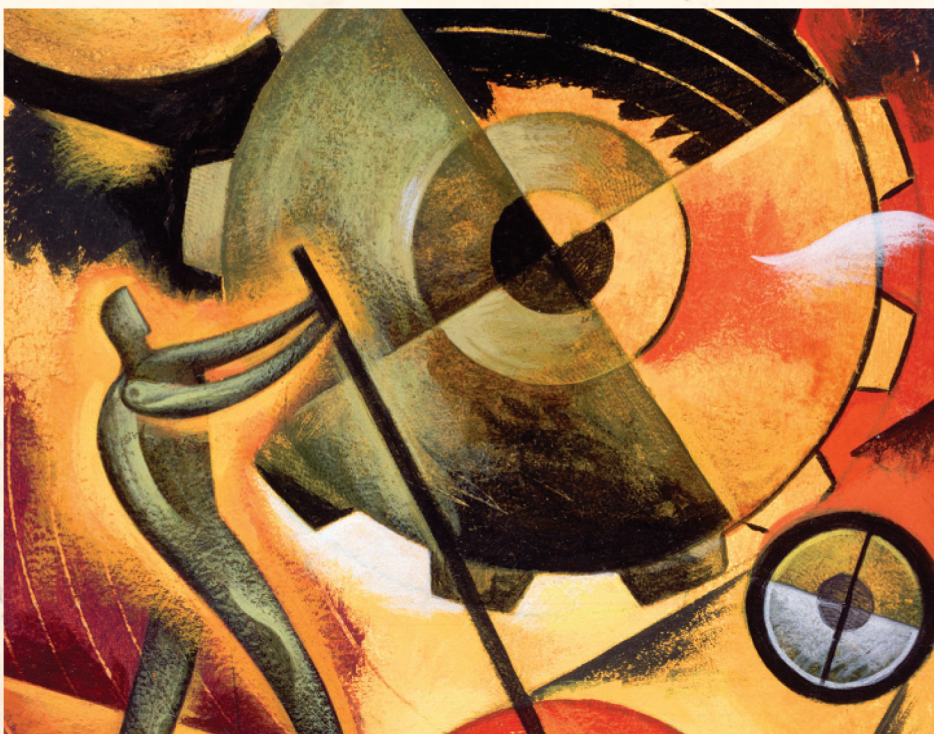


EL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA

MUCHAS EMPRESAS Y POCA INNOVACIÓN



DANIEL LEDERMAN, JULIÁN MESSINA,
SAMUEL PIENKNAGURA, Y JAMELE RIGOLINI



El emprendimiento en América Latina

Muchas empresas y poca innovación

El emprendimiento en América Latina

*Muchas empresas y
poca innovación*

Daniel Lederman, Julián Messina,
Samuel Pienknagura, y Jamele Rigolini



BANCO MUNDIAL
Washington, D.C.

© 2014 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial
1818 H Street NW, Washington DC 20433
Teléfono: 202-473-1000; sitio web: www.bancomundial.org

Reservados algunos derechos.

1 2 3 4 17 16 15 14

Esta obra ha sido realizada por el personal del Banco Mundial con contribuciones externas. Las opiniones, interpretaciones y conclusiones aquí expresadas no necesariamente reflejan aquellas del Banco Mundial, de su Directorio Ejecutivo, ni de los países representados por éste. El Banco Mundial no garantiza la veracidad de los datos presentados en este informe. Las fronteras, colores, las denominaciones y demás datos que aparecen en este documento no implican juicio alguno por parte del Banco Mundial sobre la condición jurídica de ninguno de los territorios, ni la aprobación o aceptación de tales fronteras.

Nada de lo establecido en este documento constituirá o se considerará una limitación o renuncia a los privilegios e inmunidades del Banco Mundial, los cuales se reservan específicamente en su totalidad.

Derechos y autorizaciones



Esta publicación está disponible bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. Bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento, queda permitido copiar, distribuir, transmitir y adaptar esta obra, incluyendo para motivos comerciales, bajo las siguientes condiciones:

Cita de la fuente—La obra debe citarse de la siguiente manera: Lederman, Daniel, Julián Messina, Samuel Pienknagura, y Jamele Rigolini. 2014. *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Washington, DC: Banco Mundial. doi:10.1596/978-1-4648-0284-3. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0 IGO

Traducciones—En caso de traducirse la presente obra, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: *La presente traducción no es obra del Banco Mundial, y no deberá considerarse traducción oficial de dicho organismo. El Banco Mundial no responde por el contenido ni los errores de la traducción.*

Adaptaciones—En caso de adaptarse la presente obra, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: *Este documento es una adaptación de un documento original producido por el Banco Mundial. Las opiniones y posturas expuestas en esta adaptación son responsabilidad exclusiva del autor o autores y no tienen la aprobación del Banco Mundial.*

Contenido de propiedad de terceras personas—El Banco Mundial no es necesariamente propietario de los derechos de todas las partes del contenido de esta obra. Es así que el Banco Mundial no garantiza que el uso de partes de este documento no viola los derechos de autor de terceras personas. Los riesgos asociados a violaciones de los derechos de autor de terceras personas provenientes del uso de este documento recaen en su totalidad en el usuario. En caso de querer reutilizar partes de este documento es responsabilidad del usuario el verificar si dichas partes requieren permisos de los propietarios de los derechos de esas partes, y en caso de así serlo, es su responsabilidad pedir autorización al propietario de los derechos para el uso de dichas partes. Esto incluye, pero no se limitan a, tablas, figuras, o imágenes presentadas en este documento.

Cualquier consulta sobre derechos y licencias deberán ser dirigidas a la siguiente dirección: Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2625; e-mail: pubrights@worldbank.org.

ISBN (paper): 978-1-4648-0284-3

ISBN (electronic): 978-1-4648-0285-0

DOI: 10.1596/978-1-4648-0284-3

Imagen de la cubierta: © Nicholas Wilton/Illustration Source; hace falta permiso para reutilizar los contenidos del informe.

Los datos de la catalogación en la publicación de la Biblioteca del Congreso han sido solicitados.

Índice

<i>Prólogo</i>	<i>xi</i>
<i>Agradecimientos</i>	<i>xiii</i>
<i>Abreviaturas</i>	<i>xiv</i>
1. Resumen	1
El emprendimiento es un motor del crecimiento	1
La intensidad del emprendimiento frente a la debilidad del crecimiento	4
Una región con muchos emprendedores y poca innovación	8
Pocas empresas entran en los mercados de exportación	11
Ni siquiera las grandes corporaciones multinacionales de la región innovan lo suficiente . . .	15
¿Cómo pueden las políticas apoyar a los emprendedores innovadores?	18
Estructura del informe	22
Notas	22
Bibliografía	23
2. El emprendimiento, la entrada y el ciclo vital de las empresas de LAC:	
¿son emprendedoras todas las formas de creación de empresas?	25
Los emprendedores de gama alta, los emprendedores de gama baja y los empleados	27
Marco teórico	29
La creación de empresas en América Latina y el Caribe	42
Más allá de la entrada: las dinámicas empresariales en América Latina y el Caribe	46
¿Qué es lo que obstaculiza el emprendimiento de crecimiento elevado: la cultura, las instituciones o el entorno?	54
Notas	59
Bibliografía	61

3. El emprendimiento de las empresas ya establecidas: ¿qué factores explican su déficit de innovación?	65
¿Qué determina la innovación? Un marco conceptual.	68
¿Cuán innovadoras son las empresas de América Latina y el Caribe?.	72
¿Qué hay detrás de la brecha en innovación?.	78
Notas	96
Bibliografía.	97
4. El emprendimiento exportador	101
La exportación como un acto de emprendimiento transformador	102
La contribución del emprendimiento exportador en el medio plazo	104
Una comparación descriptiva del emprendimiento exportador	109
Una comparación econométrica del emprendimiento exportador	120
Las políticas de promoción de las exportaciones	124
Conclusiones	126
Notas	127
Bibliografía.	128
5. La inversión extranjera directa, las corporaciones multinacionales y la innovación.	131
Las corporaciones multinacionales extranjeras en América Latina y el Caribe.	133
Las multilatinas	142
Conclusiones	147
Notas	148
Bibliografía.	150
6. Hacia un entorno propicio para los emprendedores innovadores	153
¿Cuáles son los elementos de un entorno propicio para los emprendedores innovadores?	154
Notas	163
Bibliografía.	164

Recuadros

2.1	Bases de datos principales utilizadas en el informe.	35
2.2	¿Funcionan los programas de formación para emprendedores?	47
2.3	Una comparación del tamaño de las empresas colombianas por cohortes basada en datos administrativos y en las Encuestas de Empresas.	51
2.4	La importación de emprendedores: Start-Up Chile.	56
3.1	El riesgo, las leyes, la macroeconomía y la brecha en innovación de América Latina y el Caribe.	70
3.2	La gestión importa: cómo las buenas prácticas pueden aumentar la productividad en América Latina y el Caribe.	75
3.3	Lo que se debe y no se debe hacer en los ecosistemas emprendedores	95
5.1	¿Puede una ballena saltar en una piscina? Intel y la de la mejora de la educación terciaria en Costa Rica	140

Gráficos

1.1	Tipo de empleo según el PIB per cápita	2
1.2	La prima de innovación de las empresas medianas y grandes en comparación con las pequeñas en América Latina y el Caribe, 2010.	3
1.3	La relación entre el tipo de empleo y el PIB per cápita, 2010	5
1.4	La relación entre el tamaño y la entrada de empresas formales	5
1.5	El crecimiento del empleo en Colombia según el tamaño y la edad empresariales.	7
1.6	Porcentaje de empresas que introdujeron un producto nuevo en un grupo de países seleccionados, 2006–10	9
1.7	Inversión en investigación y desarrollo (I+D) en varios grupos de países seleccionados, 2008–10.	9
1.8	Cifras reales y de referencia de patentes per cápita concedidas por la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos por país o economía donde reside el inventor.	10
1.9	Prácticas de gestión empresarial en varias economías seleccionadas	12
1.10	Tasas de entrada y de supervivencia después de un año en varios países seleccionados (diferencias con respecto al nivel de referencia)	13
1.11	Las fuentes del crecimiento de las exportaciones en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09.	14
1.12	La prima de innovación de las corporaciones multinacionales foráneas sobre las empresas locales de América Latina y el Caribe	16
1.13	Los aumentos de la productividad predichos como consecuencia de la entrada de nuevas corporaciones multinacionales en varios grupos de países seleccionados.	16
1.14	El gasto en investigación y desarrollo (I+D) en América Latina y el Caribe.	17
1.15	Posición sectorial de las filiales extranjeras con respecto a la sede central en varios grupos de países y economías, 2010–2011	17
1.16	Índices de competencia observados y de referencia de 17 sectores no comercializables en varias economías seleccionadas	19
1.17	El ingreso y la densidad de ingenieros en varias economías seleccionadas, 1900.	20
1.18	Número de ingenieros por millón de personas en varios países seleccionados	20
1.19	Índices de derechos de propiedad intelectual observados y de referencia en una selección de países o economías, 2005	21
2.1	Un modelo del emprendimiento	29
2.2	La elección ocupacional y el PIB per cápita, 2010	32
2.3	La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe por tipo de ocupación, <i>circa</i> 2011.	34
2.4	Porcentajes de propietarios de empresas formales por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011.	36
2.5	Porcentajes de empresas sin empleados por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011.	38
2.6	Distribución del tamaño empresarial por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011.	38
2.7	Emprendimiento de atracción y de arrastre por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011	41
2.8	Las tasas de entrada de empresas nuevas y el PIB per cápita en varios países seleccionados, 2004–11	43
2.9	Tiempo necesario para establecer una empresa por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2004 y 2013	44
2.10	La relación entre la formalidad de las empresas y las barreras a la entrada en varios países seleccionados, varios años.	45

2.11	El crecimiento del empleo en Colombia según el tamaño y la edad empresariales	48
2.12	Tasas de crecimiento del empleo neto de las empresas en Colombia según el tamaño y la edad del establecimiento, 1994–2009	49
B2.3.1	El empleo en los establecimientos de Colombia según la edad del establecimiento	51
2.13	El tamaño de las empresas de América Latina y el Caribe según la edad empresarial, 2006–10	52
2.14	La distribución de la edad de las 100 mayores empresas en varios grupos de países seleccionados	53
2.15	Porcentaje de establecimientos de propiedad extranjera situados en Argentina, 1910	55
2.16	El emprendimiento de los inmigrantes y los nativos en Estados Unidos por tipo de empresa y país	58
2.17	Efectos marginales de los años pasados en Estados Unidos sobre la brecha en el emprendimiento entre hombres blancos inmigrantes y no inmigrantes según la cohorte de llegada y la región	59
3.1	Los márgenes extensivo e intensivo de la innovación	69
3.2	Porcentaje de empresas que introdujeron un producto nuevo en un grupo de países seleccionados	72
3.3	Promedio de la inversión en investigación y desarrollo por región y nivel del PIB, 2008–10	73
3.4	Cifras reales y de referencia de patentes per cápita concedidas por la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos por país o economía donde reside el inventor	74
B3.2.1	La correlación entre la calidad de la gestión y la productividad en varias economías y países seleccionados	75
3.5	Las prácticas de gestión en varias economías o países seleccionados	76
3.6	Distribución de los índices generales de la calidad de la gestión en Brasil y Estados Unidos	77
3.7	La relación entre la protección de los inversores, el tiempo necesario para registrar la propiedad y la innovación en América Latina y el Caribe	79
3.8	Indicadores de Doing Business en una selección de países y grupos de países, circa 2004 y 2013	80
3.9	La relación entre la competencia y varios aspectos de la innovación en América Latina y el Caribe	82
3.10	Nombramiento de los jefes de las agencias reguladoras en América Latina y el Caribe	83
3.11	El nivel de intervención gubernamental permitido en las decisiones reguladoras	83
3.12	El rango de acción de las agencias reguladoras de América Latina y el Caribe	84
3.13	Las prácticas relacionadas con la transparencia de las agencias reguladoras de América Latina y el Caribe	84
3.14	Las multas máximas impuestas por las agencias reguladoras de varios países seleccionados de América Latina y el Caribe	85
3.15	El crédito, la inversión y la innovación en América Latina y el Caribe	87
3.16	La profundidad de los sistemas financieros en varios grupos de países y países seleccionados, 1995 y 2005	88
3.17	Las inversiones de capital privado y capital riesgo por región, 2002–11	89
3.18	Número y tamaño de los acuerdos de capital privado y capital riesgo en América Latina y el Caribe, por país, 2008–11	89
3.19	El acceso al crédito, por país y edad de la empresa	90
3.20	La probabilidad de que surja una empresa derivada al cabo de cinco años por tipo de entrante	91
3.21	La densidad de ingenieros y el PIB de varios países seleccionados, 1900	92

3.22	La calidad de la gestión observada y percibida en Argentina, México, Chile y Brasil . . .	93
3.23	Los derrames nacionales e internacionales de la actividad relativa a las patentes	96
4.1	Los objetivos estratégicos de las empresas promotoras de las exportaciones, por región	105
4.2	Porcentaje de las exportaciones totales atribuido a las nuevas exportadoras entrantes en siete países de América Latina y el Caribe, 2005–09	107
4.3	Porcentaje de las exportaciones totales atribuido a las empresas que continuaron exportando en siete países de América Latina y el Caribe, 2004–09	107
4.4	El crecimiento de las exportaciones y sus componentes en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09	111
4.5	Tasas de entrada, salida y supervivencia de los productos de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09	113
4.6	El tamaño de las exportaciones de productos nuevos en relación a las exportaciones de productos establecidos en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09	114
4.7	El crecimiento de las exportaciones en varios países seleccionados y su descomposición por tipo de producto, 2005–07 and 2008–09	115
4.8	Las tasas de entrada de destino, de salida de destino y de supervivencia al cabo de un año de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09	117
4.9	Las exportaciones a destinos nuevos como porcentaje de las exportaciones totales de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09	118
4.10	El crecimiento de las exportaciones de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados y su descomposición en función del destino, 2005–07 y 2008–09	119
4.11	Comparación condicional de las tasas de entrada a la exportación por sector, 2005–09	121
4.12	Comparación condicional de las tasas de supervivencia en la exportación al cabo de un año por sector, 2005–09	121
4.13	Comparación condicional de las tasas de entrada a la exportación en varios países seleccionados, 2005–09	122
4.14	Comparación condicional de las tasas de supervivencia en la exportación al cabo de un año de varios países seleccionados, 2005–09	122
4.15	Comparación condicional de las tasas de entrada a la exportación y de supervivencia al cabo de un año en varios países seleccionados después de tener en cuenta sus niveles de PIB per cápita y ventaja comparativa, 2005–09	123
4.16	Efectos parciales de un incremento del 1 por ciento del índice de ventaja comparativa revelada sobre los indicadores del emprendimiento exportador de siete países de América Latina y el Caribe, 2005–09	124
5.1	La entrada de inversión extranjera directa y la actividad de las multinacionales en América Latina y el Caribe	134
5.2	Las diferencias en el número de patentes entre las matrices multinacionales y las empresas locales en el país de origen en varios países, economías y grupos de países seleccionados, 2010–11	135
5.3	Las diferencias en la innovación de las filiales de multinacionales y las empresas locales en la economía anfitriona en América Latina y el Caribe, 2010	136
5.4	La innovación de productos de las filiales de las multinacionales extranjeras y varias economías y grupos de países seleccionados, 2010	137
5.5	La inversión en investigación y desarrollo de las filiales extranjeras de corporaciones multinacionales estadounidenses en varias regiones seleccionadas, 1998 y 2008	137

5.6	Fuentes de incrementos predichos de la productividad relacionados con la entrada de corporaciones multinacionales en varios países, grupos de países y economías, 2002–10	141
5.7	El porcentaje de los ingresos totales de las multilatinas por país o grupos de países de origen, 2010–11	143
5.8	Ingresos observados y de referencia de las corporaciones multinacionales en una selección de países y economías, 2010–11.	144
5.9	Los factores que hacen que las empresas brasileñas atraviesen fronteras, 2010–11	145
5.10	La posición sectorial de las filiales extranjeras con respecto a la sede central en una selección de países, grupos de países y economías, 2010–11	145
5.11	El origen de los ingresos de las multilatinas, 2010	146
5.12	Las prácticas de gestión de las empresas de Estados Unidos y de una selección de países de América Latina y el Caribe, por tipo de empresa	147
5.13	La inversión en investigación y desarrollo de las corporaciones multinacionales en una selección de países, grupos de países y economías, 2010–11	147
6.1	El acceso al crédito observado y de referencia de las empresas jóvenes en varios países seleccionados.	156
6.2	Índices de derechos de propiedad intelectual observados y de referencia en una selección de países o economías, 2005	157
6.3	El nivel de seguridad contractual observado y de referencia en economías o países seleccionados, 2012.	158
6.4	Índices de competencia observados y de referencia de 17 sectores no comercializables en varios países o economías seleccionadas.	159
6.5	Índices de apertura al comercio observados y de referencia de varios países seleccionados, 2012.	160
6.6	Número observado y predicho de ingenieros por millón de habitantes en varios países seleccionados, 2008–10.	161

Tablas

2.1	Características socioeconómicas de los propietarios de empresas en varios países, grupos de países y economías seleccionadas.	37
2.2	Las dinámicas de las empresas manufactureras colombianas.	49
2.3	Cambios al cabo de cinco años en las categorías de tamaño para establecimientos de diferentes edades de Chile y Colombia.	50
3.1	Características de las empresas de América Latina, Estados Unidos y China	77
4.1	El número de empresas exportadoras nuevas y establecidas en siete países de América Latina y el Caribe, 2005–09	107
4.2	El crecimiento de las exportaciones de las empresas establecidas y de las nuevas entrantes en siete países de América Latina y el Caribe, 2004–09.	108
4.3	Efectos del tratamiento de las agencias promotoras de las exportaciones en siete países de América Latina y el Caribe	126
6.1	Factores que podrían explicar los déficits de innovación de 13 países de América Latina y el Caribe, 2005	162

Prólogo

Durante casi una década, los analistas e inversores han considerado a las economías emergentes, incluidas las de varios países de América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*), como los nuevos motores del crecimiento. El crecimiento de estos países antes de la crisis financiera global despertó un entusiasmo que, después de una breve pausa durante la crisis de 2008, se cimentó en las recuperaciones vigorosas de los años 2009 y 2010. Así, se impuso un nuevo guión: gracias a los profundos cambios estructurales, tanto nacionales como globales, el potencial de las economías emergentes se había confirmado por fin.

Sin embargo, parece que el entusiasmo con los mercados emergentes se ha empañado en los últimos meses. La notoria desaceleración de estos ha sembrado dudas sobre la sostenibilidad de las elevadas tasas de crecimiento de la última década y ha reavivado el viejo temor a las turbulencias financieras y macroeconómicas. Así, expresiones como “las economías sumergidas” se han vuelto habituales en las publicaciones financieras.

Lo cierto es que, hasta que llegó el auge de los años 2000, el crecimiento de las principales economías de LAC fue decepcionante durante décadas: a principios del siglo XX, el promedio simple del PIB per cápita de la región era aproximadamente el 38 por ciento del de Estados Unidos, mientras que, en el año 2012, este ratio era cercano al 35 por ciento.

Este cambio implica que las principales economías de LAC crecieron más lentamente que los Estados Unidos durante 110 años y, lo que es más importante, no lograron sacarle partido a su subdesarrollo relativo mediante el acercamiento a los Estados Unidos y otras economías desarrolladas que se convirtieron en la fuente de tecnologías que hoy son habituales en todo el mundo. Dicho de otro modo, LAC no necesitaba inventar, habría bastado con que imitase y adoptase tecnologías ya existentes, tal y como lograron algunas economías de Asia oriental.

Todo esto no implica que el entusiasmo reciente con los mercados emergentes de LAC no esté justificado. Al contrario, este entusiasmo se sustenta en el progreso social sin precedentes que la región ha logrado durante el último auge del crecimiento, como se documentó en el anterior informe insignia regional, *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*, en el que se presentó evidencia del progreso realizado:

- Casi 70 millones de personas salieron de la pobreza en la última década.
- Aproximadamente 50 millones de personas se unieron a la clase media entre 2003 y 2009.
- La desigualdad en el ingreso medida según el coeficiente de Gini se redujo de manera estable, desde el máximo de 0,58 en 1996 hasta el nivel más bajo nunca antes registrado en la región,

0,52, en el año 2011, lo que supuso una reducción de más del 10 por ciento.

- En torno a un tercio de la reducción de la pobreza fue el resultado de políticas sociales que transfirieron ingresos a los pobres, pero los ingresos laborales durante los años del auge dieron cuenta de los dos tercios restantes. En otras palabras, el crecimiento es necesario para mantener la reducción de la pobreza y la expansión de la clase media.

El reto de la productividad es urgente precisamente porque el progreso social ha estado vinculado al crecimiento. Gracias a las políticas actuales, los programas sociales se podrán mantener en el corto plazo, pero se corre el riesgo de que estas mejoras se echen a perder si el crecimiento se mantiene bajo durante demasiado tiempo.

Así pues, con la reducción de los vientos de cola que favorecieron a LAC durante los últimos años, la región tendrá que recurrir a sus propios medios para estimular el crecimiento. Y estos medios son en verdad uno solo: la productividad. En un contexto en el que el ahorro interno es escaso y las entradas de capitales extranjeros amainan, solo los aumentos de la productividad podrán sostener el crecimiento del ingreso.

Los líderes de la región son plenamente conscientes de lo importante que es estimular la productividad, pero ¿en qué consiste esta batalla? Este informe sostiene que consiste en establecer un entorno propicio en el que los emprendedores puedan surgir, competir e innovar. Se trata de construir una clase emprendedora e innovadora de modo que las mejores empresas (esto es, aquellas que exportan bienes, servicios e incluso capital) ya no palidezcan en comparación con los emprendedores estrella de otros lugares.

Más allá de las generalidades, los elementos principales de un entorno favorable al emprendimiento y la innovación incluyen los siguientes:

- *La generación de capital humano.* El reto de aumentar la calidad de la educación sigue vivo, pero va más allá de los resultados de las pruebas estandari-

zadas. Por ejemplo, LAC tiene un déficit histórico de ingenieros que se remonta al menos hasta principios del siglo XX.

- *La mejora de la logística y la infraestructura.* La modernización de los puertos, el transporte y las aduanas puede proporcionar una ventaja competitiva a los productos de la región. El déficit actual de infraestructuras también se debe abordar para terminar con las limitaciones de capacidad que se hacen patentes cuando el crecimiento es bajo.
- *El aumento de la competencia.* Pese a que la región se ha globalizado, muchas industrias permanecen ajenas a la competencia. Esta protección tiene dos efectos negativos: reduce el crecimiento de la productividad en estos sectores y perjudica al sector exportador, que depende de sus servicios y bienes intermedios.
- *La mejora del entorno contractual.* Pese a que los derechos de propiedad intelectual no son el único aspecto relevante de las instituciones locales que afectan a la productividad, es poco probable que la innovación arraigue sin que exista la protección adecuada.

La demanda de servicios de buena calidad ha aumentado con las recientes mejoras sociales de la región. Las clases medias no esperan únicamente aumentos en el ingreso para que sus hijos presencien incluso más progresos en el futuro, sino también mejoras de los servicios públicos para las generaciones actuales. Al aumentar la productividad, el ingreso futuro crecerá, lo que a su vez incrementará los ingresos públicos y la capacidad del estado de invertir en el suministro de servicios. Con el paso del tiempo, si ganamos la batalla de la productividad, entraremos en un círculo virtuoso de sectores públicos más fuertes, crecimiento mayor y oportunidades para todos.

*Augusto de la Torre, Economista Jefe
Hasan Tuluy, Vicepresidente
Región de América Latina y el Caribe
Grupo del Banco Mundial*

Agradecimientos

Un equipo liderado por Daniel Lederman, Julián Messina, Samuel Pienknagura y Jamele Rigolini preparó este informe. Asimismo, Paolo Benedetti, Claudio Bravo-Ortega, Maggie Chen, Paulo Correa, Ana Paula Cusolito, Marcela Eslava, Ana M. Fernandes, Mario Gutierrez-Rocha, Mary Hallward-Driemeier, John Haltiwanger, Thomas Kenyon, Leora Klapper, William Maloney, David McKenzie, Yotam Margalit, Camilo Mondragón, Marcelo Olarreaga, Aitor Ortiz, Caglar Ozden, Markus Poschke, Douglas Randall, Miguel Sarzosa, Murat Seker, Marco Vivarelli y Lucas Zavala realizaron aportaciones importantes. El equipo fue hábilmente asistido por Juan Manuel Puyana, Juan Pablo Uribe y Cynthia van der Werf. El trabajo se realizó bajo la supervisión general de Augusto de la Torre, Economista Jefe para la región de América Latina y el Caribe del Banco Mundial.

El equipo tuvo la fortuna de recibir los consejos y el asesoramiento de cuatro distinguidos revisores: Caroline Freund, Jose Guillermo Reis, Pablo Sanguinetti y Antoinette Schoar. Pese a que les estamos muy agradecidos por el asesoramiento prestado, los

revisores no son responsables de los errores, omisiones o interpretaciones que se deriven del informe. Les damos las gracias por sus aportaciones adicionales a Pablo Acosta, Tito Cordella, Leonardo Iacovone, Mariana Iooty de Paiva Dias, Esperanza Lasagabaster, Martha Martínez-Licetti, Marialisa Motta, Oltac Unsal, María Pluvia Zuñiga y a otros participantes en un taller que se celebró el 15 y el 16 de noviembre de 2012. También agradecemos los valiosos comentarios de Mauro Lopes Mendes de Azeredo, Marcela Sánchez-Bender y los equipos de Finanzas y Desarrollo del Sector Privado y Comercio Internacional de América Latina y el Caribe del Banco Mundial.

La producción, diseño y edición estuvieron coordinados por el departamento de Publicaciones y Divulgación del Banco Mundial bajo la supervisión de Patricia Katayama y Mark Ingebretsen. Anna Sanz de Galdeano estuvo a cargo de la traducción al español. Agradecemos enormemente su excelente trabajo. Por último, si bien no menos importante, dejamos constancia de nuestro agradecimiento a Ruth Delgado y Jacqueline Larrabure Rivero por su constante apoyo administrativo.

Abreviaturas

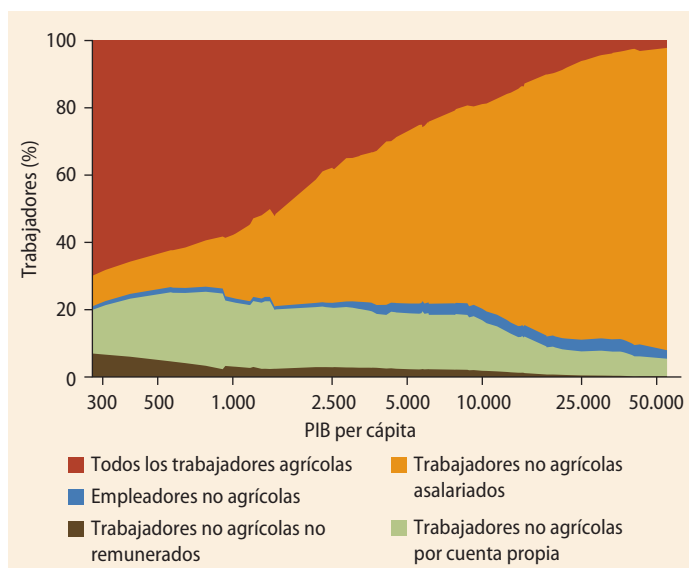
APE	Agencia promotora de las exportaciones
API	Agencia promotora de la inversión
BEEPS	Encuestas de Empresas (<i>Business Environment and Enterprise Performance Surveys</i>)
CMN	Corporación multinacional
CPCR	Capital privado y capital riesgo
CRC	Centro Regional de Competencia para América Latina
DPI	Derechos de propiedad intelectual
EAP4	Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia
ECA	Europa y Asia central (<i>Europe and Central Asia</i>)
ECI	Encuestas sobre el Clima de Inversión
GIRP	Guía Internacional del Riesgo-País
I+D	Investigación y desarrollo
LAC	América Latina y el Caribe (<i>Latin America and the Caribbean</i>)
LAC5	Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México
MPPI	Estudio Mundial sobre las Mejores Prácticas de Promoción de Inversiones
PIB	Producto interior bruto
PPA	Paridad del poder adquisitivo
PYME	Pequeña y mediana empresa
PTF	Productividad total de los factores
SA	Sistema armonizado
TLC	Tratado de libre comercio
TLC RD-CA-EUA	Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América
USPTO	Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (<i>U.S. Patent and Trademark Office</i>)
VCR	Ventaja comparativa revelada

El emprendimiento es un motor del crecimiento

Los emprendedores de éxito son individuos que transforman ideas en iniciativas rentables. A menudo, esta transformación requiere talentos especiales, como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados. Se trata de un proceso que también precisa la habilidad de dirigir a otras personas, priorizar las tareas para aumentar la eficiencia productiva y darle a los recursos disponibles el mejor uso posible. Sin embargo, no basta con estas aptitudes. Los emprendedores de éxito prosperan cuando el entorno económico e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de la innovación. Cuando el entorno es propicio, los emprendedores se arriesgan e invierten en innovación y así estimulan la productividad mediante las dinámicas de entrada y salida del mercado de las empresas y la innovación de las ya establecidas, lo que promueve el desarrollo económico.

