	466,7	38,2	751,9	9,8	38,1	4	49,8
Mundo	8.594	34,6	92,3	8,9	43,9	31,7	304,1	38,2	617,1	8,1	48,4	2,7	50,4
América del Norte	42.109	12,6	6,5	3,8	4,9	9,5	188,5	34,2	435	3	173,2	6	44,9
Europa y Asia Central	16.196	30,7	54,3	7,7	25,7	31,7	297	34,6	478,4	5	70,4	3,7	46,3
Sur de Asia	949	34,6	117	8,1	35,6	31,2	295,9	43,5	1.049,6	6	30,2	1,9	40,5
África Sub Sahariana	1.044	42,1	137,7	10,3	55,6	37,8	326,1	39,4	661,3	16,1	19,2	1,3	70,9
Asia Oriental y Pacífico	8.238	27,9	78,4	8,1	42,7	24	250,7	36	515,4	5,5	62,2	2,3	38,5

Fuentes: ver anexo.

- Se destaca la buena disponibilidad relativa de información crediticia, con un nivel superior al promedio, debido principalmente a la expansión de los burós de crédito, especialmente en Argentina, Chile, Ecuador, Honduras y Paraguay.
- En cuanto al nivel de presión tributaria, la tasa impositiva total estimada para una PyME típica (incluidos la seguridad social a cargo de la empresa y los impuestos sobre beneficios) es comparable con el promedio mundial, aunque 11,3 puntos porcentuales superior a la de Asia Oriental y 4,9 puntos porcentuales mayor que la de América del Norte. Sin embargo, la recaudación asciende solo al 22,8% del PIB, comparado con casi el 35% en la OCDE. La diferencia se explica mayoritariamente por una menor recaudación del impuesto a la renta-personal y a la seguridad social (gráfico 4.4).

GRÁFICO 4.4: RECAUDACIÓN TRIBUTARIA EN ALC Y LA OCDE
(PORCENTAJE DEL PIB)



Fuente: OCDE, BID/CIAT.

En el cuadro 4.2 se puede apreciar cómo las variables de interés están fuertemente correlacionadas, aunque no es posible inferir de esto relaciones de causalidad.

- El número de PyME por cada 1.000 habitantes está fuertemente correlacionado con (negativamente) el nivel de informalidad y (positivamente) el nivel de productividad laboral. La informalidad económica y la productividad laboral muestran la relación negativa más fuerte y significativa: 0,7 a nivel mundial, y 0,5 en ALC.[6]
- Las variables de clima de negocios se comportan con el signo y la significancia esperados, lo cual indica que, a mayores costos de transacción, menor productividad y menos PyME.

[6] Cuando la muestra se restringe a la región, se destaca la fuerte relación entre el nivel de informalidad económica y el peso de las PyME en el total de empresas del país. Esta relación no se presenta en la muestra a nivel global, y podría ser indicativa de la gran importancia que tiene la informalidad en el bloqueo de un mayor peso de las PyME sobre la estructura empresarial en la región.

CUADRO 4.2: CORRELACIONES BÁSICAS ENTRE PRODUCTIVIDAD, PyME, Y FACTORES INSTITUCIONALES Y ESTRUCTURALES

FACTORES INSTITUCIONALES Y ESTRUCTURALES			
	PRODUCTIVIDAD LABORAL REAL	PYMES/1.000 HAB.	ECONOMÍA INFORMAL (% PIB)
PRODUCTIVIDAD, PYMES E INFORMALIDAD			
Productividad laboral	1		
PyME/1000 hab.	0,25***	1	
Economía informal	–0,67***	–0,22**	1
PyME/Total MiPyME (%)	–0,13	0,31***	0,16
VARIABLES INSTITUCIONALES			
Costos de transacción			
Índice de clima de negocios	–0,63***	–0,29***	0,51***
Nº de procedimientos para abrir un negocio	–0,34*	–0,16*	0,34***
Tiempo para abrir un negocio (días)	–0,17*	–0,12	0,18**
Capital mínimo para abrir un negocio, (% renta por habitante)	–0,47***	–0,19**	0,48***
Tiempo para preparar y pagar impuestos (horas)	–0,28***	–0,13	0,29***
Cumplimiento de contratos			
Nº de procedimientos para hacer cumplir un contrato	–0,25***	–0,06	0,25***
Tiempo para hacer cumplir un contrato (días)	–0,18**	–0,16*	0,16**
Índice de información crediticia (0 = bajo a 6 = alto)	0,39***	0,26***	–0,28***
Costos de los factores			
Crédito al sector privado	0,64***	0,29***	–0,61***
Tasa de interés real	–0,20**	–0,01	0,25***
Tasa impositiva total	–0,21***	–0,1	0,21***
VARIABLES ESTRUCTURALES			
Promedio de años de educación	0,57**	0,24**	–0,42**
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)	0,41**	0,01	–0,28**
Exportaciones de minerales y metales (% PIB)	–0,20***	–0,02	0,18**
Exportaciones de alimentos (% PIB)	–0,36***	0,05	0,34***
Exportaciones de petróleo (% PIB)	0,19**	0,04	–0,04

Fuente: Ver apéndice
Nota: *Significativo al 90%, ** significativo al 95%, ***significativo al 99%

- Los costos de financiamiento y fiscales también están fuertemente relacionados con la informalidad, la productividad y el número de PyME. El financiamiento reducido y costoso se relaciona muy fuertemente con un menor número de PyME, un mayor nivel de informalidad y menos productividad. A su vez, la tasa impositiva total está positivamente asociada a mayores niveles de informalidad, menor productividad, y menos PyME, aunque en el último caso de forma no significativa.
- Los factores estructurales también inciden en el número de PyME. En particular, el nivel de capital humano (medido como el número de años promedio de escolaridad) está significativa y positivamente correlacionado con la productividad laboral y el número de PyME cada 1.000 habitantes, y negativamente con la informalidad.

