



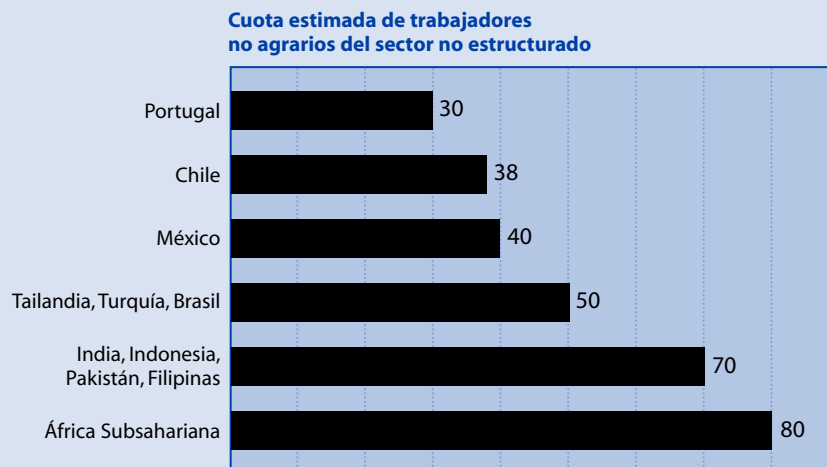
CAPÍTULO 2

LAS RESTRICCIONES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Los países en desarrollo cuentan con abundancia de energía y recursos, y todos los segmentos del sector privado demostraron que pueden responder cuando se potencia su capacidad. El reto consiste en desencadenar el pleno potencial de los empresarios en todo el mundo en desarrollo, independientemente de la renta del país o su estado de desarrollo institucional. Según las investigaciones de la Comisión, el sector privado se enfrenta a tres retos estructurales fundamentales en todos los países en desarrollo, aunque en distinta medida.

- Las microempresas y muchas pequeñas y medianas empresas no operan oficialmente.
- Abundantes empresas pequeñas y medianas encuentran barreras para crecer.
- La falta de presión de la competencia escuda a las grandes empresas contra las fuerzas del mercado y la necesidad de innovar y aumentar su productividad.

FIGURA 2.1 LOS PAÍSES MÁS POBRES SON MÁS PROCLIVES A LA INFORMALIDAD



Fuente: Banco Mundial y Organización Mundial del Trabajo

LA INFORMALIDAD ES LA NORMA ENTRE LAS MICROEMPRESAS

La informalidad brinda algunos beneficios en ciertas coyunturas. Puede servir de sustituto del empleo para los trabajadores con dificultades para conseguir un puesto de trabajo. Por ejemplo, los ciudadanos tailandeses que perdieron su empleo en la crisis de finales de la década de 1990 se ganaban la vida gracias a la venta ambulante informal. En sociedades que limitan la participación de la mujer en la economía, las empresas caseras les facilitan oportunidades de ganar un jornal. Si las leyes, su aplicación y la situación cultural de un país son tan restrictivas que la mayoría de los empresarios ven coartadas sus posibilidades, la economía puede beneficiarse si operan informalmente.

Las dificultades en el acceso a financiación también obligan a los empresarios de los países en desarrollo a dedicarse a actividades de poca entidad. Los empresarios y las empresas que operan oficiosamente no pueden solicitar préstamos a un costo razonable debido a que no cuentan con personalidad jurídica ni poseen legalmente la finca que ocupan. Con frecuencia, sólo

pueden acceder al capital a través de prestamistas ilegales que cobran precios exorbitantes y sólo pueden proporcionarles pequeñas sumas que no bastan para impulsar el crecimiento de una empresa.

El acceso a los procedimientos legales y a sus ventajas por parte de las empresas que operan en el sector no estructurado es muy limitado. Generalmente, la ley defendería el cumplimiento de los contratos y los derechos de propiedad de forma más justa de lo que ocurre fuera de ella. Es esencial para el empresario contar con reglas preestablecidas y mecanismos de solución de controversias para emprender arreglos que, a largo plazo, les permitan innovar, extenderse y crecer. Los pagos adicionales destinados a funcionarios que contribuyen a hacer más previsible el incierto mercado podrían invertirse en operaciones más productivas.

Los regímenes oficiosos que son crueles y arbitrarios al velar por el cumplimiento de la legalidad vigente también limitan la capacidad productiva del empresario. Las prisiones locales para morosos y los castigos de tipo mafioso perjudican el pleno acceso del empresario a recursos humanos esenciales. Según Hernando de

Soto, un tercio de los morosos que obtuvieron crédito de forma oficiosa en Egipto pasaron algún tiempo en cárceles privadas por impago.

Los empresarios que operan en la legalidad se ven discriminados por los subsidios implícitos recibidos por las empresas informales debido a las desigualdades en la aplicación de la ley y los mecanismos defectuosos de protección de la propiedad y los contratos, que distorsionan la competencia. Ambos aspectos desnivelan el campo de juego y coercen el acceso de los empresarios formales a los factores de producción y a los mercados, lo cual los desalienta a la hora de realizar inversiones para incrementar la productividad.

Las empresas informales pueden cobrar más barato debido a que no pagan impuestos ni satisfacen otras reglamentaciones. Las empresas formales más productivas encuentran dificultades para hacerse con cuota de mercado, dado que deben pagar impuestos y otros tributos, y ello aumenta los costos considerablemente. Las empresas más productivas tienen menos posibilidades para desplazar fuera del mercado a las empresas informales menos competitivas. Así, una aplicación precaria de la legalidad permite que sigan existiendo las empresas informales, lo cual impide que las empresas productivas alcancen su plenitud.