¿Por qué deberían los responsables de las políticas preocuparse de los emprendedores, que suelen formar parte de la población acomodada? La respuesta es sencilla: el emprendimiento es un motor fundamental del

crecimiento y el desarrollo. Así, la premisa básica de este informe —compartida por la mayoría de los economistas desde Adam Smith y apuntalada por la influyente obra de Joseph Schumpeter— es que los emprendedores creativos no son una mera consecuencia del desarrollo, sino motores importantes del mismo. Los emprendedores juegan un papel crucial en la transformación de las sociedades de ingresos bajos caracterizadas por la productividad reducida y, a menudo, por el autoempleo de subsistencia, en economías dinámicas caracterizadas por la innovación y el aumento del número de trabajadores bien remunerados. En la medida en que existen relaciones causales entre el emprendimiento y el crecimiento de la productividad, cabe recurrir a los instrumentos de las políticas para acelerar el proceso de desarrollo mediante la mejora de los incentivos y el apoyo de las instituciones a la innovación de los emprendedores. Estas son las cuestiones analíticas y de las políticas que motivan este informe, que explora los retos a los que se enfrentan los emprendedores transformadores y de elevado potencial de crecimiento de América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*).

GRÁFICO 1.1 Tipo de empleo según el PIB per cápita

Fuente: Gindling y Newhouse 2012.

Nota: Los porcentajes del empleo se calculan con datos de encuestas a los hogares. PIB = producto interior bruto.

El gráfico 1.1 ilustra la transición del autoempleo al empleo asalariado que suele ir de la mano del desarrollo económico. Así, hasta aproximadamente los US\$2.000 (ajustados por la paridad del poder adquisitivo) de producto interior bruto (PIB) per cápita, los trabajadores agrícolas constituyen la mayoría de la población activa seguidos de los autoempleados no agrícolas, mientras que los asalariados no agrícolas ocupan el tercer puesto. A partir de ahí, el empleo asalariado aumenta gradualmente y se convierte en el tipo de empleo más importante cuando se alcanza un nivel de PIB per cápita de en torno a los US\$5.000. En países como Canadá y el Reino Unido, más del 85 por ciento de los trabajadores son asalariados por cuenta ajena (Gindling y Newhouse 2012).

La transición del autoempleo al empleo asalariado tiene arte y parte en el proceso del desarrollo, en el que los emprendedores juegan un papel clave. Normalmente, detrás de las empresas más dinámicas y productivas —aquellas que innovan, cuya producción se expande y cuyo ritmo de creación de empleo es relativamente alto— hay emprendedores

creativos. Estas empresas no solo generan oportunidades de empleo, sino que crean empleos mejores. Dado un conjunto de habilidades determinadas, los salarios son mayores en las empresas más productivas (que también suelen ser las más grandes) en todo el mundo. Por ejemplo, en LAC, las empresas medianas (con 5–25 empleados) pagan salarios que son un 20–40 por ciento mayores que los de las empresas pequeñas; asimismo, las empresas grandes (con más de 25 empleados) pagan salarios que son un 30–60 por ciento más altos.¹ Este hecho estilizado se cumple en todos los países (si bien con menor intensidad en las economías más avanzadas) y no puede atribuirse a las diferencias en la distribución de la educación o las habilidades de los trabajadores entre empresas de tamaños distintos.

Las empresas medianas y grandes, que en general dirigen los emprendedores más dinámicos, son también las que tienen más probabilidades de innovar de distintas maneras. Asimismo, es más probable que exporten al mercado exterior, registren patentes, inviertan en investigación y desarrollo (I+D), introduzcan productos nuevos, mejoren los procesos productivos, cooperen con otras empresas para innovar, importen tecnologías nuevas y exporten capital para establecer filiales en el extranjero (gráfico 1.2).

Es de esperar que investigar sobre el emprendimiento en LAC nos ayude a comprender mejor el origen del lento crecimiento de la productividad de la región. Pese a que el crecimiento de LAC durante la primera década del nuevo milenio fue extraordinario —sobre todo si lo comparamos con su propio crecimiento pasado y con el de las economías avanzadas—, hay motivos para dudar de la sostenibilidad de estas tasas de crecimiento elevadas en el largo plazo. Una parte sustancial del repunte reciente del crecimiento parece estar ligada al auge de las materias primas. El crecimiento de la productividad sigue siendo discreto (Busso, Madrigal y Pagés-Serra 2012), sobre todo en el sector de los servicios no comercializables (Pagés-Serra 2010) que, mediante el proceso natural de transformación estructural está atrayendo un

porcentaje cada vez mayor de la fuerza de trabajo urbana de LAC.

La medición del emprendimiento no es una tarea sencilla, ya que está relacionada con los rasgos y las aptitudes individuales de una pequeña élite de empresarios. Este informe sigue el trabajo de Schumpeter (1911) y adopta una definición amplia de emprendimiento que enfatiza las *novedades* para el mercado.² Así pues, el emprendimiento comprende la entrada de empresas en mercados nuevos o ya establecidos (tanto nacionales como extranjeros), la introducción de productos nuevos en el mercado y los avances organizativos que permiten a las empresas mejorar la calidad o el precio de los productos o adoptar maneras de producir más eficientes. El informe utiliza varios términos para referirse a este tipo de emprendimiento innovador, “vinculado al crecimiento elevado”, “de gama alta” y, tal y como lo califican Lerner y Schoar (2010), “transformador”. Lo importante es distinguir entre el emprendimiento de elevado potencial de crecimiento de las empresas pequeñas y los individuos autoempleados cuyo potencial de crecimiento es bajo.

El informe desvela varios hechos positivos. Así, LAC es una región de emprendedores, según pone de manifiesto el elevado número de empresarios per cápita en comparación con el de otros países. Además, el gran número de emprendedores no es, como a menudo se asume, el mero reflejo de un gran sector informal en el que no paran de nacer y morir empresas de escasa productividad, pues el porcentaje de empresarios cuyas empresas están registradas formalmente también es relativamente alto en varias economías de LAC.

En el extremo superior del universo emprendedor, la actividad exportadora de LAC fue impresionante durante el periodo 2004–2009. Los vientos de cola globales estimularon a la región, en la que los exportadores, impulsados por las ventajas comparativas, los acuerdos comerciales recientes y las políticas bien focalizadas de promoción de las exportaciones, tuvieron tasas de supervivencia magníficas. La región también

GRÁFICO 1.2 La prima de innovación de las empresas medianas y grandes en comparación con las pequeñas en América Latina y el Caribe, 2010



Fuente: Banco Mundial, cálculos basados en la Encuesta de Empresas de 2010.

Nota: Las barras representan el efecto marginal de las variables dicotómicas que identifican a las empresas medianas y grandes en una regresión en la que se incluyen también las características del país, la empresa y el sector. Las empresas pequeñas, medianas y grandes tienen 0–50, 51–100 y más de 100 empleados, respectivamente. Se calcularon errores estándar robustos. Todos los países tienen el mismo peso en los promedios regionales. I+D = investigación y desarrollo.

experimentó el surgimiento de empresas multinacionales —las multilatinas—, cuya influencia más allá de las fronteras de sus países es cada vez mayor, especialmente en los países vecinos.

Pese a estos resultados positivos, el informe identifica una debilidad flagrante en el panorama emprendedor de LAC: la escasez de innovación. Existe una brecha sustancial y crónica en términos de innovación entre LAC y los países y regiones comparables. Esta brecha existe no solo en el ámbito de la I+D y las patentes, sino también en el contexto de la innovación de productos y procesos; además, la sufren las empresas grandes y pequeñas por igual. De hecho, incluso las estrellas emprendedoras de la región —las empresas exportadoras y las multilatinas— están

atrasadas en aspectos importantes relativos a la innovación. Las tasas de entrada en las actividades exportadoras de las empresas de LAC han sido especialmente bajas, si bien los exportadores ya establecidos no tuvieron más remedio que innovar más durante la crisis financiera global de 2008–2009. Por su parte, las multilatinas son menos innovadoras, no están tan bien gestionadas y son menos productivas que otras multinacionales similares de otras regiones.

A continuación detallamos la estructura del resto del resumen. El próximo apartado documenta la sorprendente vitalidad del emprendimiento medido según el número de empresas grandes en la región y enfatiza la diferencia fundamental entre empresas “pequeñas” y “jóvenes”. Las empresas que crecen rápidamente y se convierten en ejes del empleo tienen una probabilidad mayor de ser jóvenes, pero no necesariamente son pequeñas. En el tercer apartado se documenta el gran déficit innovador del emprendimiento de LAC en términos de patentes, innovación de productos, I+D y prácticas de gestión. El apartado cuarto examina varios hechos estilizados relativos al emprendimiento exportador de la región, como las bajas tasas de entrada combinadas con las tasas de supervivencia sólidas y la buena capacidad de reacción ante las circunstancias adversas. El apartado quinto analiza el desempeño de las multilatinas en el contexto amplio de las corporaciones multinacionales de LAC y presta especial atención a su bajo nivel de innovación. Finalmente, el informe plantea las conexiones posibles entre el emprendimiento, la innovación y los rasgos estructurales del entorno propicio de LAC.

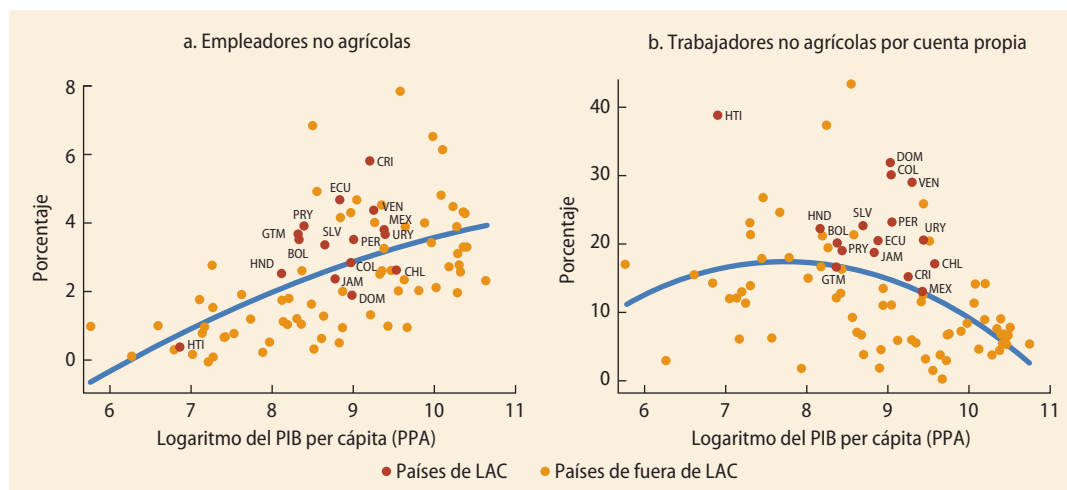
La intensidad del emprendimiento frente a la debilidad del crecimiento

En contra de lo que se suele creer, LAC se caracteriza por la vitalidad de su emprendimiento (medida según el número de empresas per cápita). El porcentaje de emprendedores en la población es mayor que en otros países y regiones comparables y, quizás inesperadamente, el porcentaje de empresas formales

también es elevado, de lo que se deduce que el sector emprendedor es mucho más que un gran sector informal. No obstante, la región está rezagada en lo que se refiere a la naturaleza de las empresas creadas: cuando nacen, las empresas suelen ser más pequeñas (en términos del número de empleados) en LAC que en otras regiones con niveles similares de desarrollo y el proceso de crecimiento no alcanza a compensar la brecha inicial en el empleo. De hecho, incluso las empresas más grandes de LAC crean menos empleo que las empresas más grandes de otras regiones. Desde el punto de vista de las políticas es fundamental plantearse cómo abordar la brecha en el crecimiento de las empresas y, para lograrlo, hay que cambiar el paradigma actual que enfatiza el apoyo a las empresas pequeñas por uno que se centre en el respaldo a las empresas jóvenes y de nueva creación.

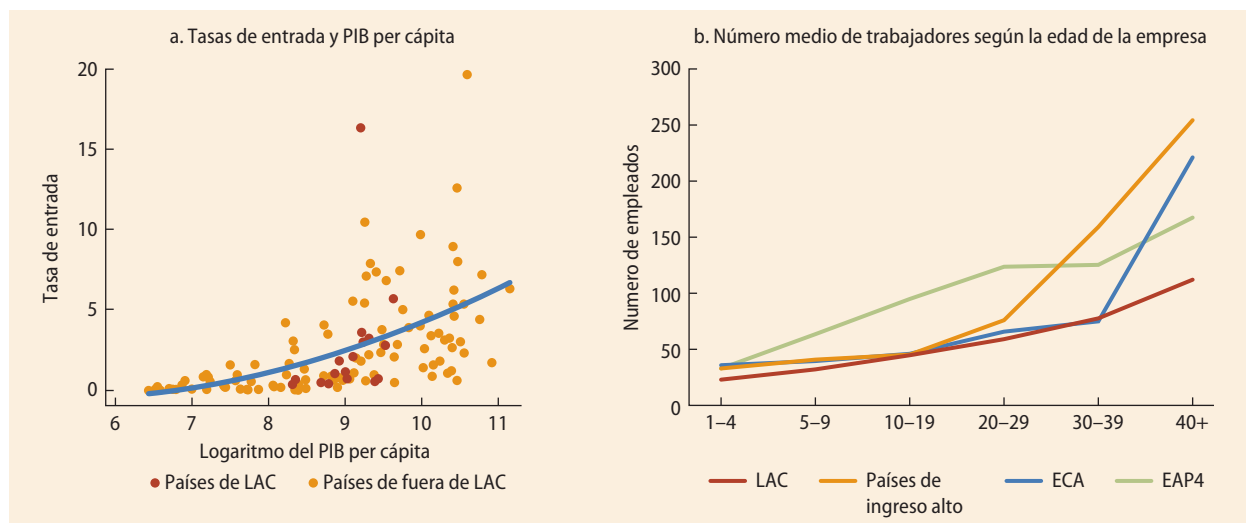
El gráfico 1.3 refleja tanto la intensidad del entorno emprendedor como algunos de sus déficits. El gráfico muestra que, en muchos países de la región, el porcentaje de los empleadores no agrícolas en la población es mucho mayor que en otros países con niveles similares de desarrollo económico (panel a). No obstante, estos empleadores no crean suficiente empleo asalariado, pues el porcentaje de trabajadores por cuenta propia en la población también se halla por encima de los niveles esperados (panel b). Este rasgo de los mercados laborales de LAC está relacionado con el gran tamaño de los sectores informales, que es a su vez un sello distintivo de los países en desarrollo.

La entrada en la gama alta del sector formal, medida según el registro de nuevas sociedades de responsabilidad limitada, sigue siendo baja en muchos países de LAC habida cuenta de sus niveles de desarrollo económico.³ El gráfico 1.4 (panel a) ilustra el vínculo entre la entrada de empresas (medida según el número de sociedades de responsabilidad limitada registradas cada 1.000 personas en edad de trabajar en el periodo 2004–11) y el nivel de desarrollo económico (medido según el ingreso promedio per cápita para el mismo periodo) en 129 países. La entrada está relacionada positivamente con el PIB per cápita y, en muchos países de LAC, las tasas de

GRÁFICO 1.3 La relación entre el tipo de empleo y el PIB per cápita, 2010

Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Gindling y Newhouse 2012 y de los Indicadores del Desarrollo Mundial.

Nota: Las curvas muestran valores cuadráticos ajustados. PIB = producto interior bruto. LAC = América Latina y el Caribe (por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*). PPA = paridad del poder adquisitivo.

GRÁFICO 1.4 La relación entre el tamaño y la entrada de empresas formales

Fuente: Panel a: Banco Mundial, cifras basadas en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial y las Instantáneas del Emprendimiento del Grupo del Banco Mundial (WBGES, por sus siglas en inglés, *World Bank Group Entrepreneurship Snapshots*). Panel b: Banco Mundial, cifras basadas en datos de las Encuestas de Empresas para el periodo 2006-10.

Nota: Panel a: Cada punto representa el promedio entre 2004 y 2011. Las curvas muestran valores cuadráticos ajustados. PIB = producto interior bruto. LAC = América Latina y el Caribe (por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*). Panel b: ECA (Europa y Asia central, por sus siglas en inglés, *Eastern Europe and Central Asia*): Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Georgia, Kazajistán, Letonia, Lituania, Macedonia (Antigua República Yugoslava), Moldavia, Rumanía, Federación Rusa, Serbia, Turquía, Ucrania y Uzbekistán. EAP4: Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. Ingreso alto: Croacia, República Checa, Hungría, Polonia, República Eslovaca, Eslovenia y España. LAC: América Latina y el Caribe. Se usó la encuesta más reciente disponible para cada país. Todos los países tienen el mismo peso en los promedios regionales. Los tamaños superiores a 10.000 en el momento del nacimiento se reemplazaron por omisiones.

entrada están por debajo del nivel esperado. Sin embargo, hay mucha heterogeneidad dentro de la región y algunos países se sitúan por encima del nivel de referencia. El ejemplo más

destacado lo constituye Costa Rica, cuya tasa de entrada, de casi 16 nuevas empresas cada 1.000 personas en edad de trabajar, cuadruplica el nivel de referencia internacional. En

cambio, Argentina y México tienen tasas de entrada sustancialmente menores de lo que cabría esperar dado su PIB per cápita.

Muchos observadores han apuntado a las barreras a la entrada como únicas culpables de las modestas tasas de entrada de sociedades de responsabilidad limitada en LAC. Sin embargo, durante la década pasada, los países de LAC progresaron mucho en la reducción de este tipo de barreras. No en vano, si bien las restricciones burocráticas a la entrada siguen siendo más fuertes en LAC que en otras regiones, el tiempo necesario para crear una empresa, por ejemplo, se ha reducido a la mitad en menos de diez años (World Bank 2013).

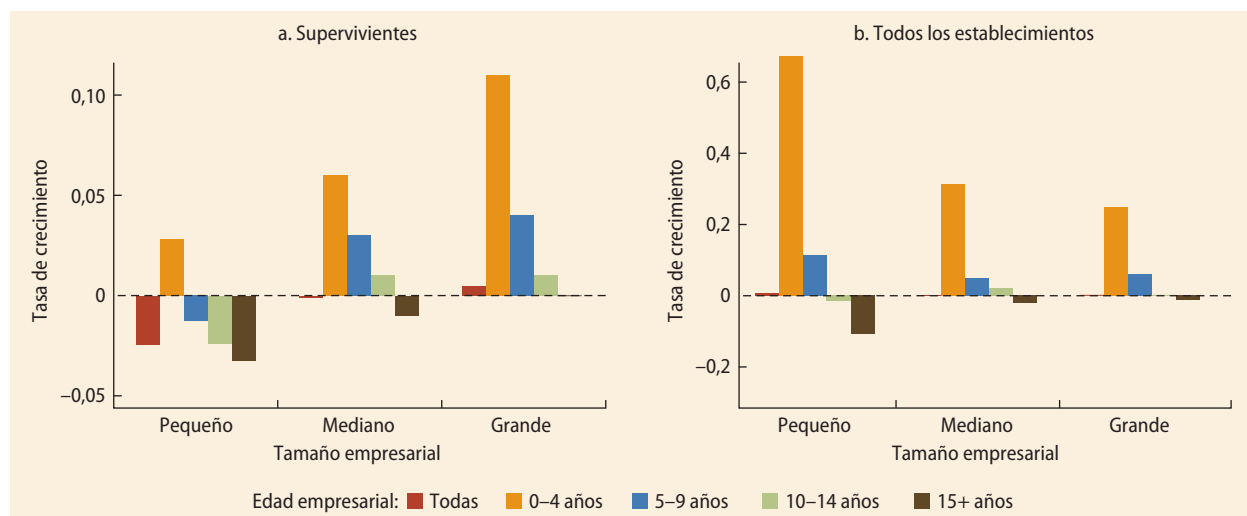
Además, la varianza entre países en el número de trámites, la cantidad de tiempo y los costes asociados a la creación de una empresa nueva se redujo de manera estable durante los años 2000. Los países de LAC no supusieron una excepción y las desregulaciones fueron más fuertes en aquellos que habían comenzado el milenio con niveles mayores. Sin embargo, la disminución significativa de las barreras de entrada no ha hecho mella en la tasa de entrada de sociedades de responsabilidad limitada de la región, que pertenecen al rango alto del sector formal. Este fracaso podría interpretarse como una señal de que los efectos de los cambios en las barreras de entrada se producen con un retraso considerable. Una interpretación más plausible podría basarse en la idea de que las barreras de entrada no son la restricción más vinculante a la entrada formal en LAC o que la reducción de las barreras de entrada, por sí sola y sin el acompañamiento de una masa crítica de reformas complementarias, no es suficiente para estimular la entrada.

Otro aspecto destacado del emprendimiento de LAC es que las empresas nuevas no crecen tanto como en otras regiones, por lo que suelen quedarse pequeñas. El panel b del gráfico 1.4 relaciona la edad promedio de las empresas con el número promedio de empleados en varias regiones y revela que LAC es la región con las empresas nuevas más pequeñas (en términos del número de empleados).⁴

Incluso el tamaño de las empresas nuevas más grandes (esto es, las situadas en el percentil 90 de la distribución del tamaño de las empresas nuevas) es aproximadamente la mitad del de las empresas nuevas de otras regiones.⁵ Además, las diferencias de tamaño se agrandan conforme las empresas envejecen: las empresas de LAC de 40 o más años tienen en promedio la mitad del tamaño de las empresas de la misma edad pertenecientes a los países de ingreso alto de Europa oriental y Asia central (ECA, por sus siglas en inglés, *Eastern Europe and Central Asia*) y un tercio del tamaño de las empresas de los países de ingreso mediano de Asia oriental y el Pacífico (EAP4, por sus siglas en inglés, *East Asia and Pacific*), esto es, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia.

Los responsables de las políticas de LAC han solido abordar la escasez de crecimiento empresarial centrándose en las empresas pequeñas. Esta preocupación, junto con la del empleo, se ha traducido en un mosaico de programas patrocinados por el gobierno para respaldar a las pequeñas y medianas empresas (PYME). El acceso a estos programas depende sobre todo del tamaño, que en general se mide según el número de empleados. La evidencia presentada en este informe pone en duda este exceso de énfasis en el tamaño pequeño de las empresas y apunta a la necesidad de trasladar la atención hacia las empresas jóvenes (en lugar de las pequeñas). La mayoría de las empresas jóvenes son pequeñas, pero hay un porcentaje relativamente grande de las empresas pequeñas que no son jóvenes —una distinción a la que este informe atribuye una gran importancia potencial para el diseño y la efectividad de los programas de apoyo a las PYME—.

La evidencia empírica en que se fundamenta el énfasis en esta distinción se deriva del análisis detallado de Eslava y Haltiwanger (2013) de las dinámicas de las empresas manufactureras (formales) en Colombia y de las investigaciones sobre las dinámicas de las empresas estadounidenses. El gráfico 1.5 muestra algunos de los resultados relativos a la importancia del tamaño frente a la edad empresarial para la creación de empleo en

GRÁFICO 1.5 El crecimiento del empleo en Colombia según el tamaño y la edad empresariales

Fuente: Eslava y Haltiwanger 2013.

Nota: Pequeño: menos de 50 empleados; mediano: 51–200 empleados; grande: más de 200 empleados. Las tasas de crecimiento se definen como en Davis, Haltiwanger y Schuh (1996) y miden el cambio en el empleo en dos periodos consecutivos dividido por el promedio del empleo de los dos periodos.

Colombia. El panel a se centra en las empresas “supervivientes” (a saber, empresas que siguieron en funcionamiento a lo largo del periodo muestral) y, por lo tanto, se abstiene de analizar la entrada y salida de empresas. El crecimiento aumenta con el tamaño y se reduce con la edad, como es lógico, puesto que es improbable que una empresa que no creció rápidamente en su juventud o mediana edad despunte en la tercera edad. No obstante, las diferencias en las tasas de crecimiento son mucho más pronunciadas en términos de edad que en términos de tamaño. Las empresas de todos los tamaños crecen más rápido en sus años iniciales, sobre todo en los cuatro primeros.

Todavía más interesante resulta el hecho de que las tasas de crecimiento promedio de las empresas en sus años iniciales aumentan rápidamente con el tamaño: esto es, las empresas que más crecen son las jóvenes y grandes, cuya contribución a la creación de empleo es la más importante. Este hecho contradice la creencia popular según la cual son las empresas pequeñas las que crean más empleo, un error derivado de la falta de distinción entre el *stock* de empresas y sus dinámicas de crecimiento. Incluso si, en un momento dado, las

empresas pequeñas dieran cuenta de la mayoría de los empleos en la economía, no podría concluirse que todas las empresas pequeñas (independientemente de la edad) son de igual modo responsables de la creación de empleo a lo largo del tiempo. Por el contrario, parece ser que la creación de empleo se produce en las empresas jóvenes, independientemente de su tamaño.

Cuando se examinan todas las empresas de la muestra de Eslava y Haltiwanger (es decir, no solo las empresas que sobrevivieron, sino también las empresas que se crearon o murieron a lo largo del periodo), el panorama cambia en un aspecto importante (panel b del gráfico 1.5): pese a que las empresas jóvenes siguen siendo las que más contribuyen a la creación de empleo, el papel del tamaño se invierte y son las empresas pequeñas las que predominan. La tasa de crecimiento promedio del empleo de las empresas pequeñas de hasta cuatro años de edad salta del 4 por ciento para las supervivientes al 53 por ciento para todas las empresas. Este resultado se debe a que la gran mayoría de las empresas entrantes son pequeñas y las tasas de crecimiento de las empresas recién creadas son, por definición, las más grandes.

Por lo tanto, los resultados relativos a las dinámicas de las empresas colombianas indican que son las empresas jóvenes (y no las pequeñas) las que más empleo crean, lo que concuerda con otros resultados recientes para Estados Unidos (Haltiwanger, Jarmin y Miranda 2013). Es de esperar que investigaciones futuras establezcan cuál es el papel de las empresas jóvenes en la creación de empleo en otros países de LAC.

No obstante, para aumentar la efectividad de los programas de apoyo al crecimiento de las empresas (y el empleo) puede que no baste con trasladar el énfasis de las empresas pequeñas a las jóvenes, pues también es necesario comprender mejor cuáles son las características que permiten a las empresas jóvenes de todos los tamaños sobrevivir y crecer en las economías de mercado. La coordinación de los esfuerzos con el sector privado, el aprovechamiento de la capacidad de criba de los agentes privados y el uso de acuerdos de riesgo compartido para ajustar los incentivos pueden ayudar a los gobiernos a identificar a las empresas merecedoras del respaldo del sector público.

Una región con muchos emprendedores y poca innovación

Hay muchas razones posibles por las que las empresas de LAC crecen tan lentamente como lo hacen y una de ellas es la falta de innovación. La entrada no es más que el comienzo de la historia, pues las empresas necesitan innovar continuamente para crecer (o incluso para sobrevivir).

Este es el aspecto del emprendimiento que se les da relativamente mal a las empresas de LAC. Así, las empresas de LAC introducen productos nuevos con menos frecuencia que las empresas de otras economías similares, la gestión de los emprendedores de gama alta suele estar lejos de las mejores prácticas en el ámbito global, las empresas invierten poco en I+D y la actividad en materia de patentes está claramente por debajo de los niveles de referencia.

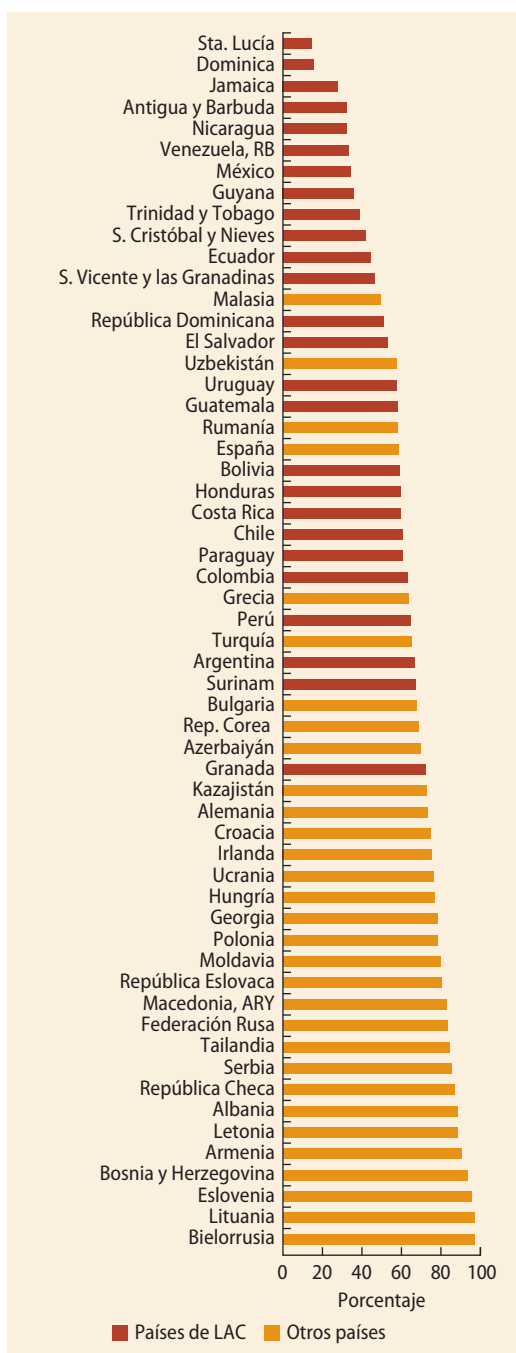
Algunas de las empresas más exitosas de LAC lograron crecer más allá de las fronteras

nacionales y actualmente compiten en los mercados mundiales. No obstante, pese al éxito cosechado por compañías de gama alta como Vale, Embraer y CEMEX, la innovación en LAC es limitada e incluso el desempeño de algunas de las enormes multilaterales es inferior al de sus pares de otros países. Muchas empresas formales de la región realizan algún tipo de innovación, pero la intensidad de la misma suele ser escasa o inadecuada para estimular la productividad. El gráfico 1.6 presenta el porcentaje de empresas que desarrollaron o introdujeron un producto nuevo (innovación de productos) en una muestra de países seleccionados entre el año 2006 y el año 2010. Los países de LAC se agrupan en la parte baja de la distribución⁶ y, en promedio, la probabilidad de haber introducido un producto nuevo por parte de las empresas de la región está 20 puntos porcentuales por debajo de la observada en las empresas de países de ingreso mediano de ECA. Además, el panorama es incluso más desalentador para la mayoría de los países caribeños, donde la probabilidad de introducir un producto nuevo es la mitad que en las empresas de ECA.