HACIA POLÍTICAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE PYME

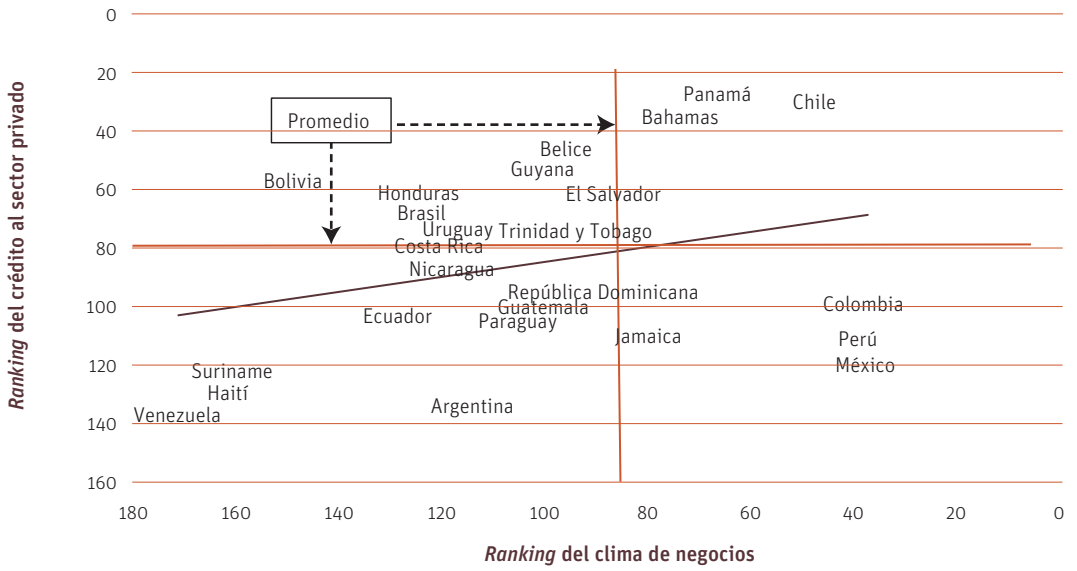
Las políticas de desarrollo productivo deben atender los factores institucionales y estructurales que subyacen tras el lento crecimiento de las PyME más productivas de la región. Entre estas políticas se encuentran las orientadas a reducir los costos de transacción, a mejorar el acceso al financiamiento y a los mercados, a reducir la presión fiscal, y a favorecer el cambio estructural. Pero, lógicamente, no todos los países requieren todas las políticas con la misma intensidad y no todas las políticas se han mostrado igualmente adecuadas para reducir la informalidad y mejorar la productividad. No existe un único instrumento que genere PyME altamente productivas o facilite su crecimiento, sino que hay diversas políticas que requieren combinación y adaptación a las necesidades de cada país. A su vez, cada política debe tener en cuenta las lecciones derivadas de las evaluaciones de impacto.

Como punto de partida, se observa una elevada heterogeneidad dentro de la región en lo que concierne a los distintos factores correlacionados con la productividad, la informalidad y el número de PyME. Por ejemplo, el gráfico 4.5 ilustra las diferencias en los *rankings* de clima de negocios y de profundidad crediticia entre distintos países de ALC. Mientras países como Chile o Panamá tienen buenas posiciones a nivel mundial en cuanto al clima de negocios y a los mercados financieros,[7] otros como Haití, Suriname o Venezuela se encuentran en la situación opuesta.[8]

[7] El Informe de competitividad mundial 2010–11 del Foro Económico Mundial considera a Chile como el quinto país del mundo en cuanto a solidez bancaria, y lo sitúa entre los primeros 20 países con mejor disponibilidad y asequibilidad de servicios financieros. Panamá alcanza posiciones todavía más altas en todos los indicadores de desarrollo del mercado financiero, y se lo considera como el cuarto país a nivel mundial en accesibilidad de los servicios financieros, además de ser el país de ALC en el que se necesitan menos trámites para iniciar un negocio.

[8] Venezuela, a modo de ejemplo, ocupa las posiciones más bajas a nivel mundial tanto en varios de los indicadores del clima de negocios (170 en el número de procedimientos necesarios para abrir un negocio, 169 en el número total de impuestos que paga una empresa, y 139 en derechos de propiedad) como en el acceso al crédito (puesto número 176).

GRÁFICO 4.5: ALC EN LOS *RANKINGS* DE POLÍTICAS



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (Doing Business 2000–2010).

Asimismo, otros países, como México o Colombia, cuentan en términos comparados con buenos entornos para los negocios (México es el primer país de ALC en el *ranking* mundial de clima de negocios y Colombia es el quinto mejor país en el mundo en protección a inversionistas), pero tienen importantes obstáculos en el acceso al financiamiento.[9] En cambio, algunas economías carecen de instituciones económicas o regulaciones eficientes de entrada y salida del mercado, pero cuentan con mercados de capital más desarrollados. Este es el caso de Brasil, que cuenta con un mercado de crédito desarrollado por encima del promedio mundial, pero padece de una excesiva burocracia; es el país del mundo en el que más horas se requieren para preparar y pagar impuestos (2.600), y el país de ALC en el que más procedimientos se necesitan para abrir un negocio.

Menores costos de transacción

Las reformas del clima de negocios incluyen un amplio conjunto de medidas para mejorar el funcionamiento del mercado, apuntando a una mejor regulación y a instituciones económicas más eficientes.

[9] México se ubica en la posición 105 de los 139 países considerados en el indicador de accesibilidad de los servicios financieros del Foro Económico Mundial.