Además, los derechos y la protección del trabajador del sector no estructurado dejan mucho que desear en comparación con lo que ocurre en el estructurado, y el consumidor —que sólo puede adquirir bienes de calidad y seguridad dudosas— carece de acceso a la mayor variedad y a los menores precios que pueden encontrarse en los mercados realmente competitivos.

Muchos son los obstáculos para el tránsito a la legalidad. El inconveniente más acuciante es el del costo frente a los beneficios para el empresario individual, que ha de elegir entre operaciones formales e informales.

En la mayor parte de los países en desarrollo, la legalidad resulta costosa. Los actores formales suelen pagar impuestos excesivos, y se produce un círculo vicioso, dado que precisamente pagan tanto porque las pocas empresas legales soportan casi toda la presión fiscal. Registrar un negocio puede llevar mucho tiempo y dinero: en Angola, por ejemplo, se tarda 146 días y más del óctuple de la renta per cápita. Los requisitos legales y gubernamentales son complejos, y el costo, alto. Con la complejidad, aumentan las posibilidades de sobornos y quedan indefensos los actores modestos sin recursos jurídicos.

Los propios empresarios ven pocos incentivos en el sector estructurado. Mientras que las empresas legales en los países desarrollados pueden conseguir capital hipotecando sus activos, esto no suele resultar posible en numerosos países en desarrollo, donde la legislación hipotecaria no es significativa y los bancos se muestran reacios a financiar a actores pequeños. En teoría, la legalidad facilitaría la venta en el extranjero, pero la deficiente infraestructura local y la corrupción en las aduanas limitan las oportunidades. Además, las leyes sobre bancarrota, que amparan a los actores formales en los países desarrollados, no suelen ser eficaces en los países en desarrollo, y exponen así a más riesgos aún a los empresarios formales —dada su mayor visibilidad— que si estos mantuvieran su informalidad.

POCAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS COMPETITIVAS

Las pequeñas y medianas empresas tienden a crear empleo, pues representan el germen para innovar y emprender. Al suministrar entradas y competencia, aumentan la eficiencia y el crecimiento y, por ende, el desarrollo económico.

En efecto, algunas investigaciones recientes indican que el crecimiento económico en los países pobres viene

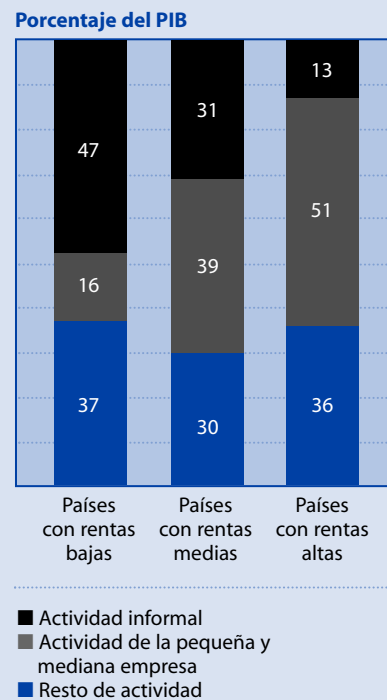
acompañado por un crecimiento superior al proporcional en la cuota del sector de pequeñas y medianas empresas. La cuota de pequeñas y medianas empresas en el empleo y el PIB es de alrededor del 30 y el 17 por ciento respectivamente en los países con rentas bajas, pero de aproximadamente el 60 y el 50 por ciento en los de rentas altas. Así, los países más ricos presentan menos actividad informal y muchas más empresas medianas (figura 2.2).

La realidad en muchos países pobres, especialmente del África Subsahariana, es que el sector de la pequeña y mediana empresa es relativamente marginal en el ecosistema nacional. ¿Por qué las empresas pequeñas y medianas no pueden “ascender” a categorías superiores?

Para que se produzca esta evolución, es imprescindible un campo de juego razonablemente nivelado entre los actores establecidos (normalmente más grandes) y los nuevos (casi siempre más pequeños). Las reglas que limitan la entrada en el mercado y la expansión desaniman a la pequeña y mediana empresa en favor de las grandes empresas ya establecidas. A menudo, las pequeñas y medianas empresas pueden de hecho competir en nichos de mercado, pero las ventajas disfrutadas por los grandes actores establecidos van en detrimento de la competencia del sector de empresas pequeñas y medianas. Sin los razonables costos derivados del acatamiento de las leyes que sólo existen en el régimen más justo de la competencia, las pequeñas y medianas empresas no pueden crecer y aumentar su productividad. Sufren la penalización de unas leyes fiscales ineficaces o arbitrarias, unas reglamentaciones empresariales onerosas y otras limitaciones.

La generalización de la informalidad y la falta de capacitación y financiación también son factores en detrimento del crecimiento de las empresas. Si bien suelen contar con los incentivos de utilizar ideas innovadoras o satisfacer

FIGURA 2.2 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COBRAN MAYOR IMPORTANCIA, DECRECE EL NIVEL DE INFORMALIDAD Y LOS PAÍSES SE ENRIQUECEN



Fuente: Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2003)

un mercado cuya demanda está sin cubrir, las pequeñas y medianas empresas tienen una menor productividad total debido al uso de tecnologías desfasadas o de mano de obra poco capacitada. El costo de los servicios para empresas suele superar el que están en condiciones de pagar las pequeñas y medianas empresas, o bien no viene en proporción con sus necesidades. Las bajas exportaciones efectuadas por las pequeñas y medianas empresas se deben en gran parte al desconocimiento de las normativas de calidad extranjeras.