Si bien el gráfico 1.6 muestra el porcentaje de empresas que se involucran en actividades innovadoras, esta medida no revela nada acerca de la calidad e intensidad de la innovación, que a su vez están fuertemente vinculadas con las empresas de productividad alta. Pese a que las bases de datos que exploran estos dos aspectos fundamentales de manera comparable entre países son de mala calidad, los escasos indicadores disponibles indican que la calidad innovadora podría suponer un obstáculo tan importante como la cantidad para el crecimiento y la productividad de las empresas de LAC.

El gráfico 1.7 muestra los niveles agregados de inversión en I+D. El panel a compara los promedios regionales como porcentaje del valor agregado del sector manufacturero (que es el sector en el que más se invierte en I+D) y el panel b compara los niveles de I+D con los promedios de países cuyos niveles de desarrollo son similares.⁷ La inversión promedio en I+D de las cinco economías más grandes de LAC equivale a dos tercios de la de China

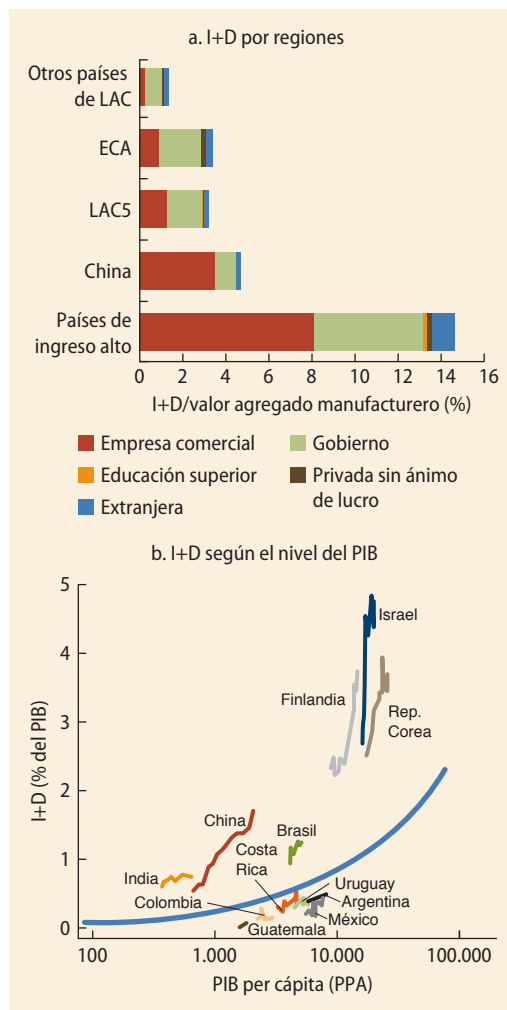
GRÁFICO 1.6 Porcentaje de empresas que introdujeron un producto nuevo en un grupo de países seleccionados, 2006-10



Fuente: Banco Mundial, cifras basadas en los datos Seker 2013 y de las Encuestas de Empresas 2006-10.

Nota: LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

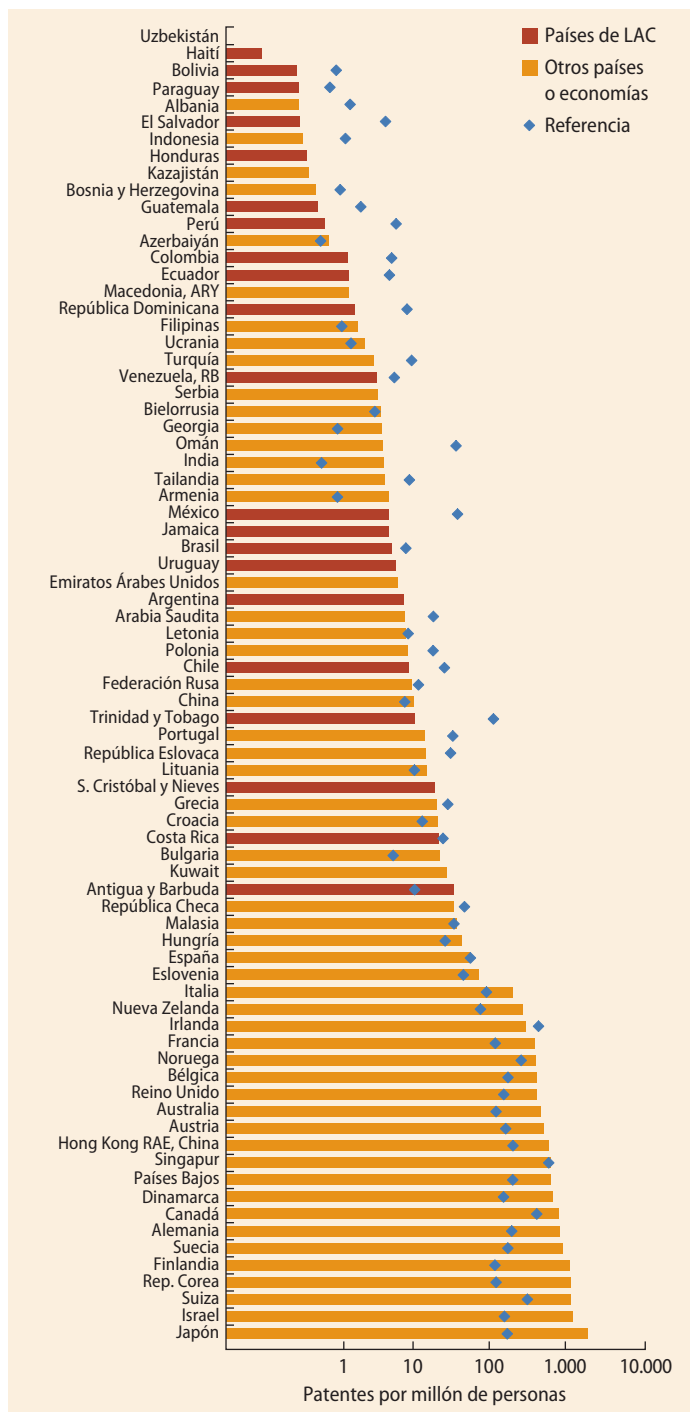
GRÁFICO 1.7 Inversión en investigación y desarrollo (I+D) en varios grupos de países seleccionados, 2008-10



Fuente: Panel a: Banco Mundial, cifras basadas en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial (WDI), por sus siglas en inglés, *World Development Indicators*) y de la UNESCO. Panel b: Datos de Lederman y Maloney 2003 actualizados utilizando los WDI.

Nota: Ver la nota 4 para una descripción de los países y economías en cada grupo. PIB = producto interior bruto. PPA = paridad del poder adquisitivo. I+D = investigación y desarrollo. La línea azul representa los valores predichos de la regresión del I+D con respecto al ingreso agregado usando datos del periodo entre 1996 y 2011 para 119 países.

GRÁFICO 1.8 Cifras reales y de referencia de patentes per cápita concedidas por la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos por país o economía donde reside el inventor



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos de 2012 (USPTO, por sus siglas en inglés, *U.S. Patent and Trademark Office*) y de los Indicadores del Desarrollo Mundial.

si se expresa como porcentaje del valor agregado del sector manufacturero y a un tercio si se expresa como porcentaje del PIB. En los demás países de LAC, el nivel de inversión en I+D es aproximadamente un tercio del nivel de China si se expresa como porcentaje del valor agregado del sector manufacturero y una décima parte del nivel chino si se expresa como porcentaje del PIB. Se trata, pues, de brechas de innovación preocupantes.

Un segundo rasgo que distingue a LAC de China y de los países de ingreso alto es el papel preponderante que juega el sector público en la inversión en I+D (el sector público también da cuenta de una parte importante de la inversión en I+D de ECA) (Pagés-Serra 2010).⁸ Con esto no queremos decir que el sector público invierta demasiado en I+D en LAC, pues si expresamos esta inversión como porcentaje del PIB resulta ser mucho menor que la de China u otros países de ingreso alto. Más bien, este resultado refleja lo poco que las empresas privadas de LAC invierten en innovación.

Por descontado, el grado en que la escasez de I+D se traduce en niveles más bajos de productividad y crecimiento económico depende de muchos factores, pero el panel a del gráfico 1.7 indica que las economías que atravesaron periodos de crecimiento sostenido tuvieron a menudo subidas de la inversión en I+D que las situaron claramente por encima de sus pares. El nivel reducido de I+D de LAC parece ser, junto al hecho de que el sector privado lleva a cabo poca de esta inversión, uno de los responsables principales de la bien documentada historia del bajo crecimiento de la productividad de la región.

Asimismo, la conclusión que se extrae de los datos de patentes es similar. El gráfico 1.8 muestra el número de patentes por millón de

Nota: Los puntos representan las predicciones de un análisis de regresión multivariante del logaritmo del número de patentes por millón de habitantes sobre el logaritmo del producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo), el logaritmo de la población y el logaritmo de las exportaciones de mercancías a Estados Unidos. Estos valores indican en qué punto se encuentra cada país con respecto a los países que tienen niveles similares de PIB, población y exportaciones de mercancías a Estados Unidos. En la regresión se incluyeron todos los países para los que había datos disponibles. El gráfico solo muestra países comparables. Los datos son promedios para el periodo 2006–10. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

personas recibidas por inventores de distintos países de la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (USPTO, por sus siglas en inglés, *U.S. Patent and Trademark Office*) entre el año 2006 y el año 2010. No hay ningún país de LAC cuyo número de patentes se acerque al nivel de los países de ingreso alto; además, la mayoría de los países de LAC obtuvieron menos patentes que sus pares de ingreso mediano. Brasil, por ejemplo, registró solo 5 patentes por millón de personas entre el año 2006 y el 2010, la mitad de la cifra per cápita de China (10) y algo menos de un cuarto del nivel per cápita de Bulgaria (22). No cabe duda de que parte de estas diferencias se debe al menor nivel de desarrollo económico y de exportaciones a Estados Unidos (lo que reduce los incentivos a solicitar patentes a la USPTO). Sin embargo, incluso después de tener en cuenta el efecto del ingreso per cápita, el tamaño poblacional y el nivel de las exportaciones a Estados Unidos, la intensidad de la actividad en materia de patentes de la mayoría de los países de la región, incluido Brasil, sigue estando por debajo del nivel de referencia (gráfico 1.8).

La inversión en I+D y las patentes son medidas aproximadas de la intensidad y la calidad de la innovación, pues únicamente revelan de manera indirecta cuál es el desempeño de las empresas en el ámbito innovador. La calidad de las prácticas de gestión es una dimensión adicional que se puede evaluar de acuerdo con la metodología desarrollada por Bloom y Van Reenen (2007).

El gráfico 1.9 compara varios ámbitos de las prácticas de gestión entre un grupo de países de LAC, de ingreso alto, China e India (en concreto, se comparan con LAC aquellos países en los que se realizaron encuestas sobre gestión empresarial). Con la excepción de México, los países de LAC se sitúan en la parte baja de la distribución y sus prácticas de gestión se parecen más a las de las empresas chinas e indias que a las de los países de ingreso alto. Dado que las empresas de LAC se enfrentan a mayores costes laborales que las empresas de China e India, la mala gestión les supone una desventaja competitiva más severa.

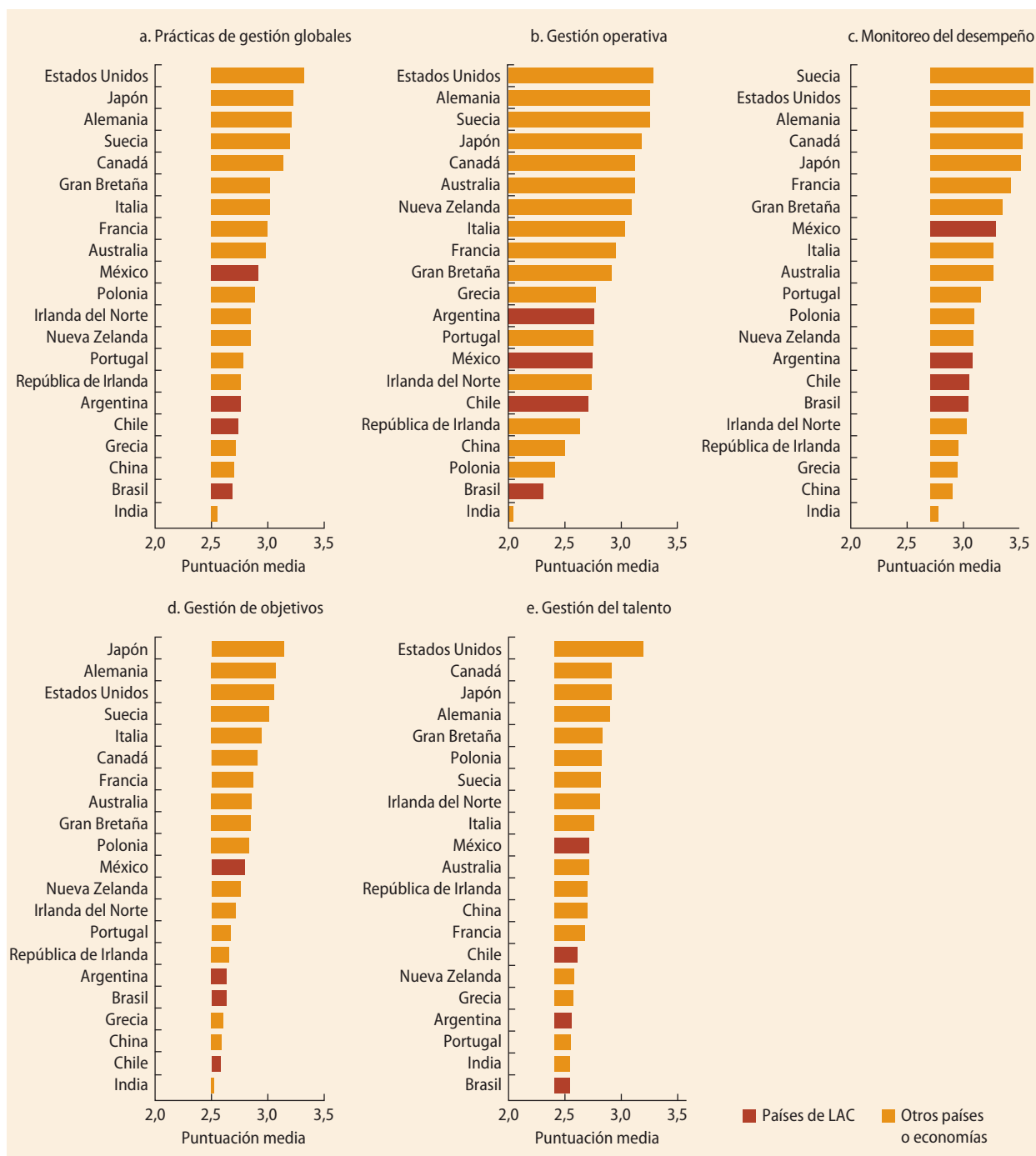
Parte de la “brecha de gestión” de LAC se debe a las características de las empresas. Así, las empresas de los países de ingreso alto tienen un porcentaje más alto de trabajadores con estudios universitarios, son más grandes, y tienen una probabilidad mayor de ser multinacionales que las empresas de LAC. No obstante, estas características empresariales explican como mucho un tercio de la brecha de gestión entre la empresa mediana de LAC y de Estados Unidos. Es probable que parte de los dos tercios restantes de la brecha se deban a la formación y las habilidades de los gerentes y emprendedores de LAC, pero también es de esperar que factores externos a las empresas, como el entorno comercial y otras características de los países, contribuyan a explicar el déficit de la región en materia de prácticas de gestión y, por tanto, en innovación de procesos.

Pocas empresas entran en los mercados de exportación

Puede decirse que el acceso a nuevos mercados a través del comercio es un síntoma destacado del emprendimiento transformador. En los mercados de exportación solo prosperan las empresas con mejor desempeño, mientras que las empresas con rentas elevadas quedan excluidas. De hecho, la mayoría de las empresas que entran en los mercados de exportación no sobreviven más de un año.

Este informe documenta una serie de hechos estilizados que caracterizan a las empresas exportadoras de LAC. En concreto, aunque las tasas de entrada en actividades exportadoras siguen siendo significativamente menores que las de otros países comparables (más pobres), las tasas de supervivencia de las pocas empresas que tratan de exportar suelen alcanzar o superar ligeramente los niveles de referencia. Además, el análisis de la contracción de la demanda extranjera durante los años 2008–09 sugiere que los emprendedores exportadores reaccionan bien ante la presión: frente a la crisis, abrieron con destreza nuevas empresas exportadoras, desarrollaron nuevos productos de exportación y, así, penetraron

GRÁFICO 1.9 Prácticas de gestión empresarial en varias economías seleccionadas



Fuente: Maloney y Sarrias 2012.

Nota: Las encuestas incluyeron a las empresas con 100–5.000 empleados registradas en Orbis. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

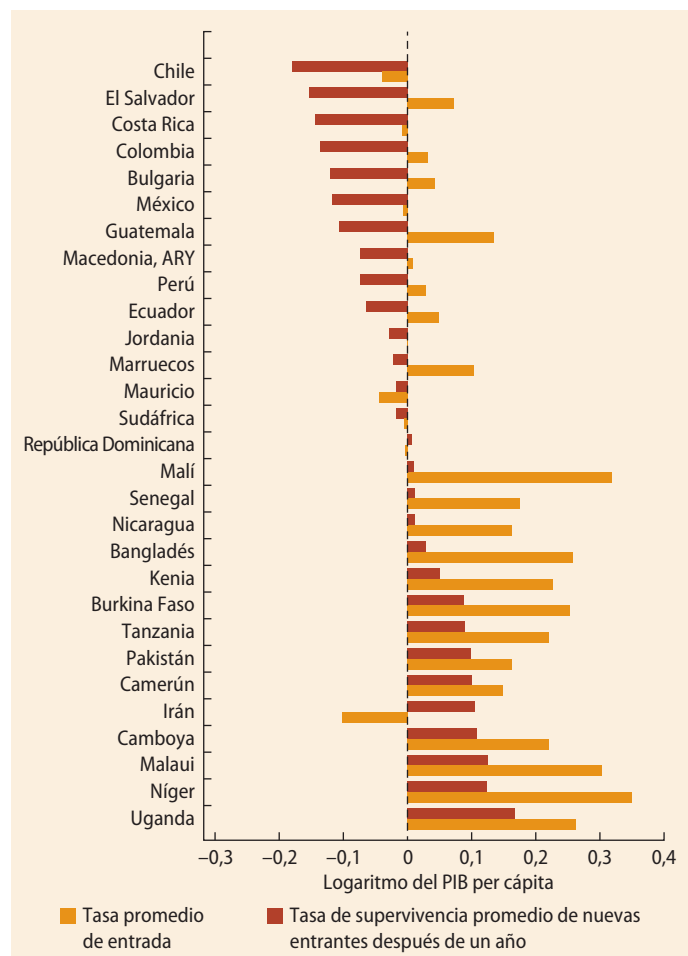
en nuevos mercados de exportación. Por lo tanto, parece que el antiguo proverbio según el cual “la necesidad es la madre de la invención” se cumple en el contexto del emprendimiento exportador. Asimismo, el informe presenta evidencia según la cual las políticas favorecedoras de las exportaciones que ayudan a los emprendedores superan algunas barreras a la entrada mediante el suministro de información sobre los mercados globales.

En las investigaciones realizadas para este informe se utilizó la *Exporter Dynamics Database* (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial para calcular los niveles de referencia de las tasas de entrada y de supervivencia de la región.⁹

Los resultados son sorprendentes: las tasas de entrada en los mercados de exportación de la práctica totalidad de los países de LAC de la muestra están por debajo del nivel de referencia. En cambio, en Asia, Oriente Medio e incluso en África, las tasas de entrada de las empresas en las actividades exportadoras superan el nivel de referencia. Los países de LAC obtienen mejores resultados en términos de supervivencia, pues las tasas de supervivencia de las (relativamente pocas) empresas que entran en los mercados de exportación están por encima del nivel de referencia. No obstante, en el ámbito de la supervivencia tampoco hay ningún país de LAC que sobresalga en comparación con la mayoría de los demás países en desarrollo incluidos en la base de datos una vez se tiene en cuenta el efecto del PIB per cápita, tal y como ilustra el gráfico 1.10.

Sin embargo, los emprendedores exportadores suelen hacer gala de una capacidad significativa para adaptarse y lidiar con la adversidad, lo que sugiere que las presiones competitivas podrían ser un antídoto contra la escasez de innovación de los exportadores de gama alta de LAC. La agilidad de los exportadores ya establecidos se refleja en sus reacciones ante la reducción de la demanda extranjera en 2008–09. Durante este periodo, el crecimiento promedio de las exportaciones de los emprendedores exportadores ya establecidos de LAC fue negativo,

GRÁFICO 1.10 Tasas de entrada y de supervivencia después de un año en varios países seleccionados (diferencias con respecto al nivel de referencia)



Fuente: Estimaciones de Ana M. Fernandes y Daniel Lederman (Banco Mundial) basadas en datos de la *Exporter Dynamics Database* (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial, los Indicadores del Desarrollo Mundial y la base de datos *World Integrated Trade Solution* (WITS).

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de las variables dicotómicas que identifican a cada país en un modelo econométrico que además incorpora el logaritmo del producto interior bruto (PIB) per cápita, el índice de ventaja comparativa revelada de Vollrath (1991) con precisión de seis dígitos del sistema armonizado (SA) de clasificación y variables que identifican a los sectores y los años. Las variables dicotómicas que identifican a los sectores se definen con una precisión de dos dígitos del SA. El país de referencia excluido es Albania. Los datos son del periodo 2005–09.

pero sus ventas de productos nuevos crecieron un 3 por ciento y sus ventas a nuevos destinos aumentaron un 4 por ciento (Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013). Además, la contribución de los nuevos exportadores (entrantes) al crecimiento de las exportaciones nacionales aumentó cuando llegó la crisis

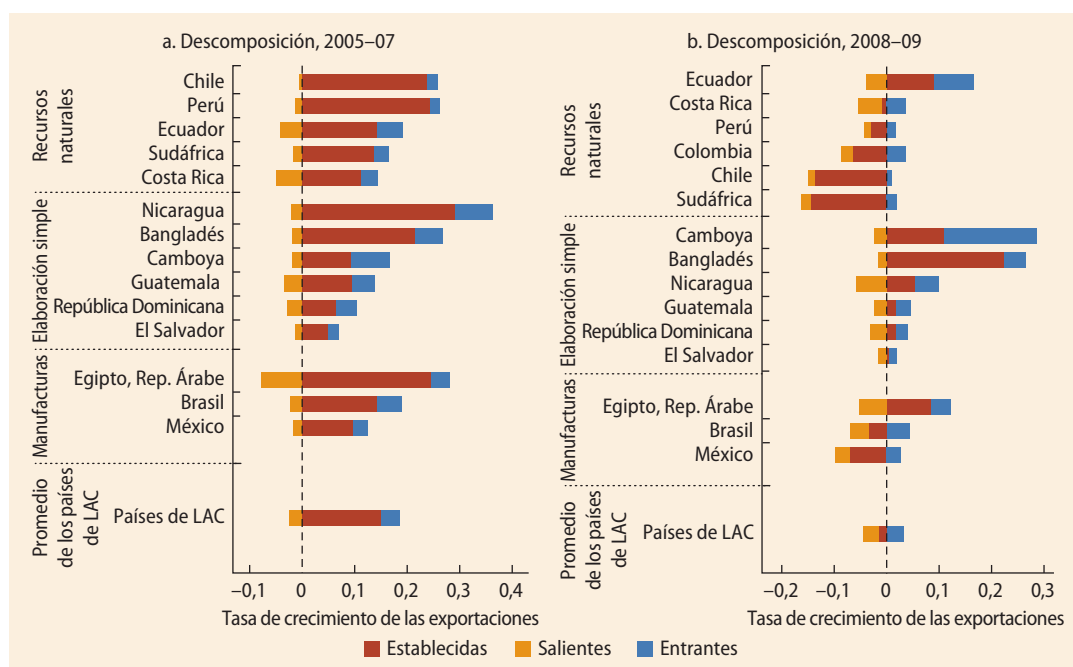
de 2008, pese a que las tasas de entrada no se incrementaron. Durante el periodo de crecimiento estable (2005–07), los exportadores ya establecidos dentro y fuera de LAC (panel a del gráfico 1.11) jugaron un papel predominante en el crecimiento de las exportaciones de todo tipo (productos naturales, de procesamiento simple y manufacturas diversificadas). En cambio, las empresas exportadoras nuevas contribuyeron mucho a las exportaciones de LAC en el periodo 2008–09, cuyo crecimiento durante la crisis global se habría reducido más drásticamente si las exportaciones de las nuevas empresas entrantes no hubieran compensado la salida de empresas ya establecidas (panel b del gráfico 1.11) y si las empresas ya establecidas no hubieran encontrado mercados nuevos.

Los servicios de promoción de las exportaciones también parecen incrementar las tasas de entrada y de supervivencia, lo que

a su vez estimula la actividad exportadora en general. La justificación económica de la promoción de las exportaciones suele basarse en la existencia de algún tipo de fallo informativo relacionado con la naturaleza de bien público de la información que hace que las empresas privadas produzcan muy poca información. Por ejemplo, los exportadores ya establecidos carecen de incentivos para compartir información sobre las oportunidades y circunstancias del mercado exterior con los competidores potenciales una vez han incurrido en los costes de averiguar cómo exportar de modo rentable (Hausmann y Rodrik 2003).

En una investigación realizada para este informe, Lederman, Olarreaga y Zavala (2013) utilizan encuestas a empresas de siete países de LAC entre los años 2006 y 2010 para analizar la efectividad de los servicios de promoción de las exportaciones y concluyen

GRÁFICO 1.11 Las fuentes del crecimiento de las exportaciones en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, cuyos resultados se basan en los datos de la *Exporter Dynamics Database* (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: Las cifras para Ecuador del panel a corresponden al periodo 2006–07. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

que las empresas que recurren a ellos tienen una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados de exportación.

Ni siquiera las grandes corporaciones multinacionales de la región innovan lo suficiente

Las grandes empresas multinacionales pueden ser buenas para la economía local si se dan las condiciones contractuales y el entorno comercial adecuados. Este tipo de corporaciones suelen ser más productivas y recurrir a las tecnologías más recientes; además, pueden difundir el conocimiento y las tecnologías más avanzadas en las economías locales (lo que a su vez aumenta la calidad de los insumos y la productividad de las empresas) mediante la asociación con y el apoyo a los proveedores locales (Moran 2001; Javorcik y Spatareanu 2005).

Asimismo, las empresas multinacionales pueden tener efectos negativos, pues es posible que al competir en los mercados locales de productos y factores empujen a salir a las empresas locales menos eficientes y generen así trastornos temporales. Pese a que, en última instancia, puede que la eliminación de empresas locales ineficientes no sea mala para la economía de un país, en el corto plazo puede afectar de manera negativa a los trabajadores y generar tensiones sociales y políticas.

Este informe presenta evidencia según la cual las corporaciones multinacionales han tenido un impacto neto positivo sobre las economías de LAC en los últimos años: los efectos positivos de las transferencias de tecnología, la difusión de conocimientos y el establecimiento de vínculos con las empresas de la región han sobrepasado con creces a los efectos negativos del aumento de la competencia en los mercados de productos y factores. Sin embargo, las corporaciones multinacionales no han desarrollado todo su potencial porque las filiales que operan en LAC se comportan como las empresas locales e invierten muy poco en innovación. Por lo tanto, o bien LAC no atrae a las multinacionales más innovadoras o los obstáculos a la

innovación que afectan a las empresas locales también actúan como barreras a la innovación para las empresas extranjeras presentes en la región.

El surgimiento reciente de las multilatinas no ha alterado este panorama. En promedio, las multilatinas invierten menos en investigación que las empresas de otras regiones. Además, concentran la mayor parte de la actividad en Brasil, México y Chile, por lo que no aprovechan las oportunidades brindadas por la integración regional y global. Cuando las multilatinas se expanden al extranjero, en general a países vecinos, sus filiales suelen operar en el mismo sector que la empresa matriz, lo que sugiere que la motivación de estas empresas radica en la diversificación del riesgo-país y no en el deseo de establecer vínculos y conglomerados y profundizar así su participación en redes productivas y cadenas de valor mundiales.

Hay muchos aspectos que reflejan la mayor productividad e innovación de las corporaciones multinacionales (con respecto a las empresas locales de LAC). Si se mantienen todos los demás factores constantes, la probabilidad de que una empresa introduzca un producto nuevo es 11 puntos porcentuales más alta si se trata de una empresa de propiedad extranjera que opera en LAC que si se trata de una empresa de la región. Asimismo, la probabilidad de introducir nuevos procesos es en torno a 5 puntos porcentuales mayor para las empresas de propiedad extranjera (gráfico 1.12). Las multinacionales son mucho más propensas que las empresas de la región a solicitar patentes, registrar marcas o derechos de autor, colaborar con otras instituciones en aras de la innovación, invertir en I+D y adoptar tecnologías extranjeras. Las diferencias son incluso mayores en lo que respecta a los esfuerzos para mejorar la calidad de los productos. Así, las empresas multinacionales tienen una probabilidad 21 puntos porcentuales mayor de invertir en mejoras de calidad que las empresas locales, al tiempo que su probabilidad de tener certificaciones internacionales de calidad es 25 puntos porcentuales más alta, quizás porque son más propensas a exportar.

GRÁFICO 1.12 La prima de innovación de las corporaciones multinacionales foráneas sobre las empresas locales de América Latina y el Caribe

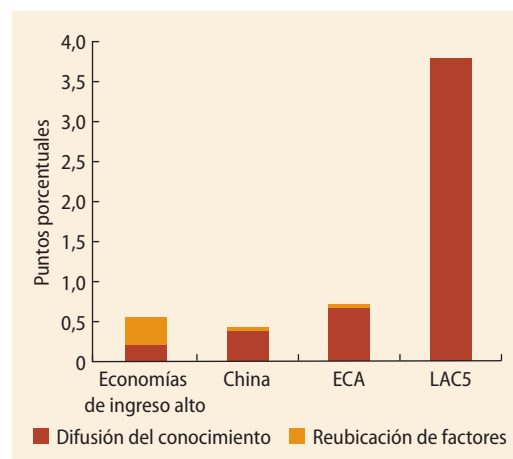


Fuente: Banco Mundial, resultados basados en la Encuesta de Empresas de 2010.

Nota: Los resultados corresponden solo al sector manufacturero. Las barras son los coeficientes de una variable dicotómica cuyo valor es 1 si la empresa es de propiedad extranjera en una regresión de variables relativas a la innovación. Las variables de control adicionales incluyen efectos fijos de país y sector. Los errores estándar están agrupados a nivel de sector. CMN = corporaciones multinacionales.