Entre estas medidas se encuentran la simplificación y mejora de la regulación de la entrada y salida del mercado (por ejemplo, registros empresariales y leyes de quiebras y de protección al acreedor); la reducción de los costos operativos de las empresas en su relación con el Estado (por ejemplo, registros de trabajadores, trámites para pagar impuestos, y permisos y licencias sanitarias y de obras), y la provisión de mayor seguridad jurídica para las transacciones económicas y financieras (por ejemplo, registros de propiedad, y leyes y juzgados mercantiles).

Dada la complejidad inherente para estimar los efectos de cambios en la regulación y las instituciones (para lo cual el uso de técnicas experimentales es más complicado y se necesitan microdatos de diferentes fuentes), hay pocas evaluaciones en la materia. Los estudios existentes se basan en análisis de discontinuidad o de diferencias en diferencias, y han sido aplicados a la regulación de entrada y salida del mercado, por lo cual quedan pendientes mejores evaluaciones de reformas del sistema judicial.

Con respecto a la entrada y operación de las empresas, los resultados de las evaluaciones son mixtos. Bruhn (2008) y Kaplan Piedra y Seira (2007) evaluaron la simplificación de los registros de empresas en México (a través del Sistema de Apertura Rápida de Empresas), y observaron efectos muy limitados sobre la reducción de la informalidad y algo mayores, pero de corto plazo, sobre la creación de nuevas empresas, el empleo y los precios. De manera similar, Ronconi y Colina (2011) evaluaron la simplificación del registro laboral y del pago de contribuciones sociales en Argentina (denominados Mi Simplificación y Su Registro, respectivamente), y encontraron también un efecto limitado sobre la formalización de los trabajadores existentes, aunque algo mayor sobre el registro de nuevos trabajadores. Por el contrario, Pagés (2010) evaluó el esfuerzo combinado de simplificación de trámites y reducción de impuestos en Brasil (a través del proyecto Simples) y halló efectos importantes sobre la formalización de las empresas. A un nivel más macro, Klapper y Love (2010) señalan que, para tener efectos relevantes sobre el crecimiento empresarial, las reformas del clima de negocios tienen que reducir casi a la mitad el número y el costo de los procedimientos de registro de empresas y obtención de permisos.

Con respecto a la regulación de la salida del mercado, los resultados de Giné y Love (2006) son más alentadores. Estos autores encontraron que la reforma de la ley de quiebras en Colombia permitió reducir el costo de reorganizar empresas viables (con una mayor eficiencia en el proceso) y disminuir la liquidación de empresas rentables.

La mejora regulatoria y la simplificación de trámites requieren coordinación entre distintos niveles e instancias del gobierno y están sujetas a fuertes complementariedades con otras reformas institucionales. Por ejemplo, la simplificación de los registros de empresa (y las ventanillas únicas en general) involucra a los niveles local, regional y nacional del gobierno, así como también a otras instancias necesarias para facilitar la firma digital o los registros de propiedad. De la misma manera, la eficacia de las reformas de las leyes de quiebra requiere mejoras complementarias en el funcionamiento de los juzgados

mercantiles y en la formación de los jueces, en los registros de garantías mobiliarias y no mobiliarias, y en la formación de las universidades.

En síntesis, puede afirmarse que los efectos de las medidas de simplificación sobre el crecimiento empresarial (y especialmente sobre la reducción de la informalidad) son limitados, y que las estrategias de reforma deben ser bastante integrales para tener efectos relevantes. Así, reducir los costos de transacción es una condición necesaria pero no suficiente para fomentar el crecimiento del sector privado, especialmente el de las PyME. Más que concentrarse en medidas de simplificación (especialmente de tipo parcial) o puestos en los *rankings*, es necesario mantener una visión completa de la importancia de las instituciones económicas y de las complementariedades inherentes a la reforma institucional.

Mejores mercados financieros

Las limitaciones de acceso al financiamiento constituyen un obstáculo muy grande para el crecimiento de las PyME. Como cuentan con menos información y garantías, estas normalmente acceden a crédito de corto plazo y a tasas elevadas.

La heterogeneidad de las PyME se refleja también en diferentes problemas financieros. Las empresas medianas acceden al sistema bancario sin mayores dificultades para financiar sus operaciones corrientes y de reposición de capital, aunque tienen problemas para financiar ampliaciones de capital, un incremento de la escala de operaciones y la adopción de nuevas tecnologías. En cambio, las empresas pequeñas enfrentan dificultades importantes para poder financiar sus operaciones diarias (descuentos comerciales, factoraje o *leasing*), lo que genera tensiones en los flujos de caja y puede comprometer su supervivencia.

Una infraestructura institucional fundamental para el buen funcionamiento del mercado financiero es aquella que se orienta a resolver las serias asimetrías de información que existen entre las PyME y el sector financiero. Forman parte de esta infraestructura los burós de crédito (en la provisión de un historial crediticio creíble), los marcos regulatorios y los registros de garantías y protección de los acreedores. También son importantes los mecanismos de valoración del riesgo crediticio por parte de la banca. Aunque a menudo estos no distinguen entre empresas de distinto tamaño ni consideran la enorme heterogeneidad de las PyME, existen nuevas técnicas prometedoras basadas en tests psicométricos (similares a los desarrollados por las agencias y departamentos de recursos humanos) para evaluar el riesgo de crédito a través de las habilidades y la ética de los empresarios.[10]

Las evaluaciones de impacto de políticas de desarrollo financiero se han concentrado en programas de microcrédito, cuyos beneficiarios no son tanto las PyME sino las microempresas. Las principales

[10] Como parte de su programa del Mejora del Ambiente Productivo (MAP), que se costea con el Fondo General de España, el BID está financiando experimentos con este método junto al Entreprenuerial Finance Lab en Perú y Argentina.

políticas para mejorar el acceso al crédito por parte de las PyME específicamente consisten en esquemas de garantías, créditos a largo plazo a tasas asequibles, e impulso al desarrollo del mercado de capitales. Aunque se han realizado menos evaluaciones sobre estas políticas, así como sobre programas para el desarrollo del mercado de capitales, el BID ha estado impulsando algunas, con resultados interesantes.