Tal vez el dato más importante sea el hecho de que las pequeñas y medianas empresas carecen de acceso a financiación y a capital a largo plazo, es decir, a la base sobre la cual levantar una empresa. Los altos riesgos asociados a las

empresas pequeñas y medianas, ya sean reales o subjetivos, existen en ausencia de instrumentos financieros que gestionen y diversifiquen el riesgo. También la banca se enfrenta a costos elevados, o bien no puede obtener información confiable, incluso en los casos en que las pequeñas y medianas empresas son solventes. Son factores que incrementan los tipos de interés y disminuyen el volumen de préstamos, lo cual levanta barreras de precios y cantidad ante el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Éstas deben recurrir a financiación procedente de redes familiares o de amigos, de ganancias ahorradas o de créditos a corto plazo suministrados por otros pequeños compradores o proveedores, en lugar de recibir este servicio de grandes instituciones que faciliten métodos de financiación para fines específicos.

LA AUSENCIA DE PRESIÓN COMPETITIVA SOBRE LAS GRANDES EMPRESAS

Las grandes empresas conforman el corazón de las redes y agrupaciones. Gracias a su tamaño y espectro de actividades comerciales, son la chispa que enciende el ecosistema. Pero, en algunos países en desarrollo, las grandes empresas ya establecidas también pueden coartar las energías e iniciativas emprendedoras. Con demasiada frecuencia, se aprovechan del frágil entorno institucional para levantar barreras anticompetencia y así proteger su posición ventajosa. Mientras que los mercados no estructurados locales pueden funcionar normalmente con escasa reglamentación, los mercados más maduros y complejos precisan de los reglamentos adecuados para un funcionamiento eficaz.

Para crear presiones competitivas en el mercado, también es importante que exista un sector financiero dinámico donde los actores nuevos y los establecidos disfruten de acceso a las finanzas en

una situación de competencia. Sin embargo, las empresas con posición dominante en estos mercados suelen tener poderosos incentivos para ejercer presión y ralentizar el progreso de los gobiernos para mejorar la infraestructura institucional de los mercados.

Tales prácticas perjudican directamente a los pobres a través de precios más altos y productos de peor calidad. Los pobres se beneficiaron enormemente de la apertura de los mercados competitivos en la India a principios de la década de 1990. Hasta ese momento, la población subsidiaba de hecho gran parte del sector privado, que vendía productos de baja calidad a precios altos, merced a los controles en la entrada de competidores nacionales y a los elevados aranceles. A menudo se perpetúan estas políticas anticompetencia como resultado de una curiosa alianza entre los grandes actores establecidos y protegidos, por un lado, y los pobres, por otro, los cuales temen perder sus empleos en los mercados competitivos.

La corrupción, en conjunción con una aplicación débil y arbitraria de las leyes, da cobijo a las empresas ya establecidas a expensas de otras, potencialmente más competitivas. Por ejemplo, las empresas establecidas pueden recibir subsidios, licencias especiales u otros privilegios que protejan su posición y entorpezcan los incentivos para innovar y bajar los precios. Esas empresas pueden acogerse a incentivos perversos para desprenderse de activos o derivar contratos a proveedores poco competitivos pese a la presencia de otros más eficientes. Un macroambiente nacional en malas condiciones fomenta el desperdicio de la búsqueda de rentas y retrasa el crecimiento de empresas competitivas que buscan la productividad.

Estas empresas, por su parte, también pueden bloquear el flujo de capital a la competencia al contribuir a un ambiente que limita el desarrollo financiero. Así, las grandes empresas dominan la mejor parte de los recursos en el seno de un sistema financiero insuficientemente desarrollado.

LOS CIMIENTOS DEL EMPRESARIADO... AÚN SIN CONSTRUIR

La construcción de un sector privado sólido requiere unos firmes cimientos en los macroambientes mundial y nacional, además de una infraestructura física y social y un estado de derecho (figura 2.3).

El macroambiente mundial

Los cimientos del crecimiento en el sector privado comienzan por un macroambiente empresarial que funcione correctamente en todo el mundo y con una economía mundial dinámica que haga los mercados accesibles, además de unas normas de comercio suficientes que habiliten el acceso competitivo a estas oportunidades de mercado. El intercambio abierto de bienes, capital e información, así como la transmisión de tecnología e ideas, sirven a la estimulación del desarrollo del sector privado. Esto tiene lugar por vía de diversos mecanismos, a saber: los mercados abiertos, la inversión extranjera de calidad, la ayuda efectiva al desarrollo y la transmisión eficaz de tecnología y conocimiento. Se necesitan reformas tales como el desmantelamiento de los subsidios agrarios y otras protecciones que obstaculizan tan patentemente el desarrollo del sector privado orientado a las exportaciones en las zonas rurales de los países en desarrollo.

Una economía mundial dinámica precisa de estabilidad internacional, con bienes públicos universales como la paz, los avances científicos, la prevención de enfermedades contagiosas y la protección del medio ambiente. Este patrimonio público, en grandes dosis, disminuye la probabilidad de sacudidas macroeconómicas adversas y el riesgo y la incertidumbre para el sector privado nacional. En estas condiciones, la demanda global es robusta y la oferta correspondiente encuentra salida con facilidad.