El gráfico 1.13 cuantifica la importancia relativa de la competencia y los canales de transferencia de conocimiento para evaluar el impacto de la entrada de corporaciones multinacionales sobre la productividad en el ámbito agregado y de la empresa. Las estimaciones recurren a una muestra de empresas manufactureras de 60 países, 5 de los cuales se encuentran en LAC (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México). Los resultados son sorprendentes: a igualdad de las demás condiciones, si se duplicara el número de corporaciones multinacionales de LAC la productividad agregada de la región aumentaría un 3,8 por ciento. Esta cifra es seis veces mayor que en ECA o las economías de ingreso alto y siete veces mayor que en China. Además, a diferencia de lo que sucede en otras regiones, en LAC es la difusión del conocimiento la que lleva la voz cantante, pues da cuenta de casi la totalidad de las mejoras de la productividad agregada estimadas como

GRÁFICO 1.13 Los aumentos de la productividad predichos como consecuencia de la entrada de nuevas corporaciones multinacionales en varios grupos de países seleccionados



Fuente: Alfaro y Chen 2013.

Nota: Los resultados corresponden solo al sector manufacturero. Las barras representan los aumentos de la productividad total derivados de una duplicación de la probabilidad de entrada de corporaciones multinacionales y han sido estimados mediante un modelo estructural. Ver la nota 4 para un listado completo de los países y economías que pertenecen a cada grupo del panel b.

consecuencia de la entrada de corporaciones multinacionales.

Desafortunadamente, el potencial total de alcanzar mejoras en la productividad como consecuencia de la difusión del conocimiento por parte de las corporaciones multinacionales de LAC no se ha hecho realidad, en parte debido a los niveles bajos de I+D de las empresas extranjeras que operan en LAC y de las multilaterales. Por ejemplo, la I+D llevada a cabo por multinacionales estadounidenses en LAC equivale a solo un quinto del porcentaje de la I+D financiada por las mismas empresas cuando operan en Asia. Además, las tendencias no son alentadoras: el porcentaje de I+D llevada a cabo por corporaciones multinacionales estadounidenses en LAC se redujo en 1,2 puntos porcentuales, hasta el 3,9 por ciento de la I+D total, entre 1998 y 2008 (panel a del gráfico 1.14).

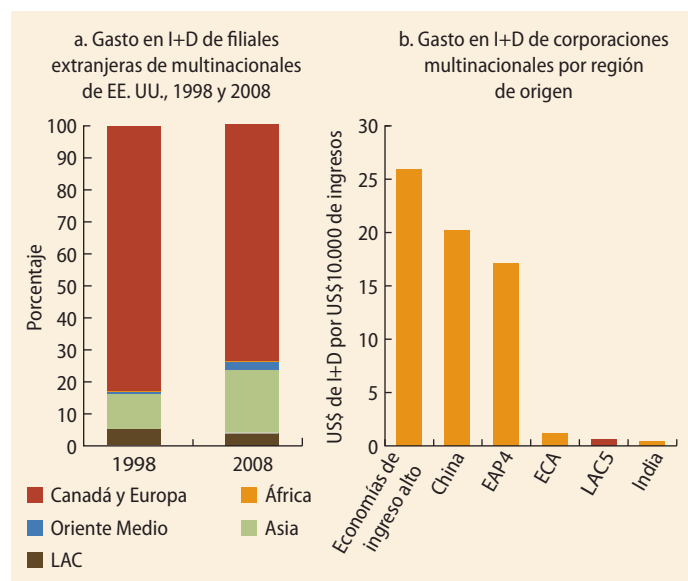
El surgimiento de las multilaterales, por bienvenido que haya sido, no ha cambiado el panorama de la innovación de modo relevante. Desde luego, el número de multilaterales todavía es pequeño y están concentradas

en tres países (Brasil, Chile y México). Sin embargo, pese a superar en tamaño a otras compañías de LAC, no son suficientemente innovadoras. En promedio, las multilatinas del sector manufacturero invierten solo en I+D US\$0,6 de cada US\$10.000 de ingresos (panel b del gráfico 1.14). Esta cifra contrasta drásticamente con la intensidad de la I+D de los países de ingreso alto e incluso con la de China y las cuatro economías de EAP4. Por ejemplo, las multinacionales de EAP4 invierten en I+D US\$17 de cada US\$10.000 de ingresos, esto es, casi 30 veces la inversión de la multilatina promedio.

Una explicación parcial de la escasa innovación de las multilatinas podría tener que ver con sus motivos para enviar capital al extranjero. Según parece, las multilatinas no operan en el extranjero para integrarse en cadenas de valor mundiales, sino para expandir los mercados en los que venden sus productos y diversificar el riesgo-país.

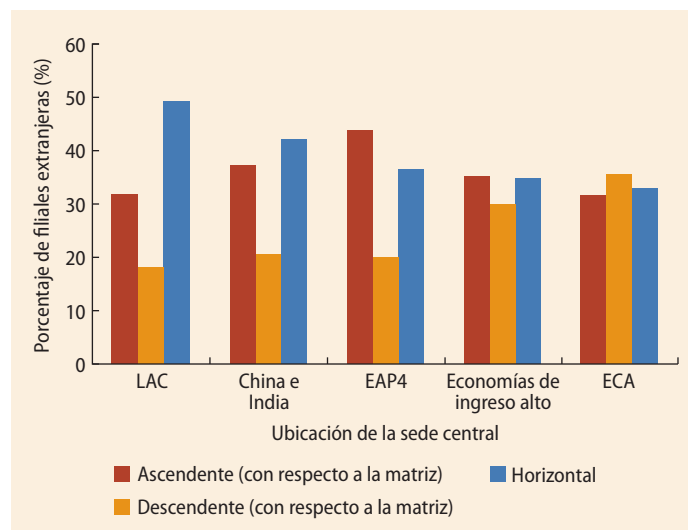
El gráfico 1.15 divide las filiales de corporaciones multinacionales de varias regiones en tres grupos: compañías que operan en el mismo sector que la sede central (actividad horizontal), compañías que suministran insumos a la sede central (actividad ascendente) y compañías que obtienen insumos de la sede central (actividad descendente). Casi la mitad de las filiales extranjeras de las multilatinas operan en el mismo sector que la sede central en comparación con el 30–40 por ciento en otras regiones. Así pues, las filiales de las corporaciones multinacionales de otras regiones tienen una probabilidad mayor de establecer vínculos verticales (ascendentes y descendentes) con su sede central, de modo que las multilatinas no logran transferir conocimiento a la economía del país de origen mediante su implicación en cadenas de valor mundiales. Esta falta de integración podría agravarse porque la mayoría de las actividades de las multilatinas en otros países se llevan a cabo en los países grandes de la región (Brasil, Chile y México dan cuenta conjuntamente del 70 por ciento de los ingresos totales de las multilatinas), mientras que el porcentaje de los ingresos de las multilatinas que vienen de fuera de LAC es menor del 15 por ciento.

GRÁFICO 1.14 El gasto en investigación y desarrollo (I+D) en América Latina y el Caribe



Fuente: Panel a: *National Science Board* 2012; panel b: Banco Mundial, cifras basadas en datos de Orbis. Nota: El panel a solo abarca el sector manufacturero. Ver la nota 4 para un listado completo de los países y economías que pertenecen a cada grupo del panel b.

GRÁFICO 1.15 Posición sectorial de las filiales extranjeras con respecto a la sede central en varios grupos de países y economías, 2010–2011.



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: La posición sectorial se calculó usando la matriz insumo-producto de Estados Unidos. Una filial se define como descendente si el sector de la empresa matriz es un proveedor neto del sector de la filial. Una filial se define como ascendente si el sector de la filial es un proveedor neto del sector de la empresa matriz. Ver la nota 4 para un listado completo de los países y economías que pertenecen a cada grupo. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

¿Cómo pueden las políticas apoyar a los emprendedores innovadores?

En reconocimiento a la innovación como clave del crecimiento, el profesor de Yale Robert Shiller (2013) afirmó recientemente que “el capitalismo es cultura. Y, para mantenerlo, las leyes y las instituciones son importantes, pero el papel fundamental lo tiene el espíritu humano básico de independencia e iniciativa.” Pero ¿dónde deberían los responsables de las políticas buscar la cura del crecimiento reducido y la escasez de innovación si no en las leyes e instituciones que moldean el entorno para que favorezca a los emprendedores? Sin duda alguna, la respuesta se hallará más allá de las leyes y las normativas que se limitan a establecer barreras a la entrada.

Los principales retos de las políticas parecen estar relacionados con los rasgos estructurales más profundos del entorno favorable al emprendimiento innovador que no solo incluyen las leyes y las instituciones sino también las dotaciones de infraestructuras o de cantidad y calidad de capital humano. Es probable que estos elementos del entorno propicio resulten incluso más importantes para el crecimiento conforme LAC siga consolidando los logros de estabilidad macroeconómica y financiera que tanto le han costado conseguir.

Sin embargo, la identificación de los factores que favorecen el emprendimiento es compleja debido a las intrincadas interacciones e interdependencias entre los distintos aspectos del entorno favorecedor de la innovación. Estos aspectos incluyen la claridad y fiabilidad de los derechos legales (incluidos los derechos de propiedad intelectual) y los procesos judiciales, la calidad de la divulgación de información y las normas contables, las regulaciones y las políticas (incluidas las que promueven la competencia) que afectan a la industria y el comercio, la calidad del capital humano (educación y competencias) y los programas y políticas que promueven o apoyan el desarrollo empresarial o la I+D. Esta complejidad también se debe a que tanto la innovación de los emprendedores como sus

posibles determinantes podrían verse afectados por factores comunes y determinarse por tanto de manera conjunta. Por ejemplo, el entorno contractual de una economía puede afectar a la vez a la innovación y al acceso al crédito.

No obstante, es posible identificar algunos ámbitos en los que las acciones de las políticas resultarían más fructíferas destacando algunos aspectos del entorno que son vitales para favorecer la innovación y en los que el desempeño de LAC es menor del esperado.

El primer candidato, muy plausible, es la competencia. Sin duda, la relación entre la competencia y la innovación podría tener forma de U invertida, tal y como Aghion y coautores (2005) han argumentado de manera convincente: demasiada competencia podría debilitar los incentivos a innovar de las empresas que carecen de las capacidades básicas y se encuentran lejos de la frontera tecnológica, mientras que si la competencia es demasiado escasa podría no haber incentivos suficientes para invertir en innovación. Sin embargo, la evidencia disponible indica que en LAC la competencia falta más que sobra, sobre todo en los mercados de insumos y servicios no comercializables. Esta falta de competencia mina los incentivos a innovar, pues el poder de mercado (en lugar de los esfuerzos innovadores) hace que las empresas sigan siendo rentables. Así, si no se percibe que innovar es necesario, no surgirán inventos en el sector privado.

El gráfico 1.16 compara la concentración del mercado en industrias no expuestas a la competencia internacional en varios países de LAC.¹⁰ La mayoría de los países de LAC se sitúan en la parte alta de la distribución del índice de concentración del mercado (de bienes y servicios no comercializables) y todos los países menos dos (Colombia y Brasil) tienen niveles promedio de concentración del mercado que están claramente por encima de los internacionales. Por lo tanto, la competencia debe seguir teniendo prioridad máxima en la agenda de las políticas de la mayoría de los países de LAC.

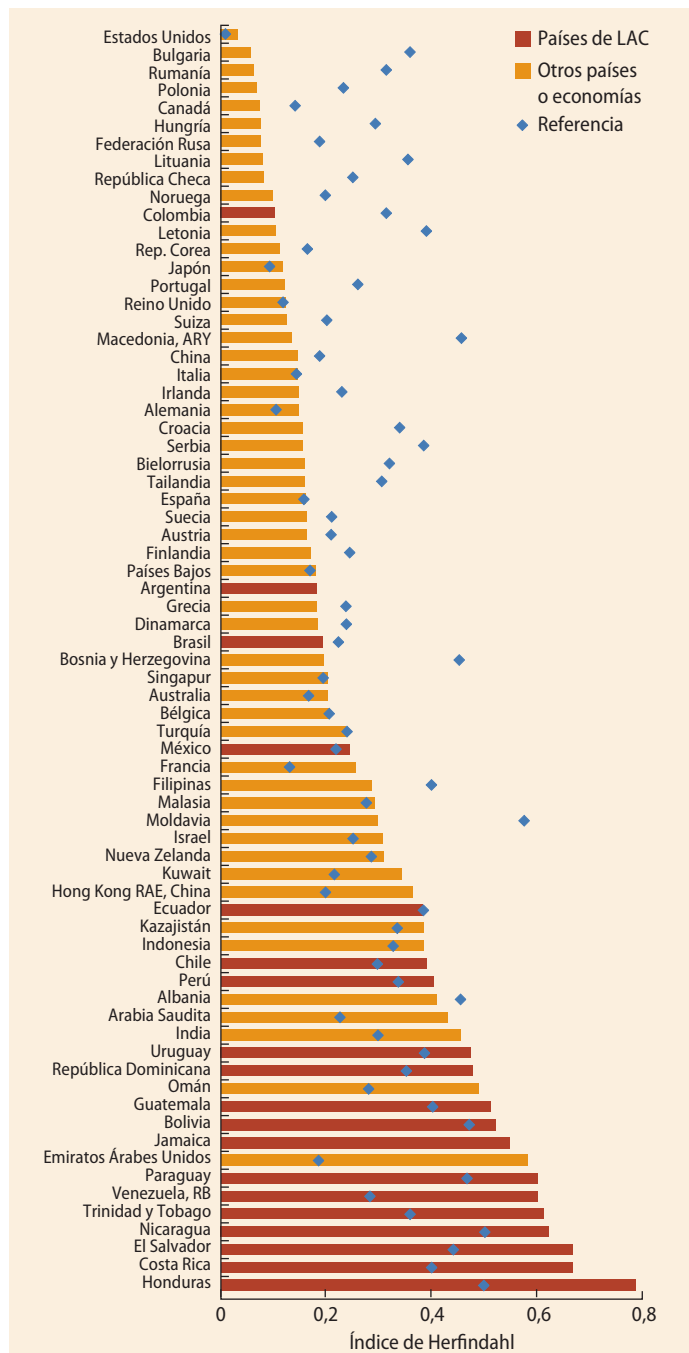
Un segundo factor fundamental que explica la falta de innovación de LAC es la

brecha de capital humano, sobre todo en el ámbito de la calidad de la educación. La región carece del tipo de capital humano —ingenieros y científicos— que es más probable que genere emprendedores innovadores. A menudo se mide el *stock* de capital humano de un país mediante el promedio de años de escolarización de la población activa y la calidad de la educación, que a su vez se mide a través de los resultados obtenidos en pruebas académicas estandarizadas. Ambas medidas, especialmente la calidad, son menores para LAC que para otros países comparables (Ferreira y otros 2013). Sin embargo, el capital humano vinculado con la innovación y el emprendimiento solo se solapa hasta cierto punto con los planes de estudio generales, por lo que es probable que los niveles y los logros educativos no lo reflejen adecuadamente. Así pues, también vale la pena examinar la escasez crónica de formación científica y en ingeniería de la región.

Durante mucho tiempo, LAC ha sufrido de escasez de ingenieros: pese a tener un ingreso per cápita mayor, tanto en Argentina como en Chile y México, la densidad de ingenieros era menor que en España y Portugal en el año 1900 (gráfico 1.17). Estas brechas históricas parecen ser importantes y, efectivamente, Maloney y Valencia Caicedo (2012) estiman una relación positiva entre la densidad de ingenieros a principios del siglo XX y el ingreso per cápita en los años 2000.

La cantidad de ingenieros de los países de LAC está por debajo de la mediana y del nivel que cabría esperar dado su nivel de desarrollo

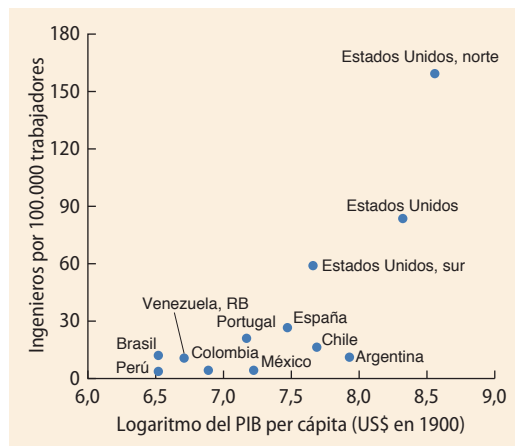
GRÁFICO 1.16 Índices de competencia observados y de referencia de 17 sectores no comercializables en varias economías seleccionadas



Fuente: Banco mundial, resultados basados en los Indicadores del Desarrollo Mundial y en los datos de empresas de Orbis.

Nota: Las barras muestran el promedio del índice de concentración de los ingresos de Herfindahl para una selección de sectores de servicios no financieros a una desagregación de dos dígitos para los que había datos disponibles en más de 80 países. Un valor de 1 indica que el mercado está totalmente dominado por una sola empresa (el mayor nivel de concentración posible); valores más bajos indican una concentración menor. Se calculó el promedio de los ingresos para el periodo 2007–10. Los puntos representan el valor de referencia predicho por una regresión para cada país con el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo) como variables explicativas. El modelo de regresión se estimó separadamente para cada uno de los 17 sectores y los puntos representan el promedio de todos los sectores. La regresión utilizó todos los países disponibles. El gráfico solo muestra los países comparables. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

GRÁFICO 1.17 El ingreso y la densidad de ingenieros en varias economías seleccionadas, 1900

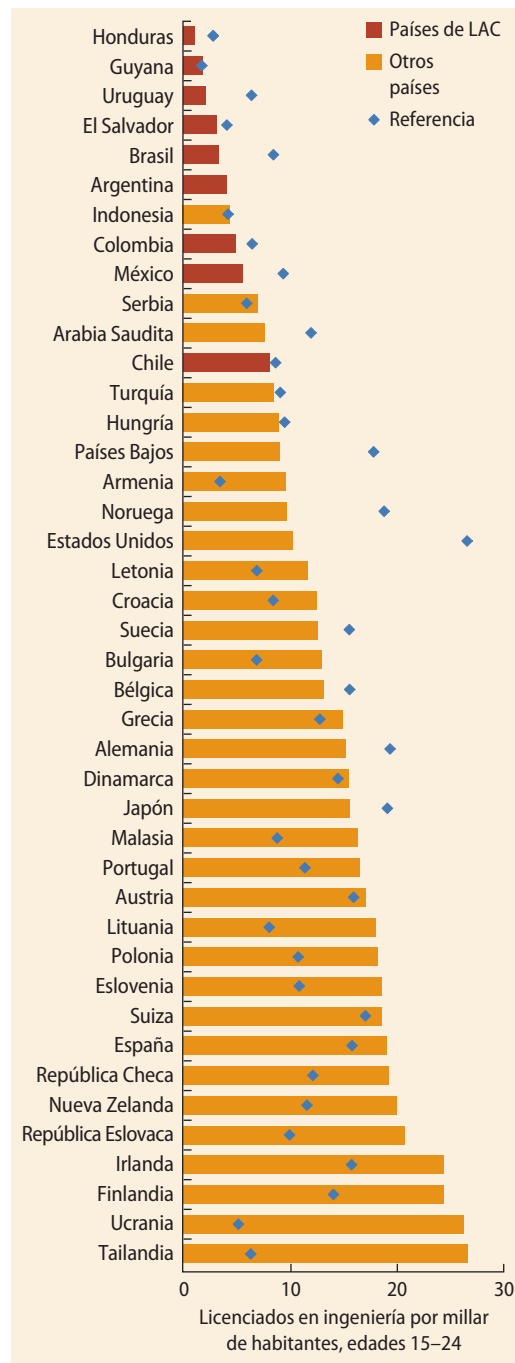


Fuente: Maloney y Valencia Caicedo 2012.

actual (gráfico 1.18). De hecho, el número de ingenieros es relativamente pequeño incluso en los países más avanzados de la región (Brasil, Chile, Colombia y México).

Podría ser que los estudiantes de LAC prefieran las disciplinas no científicas por (al menos) dos motivos potenciales. En primer lugar, por razones históricas, las universidades de LAC siempre han hecho hincapié en las humanidades, el derecho y las disciplinas sociales, económicas y políticas, lo que quizás haya restringido su capacidad de formar a ingenieros y científicos. Para cambiar este énfasis harían falta políticas públicas muy agresivas, como las que se adoptaron en Estados Unidos cuando se desarrollaron los estudios de minería e ingeniería a principios del siglo XX. En segundo lugar, puede que a los jóvenes les atraigan las disciplinas relevantes para los problemas que apremian a sus sociedades, lo que explicaría por qué se han formado tantos sociólogos en LAC, así como más macroeconomistas que microeconomistas. Dado el progreso de la región en la gestión de la estabilidad macro, puede que haya más incentivos para que los estudiantes se embarquen en carreras científicas. Dicho esto, puede que sea necesario dar un gran empujón a la ingeniería y la educación científica en secundaria que acompañe al aumento de la demanda de dichas carreras.

GRÁFICO 1.18 Número de ingenieros por millar de personas en varios países seleccionados



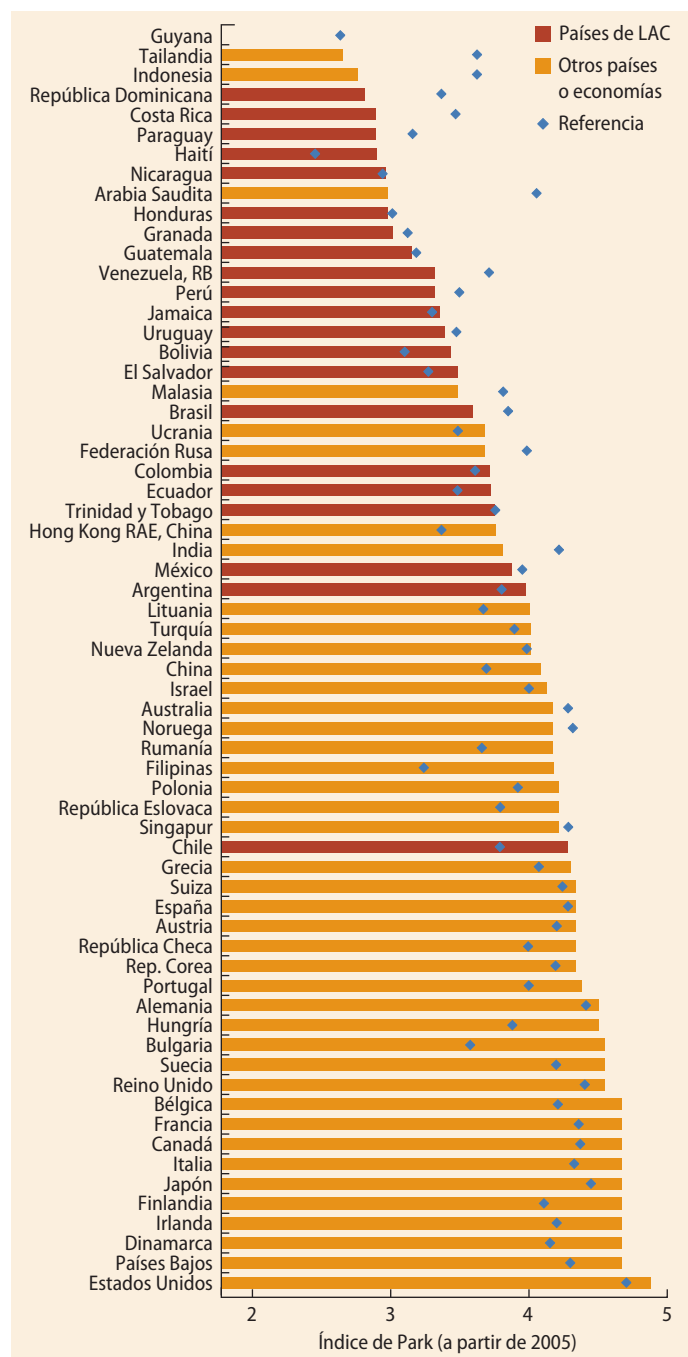
Fuente: Banco Mundial, cifras basadas en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial y de UNESCO 2013.
 Nota: Las barras muestran la cifra promedio de licenciados en ingeniería por millar de personas de 15–24 años. Los puntos son el nivel de referencia predicho por una regresión con el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo) como variables explicativas. La regresión utiliza todos los países disponibles. El gráfico incluye solo países comparables. Los datos son promedios para el periodo 2008–10. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

Es posible que los factores que afectan al desempeño empresarial también afecten de manera adversa a la innovación, si bien puede que el vínculo no sea tan sencillo como suele creerse. Pese a la importancia de las reformas realizadas, es posible que las normativas empresariales sigan obstaculizando el comportamiento innovador. Sin embargo, queda por determinar qué normativas tienen este efecto, así como por cuantificar el daño que hacen.

A pesar de que el desempeño de la región en términos de los servicios de financiación para empresas pequeñas y jóvenes (como el crédito a largo plazo y el capital riesgo) es menor del esperado, las empresas jóvenes de LAC no necesariamente se enfrentan a mayores restricciones de acceso al crédito que las empresas jóvenes de otras regiones. Si bien hacen falta trabajos de investigación que aborden los pormenores de este vínculo, a primera vista es difícil afirmar de modo categórico que la escasez de acceso al financiamiento es una razón importante de la brecha de innovación de la región. Sin duda, tal y como se documentó en el informe sobre “El Desarrollo Financiero en LAC” (de la Torre, Ize y Schmukler 2012), la brecha del crédito bancario de la región es sustancial y lleva 15 años creciendo. Sin embargo, gran parte de esta brecha se debe a la turbulencia de la historia macro y financiera de LAC y a la escasez de proyectos prometedores y productivos (esto es, a la falta de innovación) más que al racionamiento del crédito y a las restricciones al crédito por el lado de la oferta en sí mismos. Además, la restricción que parece ser más relevante para la oferta de crédito bancario en LAC es la debilidad del entorno contractual (más que del entorno informativo), lo que puede socavar tanto la oferta de crédito como la innovación emprendedora.

El papel del entorno relativo al cumplimiento de los contratos en la región también es complejo. La falta de derechos de propiedad intelectual podría suponer un problema (gráfico 1.19); además, es posible que existan otras debilidades del entorno contractual que dificultan la innovación. Sin embargo, los índices de viabilidad contractual y el riesgo de expropiación no indican que los países

GRÁFICO 1.19 Índices de derechos de propiedad intelectual observados y de referencia en una selección de países o economías, 2005



Fuente: Banco Mundial, cifras basadas en los Indicadores del Desarrollo Mundial y en Park 2008.
 Nota: El índice de Park es la suma de cinco componentes: la cobertura de las patentes en ocho sectores; la participación en tratados los derechos de la propiedad internacionales (DPI); duración de la protección (con respecto a un estándar general de en torno a 15–20 años para las patentes); la existencia de hasta tres mecanismos de aplicación; y la existencia de hasta tres tipos de restricciones sobre los derechos de patentes. Las barras muestran el índice de Park de 2005 para cada país. Los puntos muestran el porcentaje de empresas predicho por una regresión con el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo) como variables explicativas. La regresión utiliza todos los países disponibles. El gráfico incluye solo países comparables. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

de LAC estén sistemáticamente peor que los de otras regiones. Por lo tanto, hacen falta más investigaciones que desentrañen los determinantes, las interacciones y las interdependencias de la combinación peculiar de abundancia de emprendedores y escasez de innovación de LAC.

Estructura del informe

El informe recurre a una historia ficticia para ilustrar las características de los emprendedores y las complejas decisiones a las que se enfrentan. Javier Vizzi, un joven de Mendoza, Argentina, tuvo una cómoda niñez de clase media. Sus padres le dieron una buena educación y él no la desaprovechó. Así, después de licenciarse en una universidad de la zona, consiguió su primer trabajo con un viticultor local y ascendió rápidamente. Después de dirigir la sucursal de Buenos Aires de la bodega durante unos pocos años, Javier creó su propia empresa. Quería producir vinos de más calidad y obtener márgenes de beneficio potencialmente mayores, para lo cual necesitó experimentar más de lo que su empleador anterior le hubiera permitido. Javier asumió riesgos y tomó decisiones poco frecuentes en la región. Así, contrató a consultores internacionales para que le enseñasen las técnicas de viticultura más recientes y a expertos en *marketing* para dar con la mejor manera de vender sus vinos. Pocos años después de la apertura, la bodega ya tenía 50 empleados y había exportado una pequeña selección de botellas a Estados Unidos.

El resto del informe comprende cinco capítulos que documentan las difíciles elecciones a las que los emprendedores como Javier suelen enfrentarse en su país y en el extranjero. En el capítulo 2, que analiza la creación de nuevas empresas y las dinámicas empresariales en LAC, se presta especial atención a la naturaleza de las empresas creadas y se diferencia entre las empresas formales e informales y grandes y pequeñas. Así, el capítulo 2 introduce la distinción crucial entre los emprendedores transformadores y los emprendedores de crecimiento escaso, preparando así el terreno sobre el que se desarrolla el resto del informe.

El capítulo 3 se centra en las barreras a la innovación a las que se enfrentan las empresas supervivientes (ya establecidas), tanto en la dimensión de los productos como en la de los procesos. Asimismo, analiza los ámbitos de las políticas que pueden explorar los gobiernos para fomentar el emprendimiento innovador.

El capítulo 4 analiza un tipo distinto de emprendimiento, esto es, la exploración de mercados nuevos por medio de la exportación. El mensaje es fuerte y claro: la clave para el éxito en los mercados de exportación es la supervivencia, que suele aumentar cuando se dan condiciones favorables. Los resultados indican que el desempeño de los países de LAC es menor que el de otros países más pobres, tanto en términos de las tasas de entrada como de las tasas de supervivencia.

El capítulo 5 estudia el papel de la inversión extranjera directa y las corporaciones multinacionales en la promoción del emprendimiento de LAC. En primer lugar, el capítulo analiza cómo las empresas de propiedad extranjera situadas en LAC generan derrames positivos, tanto en el ámbito agregado como en el de la empresa. A continuación, el capítulo se centra en el surgimiento de las corporaciones multinacionales de LAC (las multilatinas) y en su impacto sobre el potencial emprendedor de la región.

El capítulo 6, con el que el informe concluye, trata de explicar la brecha de innovación de la región, para lo cual da cuenta de los factores que generan un entorno favorecedor del emprendimiento. El capítulo ofrece un breve análisis de varios ejercicios empíricos comparativos y, en base a este, identifica varios ámbitos prioritarios de las políticas.