Aivazian, Booth y Cleary (2003), y Ono, Sakai, y Uesugi (2008) evaluaron los sistemas de garantías, y encontraron una reducción de las restricciones de crédito y una mejora en el nivel de inversiones de las empresas beneficiarias. Llisterri (2006) estudió los sistemas de garantía de ocho países de ALC y observó que ha habido un gran crecimiento, de la mano del impulso público recibido, pero también destacó que cumplían un papel más bien residual en el sistema financiero y que se concentraban sólo en empresas muy pequeñas, ya que quedaban afuera las medianas. Por otro lado, Meléndez y Eslava (2009), y Meléndez, Eslava y Maffioli (2011) evaluaron políticas de crédito a largo plazo a tasa subsidiada con técnicas cuasi-experimentales en Colombia y Brasil, respectivamente, y encontraron efectos positivos sobre el crecimiento de las ventas y la productividad de las empresas beneficiarias. Sin embargo, es necesario destacar la importancia del diseño de estas políticas, porque hay que evitar beneficiar a las empresas menos productivas y potencialmente desplazar a las más dinámicas. Para ello, se debe apuntar a fallas en mercados y sectores específicos ligados a cadenas de valor estratégicas cuya mejora puede resultar en significativos saltos de productividad.

Por último, el desarrollo de los mercados de capitales es una política fundamental para el desarrollo y crecimiento de las PyME. El apoyo financiero y regulatorio del Estado resulta clave para resolver problemas de coordinación e impulsar este desarrollo, por ejemplo, a través de la integración de los mercados bursátiles, la creación de mercados alternativos para PyME, o la generación de fondos de capital semilla para PyME gacela. Los mercados de capitales no sólo hacen a la profundidad financiera del país, sino que suelen albergar el desarrollo de nuevos mercados y productos, como los seguros o los derivados, que pueden tener importancia estratégica para la seguridad alimentaria o la promoción del comercio exterior.

Políticas fiscales más amigables

Al definir la política tributaria de un país deben considerarse sus efectos sobre las empresas en general, y sobre las PyME en particular, de modo de lograr el mayor impacto posible en términos de generación de empleos productivos y crecimiento. En general, la recaudación tributaria en ALC es más baja que la de otras regiones del mundo y más baja de lo que debería esperarse dado el nivel de desarrollo de la mayoría de los países.[11] La baja recaudación tributaria no se debe a tasas impositivas bajas. Más bien, refleja bases impositivas acotadas por exenciones, procesos engorrosos para el pago de impuestos y alta evasión.

[11] Argentina y Brasil constituyen excepciones en este sentido.

La evasión fiscal puede llegar a ser un subsidio cuantioso para las empresas de baja productividad (Pagés, 2010). Este subsidio efectivo incide sobre la calidad de los puestos de trabajo que se crean y sobre la productividad agregada.

Una de las políticas más utilizadas para facilitar la formalización de las empresas ha sido la creación de regímenes fiscales especiales para las micro y pequeñas empresas, mediante los cuales se simplifican los procedimientos y se reducen las tasas impositivas para estas compañías. En general, estos regímenes especiales recaudan un porcentaje pequeño de los impuestos totales, que varía entre el 0,1% de la recaudación total en Bolivia y más del 6% en Brasil (Arias, 2009). Aunque estos sistemas han incrementado en algunos países el número de empresas formales, también han incentivado el fenómeno del "enanismo fiscal", o el uso de distintas estrategias por parte de las empresas para permanecer pequeñas y evitar mayores impuestos (Chong, Guillén y Ríos, 2009; McKenzie, 2009; Granda-Carvajal, 2011).[12] En general, las políticas fiscales (o de otro tipo) sin fases de entrada y salida progresivas suelen producir "efectos frontera¨. Por ejemplo, en Corea del Sur este tipo de políticas limitó un gran número de beneficios gubernamentales para las empresas de 300 empleados o menos, en virtud de lo cual hubo un sesgo en la distribución de las empresas según su tamaño, con una alta concentración justo debajo del límite de los 300 empleados.

Las evaluaciones de las políticas fiscales generalmente se concentran en su efecto sobre el crecimiento, la equidad o el bienestar, y son muchas menos las que estudian su efecto sobre la productividad empresarial, especialmente con datos micro. Dicho esto, Galindo y Pombo (2011) encontraron que el impacto de la tasa corporativa sobre el nivel de inversión y la productividad total de los factores (PTF) es más significativo para las empresas medianas y grandes. Por otra parte, Franklin, Carletti y Márquez (2005) destacan que el diseño y la supervisión fiscal de las PyME deben cobrar mayor relevancia y especialización, dadas las distintas capacidades que tienen estas compañías de absorber dichos costos o eludirlos.

Cambio estructural

A diferencia de Asia Oriental y Meridional, en las últimas décadas ALC se ha caracterizado por un patrón de cambio estructural negativo; es decir, la mayoría de los puestos de trabajo se ha generado en los sectores de menor productividad (McMillan y Rodrik, 2011). Así, aunque la productividad de cada sector ha crecido, la productividad de los países y de la región ha caído. Como respuesta a esta situación, las políticas industriales y de desarrollo productivo han cobrado especial relevancia en los últimos años como instrumento para promover el cambio estructural o una asignación de los factores de producción (especialmente el trabajo) a los sectores de mayor productividad. Entre estas políticas se destacan los servicios

[12] También se encuentran efectos similares en las normas de trabajo que se aplican específicamente a las empresas de cierto tamaño (Leonardi y Pica 2006; Abidoye et al., 2008).

de desarrollo empresarial, el apoyo a cadenas de valor y conglomerados (*clusters*), la formación empresarial y laboral, la promoción de las exportaciones, y los estímulos a la investigación y el desarrollo.