Existe un amplio consenso al respecto de que unos mercados abiertos

fomentan el crecimiento económico. Cabe reiterar las ventajas, aunque ya son conocidas. Una política comercial abierta fomenta el crecimiento de la productividad al abrir el sector privado a la competencia. El comercio libre ayuda a los países a asignar sus recursos a las áreas de ventaja comparativa más productivas. Las importaciones más baratas elevan el nivel de vida nacional y permiten usar los factores de producción de menor costo, al producir el sector privado para clientes nacionales o extranjeros. En un régimen de estas características, bajan las barreras arancelarias y no arancelarias, y se abre el mercado.

El macroambiente nacional

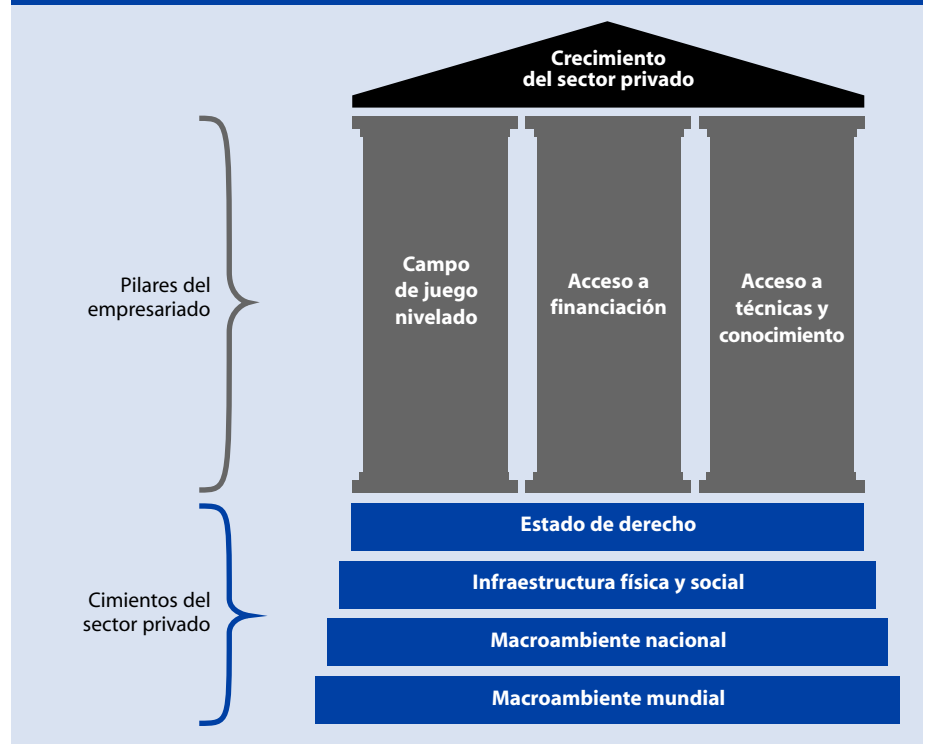
Los elementos cardinales de un macroambiente nacional robusto para los negocios son la paz, la estabilidad política, una buena gobernabilidad con políticas previsible, la transparencia, la rendición de cuentas y las políticas macroeconómicas sensatas. Para los negocios, los conflictos —ya sean internos o externos— incrementan los costos y la incertidumbre, frustrando así las inversiones nacionales y extranjeras. Lo que es peor, los conflictos impiden el desarrollo del sector privado, dado que suelen conllevar la trágica destrucción de capital humano, el desvío de los escasos fondos públicos, la devastación de la tierra, la apropiación de los recursos naturales y la eliminación del acceso al mercado.

La infraestructura física y social

La infraestructura física y social de un país comprende las carreteras, la energía, los puertos, el agua y las telecomunicaciones, además de la educación y sanidad básicas. La construcción de estos servicios básicos reporta un doble beneficio: mejora directamente las vidas de los pobres y propicia el crecimiento de las empresas.

Se calcula que sólo debido a la ineficacia técnica en las carreteras, vías férreas, energía y agua se perdieron 55.000 millones de dólares anuales a principios de la década de 1990, cantidad equivalente al 1 por ciento del PIB de los países en

FIGURA 2.3 LOS CIMIENTOS DEL SECTOR PRIVADO Y LOS PILARES DEL EMPRESARIADO



desarrollo, o al doble del presupuesto anual para financiar infraestructura en el mundo en desarrollo. Estas pérdidas afectan a empresas de todos los tamaños, y a las personas, especialmente las más pobres. Las vías en mal estado pueden apartar a los pequeños productores de los mercados regionales, y mermar los suministros críticos de los grandes productores.

Una infraestructura bien mantenida mejora el comercio al acelerar el transporte de bienes y materias primas, sustentar la producción de alto consumo energético y al agilizar el acceso a la información y la comunicación puntualmente. A menudo, una infraestructura física deficiente no deja lugar para la actividad empresarial.

En los últimos años cobró especial importancia la conexión mediante redes de comunicaciones y tecnologías de la información, que permitió derribar algunas de las barreras que aquejaban a una infraestructura física insuficiente. Evidentemente, el acceso eficaz a la

información es una parte trascendental de la infraestructura básica que las economías modernas necesitan.