Notas

1. Estimaciones del Banco Mundial basadas en encuestas a los hogares de 15 países de LAC del año 2010.
2. Schumpeter (1911) define el emprendimiento como “1) La introducción de un bien nuevo ... o de un bien con propiedades nuevas. 2) La introducción de un método nuevo de producción... 3) La apertura de un mercado nuevo. 4) La conquista de una nueva fuente de materias primas o bienes semimanufacturados... 5)

- La implementación de la nueva organización de toda nueva industria...”
3. La región de LAC comprende los siguientes países: Antigua y Barbuda, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, S. Cristóbal y Nieves, Sta. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
 4. A lo largo de este resumen usamos los siguientes grupos de países y economías salvo que se mencione lo contrario. *LAC5* incluye a Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. *Otros países de LAC* incluye a Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay, y la República Bolivariana de Venezuela. *El Caribe* incluye a Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, S. Cristóbal y Nieves, Sta. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. *ECA* (Europa y Asia central, por sus siglas en inglés, Eastern Europe and Central Asia) incluye a Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Georgia, Kazajistán, Letonia, Lituania, Macedonia (Antigua República Yugoslava), Moldavia, Rumanía, Federación Rusa, Serbia, Turquía, Ucrania, Turkmenistán y Uzbekistán. *EAP4* incluye a Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. *Economías de ingreso alto* incluye a Australia, Canadá, República de Corea, Hong Kong SAR, China, Israel, Japón, Kuwait, Nueva Zelanda, Omán, Arabia Saudita, Singapur, Suiza, los Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y todos los países de la Unión Europea que no se incluyen en ECA. El conjunto de países y economías de cada grupo que se utiliza en los gráficos de este resumen varía de acuerdo a la disponibilidad de datos.
 5. La típica empresa de LAC situada en el percentil 90 tiene menos de 25 empleados, frente a los 40 de ECA y los países de ingreso alto y los casi 55 de Asia oriental y el Pacífico (EAP4).
 6. Granada es una excepción en la región, pues su desempeño refleja más el reducido número de empresas que la elevada incidencia de la introducción de productos nuevos.
 7. El *Manual de Frascati* de la OCDE (2012) sobre las estadísticas de I+D, usado en todo el mundo, excluye de las actividades de I+D las inversiones en análisis del suelo y exploraciones minerales. Por lo tanto, las inversiones en innovación en la agricultura y la minería suelen estar infradeclaradas.
 8. En los datos de I+D, esta se clasifica como perteneciente al “sector productivo” cuando el financiamiento procede de una empresa que participa en el mercado. Las empresas pueden ser de propiedad pública, lo que difumina la distinción entre la I+D “pública” y “privada”. En este informe, al igual que en otros como el de Pagés-Serra (2010), nos referimos a la I+D del “sector productivo” como *privada*.
 9. En este ejercicio se tuvieron en cuenta las diferencias entre países en el PIB per cápita y la composición sectorial, además de los efectos específicos anuales (como la recesión global de 2008–09).
 10. La distinción entre comercializables y no comercializables es importante. La concentración del mercado interno podría ser elevada en el sentido de que pocas empresas nacionales participan en una industria, pero si las empresas nacionales compiten con las importaciones, la concentración del mercado interno resultará una mala medida aproximada de la competencia.

Bibliografía

- Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith y P. Howitt. 2005. “Competition and Innovation: An Inverted U Relationship.” *Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 701–28.
- Alfaro, L., y M. X. Chen. 2013. “Market Reallocation and Knowledge Spillovers: The Gains from Multinational Production.” NBER Working Paper 18207, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Bloom, N., y J. V. Reenen. 2007. “Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries.” *Quarterly Journal of Economics* 122 (4): 1351–408.
- Busso, M., L. Madrigal y C. Pagés-Serra. 2012. “Productivity and Resource Misallocation in Latin America.” *BE Journal of Macroeconomics* 13 (1): 1–30.
- Davis, S. J., J. Haltiwanger, y S. Schuh. 1996. *Job Creation and Destruction*. Cambridge, MA: MIT Press.
- de la Torre, A., A. Ize y S. L. Schmukler. 2012. *Financial Development in Latin America and the Caribbean: The Road Ahead*. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2380>.
- Eslava, M., y J. Haltiwanger. 2013. “Young Businesses, Entrepreneurship, and the Dynamics of

- Employment and Output in Colombia's Manufacturing Industry." Working paper, CAF, Caracas, Venezuela.
- Enterprise Surveys (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.enterprise-surveys.org/>.
- Exporter Dynamics Database. World Bank, Washington, DC. <http://data.worldbank.org/data-catalog/exporter-dynamics-database>.
- Fernandes, A. M., D. Lederman y M. Gutierrez-Rocha. 2013. "Export Entrepreneurship and Trade Structure in Latin America during Good and Bad Times." World Bank Policy Research Working Paper 6413, Washington, DC.
- Ferreira, F. H. G., J. Messina, J. Rigolini, L.-F. López-Calva, M. A. Lugo y R. Vakis. 2013. *Economic Mobility and the Rise of the LAC Middle Class*. Washington, DC: World Bank.
- Gindling, T. H., y D. L. Newhouse. 2012. "Self-Employment in the Developing World." Policy Research Working Paper 6201, World Bank, Washington, DC.
- Haltiwanger, J., R. Jarmin y J. Miranda. 2013. "Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young." NBER Working Paper 16300, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hausmann, R., y D. Rodrik. 2003. "Development as Self-Discovery." *Journal of Development Economics* 72 (2): 603-33.
- Javorcik, B., y M. Spatareanu. 2005. "Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us?" In *Does Foreign Investment Promote Development?*, editado por Theodore Moran, Edward Graham y Magnus Blomström, 45-72. Washington, DC: Center for Global Development.
- Lederman, D., y W. Maloney. 2003. "R&D and Development." Policy Research Working Paper 3024, World Bank, Washington, DC.
- Lederman, D., M. Olarreaga y L. Zavala. 2013. "Export Promotion and Firm Entry and Survival: Evidence from a Panel of LAC Firms." World Bank, Washington, DC y University of Geneva, Geneva.
- Lerner, J., y A. Schoar. 2010. "Introduction to International Differences in Entrepreneurship." In *International Differences in Entrepreneurship*, 1-13. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Maloney, W. F., y M. Sarrias. 2012. "What Makes LAC Managers So Bad?" World Bank, Washington, DC.
- Maloney, W. F., y F. Valencia Caicedo. 2012. *Part II: Engineers, Innovative Capacity and Development in the Americas*. World Bank, Washington, DC.
- Moran, T. 2001. *Parental Supervision: The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- National Science Board. 2012. "Science and Engineering Indicators 2012." National Science Foundation, Arlington, VA.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2002. *Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development*. Paris: OECD.
- Orbis (base de datos). Bureau van Dijk, Amsterdam, the Netherlands. [http://www.bvdinfo.com/en-us/products/company-information/international/orbis-\(1\)](http://www.bvdinfo.com/en-us/products/company-information/international/orbis-(1)).
- Pagés-Serra, C., ed. 2010. *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Park, W. 2008. "International Patent Protection, 1960-2005." *Research Policy* 37: 761-66.
- Schumpeter, J. 1911. *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Seker, M. 2013. "Innovation Performance in Latin America and Caribbean Region." Artículo de soporte para este informe.
- Shiller, R. S. 2013. "Why Innovation Is Still Capitalism's Star." *New York Times*, August 17.
- UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization). 2013. Data Center, Institute for Statistics. <http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx>.
- USPTO (U.S. Patent and Trademark Office). 2012. "Patents by Country, State, and Year: All Patent Types." Washington, DC. http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/cst_all.htm.
- Vollrath, T. 1991. "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage." *Review of World Economics* 2: 265-80.
- World Bank. 2013. *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank Group Entrepreneurship Snapshots (WBGES). World Bank, Washington, DC. <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/entrepreneurship>.
- World Development Indicators (base de datos). World Bank, Washington, DC. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- World Integrated Trade Solution (WITS) (base de datos). World Bank, Washington, DC. <http://wits.worldbank.org/wits/>.

El emprendimiento, la entrada y el ciclo vital de las empresas de América Latina y el Caribe: ¿son emprendedoras todas las formas de creación de empresas?

En contra de la creencia popular, el sector emprendedor de América Latina y el Caribe está lleno de vida. De hecho, el porcentaje de emprendedores, empleadores y empresas formales es mayor en esta región que en otras de ingreso mediano. No obstante, las empresas son más pequeñas que las de otras regiones con niveles similares desarrollo y ni siquiera las empresas más grandes crean tanto empleo como las de otras regiones. Además, estos patrones se recrean en otros entornos: tras pasar largos periodos en Estados Unidos, la probabilidad de tener una empresa pequeña es similar para los nativos y los inmigrantes de la región, pero hay pocos inmigrantes que tengan empresas grandes y generadoras de puestos de trabajo.

El emprendimiento es multifacético y las definiciones simples no dan cuenta de la heterogeneidad de las acciones innovadoras que este fenómeno abarca. La mayoría de las definiciones plantean la creación de empresas nuevas como un aspecto crucial del proceso emprendedor. No en vano, la entrada se ha considerado una dimensión primordial del complejo proceso del emprendimiento desde la influyente obra de Schumpeter (1934). Sin embargo, no todas las entradas son iguales: trabajar por cuenta propia o crear una empresa no es lo mismo que embarcarse en un proceso de emprendimiento generador de empleo.

Algunos empresarios crean empresas siguiendo la tradición de Schumpeter, esto es, con el objetivo de aportar algo nuevo al mercado, revolucionar la economía y generar empleo. Otras crean empresas como reacción

ante las desalentadoras perspectivas laborales, como un medio de subsistencia más que como una manera de crear un producto distinto o de entrar en un mercado nuevo. Estos dos extremos están inversamente relacionados: si en una economía proliferan los emprendedores dinámicos, habrá abundantes trabajos de calidad y los incentivos para crear empresas con escaso potencial de crecimiento serán menores. En cambio, si hay pocos emprendedores innovadores se generarán escasas oportunidades de empleo, lo que forzará a algunos trabajadores sin especial interés ni cualidades innatas para dirigir sus propias empresas a aceptar oportunidades laborales con un potencial de crecimiento bajo. Pese a que en todos los países hay emprendedores de los dos tipos, la escasez de empleos de calidad en los países en desarrollo sugiere que el emprendimiento de escaso

potencial de crecimiento podría ser más frecuente en los países menos desarrollados.

Como era de esperar, la gran heterogeneidad de los motivos de entrada genera un panorama no menos heterogéneo en lo que a la distribución de las empresas entrantes se refiere. Igual que en un bosque, donde los árboles grandes y pequeños coexisten, empresas de todos los tamaños compiten incluso en sectores definidos de manera muy concreta. Las empresas grandes son los mayores empleadores en todos los sectores. Así, en Estados Unidos, el 5 por ciento de las empresas más grandes dio cuenta de más del 75 por ciento del empleo a finales de los años 2000, mientras que el 70 por ciento del empleo en México fue generado por el 10 por ciento de las empresas más grandes (Bartelsman, Haltiwanger y Scarpetta 2009). Al mismo tiempo, la gran mayoría de las empresas son pequeñas. Por ejemplo, en los países de ingreso alto, en torno al 70 por ciento de las empresas tenían menos de cinco trabajadores en 2010 (Klapper y Randall 2012), mientras que 9 de cada 10 empresas tenían menos de cinco empleados en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México (LAC5). Asimismo, algo más del 60 por ciento de los empresarios de América Latina declaran carecer de empleados asalariados (Klapper y Randall 2012).

Este capítulo tiene dos objetivos. El primero de ellos es examinar el proceso de creación de empresas en América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*), comparar su desempeño con el de otras regiones y caracterizar la naturaleza de la entrada por países. El segundo objetivo del capítulo consiste en analizar el ciclo vital de las empresas de la región, la frecuencia con la que crecen y las diferencias que este proceso plantea entre países y para los distintos tipos de empresas. Este capítulo no analiza pormenorizadamente el comportamiento de las empresas entrantes, de lo cual se ocupan la mayor parte de los capítulos posteriores, pero sí que describe el panorama de las dinámicas empresariales de la región, mientras que el resto del informe se ocupa de analizar los determinantes de las mismas.

El capítulo muestra que la creación de empresas en los países de LAC es sustancial, tanto en el extremo de gama alta como en el de gama baja del universo emprendedor. De hecho, el proceso de creación (y destrucción) de empresas en el sector formal no difiere mucho del de otras regiones con niveles de desarrollo similares e incluso comparte algunas de las características propias de los países más avanzados. No obstante, la gran mayoría de las nuevas empresas de LAC son microempresas que nunca dejarán de ser pequeñas. Ni siquiera las empresas que crecen rápidamente alcanzan el tamaño de las empresas de la misma edad de otras regiones del mundo. Así, el fuerte sesgo hacia las empresas pequeñas provoca una insuficiencia de oportunidades de empleo formal. Cuando no hay mejores perspectivas laborales, muchas personas terminan trabajando por cuenta propia, lo que alimenta un círculo vicioso entre el tamaño pequeño de las empresas y la escasez de puestos de trabajo de calidad para quienes busquen empleo en el futuro.

El capítulo termina investigando si el comportamiento de los emprendedores de LAC está vinculado con el entorno en el que operan o si tiene causas más profundas, quizás relacionadas con la cultura o con las características del capital humano. Se concluye que, históricamente, los habitantes de la región no han estado predispuestos a convertirse en emprendedores que transformasen el entorno empresarial. De hecho, la mayoría de las empresas grandes de la región a principios del siglo XX eran de propiedad extranjera e incluso en Estados Unidos, esto es, en un entorno más proclive al emprendimiento, los emigrantes de LAC son menos emprendedores que los de otras regiones del mundo. No obstante, hay motivos para el optimismo, pues los emigrantes de LAC se están adaptando poco a poco a el nuevo entorno empresarial y, después de largos periodos en Estados Unidos, alcanzan a los nativos y a los emigrantes de otras regiones en lo que a la propiedad de empresas pequeñas se refiere. Sin embargo, siguen estando rezagados en términos de la propiedad de empresas grandes.

Los emprendedores de gama alta, los emprendedores de gama baja y los empleados

El relato de ficción de una familia de emigrantes italianos ilustra los distintos motivos que desencadenan la creación de empresas nuevas. Los Vizzi se instalaron en Mendoza, Argentina, para trabajar en el campo a principios del siglo XX. La mayor de los tres hijos, María, no pudo ir a la escuela, pues en cuanto aprendió a leer y escribir sus padres le pidieron que ayudara con la cosecha. Sus hermanos, Lucio y Javier, tuvieron más suerte: cuando alcanzaron la edad de ir a la escuela María ya había cumplido los 15 años y contribuía a los ingresos del hogar, por lo que sus padres pudieron permitirse que estudiaran. Los muchachos no desaprovecharon la oportunidad, terminaron la escuela secundaria y se matricularon en la universidad. Los padres estuvieron muy orgullosos de que sus hijos se convirtieran en economistas (pese a no estar del todo seguros de cuál era la labor de un economista).

Los tres hermanos comprendieron que las posibilidades de progresar en el campo eran escasas y, en cuanto pudieron, se marcharon a la capital de la provincia a buscar trabajo. Como eran buenos trabajadores, pronto dieron con sus primeros empleos remunerados. María se puso a trabajar en un restaurante en la estación de tren. Lucio encontró trabajo como contable para el gobierno regional y Javier lo hizo en Vinos Torreón, una empresa familiar que producía y vendía uno de los vinos de la zona que pronto se haría conocido. A los tres les iba bien: los salarios no eran espectaculares, pero bastaban para que los hermanos ahorraran y enviaran algo de dinero a sus padres todos los meses.

Muy pronto, la vida cambió para los tres hermanos. En 1979, se interrumpió el servicio de pasajeros entre Mendoza y Chile, por lo que la actividad del restaurante se fue reduciendo y, al final de 1980, María tuvo que buscar otro trabajo.

Al principio María fue optimista, pues mientras trabajaba en el restaurante había

aprendido a cocinar, lo que pensó que le abriría las puertas de los numerosos restaurantes de la ciudad. Sin embargo, el golpe de la recesión de 1981 fue duro y solo logró encontrar empleos temporales que ni le proporcionaron estabilidad ni le permitieron poner en práctica sus recién adquiridas habilidades culinarias.

Seis meses después, el dinero comenzó a convertirse en un problema serio. Un día, mientras María caminaba por la calle después de otro intento fallido de reunirse con un jefe de cocina, decidió detenerse en la verja de una escuela para ver a los niños jugar al fútbol. Cuando sonó la campana, los niños corrieron hacia la salida, saludaron brevemente a los padres que aguardaban en la verja y se abalanzaron sobre el carrito del hombre que vendía alfajores de maicena, los bizcochos dulces argentinos. María vio la luz en aquel instante: “¡Yo podría hacer esto!”, pensó en voz alta. Muy pronto, puso su pasión y las habilidades adquiridas al servicio de una nueva aventura. Pidió a sus hermanos un pequeño préstamo, se compró un carrito y, en cuestión de semanas, comenzó a vender alfajores por las calles de Mendoza. Sin intenciones de agrandar el negocio, prefirió mantenerse alejada del radar gubernamental y nunca lo registró formalmente.

Lucio y Javier corrieron mejor suerte durante la recesión. Lucio trabajaba en el sector público, donde los salarios y el empleo estaban relativamente protegidos de las fluctuaciones de los ciclos económicos. Estaba contento con su trabajo, que no suponía un gran reto pero le proporcionaba un buen salario y le dejaba mucho tiempo libre. Pese a no ser ambicioso, aceptó un ascenso a gerente y, después de unos pocos meses de estrés, optó por regresar a su antiguo puesto. Todo lo que quería era disfrutar tranquilamente de la vida y quizás, un día, tener un par de niños.

La recesión de 1981 afectó a las bodegas, pero Javier no tuvo problemas para conservar su empleo. Tenía la habilidad excepcional de generar un entorno laboral afable y relajado en el que sus colegas eran felices, lo que aumentaba su fiabilidad y compromiso con el

trabajo. Javier disfrutaba con lo que hacía y sabía que se le daba bien. También sus jefes reconocían su talento, por lo que nadie se sorprendió cuando la empresa le pidió que dirigiera la pequeña sucursal que se planeaba abrir en Buenos Aires.

La sucursal de Buenos Aires fue un éxito: Javier aprendió mucho sobre el negocio vinícola y tejió una amplia red de clientes. En Buenos Aires, entró en contacto con los grandes vinos franceses, italianos y españoles y aprendió a amarlos. Había hablado con expertos vinícolas de todo el mundo y estaba convencido de que las condiciones de Mendoza eran las adecuadas para producir vinos de calidad máxima, no solo meros vinos de mesa decentes como los Vinos Torreón. Pese a que las perspectivas parecían prometedoras, cada vez que trataba de convencer a los dueños de la empresa de ascender en la cadena de valor añadido, estos lo miraban incrédulos. Cada vez más frustrado, decidió que había llegado el momento de cambiar y quizás crear su propia empresa.

Javier dejó su trabajo en 1987 y regresó a Mendoza. Después de hablar con más de 100 agricultores de la región, dio con la colina adecuada en la que plantar la uva. La tierra era perfecta y la orientación era ideal, así que lo siguiente que necesitó fue dinero. Conseguirlo fue más complicado de lo que Javier había esperado, pues los bancos de la zona no comprendieron su estrategia de negocio. ¿Por qué quería despilfarrar el dinero en traer barricas de roble desde Francia si las de Mendoza funcionaban perfectamente? Lo creyeron un visionario entusiasta. Las cosas no fueron mucho más fáciles en Buenos Aires, pero al final logró convencer a un banquero de las virtudes de su proyecto. Una vez tuvo el dinero, compró el terreno, registró la nueva empresa con las autoridades pertinentes, contrató a un pequeño grupo de jornaleros y plantó las primeras uvas. En 1990 produjo su primer vino y, antes de 1993, ya tenía más de 50 trabajadores a su cargo.

Esta historia ilustra algunos de los rasgos de los emprendedores de todo el mundo. Los tres hermanos comenzaron como asalariados y dos de ellos decidieron convertirse en

emprendedores, si bien por motivos distintos y con habilidades diferentes. El nivel educativo de María y Javier es distinto, lo que suele vincularse con el grado de habilidad necesario para transformar una idea en bruto en un proyecto empresarial. En promedio, los emprendedores transformadores como Javier tienen un nivel educativo más alto que los emprendedores de escaso potencial de crecimiento como María, y la naturaleza de las empresas que crean refleja esta diferencia. María adoptó un modelo de negocio ya establecido, mientras que Javier creó algo nuevo al introducir los vinos de gran calidad en una zona especializada en los vinos de mesa.

La educación está claramente relacionada con los tipos de empresas que se crean. Como este capítulo ilustrará más adelante, los propietarios de empresas formales tienen una probabilidad mucho mayor de haber ido a la universidad que los propietarios de empresas informales. En promedio, el 21 por ciento de las personas con educación terciaria de los países de LAC son propietarias de una empresa, de las cuales el 15 por ciento la tienen registrada y el 6 por ciento no. La tendencia se invierte para las personas con educación primaria: en torno al 9 por ciento tienen una empresa informal y el 5 por ciento poseen una empresa formal. No obstante, la educación no es el único determinante del emprendimiento, tal y como el contraste entre Javier y Lucio ejemplifica. Los dos fueron a las mismas escuelas y tuvieron maestros y compañeros similares, pero sus habilidades y ambiciones difieren. Javier tiene la excepcional habilidad de motivar a los demás y hacerlos más productivos al identificar sus puntos fuertes y combinarlos de modo efectivo, mientras que su hermano carece de este talento. Pese a ser un buen trabajador, a Lucio no lo motiva el reto que el cambio supone y la gestión le resulta estresante. Así, nunca le interesará dirigir su propia empresa. (Estas habilidades empresariales se analizan pormenorizadamente en CAF 2013.)

Los emprendedores como María abundan. En promedio, el 28,8 por ciento de los receptores de ingresos de LAC son autoempleados o pequeños empleadores¹ y pocos de ellos

llegan a contratar trabajadores. En Colombia, por ejemplo, solo el 0,3 por ciento de los autoempleados se convirtieron en empleados en un periodo de tres años (Mondragón y Peña 2010). En cambio, los emprendedores vinculados al crecimiento elevado como Javier escasean mucho: menos del 0,4 por ciento de los perceptores de ingresos de LAC tienen una empresa con 50 o más trabajadores.² No obstante, su contribución al empleo es enorme, pues en torno al 45 por ciento de los empleados de LAC trabajan en empresas medianas y grandes (esto es, empresas con 50 o más trabajadores contratados). Por su parte, los empleados asalariados como Lucio son los más habituales en la región, pues dan cuenta del 70,8 por ciento restante de los perceptores de ingresos.

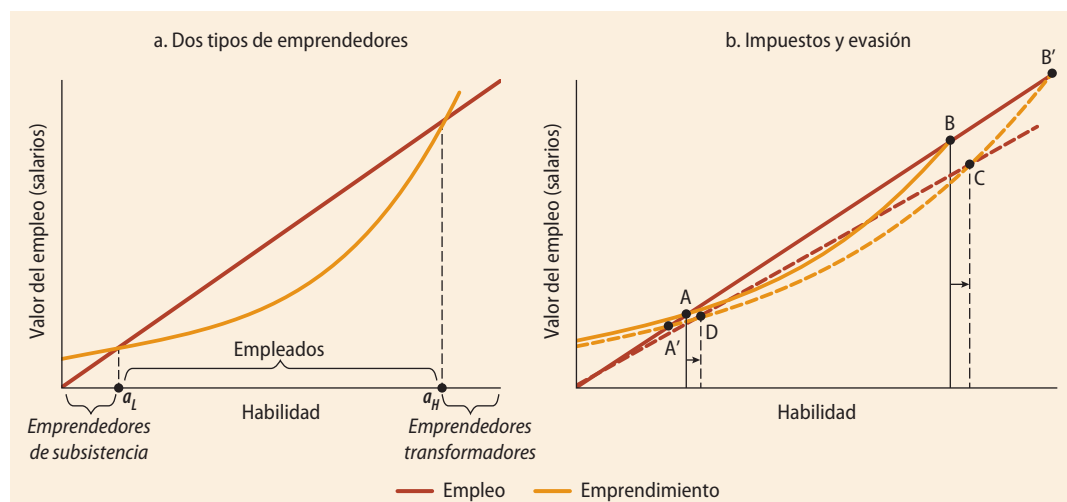
Marco teórico

Casi todo este informe se centra en las actividades innovadoras que llevan a cabo los emprendedores innovadores como Javier. Sin embargo, antes de analizar a los emprendedores como Javier, este capítulo compara, en un contexto más formal, las diferencias entre los tres hermanos ejemplificadas por el relato de ficción.

Los ingredientes principales del relato se pueden organizar en torno a un modelo teórico sencillo como el propuesto por Poschke (2013a). Considérese una población heterogénea en términos de sus “habilidades”, medidas de modo aproximado, por ejemplo, mediante el nivel educativo. Los trabajadores con diversas habilidades pueden optar por trabajar para sí mismos (esto es, por convertirse en empresarios) o para terceros (a saber, por convertirse en trabajadores asalariados). El valor del trabajo dependiente se puede concebir como una función lineal de las habilidades: cuanto más dotado está un individuo, mayor es el valor de convertirse en asalariado (medido a través de los salarios para simplificar), tal y como muestran las rectas rojas del gráfico 2.1.

¿Cuál es el valor del emprendimiento? A diferencia del valor del empleo asalariado, el valor del emprendimiento no tiene por qué ser una función lineal de las habilidades. En el extremo superior de la distribución de las habilidades, el valor del emprendimiento es alto, ya que el valor de una gran idea emprendedora o de una gran aptitud gestora se puede repartir entre los insumos que usa la empresa y así incrementarlos. La idea de que el talento emprendedor multiplica el valor de los insumos

GRÁFICO 2.1 Un modelo del emprendimiento



Fuente: Poschke 2013a.

del proceso productivo se remonta al influyente trabajo de Lucas (1978). Así, para los individuos con mucho talento es más lucrativo convertirse en emprendedores que ser empleados, pues se trata de “emprendedores transformadores” (según la terminología usada por Schoar 2010) cuyo nivel de habilidad y potencial para el crecimiento son elevados.

Por varios motivos, el emprendimiento también tiene más valor que el empleo por cuenta ajena en la parte inferior de la distribución de las habilidades. Cuando se ha perdido el trabajo y encontrar otro lleva tiempo, el autoempleo puede ser una alternativa al empleo por cuenta ajena, lo que constituye una motivación importante en los países en desarrollo. En algunos casos, el emprendimiento sirve como amortiguador mientras los trabajadores encuentran un empleo mejor, mientras que en otros, si el ingreso derivado del pequeño negocio supera al salario ofrecido por el mercado, el emprendimiento de gama baja se torna permanente. Estos emprendedores con escasas habilidades se denominan emprendedores con poco potencial para el crecimiento, para simplificar, emprendedores de crecimiento escaso.

Así pues, el valor del emprendimiento es una función convexa de la distribución del talento individual (y el nivel educativo), tal y como representan las curvas de color naranja del gráfico 2.1.³ Las funciones de pagos o de beneficios derivados del empleo asalariado y el emprendimiento se cruzan en dos ocasiones: en a_L y en a_H . Los individuos con $a < a_L$ o $a > a_H$ se convierten en emprendedores, mientras que aquellos con habilidades intermedias (por ejemplo, Lucio en nuestro relato de ficción) se convierten en empleados. Los individuos que tienen mucho talento, como Javier, se convierten en emprendedores porque su habilidad los capacita para aumentar el producto marginal de los insumos de la empresa. En cambio, quienes tienen escasas habilidades, como María, se convierten en emprendedores porque el beneficio esperado del emprendimiento es mayor que el del empleo asalariado, lo cual concuerda con la evidencia presentada por Maloney (2004). Por lo tanto, el modelo carece de segmentación de

mercado. Es probable que los emprendedores con mucho talento dirijan empresas más grandes y complejas que aquellos cuyas habilidades son escasas, lo que constituye una predicción que los datos analizados en este capítulo confirman.

Sin duda alguna, el talento y el beneficio relativo del emprendimiento frente al del empleo asalariado no son los únicos determinantes de las elecciones ocupacionales de los individuos. Es posible que a algunos individuos con un don natural para el emprendimiento les desagrade los riesgos que este conlleva. Otra posibilidad es que los empleados sin especial talento emprendedor deseen convertirse en sus propios jefes y abrir su propio negocio, aunque el valor monetario vinculado al empleo dependiente sea mayor. Si dichas preferencias no están correlacionadas con el talento, las principales conclusiones del modelo teórico simplificado planteado conservan su validez y, si las preferencias son heterogéneas, la habilidad promedio de los emprendedores de gama alta seguirá siendo mayor que la de los empleados por cuenta ajena y los emprendedores de gama baja.

Un aspecto importante del análisis teórico planteado es que nos ayuda a comprender que, en equilibrio general, los factores que afectan a los beneficios empresariales también afectan a los salarios y, por lo tanto, pueden modificar tanto el valor del emprendimiento como del empleo dependiente. Los cambios en los impuestos vinculados al tamaño empresarial constituyen un ejemplo excelente. Hay muchas reglas y normas que solo se aplican a las empresas a partir de un tamaño determinado o que se hacen cumplir más estrictamente a las empresas más grandes. Por ejemplo, en muchos países de ingreso alto, las empresas pequeñas quedan exentas del pago de indemnizaciones por despido.⁴ En los países de ingreso bajo y mediano, donde la evasión fiscal está generalizada, se espera que la carga fiscal recaiga sobre todo en las empresas más grandes, cuyo cumplimiento con el pago de beneficios no salariales a los trabajadores también se impone de manera más estricta, como muestran Almeida y Carneiro (2011) para Brasil.

El panel b del gráfico 2.1 muestra el impacto de un incremento de los impuestos dependientes del tamaño empresarial sobre el emprendimiento. El aumento de los impuestos reduce los beneficios empresariales, lo que disminuye los incentivos a convertirse en emprendedor de habilidad elevada. El umbral para los emprendedores de habilidad elevada se traslada hacia la derecha, del punto B al punto C. En la parte inferior de la distribución de habilidades, los efectos de equilibrio general se vuelven fundamentales para las elecciones ocupacionales. Si los salarios fuesen constantes, el porcentaje de emprendedores con pocas habilidades también se reduciría, pues el umbral para el emprendimiento de escasas habilidades se traslada hacia la izquierda, de A a A'. Sin embargo, la reducción del número de emprendedores con mucho talento disminuye a su vez el número de empresas que contratan a trabajadores, lo que hace que el salario baje, tal y como ilustra el movimiento hacia la derecha de los salarios. Se reduce el valor del empleo dependiente para los trabajadores con poco talento a los que antes resultaba ventajoso ser empleados por cuenta ajena, que optan por el emprendimiento. En el nuevo equilibrio aumenta el número de emprendedores con pocas habilidades, tal y como muestra el punto D. Por lo tanto, cuando la carga fiscal recae más que proporcionalmente sobre las empresas grandes, un aumento de los impuestos reduce el empleo en las empresas grandes y, debido a que los salarios bajan, se estimula la creación de empresas pequeñas.

En el mundo real, la distinción entre los emprendedores de mucho y poco talento es difusa y probablemente lo mejor para reflejarla de manera aproximada sea recurrir a una distribución bimodal en la que los emprendedores de mucho y poco talento se concentran en los extremos de la distribución de habilidades, entre los que existe un continuo que atraviesa el espectro del talento.⁵ Los datos reflejan la heterogeneidad de las experiencias del mundo real de manera muy aproximada.

Este capítulo utiliza varias medidas aproximadas para identificar a los dos tipos de

emprendedores y así tratar de ilustrar la heterogeneidad de la naturaleza del emprendimiento en todo el mundo y, en especial, en LAC. Dependiendo de los datos analizados, los emprendedores de escasas habilidades son autoempleados, carecen de empleados, poseen empresas no registradas y se vieron forzados a convertirse en emprendedores debido a la falta de oportunidades en el sector formal. Los emprendedores de mucho talento son empleadores, tienen empresas registradas y se vieron atraídos al emprendimiento porque tuvieron una gran idea o identificaron una buena oportunidad empresarial.