Las políticas de desarrollo productivo se han concentrado en las PyME, puesto que las microempresas muchas veces carecen de la escala suficiente para emprender mejoras productivas.[13] La evidencia preliminar de las evaluaciones de impacto de estas políticas apunta a efectos positivos relevantes (véase el anexo 4.1; McKenzie, 2009; López-Acevedo y Hong, 2010). Por ejemplo, Bloom, Draca y Van Reenen (2011) destacan el potencial impacto positivo de los servicios de desarrollo empresarial de consultoría (en logística, operaciones, control de calidad, marketing, finanzas o estrategia) destinados a mejorar las ventas y la productividad de las empresas de un determinado sector. Asimismo, Pietrobelli y Rabelloti (2004), Rodríguez-Clare (2005) y Fujita, Krugman y Venables (1999) encuentran efectos positivos vía externalidades de conocimiento y aprendizaje y efectos de red en los programas de cadenas de valor y conglomerados. Finalmente, diversos estudios muestran el impacto positivo de la formación a nivel de empresa (Bassanini, 2004), la promoción del comercio (Lederman, Olarreaga y Payton, 2006; Álvarez y Crespi, 2000; Volpe, 2010), y los programas de apoyo a la investigación y al desarrollo (González et al., 2010; Benavente y Crespi, 2003).

Una característica común de estos resultados es que en muchos casos los efectos positivos sobre las ventas, las exportaciones o la productividad ocurren en un período de 6 a 10 años, y en algunos casos únicamente a partir de ese período. Además, estos efectos positivos se basan en la combinación de un conjunto de políticas y programas concretos, en cuyo caso se destaca la combinación de servicios financieros con servicios de desarrollo empresarial y de formación. Por último, estas evaluaciones todavía tienen que evolucionar para hacer posible un análisis de costo-beneficio, para lo cual se necesitan mejores metodologías de evaluación de la calidad de las instituciones orientadas al desarrollo productivo y una mejor medición del costo de provisión de los servicios relacionados.

[13] De hecho, las políticas de desarrollo empresarial que se han concentrado en las microempresas muchas veces se han confundido con políticas sociales, con éxito para mantener el empleo, pero no para incrementar ventas ni productividad. Bonilla y Cansino (2011) reflejaron este resultado para el programa de Capital Semilla del Servicio de Cooperación Técnica de Chile (Sercotec).

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE ACTIVIDAD

La ausencia de PyME productivas en la región está relacionada a nivel teórico y empírico con un conjunto de factores de tipo institucional y estructural, y —más específicamente— con el clima de negocios y las políticas financieras y fiscales. Estos factores influyen sobre los incentivos de los empresarios para formalizar y expandir sus actividades productivas. Si bien ninguno por sí solo puede resolver los problemas de la informalidad y la baja productividad, todos pueden coadyuvar, teniendo en cuenta que algunos de estos problemas son más urgentes que otros en cada país.

Como un primer paso para atender de forma integral los retos productivos de un país, se precisa una mayor focalización de las políticas públicas, es decir: por sector y tamaño de empresa. A su vez, como los factores estructurales en gran medida son específicos de cada economía, hace falta una combinación de políticas ad hoc en cada país y región que, no obstante, se alimente del conocimiento de lo que ha funcionado y no ha funcionado en otros lugares.

Las políticas deben tener en cuenta las lecciones que emergen de distintas evaluaciones de impacto (hay que recordar que muchas de ellas no son extrapolables o no tienen *validez externa*) y de la experiencia práctica. Además, si bien se necesitan más y mejores evaluaciones y un monitoreo de las políticas, también se requiere avanzar en análisis de costo-beneficio o de costo-efectividad, elementos complementarios clave para escoger entre distintas alternativas de acción.

Existe una gran necesidad de información para afrontar el futuro de las políticas productivas para las PyME en la región. La información sobre las limitaciones de acceso al financiamiento por parte de estas PyME o los datos bajo definiciones homogéneas de PyME entre países similares podrían ayudar enormemente a generar conocimientos más específicos sobre los obstáculos que enfrentan estas compañías según sectores, tamaños y regiones. Este sería un importante paso para analizar con mayor rigor el mercado de las PyME y generar mejores recomendaciones de política.

BIBLIOGRAFÍA

Abidoye, B. et al. 2008. "Firing Cost and Firm Size: A Study of Sri Lanka's Severance Pay System". Documento de trabajo Nro. 08014. Ames, IA: Iowa State University.

Aivazian, V., L. Booth y S. Cleary. 2003. "Do Emerging Market Firms Follow Different Dividend Policies from US Firms?" *Journal of Financial Research*, 26, 371–387.

Álvarez, R. y G. Crespi, G. 2000. "Exporter Performance and Promotion Instruments: Chilean Empirical Evidence". *Estudios de economía*, Vol 27 (2). Santiago de Chile: Universidad de Chile.

Arias, L. A. 2009. *Regímenes simplificados para pequeños contribuyentes*. Documento inédito. Washington, D.C.: BID.

Bassanini, A. 2004. "Policies to Increase Workers Skills". Documento de trabajo halshs-00185925, HAL.

Benavente, J. M., y G. Crespi. 2003. "The Impact of an Associative Strategy (the PROFO Program) on Small and Medium Enterprises in Chile". Serie de documentos de trabajo electrónico de SPRU Nro. 88. Brighton, Reino Unido: University of Sussex, SPRU - Science and Technology Policy Research.

Bennett, J. y S. Estrin. 2007. "Informality as a Stepping Stone: Entrepreneurial Entry in a Developing Economy". Documento de discusión de IZA 2950. Ginebra: Institute for the Study of Labor (IZA).