El mantenimiento de una infraestructura física de alta calidad es en gran parte, pero no exclusivamente, una cuestión de inversión de capital. También tienen su peso una contratación eficiente, las licitaciones abiertas, la credibilidad de las autoridades reguladoras y la capacidad administrativa privada y pública.

Los estudios que demuestran los beneficios sociales y privados de la inversión en educación y sanidad destacan su tremenda eficacia. Un grado alto de inversión en capital humano, especialmente en educación y sanidad, es la base del crecimiento del sector privado. Una mano de obra con salud y cultura es una mano de obra productiva. Sólo hay que mirar hacia los países aquejados por enfermedades o problemas de salud para apreciar los nocivos efectos de una infraestructura sanitaria insuficiente o mal financiada

en economías antaño productivas.

Las empresas privadas se benefician de las inversiones en educación, desde la primaria hasta la universitaria, desde la universal hasta la especializada. El garantizar que la educación se adapta a la mano de obra futura es crucial para una infraestructura educativa eficaz. La educación de las mujeres tiene efectos especialmente positivos en sus ganancias futuras y en las de la propia sociedad.

Las inversiones en sanidad y educación implican al sector público y al privado, y, en contra de lo que se cree, gran parte de la educación y la sanidad en los países en desarrollo proviene de iniciativas privadas. En algunos sistemas, entre el 70 y el 80 por ciento de los gastos en sanidad están a cargo de actores privados. Con frecuencia, aunque no siempre, la participación privada se debe a la insuficiente inversión por parte del gobierno. Ya sea pública o privada, la infraestructura social impulsa la formación del capital humano y construye así el tercer pilar del desarrollo del sector privado.

El estado de derecho

El estado de derecho existe cuando el gobierno toma unas decisiones en función de leyes escritas que todo ciudadano debe acatar. Las leyes se aplican de forma congruente y son administradas por una burocracia profesional y adjudicadas por un sistema judicial justo y transparente. En casi todos los casos, los tribunales aducen motivos para sus dictámenes con arreglo al derecho mediante algún procedimiento estipulado.

Los distintos países pueden adoptar diferentes ordenamientos jurídicos de variadas culturas políticas y sociales, pero se reconoce internacionalmente que la administración y las garantías de cumplimiento justas de un código ecuaníme constituyen un principio esencial del estado de derecho.

Ambos elementos tienen peso: la ley y su administración.

Las leyes conforman una capa intrínseca de los cimientos de un sector privado pujante. Sin un marco legal transparente ni una administración y un sistema judicial justos, no pueden funcionar según lo previsto —pueden incluso ser perjudiciales— otros intentos de potenciar el desarrollo del sector privado. Los gobiernos locales deben establecer unas reglas del juego que disminuyan los costos de las transacciones haciéndolos previsibles y aplicables. El ordenamiento jurídico y la administración influyen en la realización de las transacciones y en el modo en que se efectúan.

El estado de derecho se manifiesta en el sector privado con leyes que regulan el comercio, las aduanas y los contratos, entre otras cosas. Es esencial que la asignación y protección de los derechos de propiedad limiten el comportamiento del sector privado. Los ordenamientos confusos y contradictorios dificultan los negocios formales e incentivan la informalidad de las empresas. Una legislación deficiente es el bastión de la oligarquía y las empresas corruptas frente a las fuerzas competitivas, a menudo a costa de la pequeña y mediana empresa. El amiguismo entre la empresa y el regulador va en detrimento de la competencia abierta del libre mercado, y los pobres suelen ser las primeras víctimas de este descontrol.

Pese a que existan códigos escritos, el ordenamiento jurídico de numerosos países en desarrollo funciona de forma oficiosa. En el tránsito de los regímenes oficiosos hacia los oficiales, son muchos los países cuyos sistemas nuevo y antiguo coexisten, a menudo en conflicto. El que pierde es siempre el nuevo régimen formal, que se pone en práctica de forma superficial e ineficaz. Según una estimación, hasta un 80 por ciento de los problemas jurídicos que aquejan a los pobres se tratan a través de regímenes oficiosos o conforme a los usos y costumbres.

La corrupción y la incertidumbre acerca del cumplimiento de las leyes suelen

ser culpables del alto costo de su acatamiento. La burocracia, el trabajo atrasado, las decisiones arbitrarias y otros requisitos onerosos y prácticas ineficientes entorpecen la actividad privada. La arbitrariedad y la corrupción en el cumplimiento de las leyes pervierten su naturaleza, en principio benévola y protectora de las leyes para la seguridad del trabajador, el medio ambiente y el consumidor. Y las prácticas corruptas distorsionan los precios y los mercados, y frenan así a una competencia libre y justa.

Según los cálculos del Banco Mundial, la corrupción puede mermar la tasa de crecimiento de un país entre un 0,5 y un 1 por ciento al año. Con pocas excepciones, el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparency International casi sigue un orden estricto de nivel de renta: los países más pobres aparecen como los más corruptos en casi todos los casos, aunque recientemente emergieron pruebas de que la corrupción no está únicamente ligada a este aspecto.

LOS TRES PILARES DEL EMPRESARIADO... HABITUALMENTE AUSENTES

Incluso en los casos en que se cuenta con sólidos cimientos macroeconómicos e institucionales, son imprescindibles otros tres factores para que el empresariado y el sector privado prosperen en una economía: un campo de juego nivelado, el acceso a las finanzas, y los conocimientos y la capacitación.