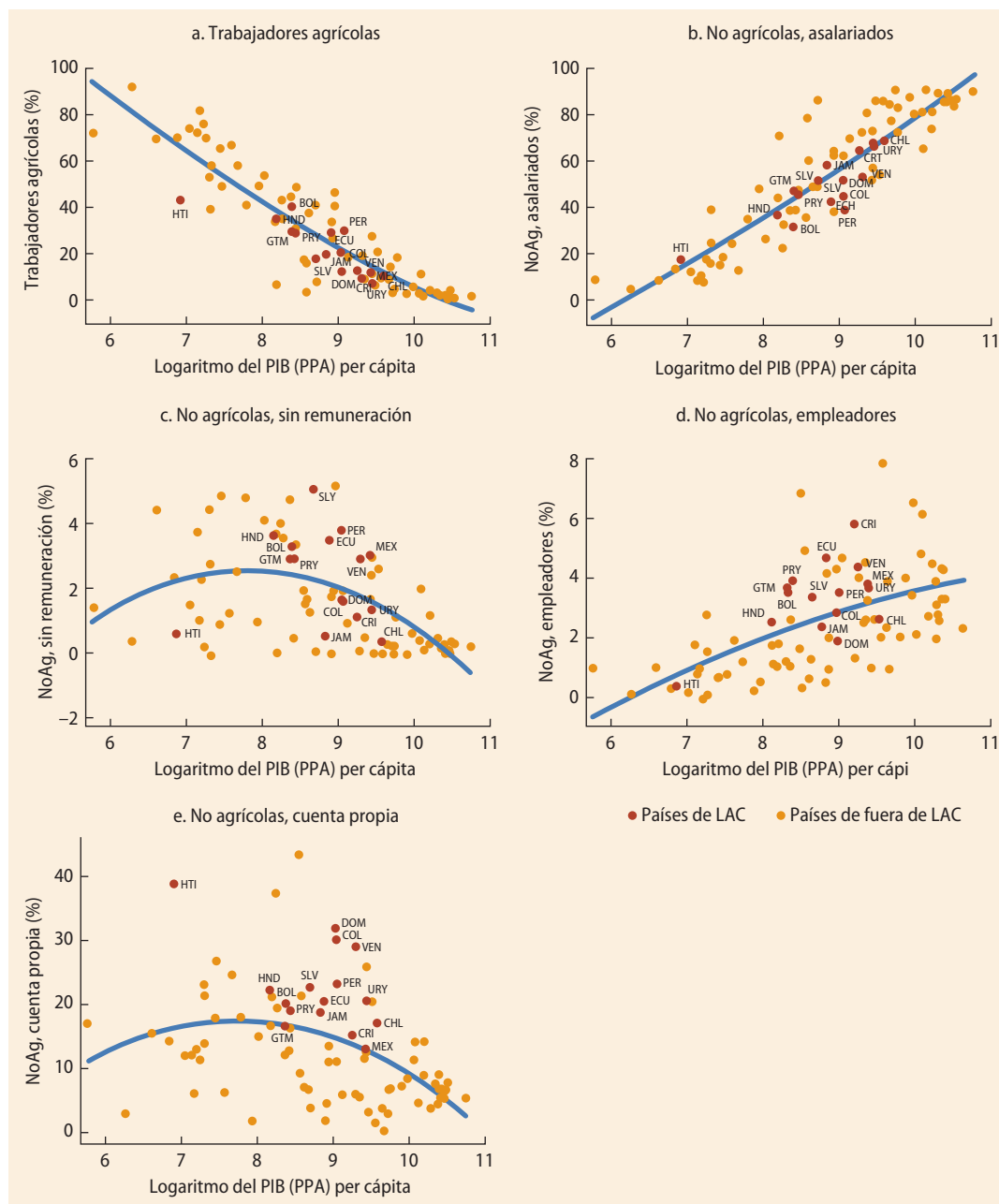
Los empleadores, los empleados y los autoempleados

La capacidad o disposición del emprendedor para contratar a trabajadores es una distinción crucial. Nuestro marco teórico predice que los emprendedores transformadores dirigirán empresas más grandes que los emprendedores de crecimiento escaso porque su ventaja comparativa reside precisamente en la organización del entorno laboral. Un equivalente aproximado de esta distinción que se encuentra fácilmente en las encuestas a los hogares de todo el mundo es la separación entre empleadores y autoempleados.⁶

El gráfico 2.2 sigue el trabajo de Gindling y Newhouse (2012) y analiza la correlación entre las participaciones en la ocupación total —de los trabajadores agrícolas, los autoempleados, los empleadores, los asalariados y los no remunerados (generalmente parientes que trabajan en la empresa familiar sin recibir un salario estándar)— y el producto interior bruto (PIB) per cápita en 74 países.⁷

Cuando el nivel del PIB per cápita es muy bajo, la gran mayoría de los trabajadores pertenecen al sector primario o, en caso de no trabajar en la agricultura, no reciben remuneración. Cuando aumenta el PIB per cápita, se reduce el porcentaje de trabajadores agrícolas y se incrementa el autoempleo, una tendencia coherente con el traslado a las ciudades, donde una nueva forma de empleo informal, el autoempleo no agrícola,

GRÁFICO 2.2 La elección ocupacional y el PIB per cápita, 2010



Fuente: Banco Mundial, datos basados en Gindling y Newhouse 2012 y datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial.
 Nota: Las curvas muestran los valores cuadráticos ajustados para cada panel. PIB = producto interior bruto. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, Latin America and the Caribbean. NoAg = no agrícolas. PPA = paridad del poder adquisitivo.

es habitual. Conforme el PIB per cápita sigue creciendo, los porcentajes de autoempleados y trabajadores familiares sin remuneración se reducen, al tiempo que se producen incrementos monotónicos en el porcentaje de los

empleadores y los asalariados.⁸ Pese a que estas tendencias se derivan de una muestra de países de sección cruzada, concuerdan con la evolución temporal del autoempleo que se produce conforme los países se desarrollan.⁹

Además, las tendencias mostradas son también coherentes con nuestro sencillo marco teórico si el cambio tecnológico beneficia más que proporcionalmente a los individuos de mucho talento. En este escenario, surge un patrón opuesto al mostrado en el gráfico 2.1 (panel b). El progreso tecnológico empuja al emprendimiento a los individuos de gran talento. Asimismo, en el otro extremo de la distribución, la mejora tecnológica aumenta los incentivos de los individuos de escasas habilidades a convertirse en emprendedores, pero los mayores salarios derivados del cambio tecnológico más que compensan el efecto directo de la tecnología sobre las elecciones ocupacionales. Por lo tanto, el cambio tecnológico reduce el porcentaje de trabajadores de habilidades escasas que se convierten en autoempleados.

Habida cuenta del nivel de desarrollo de LAC, la región destaca por ser bastante emprendedora (en comparación con el resto del mundo), pues su porcentaje de empleadores es claramente mayor que el predicho por su PIB per cápita (panel d del gráfico 2.2). No obstante, estos empleadores no generan el suficiente empleo asalariado, puesto que el porcentaje de los trabajadores por cuenta propia también es mayor de lo esperado (panel e del gráfico 2.2). Estas cifras indican que hay algo en la naturaleza de las empresas creadas en LAC que les impide generar el suficiente empleo asalariado para la población en edad de trabajar. Este informe trata de averiguar las causas de este fenómeno.

El sencillo modelo teórico planteado también genera una distribución del ingreso implícita en la que los emprendedores de crecimiento escaso ganan menos que los asalariados, quienes a su vez ganan menos que los emprendedores transformadores. La heterogeneidad individual de las preferencias relativas al emprendimiento ensancha la distribución del ingreso para cada grupo, pero aun así, en promedio, el ingreso de los emprendedores transformadores supera al de los asalariados, que a su vez es mayor que el de los autoempleados. Para averiguar si la evidencia empírica apoya esta predicción del modelo, continuamos con los paralelismos entre los autoempleados y los emprendedores

de crecimiento escaso, por un lado, y entre los empleadores y los emprendedores de crecimiento elevado, por el otro, y recurrimos a datos de encuestas a los hogares para estudiar sus distribuciones del ingreso y la de los asalariados de los países de LAC.¹⁰

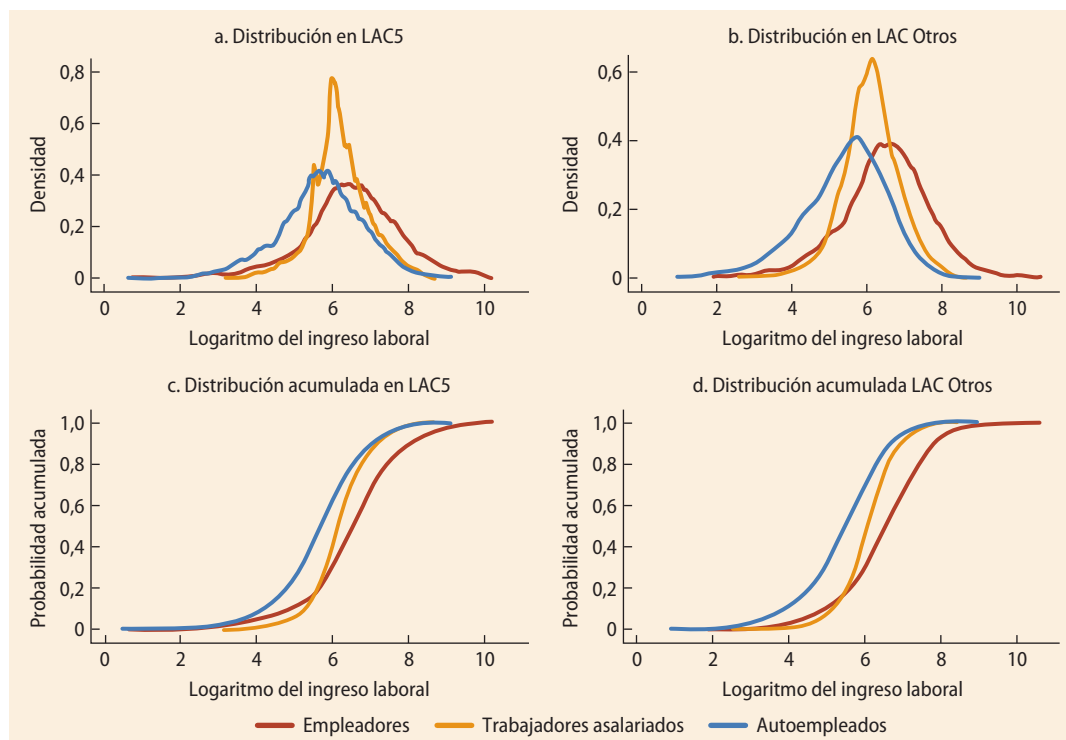
El gráfico 2.3 muestra la distribución del ingreso anual para los tres grupos en los países de LAC5 y en otro grupo de 11 países de la región para los que hay datos comparables disponibles (“LAC Otros”).¹¹ En ambas agrupaciones geográficas, las diferencias en las distribuciones confirman las predicciones del modelo teórico: en promedio, los empleadores dominan la distribución del ingreso de los asalariados y los trabajadores peor pagados son los trabajadores por cuenta propia.

No obstante, existe una excepción importante a esta regla. Los paneles c y d muestran las funciones de distribución acumuladas de los tres grupos de individuos y las diferencias horizontales ilustran las diferencias en el ingreso para cada percentil de la distribución del mismo. Tanto en LAC5 como en “LAC Otros”, los empleadores ingresan más que los asalariados únicamente después del percentil 20, mientras que los individuos del 20 por ciento inferior de la distribución de los asalariados ganan más que el 20 por ciento de los empleadores que menos ingresan.

Un segundo resultado importante es que las distribuciones de los emprendedores (tanto de gama alta como de gama baja) tienen varianzas mayores que la distribución de los asalariados, lo que podría indicar la materialización *ex post* de una de las dimensiones del emprendimiento todavía no analizada: el riesgo.¹² Parece ser que los emprendedores (con mucho y con poco talento) afrontan mayores riesgos *ex ante* que los asalariados.

Los emprendedores de crecimiento escaso y de crecimiento elevado

Puede que el autoempleo sirva de medida aproximada del emprendimiento de crecimiento bajo, pero se trata de un grupo muy heterogéneo. Los profesionales, incluidos los médicos, los arquitectos, los abogados y los periodistas, a menudo trabajan como autónomos y por lo tanto son autoempleados, si bien

GRÁFICO 2.3 La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe por tipo de ocupación, circa 2011

Fuente: Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC, por sus siglas en inglés, Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: La distribución incluye a individuos de 25–65 años de edad con ingresos positivos. La distribución está ponderada de modo que cada país tiene la misma importancia. Las observaciones extremas (puntos en el 0,5 por ciento superior e inferior de la distribución por país y categoría) han sido excluidas.

no necesariamente tienen una empresa. La distinción entre los trabajadores autoempleados y los empresarios es difusa y no es fácil realizarla a partir de los datos de encuestas a los hogares. Sin embargo, la Encuesta Mundial de Gallup (descrita en el recuadro 2.1) permite diferenciar entre los dos grupos. Los individuos que responden afirmativamente a la pregunta “¿Posee actualmente una empresa?” fueron clasificados como empresarios, mientras que se clasificó como autoempleados a aquellos que, en los siete días previos a la entrevista, trabajaron (aunque fuese muy poco) por cuenta propia como autónomos, con contratos de obra y servicio o para su propio negocio o el de su familia. Asimismo, entrevistados que respondieron “sí” cuando se les preguntó si eran autoempleados pero contestaron “no” cuando se les preguntó si poseían una empresa fueron

clasificados como autoempleados y no como empresarios en este análisis (Klapper y Randall 2012).

En promedio, el 15 por ciento de los adultos de LAC declaran tener una empresa, lo que coincide exactamente con el promedio del resto del mundo en desarrollo. Sin embargo, detrás de esta cifra hay mucha heterogeneidad: el porcentaje oscila entre menos del 10 por ciento en Uruguay y Panamá y más del 20 por ciento en Bolivia, Colombia, Ecuador y Haití. Además, un 12 por ciento de los adultos de LAC afirman ser autoempleados pero no ser los propietarios de una empresa.

Se añadió una pregunta complementaria a la Encuesta Mundial de Gallup para investigar la importancia relativa de la propiedad de empresas formales e informales. Así, a las personas previamente identificadas como propietarias de una empresa se les preguntó:

RECUADRO 2.1 Bases de datos principales utilizadas en el informe

Exporter Dynamics Database

La Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) incluye medidas del crecimiento de las exportaciones y características seleccionadas de los exportadores de 38 países en desarrollo y 7 países desarrollados. La información, de ámbito empresarial, se obtiene directamente de las aduanas y está disponible sobre todo para el periodo 2003–10. La información incluye características básicas de los exportadores (número, tamaño, crecimiento), la concentración y el grado de diversificación por mercados y productos, las dinámicas (entrada, salida y supervivencia) y los precios unitarios promedio de los productos que intercambian. Hay más información disponible en <http://econ.worldbank.org/exporter-dynamics-database>.

La Encuesta Mundial de Gallup

La Encuesta Mundial de Gallup entrevistó a más de 150.000 adultos de 148 economías en 2011. Se trata de una encuesta representativa de la población adulta de los países. El cuestionario principal incluye información detallada sobre las características demográficas (sexo, edad, estado civil, nivel educativo), el ingreso, el bienestar y el nivel de satisfacción con la vida y el trabajo, la confianza en las instituciones, la familia, los desconocidos y los puestos de trabajo. El Banco Mundial y la Fundación Bill y Melinda Gates se asociaron hace poco para incluir información sobre el uso de métodos formales e informales de pago, el ahorro, el crédito y los seguros. Hay más información en <http://www.worldbank.org/globalindex> y en <http://www.gallup.com/strategicconsulting/en-us/worldpoll.aspx>.

Orbis

Orbis es una base de datos privada gestionada por Bureau van Dijk que contiene información estandarizada sobre la contabilidad financiera de empresas de todo el mundo y se concentra en las compañías del sector privado. Orbis contiene información sobre más de 100 millones de empresas que cotizan o no en bolsa, entre las cuales hay 50 millones de Europa, 30 millones del continente americano y 15 millones de la región de Asia y el Pacífico. La base de datos abarca el periodo 2002–11, si bien la disponibilidad de la información varía mucho entre países. Orbis no sigue una estrategia de muestreo concreta, lo que pone en cuestión la representatividad de los datos. La información más completa disponible es la de las empresas que cotizan en bolsa. Hay más

información en [http://www.bvdinfo.com/Products/Company-Information/International/Orbis-\(1\)](http://www.bvdinfo.com/Products/Company-Information/International/Orbis-(1)).

SEDLAC

La Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC, por sus siglas en inglés, *Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean*) recopila datos individuales de las principales encuestas a los hogares de los países de LAC y pone un gran empeño en estandarizar los datos para facilitar las comparaciones entre países. La base de datos incluye información de más de 200 encuestas a los hogares realizadas en 25 países (Argentina, Bahamas, Belice, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela). En cada periodo, la muestra de países representa a más del 97 por ciento de la población total. La base de datos abarca sobre todo los años noventa y los años 2000, si bien también tiene información sobre décadas previas para algunos países. Hay más información en <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng/>.

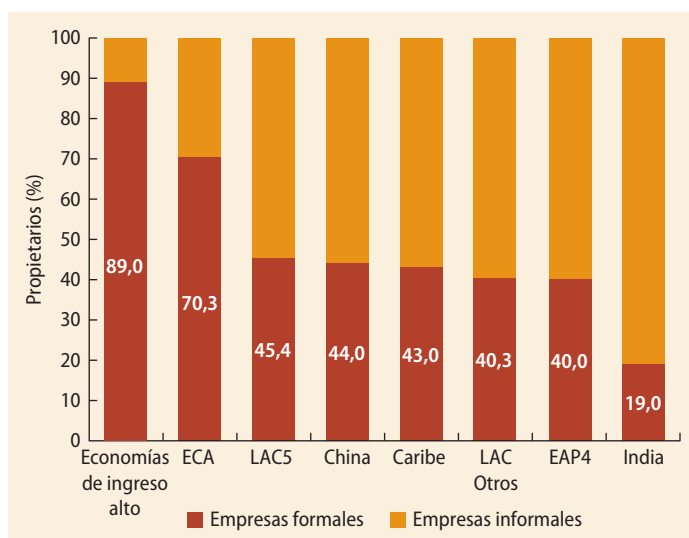
Las Encuestas de Empresas del Banco Mundial

Las Encuestas de Empresas del Banco Mundial contienen información del ámbito de la empresa para una muestra representativa de empresas formales pertenecientes al sector privado no agrícola. Las encuestas tocan una gran variedad de asuntos relativos al entorno empresarial, como la corrupción, las infraestructuras, el crimen, la competencia, el acceso al financiamiento y las medidas del desempeño. El Banco Mundial recoge estos datos mediante entrevistas personales con los gerentes y propietarios de más de 130.000 empresas en más de 135 economías. La base de datos incluye aproximadamente 187 encuestas de en torno a 100 países. Normalmente, en las economías más grandes se hacen 1.200–1.800 entrevistas, mientras que en las más pequeñas se hacen 150 (por ejemplo, la encuesta de Gambia de 2006 incluyó 33 empresas, la de Ecuador en 2010 incluyó 366 y la de Brasil de 2009 incluyó 1.802 empresas). En LAC se incluyen las empresas con 5 empleados o más y se excluyen aquellas que son totalmente propiedad del estado. Hay dos encuestas distintas, una para las empresas del sector servicios y otra para las del sector manufacturero, si bien ambas comparten un conjunto de preguntas. Los datos más recientes y completos corresponden al periodo 2009–10. Hay más información en <http://data.worldbank.org/data-catalog/enterprise-surveys>.

“¿Ha registrado su empresa de manera formal?”¹³ A quienes contestaron que sí se los clasificó como propietarios de una empresa formal, mientras que aquellos que respondieron que no fueron clasificados como propietarios de una empresa informal.

Más de la mitad de las empresas de LAC no están registradas formalmente y la cifra es similar en China (56 por ciento) y los países de EAP4 (Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia) en Asia oriental y el Pacífico (60 por ciento), pero mucho mayor que en Europa oriental y Asia central (ECA, por sus siglas en inglés, *Eastern Europe and Central Asia*) (30 por ciento) y en las economías de ingreso alto, donde solo 1 de cada 10 empresas no está formalmente registrada (gráfico 2.4). Dentro de LAC, Chile, Ecuador, Panamá, Paraguay y Uruguay son los países con mayores tasas de formalidad. Así, más de la mitad de los propietarios registran sus empresas en estos países. En cambio, menos del 30 por ciento de los propietarios de empresas lo hacen en República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Haití.

GRÁFICO 2.4 Porcentajes de propietarios de empresas formales por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011



Fuente: Kappler y Randall 2002, resultados basados en datos de la Encuesta Mundial de Gallup.
Nota: La muestra incluye únicamente a la población en edad de trabajar. Cada país o economía tiene el mismo peso en el promedio regional. Véase la nota 11 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

¿Se parecen los propietarios de empresas formales e informales? Por supuesto, la tendencia de las personas a participar en distintos tipos de actividades emprendedoras —y en la creación de empleo— depende de características sociales e individuales como el sexo, la cultura y la religión (Iyer y Schoar 2010; Ardagna y Lusardi 2010; Djankov y otros 2005). Normalmente, los propietarios típicos de empresas formales e informales tienen características socioeconómicas muy diferentes (tabla 2.1). En comparación con la población general, los propietarios de empresas formales suelen ser mayores y hombres, residir en zonas urbanas y tener un elevado nivel educativo, así como ingresos situados en la parte superior de las distribuciones del ingreso de cada país. Si bien también es probable que los propietarios de empresas informales sean hombres de mayor edad, en su caso no existe una relación clara con el ingreso, además de que es probable que su nivel educativo sea inferior al del trabajador promedio. Por ejemplo, en LAC5, en torno al 9 por ciento de los adultos cuyo nivel educativo no supera el básico tienen una empresa informal, mientras que este porcentaje es del 6 por ciento para el grupo de adultos con educación terciaria. En cambio, en el grupo de los propietarios de empresas formales, el 15 por ciento tienen educación terciaria y solo el 5 por ciento tiene un nivel educativo elemental. Además, las mismas tendencias existen en los demás grupos de países.

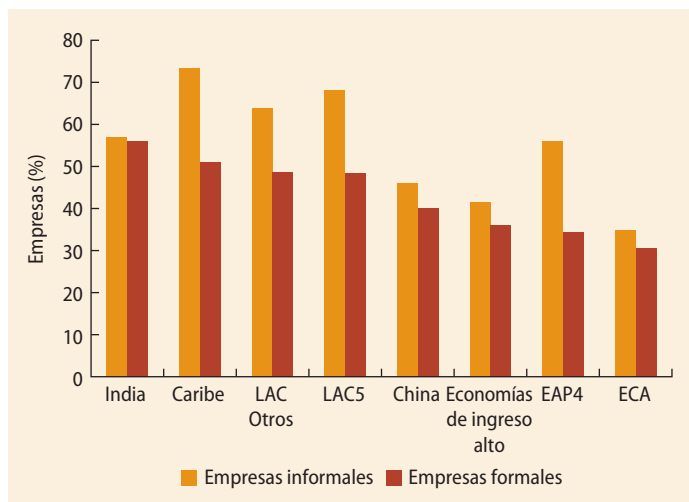
La brecha de género existe para los propietarios de los dos tipos de empresas, pero varía mucho en términos de magnitud y entre países. La diferencia entre hombres y mujeres es más grande para los propietarios de empresas formales. Por ejemplo, en LAC5, el 8,8 por ciento de los hombres tiene una empresa formal en comparación con el 5 por ciento de las mujeres, mientras que el porcentaje de propietarios de empresas informales asciende a 9,4 por ciento para los hombres y 7,2 por ciento para las mujeres. Las diferencias son similares en las otras regiones de ingreso mediano, en las que China e India se sitúan en los extremos de la distribución: las mujeres y los hombres chinos tienen la misma

TABLA 2.1 Características socioeconómicas de los propietarios de empresas en varios países, grupos de países y economías seleccionadas
(propietarios de empresas como porcentaje de la población en edad de trabajar)

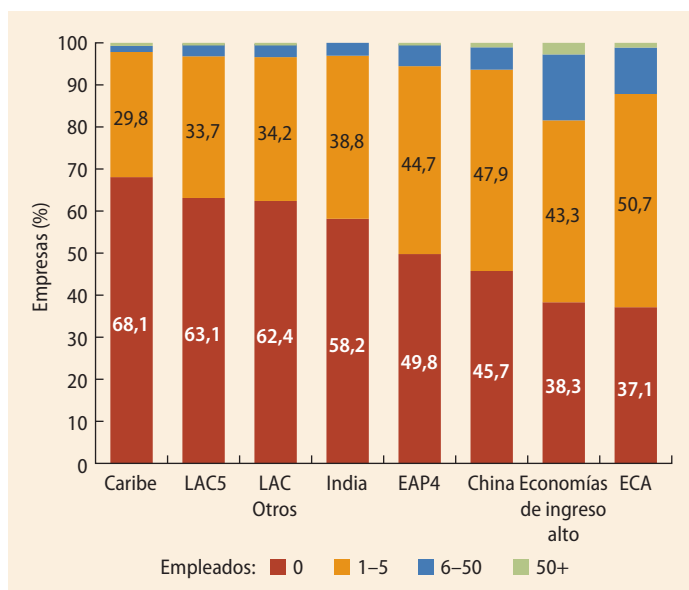
	LAC5		LAC Otros		Caribe		Ingreso alto		ECA		EAP4		China		India	
	Formal %	Informal %	Formal %	Informal %	Formal %	Informal %	Formal %	Informal %	Formal %	Informal %	Formal %	Informal %	Formal %	Informal %	Formal %	Informal %
% de propietarios de empresas	7,0	8,0	7,0	9,8	6,3	9,3	8,0	0,9	3,7	2,8	7,0	12,5	7,0	9,0	3,0	11,0
Sexo																
Masculino	8,8	9,4	8,5	10,6	7,0	9,7	10,7	1,1	4,9	3,5	8,3	12,8	8,0	11,0	5,0	18,0
Femenino	5,0	7,2	5,8	9,3	6,0	9,3	5,5	0,6	2,4	2,0	5,5	12,5	7,0	7,0	1,0	4,0
Educación																
Primaria	5,6	9,2	4,7	11,2	4,7	9,3	4,9	0,5	1,0	3,2	4,5	13,0	7,0	10,0	2,0	11,0
Secundaria	6,4	7,8	7,0	9,2	6,7	9,7	8,0	1,0	3,5	2,5	7,3	13,8	10,0	8,0	5,0	11,0
Terciaria	15,0	5,8	16,3	7,7	23,3	8,7	11,0	0,9	7,1	1,6	12,0	10,0	6,0	3,0	5,0	10,0
Edad																
15-24	2,4	3,4	2,6	3,6	3,7	4,3	1,8	0,5	1,2	2,1	2,5	5,0	6,0	6,0	1,0	7,0
25-64	8,2	10,4	9,3	12,9	8,7	12,3	10,3	1,0	4,9	3,2	8,5	15,5	8,0	11,0	4,0	13,0
65+	7,6	3,8	5,2	9,2	2,3	6,0	4,8	0,7	0,8	1,7	6,5	11,0	2,0	1,0	1,0	6,0
Entorno																
Urbano	7,6	8,0	8,0	10,0	7,7	10,3	7,3	0,8	4,0	2,0	7,3	14,0	9,0	9,0	3,0	11,0
Rural	6,0	8,4	6,2	9,5	6,0	9,3	9,4	1,0	3,2	3,4	6,3	12,0	7,0	9,0	3,0	11,0
Quintil del ingreso																
1 (más alto)	2,2	8,6	3,8	9,9	4,0	9,0	4,6	0,9	1,3	2,9	3,0	8,0	3,0	5,0	1,0	8,0
2	5,2	9,0	4,8	9,3	7,7	9,0	6,3	0,8	2,2	2,3	3,8	13,0	6,0	6,0	2,0	12,0
3	5,2	6,4	5,5	9,8	6,3	11,7	6,6	0,9	2,7	2,9	6,8	13,5	7,0	11,0	3,0	12,0
4	8,2	8,6	8,8	10,2	4,7	9,0	9,7	0,8	4,3	2,6	9,3	13,5	7,0	10,0	5,0	10,0
5 (más bajo)	14,0	8,2	13,3	10,2	10,3	8,0	13,8	1,1	7,5	3,1	13,3	15,3	13,0	14,0	5,0	14,0

Fuente: Kappeler y Randell 2002, resultados basados en datos de la Encuesta Mundial de Gallup.

Nota: La muestra incluye únicamente a la población en edad de trabajar. Cada país o economía tiene el mismo peso en el promedio regional. Véase la nota 11 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

GRÁFICO 2.5 Porcentajes de empresas sin empleados por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011

Fuente: Kappler y Randall 2002, resultados basados en datos de la Encuesta Mundial de Gallup.
 Nota: Cada país o economía tiene el mismo peso en el promedio regional. Véase la nota 11 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

GRÁFICO 2.6 Distribución del tamaño empresarial por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011

Fuente: Kappler y Randall 2002, resultados basados en datos de la Encuesta Mundial de Gallup.
 Nota: Cada país o economía tiene el mismo peso en el promedio regional. Véase la nota 11 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

probabilidad de ser emprendedores, mientras que la brecha de género en el emprendimiento alcanza su valor máximo en India.

Uno de los rasgos más llamativos de las empresas de LAC es su tamaño reducido. Según los resultados de encuestas a propietarios de establecimientos, el tipo de empresa más habitual de LAC es aquella que carece de empleados. Este sesgo a favor de los microestablecimientos es evidente para las empresas formales y resulta todavía más marcado para las informales. En los países caribeños, más del 70 por ciento de los establecimientos no registrados carecen de empleados según los propietarios. Este porcentaje es muy similar al observado en LAC5 y en “LAC Otros”. En cambio, en EAP este número asciende al 56 por ciento mientras que en Europa y Asia Central llega al 35 por ciento (gráfico 2.5). Como era de esperar, las empresas informales suelen ser más pequeñas, pero, incluso en el grupo de las empresas formales de LAC, casi la mitad carecen de empleados. El sesgo a favor de las microempresas observado en LAC resulta aún más marcado si se agrupan las empresas formales e informales (gráfico 2.6); mientras que el porcentaje de empresas con más de cinco empleados alcanza el 20 por ciento en las economías de ingreso alto, este número apenas llega al 3 por ciento en LAC.

Factores de atracción y de arrastre

Los economistas llevan mucho tiempo tratando de comprender los determinantes de la creación de empresas. Tal y como se describe en Vivarelli (2013), la postura tradicional atribuye una gran importancia al papel los beneficios esperados (Orr 1974; Khemani y Shapiro 1986). Otros estudios más recientes en esta rama de la literatura subrayan no solo las expectativas de beneficios, sino también otros factores de atracción como el crecimiento económico y el elevado potencial de innovación (véanse Acs y Audretsch 1989a, 1989b; Geroski 1995).