Bloom, N., M. Draca y J. Van Reenen. 2011. "Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity," Documento de trabajo de NBER Nro. 16717. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Bonilla, C. y C. Cansino. 2011. "El impacto del programa de capital semilla del Sercotec en Chile". Documento de trabajo del BID Nro. 279. Washington, D.C.: BID.

Bruhn, M. 2008. "License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico". Documento de trabajo de investigación de políticas Nro. 4528. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Cãtao, L., C. Pagés, C. y M. F. Rosales. 2009. "Financial Dependence, Formal Credit and Informal Jobs. New Evidence from Brazilian Household Data". Serie de documentos de trabajo del BID Nro. IDB-WP-118. Washington, D.C.: BID. Disponible en http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubIDB-WP-118.pdf.

CFI (Corporación Financiera Internacional). 2010. *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Chong, A., J. Guillén y V. Ríos. 2009. "Taxes and Firm Size". Documento inédito. Washington, D.C.: BID.

Daude, Christian y Eduardo Fernández Arias. 2010. "On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America". Serie de documentos de trabajo del BID Nro. IDB-WP-155. Washington, D.C.: BID. Disponible en http://www.iadb.org/document.cfm?id=35077628.

Farrell, D. 2004. "The Hidden Dangers of the Informal Economy". *McKinsey Quarterly*, Nro. 3.

Franklin, A., E. Carletti y R. Márquez. 2005. "Credit Market Competition and Capital Regulation". Serie de documentos de trabajo de CFS 2005/23. Francfort: Center for Financial Studies.

Fujita, M., P. Krugman y A. Venables. 1999. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.

Galiani, S. y F. Weinschelbaum. 2011. "Modeling Informality Formally: Households and Firms". *Economic Enquiry*, septiembre.

Galindo, A. y C. Pombo. 2011 "Corporate Taxation, Investment and Productivity: A Firm Level Estimation". *Journal of Accounting and Taxation* Vol 5 (7), 158–161.

González, Mario, Alessandro Maffioli, Lina Salazar y Paul Winters. 2010. "Assessing the Effectiveness of Agricultural Interventions". Documento de trabajo de SPD Nro. 1001. Washington, D.C.: BID.

Giné, X. e I. Love. 2006. "Do Reorganization Costs Matter for Efficiency ? Evidence from a Bankruptcy Reform in Colombia". Documento de trabajo de investigación de políticas 3970. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Granda-Carvajal, C. 2011. "Macroeconomic Implications of the Underground Sector: Challenging the Double Business Cycle Approach." Documento de trabajo 2011–14. Storrs, CT: University of Connecticut.

Hsieh, Chang-Tai y Peter Klenow. 2007. "Misallocation and Manufacturing TFP in China and India". Documentos de discusión 07–006. Stanford, CA: Stanford Instititute for Economic Policy Research.

Jones. C. 2008. "Comments on La Porta and Shleifer's The Unofficial Economy and Economic Development". Artículo preparado para la conferencia Brookings Papers on Economic Activity, septiembre, 11–12.

Kaplan, D., E. Piedra, y E. Seira. 2007. "Are Burdensome Registration Procedures an Important Barrier on Firm Creation? Evidence from Mexico". Documento de discusión del ITAM 07–01. México, D.F.: Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

Klapper, Leora e I. Love. 2010. "The Impact of the Financial Crisis on New Firm Registration". Documento de trabajo de investigación de políticas Nro. 5444. Washington, D.C.: Banco Mundial.

KPMG. 2009. "KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2009". Ginebra: KPMG.

Lederman, D., M. Olarreaga y L. Payton. 2006. "Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't". Documento de trabajo de investigación de políticas Nro. 4044. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Leonardi, M. y G. Pica. 2006. "Effects of Employment Protection on Wages: a Regression Discontinuity Approach". Salerno: Universidad de Salerno.

Levy, S. 2008. "Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality and Economic Growth in Mexico". Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Llisterri, J. 2006. "Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la MIPyME". Washington, D.C.: BID.

López-Acevedo, Gladys y Tan W. Hong. 2010. *Impact Evaluation of SME Programs in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Lora, E. 2010a. "High Business Inequality, Very Low Productivity". *EconMonitor*. 25 de marzo.

———. 2010b. "Productivity Is a Question of Credit". *EconMonitor*, 24 de marzo.

Lucas, Jr., R. E. 1978. "On the Size Distribution of Business Firms". *Bell Journal of Economics*, 2, 508–523.

McKenzie. 2009. "Impact Assessments in Finance and Private Sector Development: What Have We Learned and What Should We Learn?". *World Bank Research Observer*.

McMillan, M. y D. Rodrik. 2011. "Globalization, Structural Change and Productivity Growth". Documento de trabajo de NBER Nro. 17143. Cambridge, MA: NBER.

Meléndez, A. y M. Eslava. 2009. "Politics, Policies and the Dynamics of Aggregate Productivity in Colombia". Serie de documentos de trabajo No. IDB-WP-101. Washington, D.C.: BID.

Meléndez, A., M. Eslava y A. Maffioli. 2011. "Government-owned Banks and Access to Credit: Micro Evidence from Colombia". Washington, D.C.: BID.

Ono, Arito, Koji Sakai e Iichiro Uesugi. 2008. "The Effects of Collateral on SME Performance in Japan". Documento de discussion de PIE/CIS Nro. 401. Tokio: Center for Intergenerational Studies, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University.

Pagés, Carmen (ed.). 2010. *La era de la productividad: cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Serie Desarrollo en las Américas (DIA). Washington, D.C.: BID.

Perry, Guillermo (ed.). 2008. "Informality Exit and Exclusion". Washington, D.C.: Banco Mundial.

Pietrobelli, C. y R. Rabellotti. 2004. "Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America: The Role of Policies". Serie de mejores prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible del BID, documento MSM-124. Washington, D.C.: BID.