Un campo de juego nivelado con reglas justas aplicadas con equidad

Tal vez el requisito más imprescindible para que florezcan el sector privado y el empresariado sea el de un campo de juego nivelado para que las empresas compitan en el mercado nacional. Este campo de juego sólo puede existir en virtud de unas reglas y unos mecanismos habilitados para su cumplimiento en condiciones justas, confiables y eficaces. Las reglas previsibles garantizan el

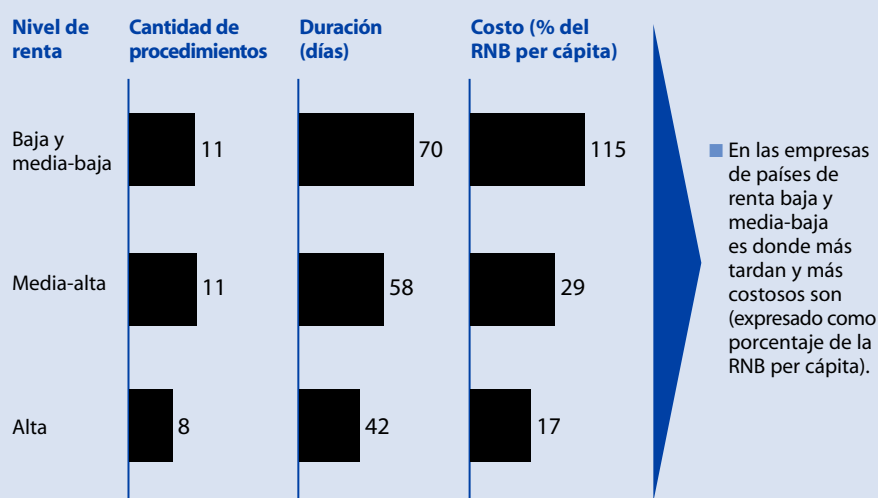
acceso libre de los empresarios a los mercados y la actividad empresarial eficiente, y la confianza básica en el sistema fomenta esta actividad y atrae a profesionales talentosos (locales, extranjeros y emigrantes), que acuden con ánimo emprendedor.

Una reglamentación satisfactoria es imprescindible para crear un campo de juego nivelado, así como la efectividad de su aplicación lo es para la economía de mercado. Las reglas, si son excesivamente complejas y no se aplican correctamente, pueden tornarse barreras considerables para las empresas y frenar su crecimiento. Nos referimos a las reglas de entrada, de operación, de mercado y de salida.

Las reglas de entrada: los excesivos requisitos de procedimiento para el registro de empresas y la obtención de licencias elevan el costo de entrada en el sector estructurado y desnivelan el campo de juego en muchos países en desarrollo (figura 2.4). Por ejemplo, en el estudio *Cost of Doing Business* (el costo de hacer negocios) del Banco Mundial se estima que la entrada en el mercado cuesta 5.531 \$ en Angola (el 838 por ciento de la renta per cápita) y unos 28 \$ en Nueva Zelanda (mucho menos del 1 por ciento de la renta per cápita). Las engorrosas reglas de entrada están íntimamente ligadas a la baja productividad. Al catalogar países en función de su facilidad para iniciar una empresa, el primer cuartil presenta una productividad de aproximadamente 40 \$ por trabajador, casi el doble que la del cuarto cuartil. Los prolongados procesos de registro están estrechamente relacionados con los niveles altos de corrupción.

Las reglas de operación: los requisitos de publicación de información pueden ejercer un efecto positivo en la industria y el ambiente empresarial al facilitarles a clientes e inversores la información que necesitan para decidir los productos que adquieren y cómo distribuyen el capital. Las reglas del mercado laboral son fundamentales para escudar al empleado de la explotación, pero en muchos países en desarrollo son demasiado complejas, más que en los

FIGURA 2.4 LAS EMPRESAS DE PAÍSES CON RENTAS BAJAS SOPORTAN MUCHA MÁS CARGA A LA HORA DE REGISTRARSE



Nota: Los países con renta baja y media-baja tenían un PIB per cápita (paridad adquisitiva) inferior a 2.976 \$ en 2001, los de renta media-alta, de entre 2.976 \$ y 9.205 \$, mientras que el de los de renta alta era superior a 9.205 \$.

Fuente: Banco Mundial (2003a)

países más ricos, sorprendentemente. Para despedir empleados, las empresas de países de renta media y baja se enfrentan a más barreras que sus correlatos en economías desarrolladas. En gran parte de los países en desarrollo, los mecanismos para fomentar el diálogo social, que ayuda a mitigar los efectos del despido y crear redes de seguridad para los pobres, son escasos o inexistentes. Además, las leyes estrictas sobre empleo vienen asociadas a un mayor grado de desempleo para la mujer. Obsérvese, no obstante, que pocas de estas leyes se suelen aplicar, lo cual refuerza la defensa de unas reglas más sencillas pero cuyo cumplimiento se garantice. Las estructuras y leyes fiscales complejas también imponen altos costos que recaen más en las pequeñas y medianas empresas que en las grandes, que pueden permitirse el costo de los asesores fiscales.

Las reglas de crédito: en muchos países se carece de leyes para compartir información sobre créditos, lo cual prácticamente impide a los acreedores comprobar cuán endeudado se halla un cliente potencial. Además, los

acreedores disfrutaban de escasa protección en casos de mora, lo que disminuye considerablemente sus incentivos para asumir los riesgos asociados a los préstamos a pequeñas y medianas empresas.