Autores como Knight (1921); Schumpeter (1934, 1939); y Oxenfeldt (1943) centran la atención en las características de los

fundadores de las empresas nuevas y subrayaron la importancia de la heterogeneidad individual y el deseo de innovar y de llevar nuevas ideas a la práctica como motores del espíritu emprendedor. Según parece, los emprendedores potenciales suelen estar muy influidos por actitudes psicológicas concretas, como el deseo de independencia, la necesidad de autonomía en el puesto de trabajo, la aspiración de aprovechar al máximo la experiencia laboral previa y desarrollar habilidades y el deseo de ser socialmente útil y de adquirir estatus social (véanse Creedy y Johnson 1983; Evans y Leighton 1990; Vivarelli 1991, 2004; Blanchflower y Meyer 1994; Blanchflower y Oswald 1998; Zacharakis, Bygrave y Shepherd 2000). La búsqueda de estos objetivos (en términos de beneficios y crecimiento o simplemente del deseo de poner en práctica ideas nuevas) está vinculada con una visión del emprendimiento en la que el emprendedor se siente atraído hacia la creación de una empresa.

En el modelo de elección ocupacional planteado al principio del capítulo, la creación de una nueva empresa no está determinada por la rentabilidad en términos absolutos, sino por la diferencia entre los beneficios esperados y los salarios actuales en el mismo sector, habida cuenta de las condiciones del entorno. La introducción de consideraciones relativas abre la puerta al análisis de los emprendedores que se ven arrastrados hacia el emprendimiento en lugar de ser atraídos por los beneficios en términos absolutos. Este planteamiento relativo se puede ampliar fácilmente para considerar el riesgo diferencial entre dos ocupaciones alternativas (Kihlstrom y Laffont 1979; Parker 1997; Cressy 2006).

La comparación entre las ventajas relativas del autoempleo y el empleo dependiente implica que la entrada podría tener un componente anticíclico: en periodos de crecimiento bajo y escasas perspectivas de obtener beneficios, se crean muchas empresas pequeñas simplemente como alternativa al escaso atractivo de las perspectivas que plantea el empleo dependiente (see Highfield y Smiley 1987; Hamilton 2000). Si llevamos

este argumento más lejos, la creación de una empresa nueva puede suponer una alternativa ante unas perspectivas laborales futuras inciertas o una vía de escape del desempleo (véanse Oxenfeldt 1943; Evans y Leighton 1990; Storey 1991, 1994). De hecho, la evidencia empírica que apoya la importancia de la pérdida del puesto de trabajo como estímulo a la entrada es bastante robusta (véanse Storey y Jones 1987; Santarelli, Carree, y Verheul 2009).

En general, es complicado identificar empíricamente estos factores de arrastre porque los periodos en que la probabilidad de encontrar un trabajo es baja suelen producirse durante las recesiones, que a su vez reducen los beneficios esperados vinculados con el autoempleo. La simultaneidad de estas dos circunstancias dificulta la identificación del desempleo como factor de arrastre hacia el emprendimiento en los datos, si bien el uso de datos individuales ha contribuido a superar el problema. Por ejemplo, Rissman (2007) usa datos de la encuesta “National Longitudinal Survey of Youth” y muestra que, en Estados Unidos, se produce arrastre hacia el emprendimiento entre los hombres jóvenes, mientras que Millán (2012) recurre a datos del Panel de Hogares de la Unión Europea y documenta un patrón similar en los países europeos.

Por lo tanto, en algunos casos, es posible que los propietarios de empresas hayan sido arrastrados (en lugar de atraídos) hacia el emprendimiento. Cuando se incorporan el desempleo y el riesgo de fracaso de los proyectos emprendedores, los factores de arrastre desincentivarán el emprendimiento más que proporcionalmente para los individuos de mucho talento (Poschke 2013c).

Es posible que los “errores de entrada” constituyan el tercer motivo del emprendimiento (Cabral 1997; Geroski y Mazzucato 2001). Estas equivocaciones, que probablemente den lugar a fracasos tempranos, turbulencias y agitación, pueden producirse si los emprendedores están demasiado seguros de sí mismos (Dosi y Lovaglio 1998; para un ejercicio de economía experimental, véase Camerer

y Lovallo 1999). Parker (2006) revisa tanto la literatura psicológica, que explica por qué es de esperar que los emprendedores tiendan al optimismo excesivo, como la evidencia empírica previa según la cual el optimismo está vinculado de manera positiva y significativa con la probabilidad de ser emprendedor (de Meza 2002; Åstebro 2003; Coelho, de Meza y Reyniers 2004).

Hay un conjunto de preguntas en la Encuesta Mundial de Gallup que ayudan a comprender la importancia de los factores de atracción y de arrastre en LAC (véase Klapper y Randall 2012 para un análisis pormenorizado). La encuesta preguntó a los propietarios si cada uno de los siguientes motivos había sido muy importante en la decisión de crear su propia empresa (permitiéndose respuestas múltiples):

- A. No pudo encontrar un trabajo adecuado.
- B. Tuvo miedo de perder su trabajo.
- C. Vio la oportunidad de ganar más dinero.
- D. Quiso ser su propio jefe.
- E. Tuvo una gran idea para una empresa.

Los factores A y B están claramente relacionados con los motivos de arrastre hacia el emprendimiento, mientras que es más probable que los motivos D y E sean factores de atracción, si bien también podrían constituir un incentivo adicional para los individuos arrastrados hacia el emprendimiento. El factor C se puede vincular tanto con los motivos de atracción como con los de arrastre y es más difícil de interpretar. Por ejemplo, en nuestro marco teórico, todos los emprendedores potenciales comparan los beneficios esperados con los salarios esperados, por lo que ganar dinero siempre constituye un motivo para crear una empresa. En consecuencia, la respuesta C (que fue positiva en más del 70 por ciento de los casos) no se ha utilizado en el análisis.

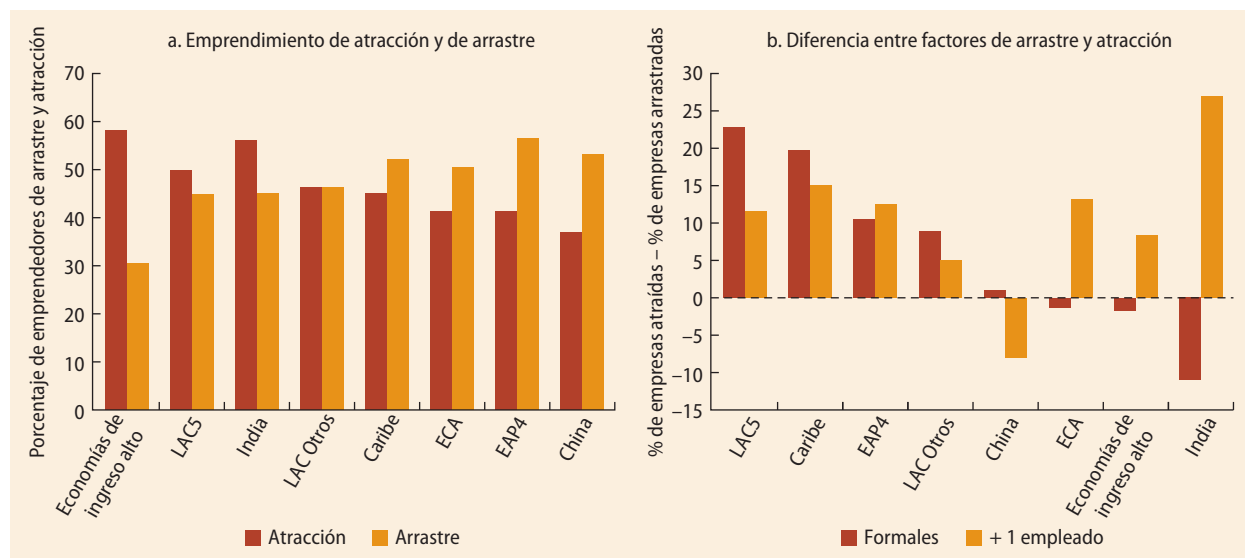
Los emprendedores que se vieron arrastrados hacia el emprendimiento son aquellos que respondieron afirmativamente a las preguntas A o B, mientras que los emprendedores que se

vieron atraídos hacia el emprendimiento son los que contestaron “no” a A y B y “sí” a D o a E. Además, hay una categoría residual que agrupa al 8 por ciento de los propietarios de empresas que no fueron ni atraídos ni arrastrados hacia el emprendimiento y que se ignora en el análisis subsiguiente.

Uno de cada dos propietarios de empresas en LAC fue arrastrado hacia el emprendimiento. Esta proporción es igual en ECA y duplica las de las economías de ingreso alto, donde en torno al 60 por ciento de los empresarios se vieron atraídos hacia el emprendimiento porque tuvieron una gran idea empresarial o el deseo de ser sus propios jefes. En cambio, este porcentaje asciende al 45 por ciento y el 40 por ciento en LAC y en ECA, respectivamente (gráfico 2.7, panel a). Guatemala, Honduras, Brasil, El Salvador y Haití están por encima del promedio regional, pues en estos países más del 50 por ciento de los propietarios de empresas declararon que crearon su empresa por miedo a perder el trabajo o porque no había empleos disponibles. Uruguay, Chile y México, los países de la región con un menor porcentaje de empresarios arrastrados hacia el emprendimiento, se sitúan por encima del 28 por ciento de emprendimiento de arrastre que caracteriza a los países de ingreso alto.

LAC se caracteriza por ser una región en la que los factores de arrastre y atracción están claramente vinculados con la informalidad y la formalidad, respectivamente. Más del 50 por ciento de los emprendedores de atracción de LAC registran las empresas, mientras que solo el 30 por ciento de los emprendedores de arrastre lo hacen (gráfico 2.7, panel b). Las diferencias son también positivas, si bien más pequeñas, en otras regiones dominadas por los países de ingreso mediano como EAP4, donde la diferencia entre el porcentaje de empresarios formales de atracción y de arrastre es de 10 puntos porcentuales aproximadamente. En las regiones donde apenas existe informalidad, como los países de ingreso alto y ECA, o donde la informalidad es la principal forma de propiedad (India), las diferencias entre los factores de atracción y de

GRÁFICO 2.7 Emprendimiento de atracción y de arrastre por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2011



Fuente: Kappler y Randall 2002, resultados basados en datos de la Encuesta Mundial de Gallup.
 Nota: La muestra incluye únicamente a la población en edad de trabajar. Cada país o economía tiene el mismo peso en el promedio regional. Véase la nota 11 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

arrastre son determinantes importantes del estatus de formalidad.

Las diferencias entre los factores de arrastre y atracción también determinan de manera significativa la capacidad (o la voluntad) del empresario de crear empleo, pues los emprendedores de atracción son más proclives a tener trabajadores contratados. El país donde esta diferencia es más grande es India, donde la probabilidad de que un emprendedor cree como mínimo un puesto de trabajo es más de 25 puntos porcentuales mayor si él o ella se vio atraído en lugar de arrastrado hacia el emprendimiento. En LAC, el 43 por ciento de los emprendedores de atracción tienen al menos un trabajador, mientras que este porcentaje asciende al 30 por ciento para los emprendedores de arrastre. La mayor diferencia entre los emprendedores de atracción y arrastre se produce en el Caribe (15 puntos porcentuales), zona seguida muy de cerca por EAP4 (13 puntos porcentuales) y LAC5 (12 puntos porcentuales). Si excluimos a China de la muestra, pues se trata de un evidente caso atípico, la diferencia más pequeña es la de “LAC Otros” (5 puntos porcentuales).

Estos resultados sugieren que los motivos por los que los emprendedores crean empresas son muy variados y estas diferencias son determinantes importantes del tipo de actividad emprendedora que desarrollarán. Los emprendedores de atracción son más proclives a registrar las empresas y contratar trabajadores que los que se vieron arrastrados hacia el emprendimiento por el miedo a perder el puesto de trabajo o la falta de oportunidades de empleo mejores. La proporción de empresas creadas a causa de factores de arrastre es mucho mayor en las regiones en desarrollo, incluida LAC, que en los países de ingreso alto. Sin embargo, los factores de atracción y de arrastre son los dos lados de una misma moneda: si hay insuficientes emprendedores de gama alta o los emprendedores que hay crean poco empleo, habrá menos buenos trabajos disponibles para los individuos que buscan empleo, de manera que algunos de ellos se verán arrastrados hacia formas de emprendimiento con escaso potencial de crecimiento. El resto del capítulo analiza la creación y la dinámica de las empresas formales.

La creación de empresas en América Latina y el Caribe

La creación de empresas nuevas juega un papel crucial en el fomento de la competencia, la innovación y el surgimiento de sectores nuevos, tal y como argumentan Wennekers and Thurik (1999) y Dejardin (2011). Los emprendedores que dirigen las pequeñas empresas nuevas podrían compensar las reestructuraciones de sectores maduros y las reducciones en el tamaño de las empresas más grandes ya establecidas. En última instancia, las empresas nuevas pueden contribuir sustancialmente a la creación de empleo, dado que el efecto neto de las nuevas entrantes es positivo sobre el crecimiento del mercado (Malchow-Møller, Schjerning y Sørensen 2011). De hecho, las dinámicas sectoriales (esto es, la entrada y salida de empresas) da cuenta del 20–40 por ciento del crecimiento de la productividad total en ocho países seleccionados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD 2003), lo que sustenta la idea de que los emprendedores son uno de los motores principales del crecimiento económico y el cambio estructural (Audretsch y Keilbach 2005; Foster, Haltiwanger, and Syverson 2005). El motivo es que las nuevas entrantes desplazan a las empresas obsoletas mediante un proceso de “destrucción creativa” (véanse Schumpeter 1939, 1943), lo que es un importante determinante micro de las dinámicas de la productividad que al final podría generar crecimiento económico.¹⁴

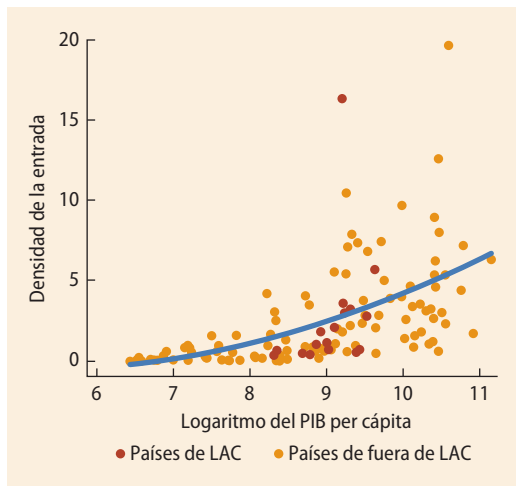
Los estudios recientes basados en datos del Global Entrepreneurship Monitor han identificado una relación con forma de “U” invertida entre la tasa de actividad emprendedora de los países medida según la entrada neta y el nivel de desarrollo (Reynolds y otros 2001; Wennekers y otros 2005). La creación de empresas nuevas es muy activa tanto en los países muy desarrollados como en los países extremadamente pobres, lo que subraya el carácter multifacético del emprendimiento y desmiente la existencia de vínculos simplistas y mecánicos entre la creación de empresas y la innovación, el crecimiento de la

productividad y el desarrollo económico. De hecho, solo cuando los emprendedores transformadores se distinguen de los emprendedores de crecimiento escaso surge una relación lineal y positiva entre el desarrollo económico y el emprendimiento (Carree y otros 2007; Acs 2008; Acs, Desai y Klapper 2008). Así, en los países en desarrollo solo se detecta una relación positiva entre el emprendimiento y la creación de empleo cuando los autoempleados sin trabajadores y las empresas informales se excluyen del análisis (Ghani, Kerr y O’Connell 2011).

Identificar a los emprendedores transformadores y distinguirlos de los emprendedores de crecimiento bajo es una tarea compleja, si bien el análisis anterior de los factores de atracción y de arrastre proporciona algunas pistas sobre cómo acometerla. Por ejemplo, los propietarios de empresas registradas en los países en desarrollo tienen una probabilidad mayor de haber sido atraídos hacia el emprendimiento que aquellos cuyas empresas no están registradas, lo que indica que la probabilidad de convertirse en emprendedores transformadores es más alta para los propietarios de empresas registradas. Dado que este estudio se centra en los emprendedores transformadores, comenzamos el análisis examinando la creación de empresas formales y preguntándonos si LAC es una región rezagada en términos de entradas netas formales.

El gráfico 2.8 muestra la relación entre la entrada de empresas y el nivel de desarrollo en 129 países. Como probablemente era de esperar, la entrada medida según el número de empresas registradas por cada 1.000 personas en edad de trabajar está positiva y débilmente vinculada con el PIB per cápita. Las tasas de entrada formal de LAC suelen estar por debajo de los valores predichos por los niveles de ingreso per cápita, si bien las diferencias con respecto a los valores predichos no son siempre grandes y a menudo hay mucha heterogeneidad dentro de la región. La economía más dinámica de la región es, de lejos, Costa Rica, cuya tasa de entrada promedio de casi 16 empresas nuevas por cada 1.000 personas en edad de trabajar

GRÁFICO 2.8 Las tasas de entrada de empresas nuevas y el PIB per cápita en varios países seleccionados, 2004–11



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial y de las Instantáneas del Emprendimiento del Grupo del Banco Mundial (WBGES, por sus siglas en inglés, World Bank Group Entrepreneurship Snapshots).

Nota: Cada punto representa el promedio entre 2004 y 2011. La curva representa valores cuadráticos ajustados. PIB = producto interior bruto. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, Latin America and the Caribbean.

entre 2004 y 2011 está seguida por la de San Cristóbal y Nieves (6 empresas nuevas) y Dominica (4 empresas nuevas). En el extremo opuesto de la distribución se encuentran Argentina y México, cuyas tasas de entrada están muy por debajo de las predicciones basadas en sus niveles de PIB per cápita.

El desempeño relativamente pobre de los países de LAC en lo relativo a la creación de empresas hace que nos preguntemos qué es lo que determina la entrada y, lo que es aún más importante, cómo se puede mejorar el proceso de creación de empresas en la región. La literatura ha atribuido un papel fundamental a las barreras normativas para tratar de responder a estas preguntas. Se ha documentado que los costes de entrada restringen la inversión de las empresas (Nicoletti y Scarpetta 2003) y obstaculizan la productividad y el crecimiento (Alesina y otros 2005), así como la creación de nuevas empresas (Klapper, Laeven y Rajan 2006) y, como consecuencia, la asignación saludable de los factores

productivos en la economía. Asimismo, se ha estimado que las regulaciones de entrada promueven la corrupción y el crecimiento de las economías sumergidas en una muestra de 85 países desarrollados y en desarrollo (Djankov y otros 2002). En este contexto, cabe preguntarse: ¿podría la eliminación de las barreras normativas estimular la creación de empresas formales en la región?

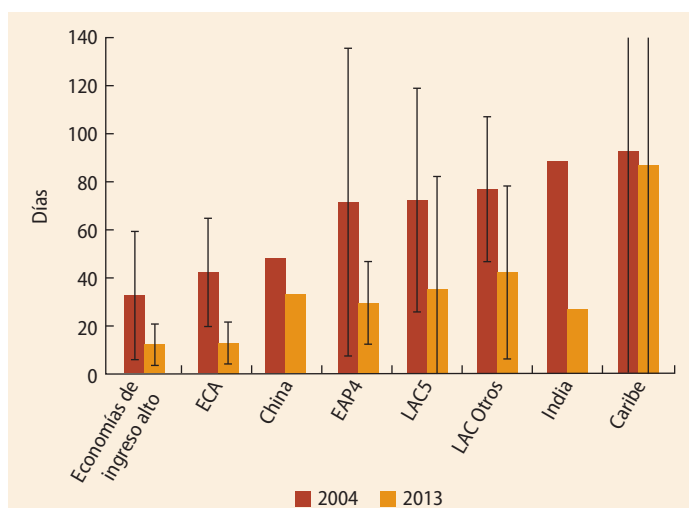
Por un lado, examinamos la asociación entre la entrada y el porcentaje de empresas formales y, por el otro, analizamos dos indicadores distintos de las barreras administrativas al emprendimiento. El primer indicador de las barreras de entrada es el coste total de establecer una empresa, que se obtiene de la base de datos Doing Business. Este indicador incluye una imputación de los costes monetarios vinculados con el número de días necesarios para crear una empresa y los costes monetarios directos relacionados con tasas y otros impuestos para una muestra de 132 economías.¹⁵

El segundo indicador es una medida que resume las barreras al emprendimiento y se calcula como un promedio ponderado de tres subíndices: un indicador de la opacidad normativa y administrativa, un indicador de las barreras administrativas a la creación de empresas y un indicador de las barreras a la competencia. Cada subíndice ordena a los países en una escala del 0 al 6 en la que dichas cifras representan regulaciones laxas y estrictas, respectivamente.

La heterogeneidad entre países también se manifiesta a través de la medida que resume de manera más general las barreras al emprendimiento. La puntuación promedio en los países de la OCDE (excluido México), de 1,36, es menor que la del país de LAC que obtiene la puntuación más alta (Colombia, 1,79), cuyo entorno es mucho más favorable al desarrollo empresarial que el de los países con las puntuaciones más bajas (Honduras 3,65, Argentina 3,28 y Nicaragua 3,18).¹⁶

Los países de LAC han hecho avances significativos en la reducción de las barreras al emprendimiento durante los últimos años. No en vano, el tiempo necesario para establecer una empresa se redujo a la mitad en

GRÁFICO 2.9 Tiempo necesario para establecer una empresa por países, grupos de países y economías seleccionadas, 2004 y 2013



Fuente: Banco Mundial 2011.

Nota: Las barras representan el promedio para cada región y las líneas delgadas muestran la desviación estándar de los países dentro de cada región. Véase la nota 11 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

menos de una década (véase el gráfico 2.9), lo que refleja la tendencia general a la desregulación de los mercados de productos de todo el mundo. La varianza entre países en el número de trámites, el tiempo y los costes vinculados con la creación de una empresa no dejaron de disminuir entre 2004 y 2013, conforme los países fueron más conscientes de la necesidad de crear un entorno empresarial más favorable.¹⁷ No obstante, pese al progreso realizado, las cargas burocráticas siguen siendo mayores en LAC que en otras regiones con niveles de ingreso per cápita similar como ECA o EAP4.

A continuación, examinamos la relación entre la entrada y la propiedad de empresas formales y las barreras al emprendimiento en el mundo. Presentamos correlaciones parciales que dan cuenta de las diferencias en el PIB y la población de los países, ya que las barreras de entrada suelen ser más frecuentes en los países en desarrollo. Los resultados del análisis son muy similares para las barreras a la entrada y las barreras al emprendimiento (paneles a–d del gráfico 2.10). Las correlaciones parciales son débilmente negativas y no

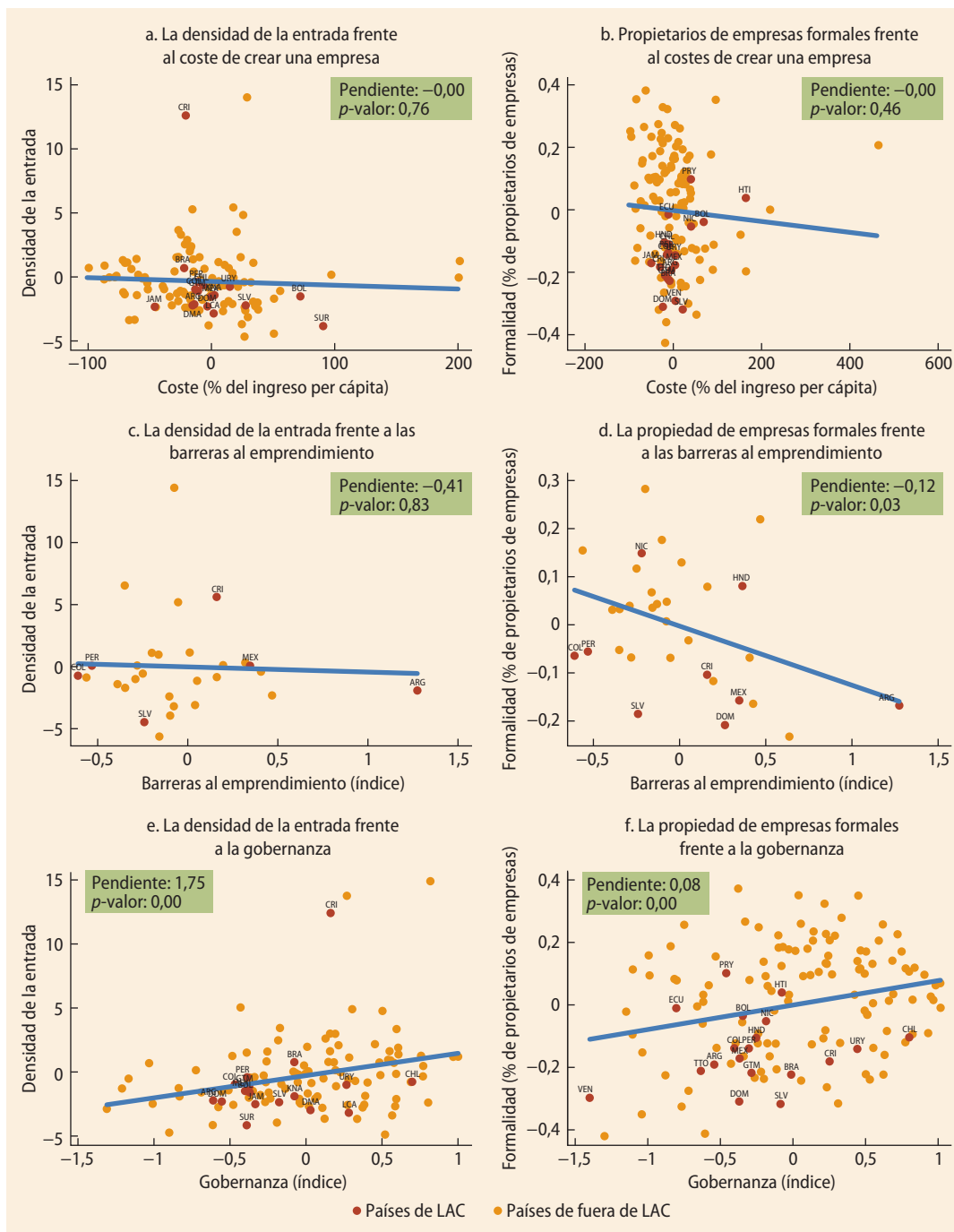
son estadísticamente significativas de manera uniforme. Para niveles similares de barreras de entrada al emprendimiento, existe una enorme variabilidad en el nivel de formalidad y entrada. Además, en países como Perú y Brasil, donde se espera que las normativas supongan un obstáculo mayor a la formalización de las empresas, los niveles de entrada son en general acordes con el nivel de desarrollo.

Estos resultados no implican que las barreras de entrada no perjudiquen al desempeño empresarial y a la asignación de los recursos, pues en la literatura están documentados los obstáculos planteados por las barreras de entrada en términos de una gran variedad de resultados, como el empleo en sectores servicios dinámicos (Messina 2006), la inversión empresarial (Alesina y otros 2005) y la creación de empresas nuevas (Klapper, Laeven y Rajan 2006). La debilidad de las asociaciones empíricas podría deberse a otros factores que contrarrestan y empañan las correlaciones entre países analizadas. Asimismo, cabe destacar que la mayor parte de la literatura citada se basa en países de la OCDE o incluye un conjunto muy restringido de países de ingreso mediano.

El análisis realizado cuestiona la importancia de las barreras normativas para la creación de empresas nuevas en los países en desarrollo. Es posible que, en los países en desarrollo, lo importante para el entorno empresarial sea la calidad de los acuerdos institucionales y políticos más generales, que a su vez podrían abarcar desde el respeto a la ley (Botero y otros 2004) hasta el desarrollo de otros mercados (como el financiero o el de los seguros).

Para estudiar esta hipótesis, calculamos las correlaciones entre nuestras medidas de entrada y de formalidad y un índice más genérico, el Índice de Gobernanza Mundial (IGM), que resume la información sobre el grado de representatividad y rendición de cuentas de las economías, la estabilidad política, la ausencia de violencia, la efectividad gubernamental, la calidad normativa, el estado de derecho y el control de la corrupción (Kaufman, Kraay y Mastruzzi 2010).

GRÁFICO 2.10 La relación entre la formalidad de las empresas y las barreras a la entrada en varios países seleccionados, varios años



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial, 2012; Base de Datos sobre el Emprendimiento del Banco Mundial; Klapper y Randall 2012; Wölfl, Kozluk y Nicoletti 2009; Kaufman, Kraay y Mastruzzi 2010; e Indicadores Mundiales de Gobernanza.
 Nota: Cada punto representa los residuos de la regresión entre cada variable y el producto interior bruto (PIB) ajustado por la paridad del poder adquisitivo y la población. Los paneles a y e usan el promedio para 2004–2011; los paneles b, c, d y f usan el promedio para 2004–09. La pendiente es el coeficiente de una regresión entre las dos variables. El p -valor muestra la significatividad del coeficiente. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, Latin America and the Caribbean.

El índice estima la calidad de la gobernanza usando una escala cuyos valores oscilan entre $-2,5$ y $2,5$ y aumentan conforme mejora la gobernanza. Debido a que el indicador se estima anualmente, se puede utilizar toda la información relativa a las tasas de entrada del periodo 2004–11, lo que añade precisión a las estimaciones anteriores.¹⁸

Las correlaciones en los datos de sección cruzada entre la entrada y el porcentaje de empresas formales y la calidad de la gobernanza indican claramente que, en los países con mejor gobernanza, el porcentaje de propietarios de empresas y la creación de nuevas empresas formales son mayores, incluso después de tener en cuenta el PIB per cápita y la población. La implicación de este resultado, merecedora de un análisis más pormenorizado, es que, para promover una mejora del clima empresarial que a su vez aumente la fuerza y el dinamismo del sector emprendedor, los gobiernos deben considerar el entorno empresarial general en lugar de centrarse en aspectos concretos del mismo.

Más allá de la entrada: las dinámicas empresariales en América Latina y el Caribe

Es difícil cuestionar la importancia de la entrada para el proceso del cambio estructural y para la dinámica de la productividad, lo que probablemente explica que todos los gobiernos tengan programas concretos de apoyo a la entrada y el desempeño de las empresas pequeñas. En efecto, si las empresas pequeñas son los motores de la creación neta de empleo (tal y como sugiere el análisis para Estados Unidos de Neumark, Wall y Zhang 2011), es posible que el respaldo público juegue un papel debido a la existencia de fallos de mercado. Las empresas pequeñas suelen enfrentarse a barreras más importantes que las grandes porque tienen limitaciones en el acceso al financiamiento y en la capacidad de lidiar con trabas normativas. Sin embargo, incluso en Estados Unidos, la empresa pequeña típica crece poco, y no necesariamente constituye un motor de la creación de empleo ni tiene intenciones de crecer (Hurst y

Pugsley 2011). Por lo tanto, es posible que, al centrarse en el tamaño reducido de las empresas como único criterio, los programas de ayuda al emprendimiento resulten ineficientes. Además, aunque los fallos de mercado se concentren entre las empresas pequeñas, se sabe poco acerca de las políticas que podrían ser exitosas en la promoción del emprendimiento, pues los resultados de los escasos estudios que analizan este tipo de intervenciones no son concluyentes (recuadro 2.2).