Rauch, J. 1991. "Productivity Gains From Geographic Concentration of Human Capital: Evidence From the Cities". Documento de trabajo de NBER Nro. 3905. Cambridge, MA: NBER.

Rodríguez-Clare, A. 2005. "Coordination Failures, Clusters and Microeconomic Interventions". Documento de trabajo de la Red de Centros de Investigación de América Latina y el Caribe Nro. 544. Washington, D.C.: BID.

Ronconi, Lucas y J. Colina. 2011. "Simplificación del registro laboral en Argentina: logros obtenidos y problemas pendientes". Documento de trabajo No. IDB-WP-277. Washington, D.C.: BID.

Schneider, Friedrich. 2008. "The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003". IZA DP Nro. 1431. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).

Schneider, Friedrich, Andreas Buehn y Claudio E. Montenegro, 2010. "Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007". Policy Research Working Paper 5356. Washington, D.C.: Banco Mundial. Disponible en. *http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/10/14/000158349_20101014160704/Rendered/PDF/WPS5356.pdf*.

Volpe, Christian V. 2010. *Odyssey in International Markets: An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: BID.

Zenou, Yves. 2008. "Social Interactions and Labor Market Outcomes in Cities". Documentos de discusión de IZA Nro. 3283. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).

ANEXO 4.1: INDICADORES Y FUENTES

PIB PER CÁPITA (DÓLARES CONSTANTES DE 2000)

PIB per cápita: producto interno bruto (PIB) dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor bruto agregado por todos los productores residentes en la economía, además de los impuestos sobre los productos, menos cualquier subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin efectuar deducciones por depreciación de activos fabricados o por el agotamiento y la degradación de los recursos naturales. Los datos están en dólares constantes de EE.UU.

Fuente: *Indicadores del desarrollo mundial* (Banco Mundial), *http://datos.bancomundial.org/.*

CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB PER CÁPITA (PORCENTAJE)

Tasa de crecimiento anual del PIB per cápita en moneda local constante.

Fuente: *Indicadores del desarrollo mundial* (Banco Mundial), *http://datos.bancomundial.org/.*

ÍNDICE DE POBREZA. UMBRAL: US$2 AL DÍA (PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN)

Porcentaje de la población que vive con menos de US$2 al día a precios internacionales de 2005. Como resultado de las revisiones de tipos de cambio según la paridad del poder adquisitivo (PPA), las tasas de pobreza para los países individuales no pueden compararse con las tasas de pobreza de ediciones anteriores.

Fuente: *Indicadores del desarrollo mundial* (Banco Mundial)*, http://datos.bancomundial.org/.*

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO (PORCENTAJE DEL PIB)

El crédito interno al sector privado se refiere a los recursos financieros proporcionados al sector privado, por ejemplo, a través de préstamos, compras de valores no participativos, y los créditos comerciales y otras cuentas a cobrar, que establecen una solicitud de devolución. Para algunos países, estas demandas incluyen el crédito a las empresas públicas.

Fuente: FMI, *http://www.imf.org/external/data.htm.*

INGRESOS FISCALES (PORCENTAJE DEL PIB)

Los ingresos tributarios se refieren a las transferencias obligatorias al gobierno central para fines públicos. Ciertas transferencias obligatorias, como multas, sanciones y muchas de las contribuciones a la seguridad social, están excluidas. Los reembolsos y las correcciones de los ingresos fiscales recopilados erróneamente se consideran como ingresos negativos.

Fuente: FMI, *http://www.imf.org/external/data.htm.*

TASA DE INTERÉS REAL (PORCENTAJE)

Tipo de interés de los préstamos ajustado por inflación, según el deflactor del PIB.

Fuente: *Indicadores del desarrollo mundial* (Banco Mundial), *http://datos.bancomundial.org/.*

PRODUCTIVIDAD LABORAL REAL

PIB real por trabajador (Las peyres, tasas de crecimiento de absorción interna).

Fuente: Penn World Tables, *http://pwt.econ.upenn.edu.*

MIPYME POR CADA 1.000 HABITANTES

Número de MIPyME participantes en la economía por cada 1.000 habitantes.

Fuente: CFI, *http://www.ifc.org/msmecountryindicators.*

PYME POR CADA 1.000 HABITANTES

Número de PyME participantes en la economía por cada 1.000 habitantes.

Fuente: CFI, *http://www.ifc.org/msmecountryindicators.*

NÚMERO DE MICROEMPRESAS

Fuente: CFI, *http://www.ifc.org/msmecountryindicators.*

NÚMERO DE PYME

Fuente: CFI, *http://www.ifc.org/msmecountryindicators.*

NÚMERO TOTAL DE MIPYME

Fuente: CFI, *http://www.ifc.org/msmecountryindicators.*

ECONOMÍA INFORMAL (PORCENTAJE DEL PIB)

Fuente: Schneider, Buehn y Montenegro (2010). Disponible en: *http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/10/14/000158349_20101014160704/Rendered/PDF/WPS5356.pdf.*

PORCENTAJE DE EMPRESAS REGISTRADAS FORMALMENTE AL INICIO DE SUS OPERACIONES EN EL PAÍS

Fuente: Base de datos de *Enterprise Surveys*, *http://www.enterprisesurveys.org.*

ÍNDICE DEL CLIMA DE NEGOCIOS

Las economías se clasifican por su facilidad de hacer negocios, de 1 (más fácil) a 183 (más difícil). Una buena (baja) puntuación en el índice de facilidad para hacer negocios significa que el ambiente regulatorio es favorable para la actividad empresarial. Este índice corresponde al promedio de las clasificaciones percentiles de un país en 10 temas, constituidos por una serie de indicadores, y con la asignación de la misma ponderación para cada tema. El *ranking* de 2009 se encuentra en "Doing Business 2010: reformar en tiempos difíciles", que abarca el período comprendido entre junio de 2008 y mayo de 2009.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://espanol.doingbusiness.org/data/.*

NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS PARA ABRIR UN NEGOCIO

Este número tiene en cuenta todos los procedimientos necesarios para que una empresa comercial o industrial opere legalmente, incluidas todas las interacciones para obtener permisos y licencias, y completar todas las inscripciones, verificaciones y notificaciones de inicio de operaciones. Los datos corresponden a sociedades de responsabilidad limitada con ciertas características estándares, con el fin de facilitar las comparaciones entre las economías.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.doingbusiness.org/data/.*

TIEMPO NECESARIO PARA ABRIR UN NEGOCIO (DÍAS)

La medición captura la duración promedio que los abogados expertos en constitución de sociedades estiman necesaria para completar los procedimientos que se requieren, con un seguimiento mínimo ante los organismos públicos y sin la realización de pagos extraordinarios. Se asume que el tiempo mínimo requerido para cada procedimiento es de un día, y que aunque haya procedimientos que pueden realizarse simultáneamente, estos no pueden comenzar en el mismo día. El tiempo se cuenta en días calendario.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.doingbusiness.org/data/.*

COSTO DE INICIAR UN NEGOCIO (PORCENTAJE DEL INGRESO PER CÁPITA)

El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Abarca las tarifas oficiales y los honorarios por servicios legales o profesionales si la ley los exige. Se incluyen las tarifas para la adquisición y legalización de los libros societarios si dichas operaciones son exigidas por la ley.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.doingbusiness.org/data/.*

NÚMERO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES PAGADOS POR UNA EMPRESA AL AÑO

El indicador de pago de impuestos mide el número total de impuestos y contribuciones pagados, el método de pago, la frecuencia de pago, la frecuencia de presentación de declaraciones y el número de organismos intervinientes en este caso estandarizado durante el segundo año de actividad de la sociedad.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.doingbusiness.org/data/.*

TIEMPO PARA PREPARAR Y PAGAR IMPUESTOS (HORAS)

Este indicador registra el número de horas (por año) que una empresa de tamaño medio necesita para preparar, presentar y pagar (o retener) tres tipos principales de impuestos: impuesto sobre la renta, impuesto sobre las ventas o valor agregado e impuestos laborales, incluidos los impuestos sobre la nómina y las contribuciones a la seguridad social. Para que los datos sean comparables entre países, se utilizan varias hipótesis acerca de la empresa y los impuestos en un caso de estudio estándar.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.doingbusiness.org/data/.*

TASA DE IMPUESTO TOTAL (PORCENTAJE DEL BENEFICIO)

La tasa de impuesto total mide la totalidad de impuestos y contribuciones obligatorias que debe abonar una empresa durante su segundo año de actividad después de contabilizar las deducciones y exenciones aplicables, expresada como una porción de los beneficios comerciales. Se excluyen los impuestos retenidos (como el impuesto sobre los ingresos de las personas) o los que retienen las empresas y luego son remitidos a la agencia tributaria (como el impuesto sobre las ventas, sobre bienes y servicios o sobre el valor agregado). La tasa de impuesto total está diseñada para proporcionar una medida exhaustiva de la carga impositiva a que está sometida una empresa. La metodología para calcular la tasa de impuesto total es coherente a grandes rasgos con el marco de Contribución Total de Impuestos desarrollado por PricewaterhouseCoopers.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.doingbusiness.org/data/.*

NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS NECESARIOS PARA HACER CUMPLIR UN CONTRATO

Este indicador mide el número de procedimientos necesarios para resolver una disputa comercial ante los tribunales correspondientes. Incluye los pasos para presentar la demanda, las fases del procedimiento, la obtención de la sentencia y todos los trámites necesarios para su ejecución. Aquellas fases del procedimiento que tengan lugar simultáneamente con otras, o bien se hallen a su vez subsumidas en otras fases, no se cuentan en el número total de procedimientos. Los datos se recolectan a través de un estudio de los códigos de procedimiento civil y otras regulaciones de tribunales así como también mediante encuestas realizadas a abogados procesalistas locales y jueces.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts.*

TIEMPO NECESARIO PARA HACER CUMPLIR UN CONTRATO (DÍAS)

Este indicador registra la duración promedio de la resolución de una disputa comercial ante los tribunales locales. El tiempo se registra en días calendario, contados desde el momento en que el demandante presenta la demanda en el juzgado hasta el momento del pago. Esto incluye los días en que tiene lugar el juicio y también los períodos de espera entre las diferentes fases. Los datos se recolectan a través de un estudio de los códigos de procedimiento civil y otras regulaciones de Tribunales, así como también mediante encuestas realizadas a abogados procesalistas locales y jueces.

Fuente: Base de datos de *Doing Business*, *http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts.*

ÍNDICE DE INFORMACIÓN SOBRE CRÉDITO (0 = BAJO A 6 = ALTO)

Este índice mide las normas que afectan el alcance, la accesibilidad y la calidad de la información crediticia disponible, ya sea a través de los registros de crédito público o privado. Varía de 0 a 6, y los valores más altos indican una mayor disponibilidad de información crediticia para facilitar las decisiones de préstamo. Una puntuación de 0 indica que el registro no es operativo o que sólo afecta a menos del 0,1% de la población adulta. En el otro extremo de la escala, una puntuación de 6 indica que la normativa garantiza el derecho de los prestatarios para acceder a sus datos en el registro y que la siguiente información puede ser obtenida como parte de un informe: 1) información de crédito tanto positiva como negativa, 2) datos sobre empresas y particulares, 3) datos de los minoristas y empresas de servicios públicos, 4) más de 2 años de datos históricos, y 5) datos sobre los préstamos por debajo del 1% del ingreso per cápita.

Fuente: Base de datos de *Doing Business, http://www.espanol.doingbusiness.org/methodology/getting-credit.*