Las reglas fiscales: los impuestos altos y una administración fiscal compleja disponen una traba importante para las pequeñas y medianas empresas, y pueden conducir las al sector no estructurado cuando la presión fiscal se hace excesiva.

Una economía informal de gran tamaño puede hacer que disminuyan los ingresos públicos y suban los impuestos para las empresas que operan en el sector estructurado, y esto supone un incentivo adicional para alejarse de dicho sector. Por ejemplo, en Brasil, la economía informal aumentó al subir los ingresos por impuestos de un 24 % del PIB en 1991 a un 29 % en 1999.

Las reglas de mercado: las barreras en el mercado del suelo son muy altas en

numerosos países. Por ejemplo, adquirir suelo “informal” y obtener su escritura en Filipinas lleva unos 168 pasos que implican la participación de 53 organismos públicos y privados durante un período de entre 13 y 25 años. Este arduo proceso desalienta la compra formal de suelo e imposibilita utilizarlo como garantía para obtener un crédito, que es una de las principales fuentes de capital en los países desarrollados.

Las barreras del mercado a los productos con frecuencia deterioran el crecimiento, y los subsidios y aranceles del mundo desarrollado son los mayores culpables. Pero también muchos países en desarrollo establecen barreras a la entrada, por ejemplo, al prohibir a las empresas pequeñas que distribuyan energía en zonas rurales, incluso cuando los monopolios estatales no prestan servicio a dichas zonas.

Las restricciones en el precio también pueden enrarecer el ambiente de los negocios. Por ejemplo, ciertos gobiernos establecieron precios excesivos para los servicios de telefonía fija nacional e internacional. El resultado era que los monopolios de telecomunicaciones que operaban en esas condiciones obtenían pingües beneficios, pero su capital y productividad eran bajos. Los altos precios ofrecían pocos incentivos a los actores de las telecomunicaciones para emplear sus recursos de forma más eficiente.

Las reglas de salida: unas leyes y protecciones insuficientes para situaciones de bancarrota pueden crear obstáculos adicionales a la financiación de las empresas. Las mejores leyes de insolvencia tienden a ir acompañadas de préstamos más numerosos y baratos.

La aplicación deficiente por parte de las instituciones oficiales les permite a las empresas evitar algunas o todas ellas, de forma que algunas obtienen ventaja. Las instituciones oficiales se desmoronan cuando los funcionarios

carecen de capacitación o voluntad para desempeñar sus labores de supervisión. Los funcionarios del gobierno pueden no estar dispuestos a aplicar la ley debido a que no reciben los incentivos apropiados de los organismos para los que trabajan. Los organismos pueden no recompensar a los funcionarios por aplicar la ley de forma justa y equitativa, y las organizaciones pueden carecer de transparencia y no supervisar a los funcionarios adecuadamente. Además, los funcionarios del gobierno pueden carecer de la capacitación y los recursos necesarios para aplicar la ley: es frecuente que necesiten más formación o herramientas.

El acceso a la financiación

Mientras la inversión extranjera directa desempeña un papel crucial en el proceso de desarrollo, es imposible que un país progrese sin una inversión nacional basada en el ahorro nacional. Esto hace necesarias unas instituciones financieras nacionales que gestionen eficientemente el riesgo y distribuyan el capital en inversiones productivas. Son copiosos los países en desarrollo con sectores financieros débiles y dominados por el Estado que fracasan al actuar como catalizador del desarrollo. Pero, cuando se realizan auténticas reformas, los beneficios llegan de forma rápida y evidente, pese a que la creación y reestructuración de un eficiente sector financiero nacional es una tarea prolongada.

Las grandes empresas reciben un buen servicio de la banca establecida, y se progresó mucho en microfinanciación en los diez últimos años, con 41 millones de clientes pobres en más de 65 países, pero el progreso en el caso de la financiación de la pequeña y mediana empresa fue, en el mejor de los casos, lento. Y no sólo se trata del dinero en sí. Las pequeñas y medianas empresas representan apuestas arriesgadas y suponen un riesgo de capital, capital cuyas fuentes no resultan de fácil acceso. Así pues, las pequeñas y medianas empresas suelen recurrir

a la clásica financiación mediante endeudamiento. Esto no es fácil, pues pocos empresarios de países en desarrollo cuentan con activos que sirvan de garantía, como ocurre en los países desarrollados. ¿Por qué ocurre esto? Principalmente debido a los derechos de propiedad informales y a la falta de mercados hipotecarios. Los requisitos de garantía funcionan como una pantalla para seleccionar a los prestatarios ricos y aleja a los empresarios con gran potencial para el crecimiento.

La mayoría de los mercados emergentes financian hasta el 90 por ciento de sus inversiones localmente, aunque, en el caso del África Subsahariana, la cifra se acerca al 65 por ciento (y la mayoría de las empresas productivas generan beneficios en la moneda local, de modo que es viable apoyarse en la financiación local). El crédito privado expresado como porcentaje del PIB pasa de un 12 por ciento en países de renta baja a un 25 en los de renta media-baja, un 30 en los de media-alta y un 85 en los de renta alta.

Aquí participa un complejo entramado de factores, y no exclusivamente la ausencia de capital.

- Las reglas y su aplicación suelen constituir un factor fundamental. La mayoría de los países cuenta con unas leyes de propiedad endeblés, lo cual dificulta el uso de activos como garantía. Incluso en los casos en que están bien perfilados los derechos de propiedad, la ejecución de los contratos hipotecarios resulta a menudo inviable, por motivos políticos y judiciales. Además, normalmente escasean las leyes en materia de bancarrota, lo cual incrementa el riesgo para los acreedores y los convence aun más de no invertir en la pequeña y mediana empresa.
- El estado de las instituciones financieras constituye un problema añadido. Las instituciones nacionales pueden operar en condiciones de oligopolio o monopolio, con escasa presión de los accionistas para

entrar en mercados nuevos y más complicados, como el de los préstamos a pequeñas y medianas empresas. Otro factor que contribuye a la ausencia de incentivos es el de los préstamos públicos, que desplazan a los privados.

- Incluso en los casos en que las instituciones financieras sí tienen voluntad de colaborar, no suelen contar con la capacitación necesaria para conceder préstamos a las pequeñas y medianas empresas. Los bancos están acostumbrados a recibir estudios de riesgos en toda regla al trabajar con grandes clientes, pero esto resulta demasiado costoso para las pequeñas y medianas empresas. Al otro extremo del espectro, las instituciones de microfinanciación realizan sus préstamos con análisis muy limitados y confían mayormente en la responsabilidad de las redes sociales. Esto no se adecúa a las pequeñas y medianas empresas, que necesitan cantidades mayores.
- La falta de información confiable sobre créditos inhibe el crecimiento de los préstamos a pequeñas y medianas empresas, por lo general debido a la ausencia de agencias de clasificación crediticia y a que los requisitos de publicación de información no son estrictos, o bien no se aplican.
- Los inversores no cuentan con oportunidades de salida. No existen mercados de capital, o éstos presentan gran falta de liquidez en muchos de los países pobres, lo cual imposibilita las ofertas públicas. Las privadas pueden funcionar, pero la mayoría de los mercados les falta liquidez y hay pocas oportunidades para las transacciones.
- Los empresarios suelen carecer de la capacitación y la voluntad suficientes para recibir capital de riesgo. En cuanto a la capacitación, los conocimientos sobre dirección son limitados; en cuanto a la voluntad, los inversores en capital social privado señalan la renuencia de las pequeñas y medianas empresas a abrir sus libros a extraños en

ambientes donde la doble contabilidad está muy extendida.

El acceso a la capacitación y al conocimiento

Las innovaciones tecnológicas y el tránsito hacia economías basadas en el conocimiento hacen que la inversión en capital humano sea un requisito previo para el crecimiento económico sostenido, indispensable para el inicio, crecimiento y productividad de las empresas. El capital humano puede ser decisivo para el potencial de crecimiento y supervivencia de una empresa, pues contribuye directamente a su productividad, al ser capaz de adoptar innovadoras tecnologías y procesos. La ventaja competitiva de una empresa proviene de su capacidad empresarial, de sus conocimientos técnicos y de dirección, y de la formación y capacitación de sus empleados.

El nivel de formación es muy importante, y la capacitación de los empleados debe actualizarse continuamente a través de formación en el empleo, con objeto de aumentar la productividad de la empresa y su capacidad para absorber nuevas tecnologías. En Costa Rica, Mauricio y Singapur, el sector privado se benefició de un ciclo virtuoso consistente en una formación académica reforzada por la formación en el empleo. Costa Rica es el país que más programas de computadora per cápita exporta en Latinoamérica, lo que convierte a este país en un punto focal de tecnología en la zona, gracias a sus inversiones en educación básica (con uno de los índices de alfabetización más altos) y técnica.

Abundantes países en desarrollo adolecen de un bajo grado de inversión en capital humano, agravada por la emigración de profesionales altamente capacitados. La fuga de cerebros relativa acumulada por zona del mundo en 1990 se estimó en un 15 % para Centroamérica, un 6 % para África, un 5 % para Asia y un 3 % para Sudamérica. La Organización Internacional para las

Migraciones estima que unos 300.000 profesionales procedentes del continente africano viven y trabajan en Europa y Norteamérica. Según algunos estudios, hasta un tercio de los especialistas en investigación y desarrollo del mundo en desarrollo residen en países miembros de la OCDE.

Esta recalcitrante fuga de cerebros enajena a los países en desarrollo de los conocimientos de miles de sus más talentosos profesionales especializados con alta capacitación y conocimientos específicos de los campos científicos, tecnológicos y culturales..., personas que serían decisivas para el crecimiento económico de sus países de origen. La fuga de cerebros merma el capital humano nacional, socava la base tributaria y reduce la clase media con educación, que es un factor estabilizador en muchas sociedades.

La emigración de empresarios emprendedores y talentosos del mundo en desarrollo hacia sociedades más propicias para el empresariado, pone de relieve los obstáculos que encuentran para crear y desarrollar las empresas en sus países de origen. La causa que subyace es un ambiente social inhibitorio que limita la cantidad de empresarios potenciales e impide que los empresarios desplieguen todo su potencial.



Este diagnóstico de la estructura del sector privado y las restricciones a su crecimiento rápido es aplicable en distinto grado a un amplio abanico de países en desarrollo. El equilibrio entre los diversos factores varía según la renta, el desarrollo de las instituciones y la misma composición del propio sector privado. Para luchar contra estas restricciones, serán necesarios programas individualizados según las necesidades de cada país, pero los enfoques subyacentes para los distintos grupos de limitaciones —que se explican a continuación— serán muy semejantes en líneas generales.