Hay estudios recientes que han tratado de diferenciar entre el emprendimiento de crecimiento alto y bajo (véanse Gindling y Newhouse 2012; Fafchamps, Woodruff y Yin 2013), al tiempo que, paralelamente, algunos autores han enfatizado la importancia de la distinción entre las empresas grandes y pequeñas como fuentes del crecimiento. En Estados Unidos, las empresas jóvenes y recién entradas dan cuenta de casi toda la creación de empleo (Haltiwanger, Jarmin y Miranda 2013). En cambio, la creación de empleo neta de las empresas pequeñas maduras es negativa. Asimismo, incluso para empresas del mismo tipo, hay mucha heterogeneidad en términos de creación de empleo: tal y como expone Haltiwanger (2011), la típica empresa joven pequeña o mediana de Estados Unidos crece muy poco, pero el crecimiento promedio para este grupo es alto porque existe un porcentaje pequeño de empresas que crecen muy rápidamente.

Pese a que LAC no parece muy rezagada en términos de creación de empleo, el desempeño de la productividad regional durante las últimas décadas ha sido muy decepcionante. La productividad total de los factores del sector manufacturero no aumenta desde los años setenta e incluso se ha reducido en algunos países (Busso, Madrigal y Pagés-Serra 2012). La combinación de estas dos tendencias indica que los problemas relativos a la mala asignación de recursos y las ineficiencias podrían estar relacionados con la naturaleza de las empresas creadas (más que con la cantidad) o con el comportamiento de las mismas una vez se produce la entrada en el mercado. En el capítulo 3 se analiza el comportamiento de las empresas entrantes y su

RECUADRO 2.2 ¿Funcionan los programas de formación para emprendedores?

En un país en desarrollo, la típica microempresa o empresa pequeña no suele aplicar las prácticas empresariales que se consideran habituales en el mundo desarrollado, por lo que la popularidad de los programas de formación para emprendedores ha aumentado en los países en desarrollo. Sin embargo, hay poca evidencia rigurosa sobre el efecto de estos programas, ya que cuando se los evalúa suelen surgir serios retos metodológicos.

Al evaluar estos estudios surgen varios problemas. En primer lugar, es probable que el impacto de la formación dependa de quién la recibe. En segundo lugar, la formación ofrecida varía mucho entre estudios. McKenzie y Woodruff (2013) identifican cuatro estrategias de selección de los participantes en los estudios existentes: formación en el aula ofrecida por organizaciones microfinancieras o por los bancos a sus clientes, formación ofrecida a las empresas en un sector determinado, solicitudes individuales de formación a través de una competición y formación ofrecida a una submuestra aleatoria de microempresas representativas.

Es complicado extraer conclusiones generales de los estudios existentes debido a cuatro retos fundamentales. El primero es la falta de poder estadístico: solo 2 de los 15 estudios tienen suficiente poder estadístico para sustentar las conclusiones. El segundo reto surge porque la mayoría de los estudios carecen de entrevistas de seguimiento y su planteamiento es muy cortoplacista, pues examinan efectos un año (o menos) después de terminar la formación. El tercer reto es el abandono de los estudios (oscila entre el 6 y el 28 por ciento), cuya relación con el fracaso empresarial, la decepción con los efectos de la formación y los cambios de localización puede complicar la inferencia. El cuarto reto surge porque las ventas y beneficios declarados podrían no ser buenos indicadores del efecto de la formación, que sencillamente podría reducir los errores de la contabilidad en lugar de mejorar los resultados.

Habida cuenta de estas dificultades, se pueden extraer algunas conclusiones tentativas. Por una parte, hay poca evidencia de que haya una relación entre la formación y la supervivencia, pues se obtienen efectos significativos en tres de los 7 estudios y los parámetros estimados oscilan entre el 6 por ciento y el 9 por ciento para los hombres. Por otra parte, la evidencia indica que hay efectos a corto plazo sobre la creación de empresas de la formación, y los impactos estimados, significativos en tres de las

seis estimaciones, oscilan entre el 3 y el 57 por ciento. Sin embargo, no está claro si la formación sencillamente acelera o incrementa de manera permanente la tasa de entrada, pues el grupo de control de uno de los programas parece alcanzar al grupo de tratamiento al cabo de dos años (de Mel y otros 2012).

Un mecanismo importante mediante el cual la formación puede respaldar los resultados empresariales es la mejora de las prácticas empresariales, cuyo efecto es positivo según casi todos los estudios. Siete de nueve estudios concluyen que los efectos, que oscilan entre el 3 y el 203 por ciento, son significativos. Pese a que algunos de estos efectos parecen grandes, en términos absolutos no lo son, ya que las prácticas empresariales en el periodo inicial eran muy mejorables (en la mayoría de los casos, menos del 30 por ciento de las empresas llevaban una contabilidad).

Otro resultado importante es el aumento de los beneficios después de la formación. Solo dos de siete estudios concluyen que el efecto sobre los beneficios, que oscila entre el 24 y el 43 por ciento para las participantes femeninas, es significativo. También hay poca evidencia de que se genere empleo, pues solo 1 de 20 emprendedores formados contrató a un trabajador adicional.

Hay cuatro cuestiones que requieren una investigación más cuidadosa antes de que los gobiernos lleven a cabo intervenciones a gran escala:

- Los estudios no han logrado concluir quién se beneficia más de estos programas. En teoría, lo óptimo sería dirigirse a las empresas cuya gestión obstaculiza el crecimiento, pero no es fácil identificarlas. Los mecanismos mediante los cuales la formación afecta a los resultados empresariales siguen sin estar claros.
- ¿Cómo reaccionan los mercados y la competencia frente a los emprendedores recién formados?
- El planteamiento a corto plazo de los estudios existentes impide extraer conclusiones de largo plazo. ¿Hay restricciones en el mercado que impidan a las empresas acceder a programas de formación por sí solas?
- ¿Cuál es efecto de la actitud y la personalidad de los propietarios de empresas sobre el desempeño?
- ¿Se puede convertir a los individuos en emprendedores?

grado de emprendimiento, mientras que los siguientes párrafos describen los rasgos más destacados de las dinámicas empresariales de la región.

Eslava y Haltiwanger (2013) analizan las dinámicas empresariales del sector manufacturero de Colombia, las comparan (en la medida de lo posible) con datos similares para Estados Unidos¹⁹ y obtienen resultados similares para los dos países. El panel a del gráfico 2.11 clasifica a las empresas como pequeñas, medianas o grandes según su nivel promedio de empleo en dos periodos consecutivos e ilustra la importancia del tamaño frente a la edad de la empresa para la creación de empleo.²⁰

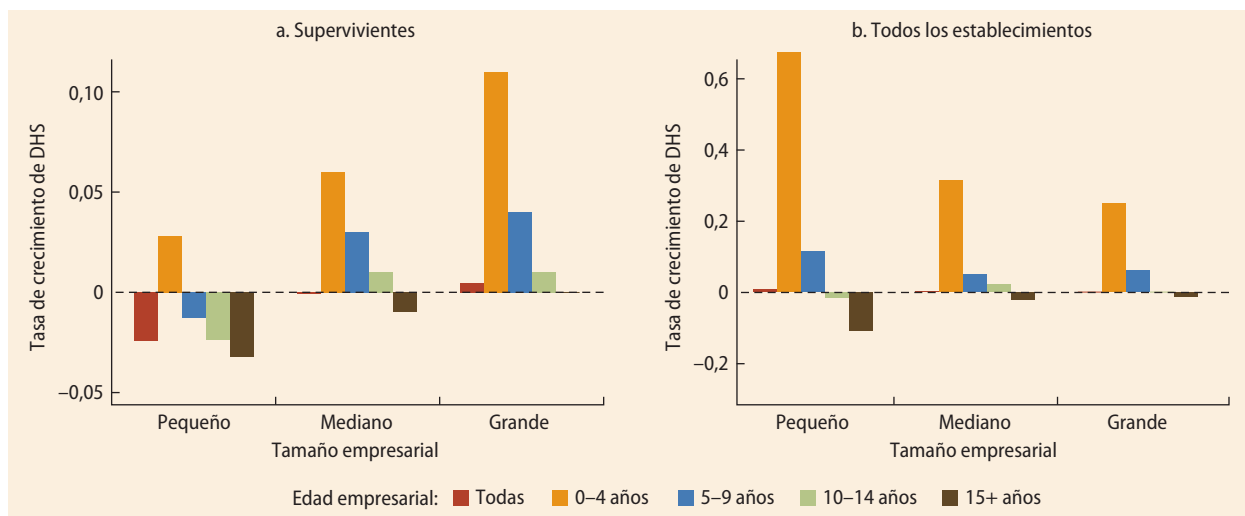
El crecimiento aumenta con el tamaño y se reduce con la edad empresarial, pero las diferencias son mucho mayores por edad. En promedio, las empresas jóvenes de todos los tamaños son generadoras netas de empleo y las tasas de crecimiento aumentan rápidamente con el tamaño. Las empresas jóvenes que más crecen son las más grandes, lo que parece contradecir la idea según la cual son las empresas pequeñas las que más empleo generan. Además, y de acuerdo con la evidencia para Estados Unidos, las empresas

pequeñas de más de cinco años de edad no crecen, sino que menguan.

Estos resultados no implican que las empresas pequeñas no sean importantes para el crecimiento. Cuando se considera la contribución de todas las empresas (incluidas las nuevas y las que mueren), el panorama cambia radicalmente (gráfico 2.11, panel b). La tasa de crecimiento promedio de las empresas pequeñas de hasta cuatro años de edad sube del 4 por ciento al 53 por ciento.²¹ Asimismo, una vez que se consideran la entrada y la salida, los establecimientos que más crecen son los jóvenes y pequeños. En comparación con las estadounidenses, las empresas colombianas jóvenes parecen más “saludables”, pues crecen más y es menos probable que mueran. Estos resultados indican que las dinámicas de selección son fuertes y que solo las empresas más aptas logran sobrevivir.

La heterogeneidad del crecimiento empresarial es enorme incluso dentro de grupos de empresas relativamente homogéneos en términos de tamaño y edad. Si se excluyen la entrada y la salida, las empresas que más crecen están siempre entre las más jóvenes (gráfico 2.12). El empleo de las jóvenes gacelas –las empresas situadas a partir del percentil

GRÁFICO 2.11 El crecimiento del empleo en Colombia según el tamaño y la edad empresariales



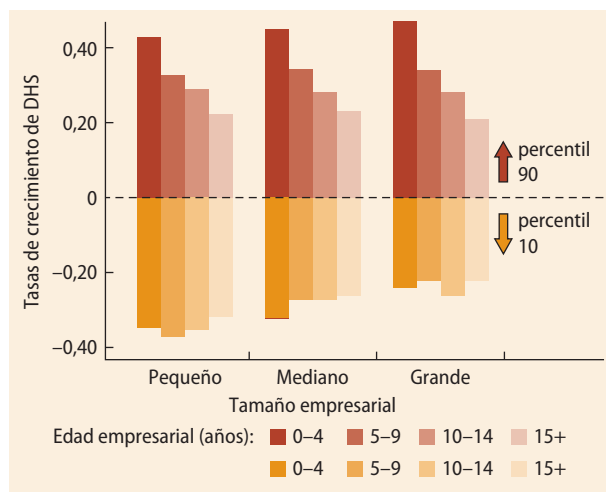
Fuente: Eslava y Haltiwanger 2013.

Nota: Pequeño: menos de 50 empleados; mediano: 51–200 empleados; grande: más de 200 empleados. Las tasas de crecimiento se definen como en Davis, Haltiwanger y Schuch (1996) y miden el cambio en el empleo en dos periodos consecutivos dividido por el promedio del empleo de los dos periodos.

90 de la distribución del crecimiento—puede crecer casi un 50 por ciento en un año, incluso cuando muchas de estas ya son empresas grandes. Por grupos de edad, la variación es mucho mayor para las empresas con mejor desempeño que para las menguantes (aquellas situadas en el percentil 10 de la distribución del crecimiento). En el percentil 10, las empresas pequeñas suelen decrecer más rápido que las grandes y las diferencias por edad son reducidas. Asimismo, las empresas más jóvenes son más proclives a decrecer más rápidamente una vez que se considera el efecto adicional de la salida sobre el crecimiento del empleo.

Las empresas jóvenes crecen más rápido que las maduras en Colombia, incluso dentro del reducido grupo de las gacelas. No obstante, los establecimientos jóvenes suelen ser pequeños. ¿Es el crecimiento de los establecimientos pequeños importante en términos del empleo agregado? La respuesta es rotundamente afirmativa. La tabla 2.2 muestra las dinámicas de las empresas manufactureras colombianas por cohortes de nacimiento para el periodo 1994–2009. El tamaño de las empresas de 10 años o más en 1994 se redujo entre dicho año y el 2009 y, de no ser por la

GRÁFICO 2.12 Tasas de crecimiento del empleo neto de las empresas en Colombia según el tamaño y la edad del establecimiento, 1994–2009



Fuente: Eslava y Haltiwanger 2013.

Nota: Pequeño: menos de 50 empleados; mediano: 51–200 empleados; grande: más de 200 empleados. Las tasas de crecimiento se definen como en Davis, Haltiwanger y Schuh (1996) y miden el cambio en el empleo en dos periodos consecutivos dividido por el promedio del empleo de los dos periodos.

creación de empresas nuevas, el sector manufacturero colombiano habría menguado considerablemente durante el periodo muestral analizado.

TABLA 2.2 Las dinámicas de las empresas manufactureras colombianas

Primer año de funcionamiento de la planta	Antes de											Total
	1970	1970–79	1980–84	1985–89	1990–94	1995–97	1998–2000	2001–03	2004–06	2007–09		
Empleo total												
1994	316,612	139,428	80,396	73,248	26,377	—	—	—	—	—	—	636,061
1997	279,372	124,205	75,739	74,119	44,811	17,114	—	—	—	—	—	615,360
2000	222,464	102,478	63,371	64,540	43,868	20,669	8,297	—	—	—	—	525,687
2003	201,227	97,512	64,491	67,379	57,669	26,381	18,559	4,423	—	—	—	537,641
2006	215,886	106,163	69,771	78,947	68,357	37,073	25,226	12,544	3,182	—	—	617,149
2009	203,989	98,969	67,484	73,960	72,750	39,525	33,305	23,703	17,268	12,545	—	643,498
1994–2009	–112,623	–40,459	–12,912	712	46,373	39,525	33,305	23,703	17,268	12,545	—	7,437
Número de establecimientos												
1994	1,756	1,931	1,500	1,484	593	—	—	—	—	—	—	7,264
1997	1,643	1,891	1,511	1,585	1,032	375	—	—	—	—	—	8,037
2000	1,374	1,524	1,243	1,329	975	426	196	—	—	—	—	7,067
2003	1,212	1,375	1,104	1,271	1,051	521	388	138	—	—	—	7,060
2006	1,112	1,247	1,031	1,228	1,110	594	493	315	86	—	—	7,216
2009	1,029	1,114	968	1,235	1,286	740	794	693	596	373	—	8,828
1994–2009	–727	–817	–532	–249	693	740	794	693	596	373	—	1,564

Fuente: Eslava y Haltiwanger 2013.

TABLA 2.3 Cambios al cabo de cinco años en las categorías de tamaño para establecimientos de diferentes edades de Chile y Colombia

País/tamaño en el año t	Tamaño en el año $t + 4$					
	Establecimientos de todas las edades			Establecimientos de menos de cuatro años en el año t		
	Pequeños	Medianos	Grandes	Pequeños	Medianos	Grandes
Chile						
Pequeños	96,0	28,0	2,0	96,0	31,0	1,0
Medianos	4,0	71,0	33,0	4,0	68,0	38,0
Grandes	0	1,0	65,0	0	1,0	61,0
Colombia						
Pequeños	92,6	19,3	0,6	94,8	38,5	6,4
Medianos	7,1	74,4	18,8	5,1	58,1	35,0
Grandes	0,2	6,3	80,5	0,2	3,4	58,7

Fuentes: Datos del Banco Mundial para Chile; Eslava y Haltiwanger 2013 para Colombia.
Nota: Pequeños: 10–49 empleados, Medianos: 50–249 empleados, Grandes: más de 250 empleados.

En contra de lo que suele creerse, hay mucha movilidad entre establecimientos en los pocos países de LAC para los que hay datos disponibles. La tabla 2.3 muestra las matrices de transición a lo largo de un periodo de cinco años en Chile y Colombia para tres grupos de empresas clasificadas según el tamaño: las pequeñas (10–49 empleados), las medianas (50–249 empleados) y las grandes (250 empleados o más). La movilidad ascendente es sustancial en ambos países: en torno a un tercio de las empresas pequeñas y medianas en Chile (un quinto en Colombia) pertenecían a un grupo de tamaño menor cinco años antes. La movilidad descendente es muy reducida en Chile (y algo mayor, en torno al 7 por ciento, en Colombia), pero el análisis no considera el nacimiento y la muerte de empresas. La movilidad ascendente es incluso mayor si se considera únicamente a las empresas jóvenes en este país. Cuando el análisis se restringe a la muestra de establecimientos con menos de cuatro años de edad en el año de partida, en torno al 38 por ciento de los establecimientos medianos en Chile (35 por ciento en Colombia) se convirtieron en grandes cinco años después. Estos resultados ilustran el dinamismo de las empresas jóvenes de LAC, que a su vez concuerda con la evidencia para Estados Unidos anteriormente resumida.

El análisis detallado realizado por el momento deja varias preguntas sin contestar. ¿En qué medida se pueden generalizar a la región los patrones observados? Idealmente, habría que seguir a lo largo del tiempo a las empresas de todos los países para calcular la contribución al empleo total para cada cohorte. Por desgracia, la disponibilidad de paneles tan largos para la región es limitada.

No obstante, se puede recurrir a los datos de las Encuestas de Empresas para analizar las dinámicas empresariales por generaciones (véase el recuadro 2.1 para una descripción de esta base de datos). Pese a que las Encuestas de Empresas son representativas de una muestra de sección cruzada de empresas en un momento del tiempo, contienen varias preguntas cruciales que posibilitan el análisis. Se preguntó a los gerentes de las empresas: “¿A cuántos empleados fijos se contrató en este establecimiento cuando comenzó a funcionar?”, lo que permite comparar el tamaño actual con el tamaño en el momento del nacimiento de la empresa.

En las Encuestas de Empresas solo se entrevista a empresas formalmente registradas, esto es, a una muestra muy específica que incluye solo a aquellas empresas relativamente exitosas que formalizaron su actividad. Además, la pregunta relativa al tamaño inicial es ambigua: si la empresa comenzó

como un establecimiento informal, puede que algunos gerentes identifiquen el tamaño inicial como el que la empresa tenía cuando se contrató al primer trabajador fijo, mientras que puede que otros se refieran al tamaño de cuando la empresa se registró formalmente. Sin embargo, los datos administrativos de paneles de empresas largos proporcionan

resultados similares y confirman los resultados del análisis de las dinámicas empresariales obtenidos usando esta base de datos (recuadro 2.3).

La relación entre el tamaño y la cohorte de las empresas es fuerte en LAC. Las empresas de 30–39 años de edad en 2009 multiplicaron por ocho su tamaño inicial durante un

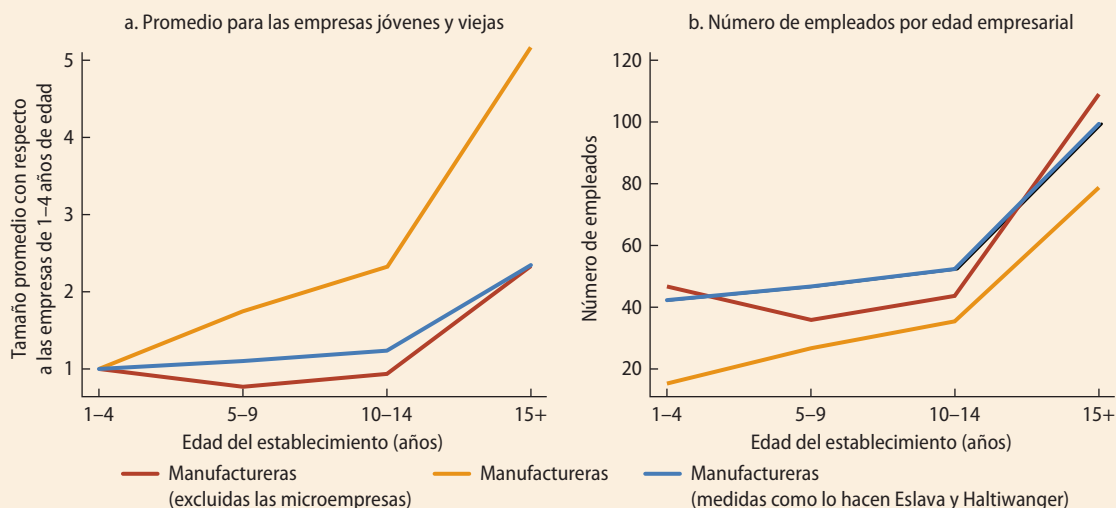
RECUADRO 2.3 Una comparación del tamaño de las empresas colombianas por cohortes basada en datos administrativos y en las Encuestas de Empresas

Para tratar de verificar la validez externa de las Encuestas de Empresas, comparamos las diferencias en el tamaño empresarial entre cohortes en Colombia según las Encuestas de Empresas con las diferencias presentadas en Eslava y Haltiwanger (2013), que se basan en datos administrativos. Los datos de Eslava y Haltiwanger incluyen solo el sector manufacturero, se refieren a establecimientos (no a empresas) y tienen un umbral de tamaño diferente al de las Encuestas de Empresas (más de 10 empleados en lugar de más de 4 empleados). El panorama que se deriva de las Encuestas de Empresas restringidas al sector manufacturero difiere sustancialmente: las empresas de las Encuestas de Empresas son cinco

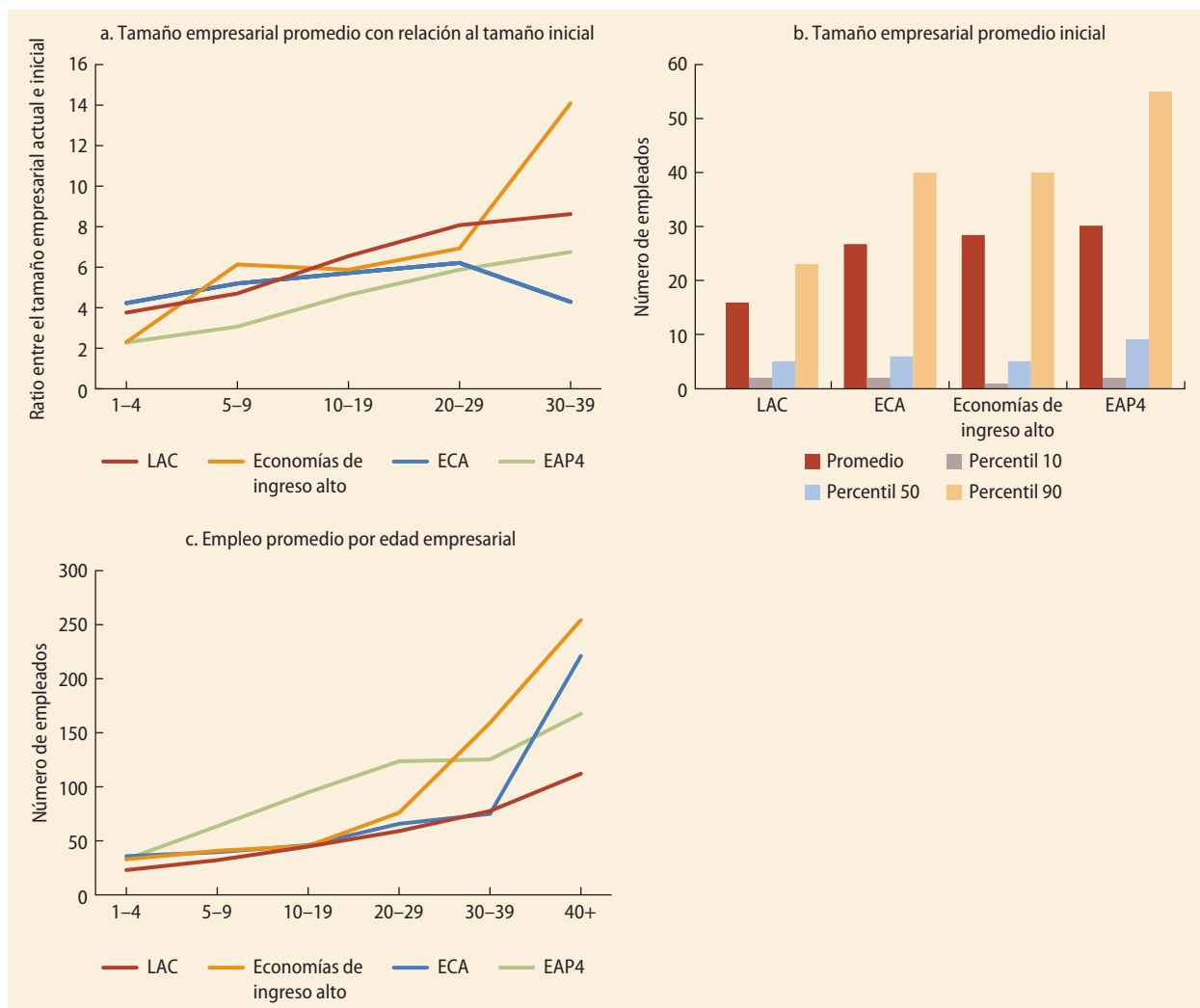
veces más grandes a los 15 años que a los 1–5 años, mientras que, según Eslava y Haltiwanger, el tamaño de estas empresas apenas se duplica. Sin embargo, si se elimina a las empresas de 5–10 empleados de la muestra de las Encuestas de Empresas, las dos bases de datos generan una visión básicamente idéntica de la estructura de tamaños para las distintas cohortes.

El efecto de eliminar a las empresas muy pequeñas de la muestra se ve claramente en el panel b del gráfico B2.31: el tamaño empresarial promedio para la categoría de edad 1–4 está por debajo de 20 si las empresas más pequeñas se incluyen en la muestra y más que se duplica cuando se eliminan las empresas con 5–9 trabajadores.

GRÁFICO B.2.3.1 El empleo en los establecimientos de Colombia según la edad del establecimiento



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en Eslava y Haltiwanger 2013.

GRÁFICO 2.13 El tamaño de las empresas de América Latina y el Caribe según la edad empresarial, 2006–10

Fuente: Banco Mundial, resultados basados en los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Nota: Se utilizó la última encuesta disponible para cada país o economía. Cada país o economía tiene el mismo peso en el promedio regional. El tamaño en el momento del nacimiento se reemplazó por una "omisión" cuando superó los 10.000 empleados. Véase la nota 11 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

periodo de 30–40 años (gráfico 2.13). Este desempeño es menos bueno que el de los países de ingreso alto (donde el tamaño se multiplicó por más de 14), pero mejor que el de las regiones con niveles de desarrollo similares. En EAP4 la cifra se acerca a siete y en ECA apenas supera el cuatro. No obstante, cabe destacar que las empresas que se crearon en los años setenta y ochenta eran empresas estatales que experimentaron enormes

transformaciones durante la transición a la economía de mercado de los años noventa. Pero incluso si únicamente se analizan las empresas más jóvenes, LAC tiene una ventaja relativa en términos del crecimiento empresarial con respecto al tamaño inicial.

Sin embargo, una debilidad importante se oculta detrás del extraordinario desempeño de las empresas de LAC en el crecimiento del empleo. Cuando se crean, las empresas

de LAC son más pequeñas que en cualquier otro grupo de países. La brecha en el tamaño inicial no es evidente para la empresa promedio, pero LAC parece tener pocas empresas de gran desempeño. La mediana del tamaño empresarial cuando se crea una empresa en LAC es de cinco empleados, cifra muy similar a las de ECA y los países de ingreso alto. Sin embargo, la típica empresa de LAC situada en el percentil 90 apenas llega a los 25 empleados, frente a los 40 de EAC y los países de ingreso alto y los 55 de EAP4 (panel b del gráfico 2.13).

El desequilibrio en el tamaño inicial es tal que las empresas de LAC nunca llegan a alcanzar el tamaño de las de otras regiones. El tamaño promedio de las empresas de LAC de 40 años o más es la mitad del de las empresas de generaciones similares de los países de ECA y de ingreso alto (panel b del gráfico 2.12). La brecha en el tamaño también resalta al compararla con la de EAP4: incluso en la generación de empresas de 10–19 años de edad, las de EAP4 (cuyo tamaño promedio es 100 trabajadores) son el doble de grandes que las de LAC (cuyo tamaño promedio es de 50).

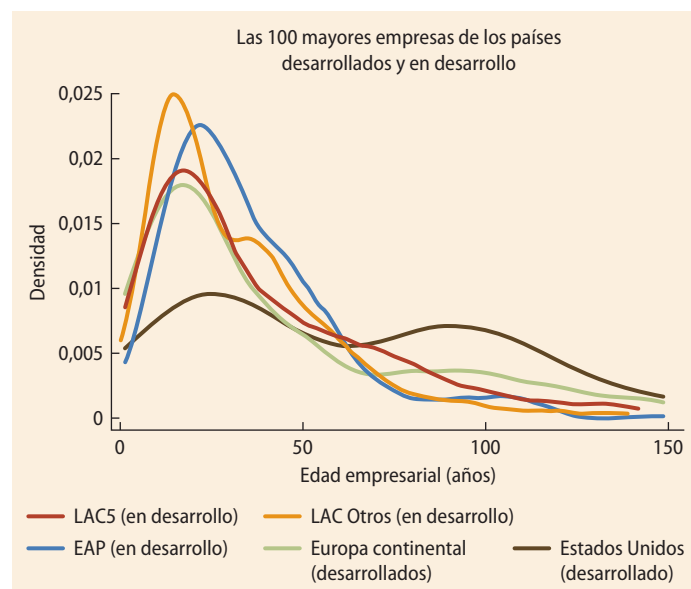
El rápido crecimiento de las empresas de LAC podría percibirse como contradictorio con los resultados de un estudio reciente para México de Hsieh y Klenow (2012) en el que el tamaño empresarial promedio solo dobla el inicial después de 40 años de funcionamiento. Esta discrepancia probablemente se deba a las diferencias en la selección muestral de las Encuestas de Empresas y de los datos mexicanos. Con la excepción de los vendedores ambulantes, la base de datos de Hsieh y Klenow incluye a todas las empresas, formales e informales. Las microempresas, muchas de las cuales carecen de trabajadores y es poco probable que crezcan, se incluyen en el estudio de Hsieh y Klenow pero se excluyen de las Encuestas de Empresas.

La fuerte selección muestral de las Encuestas de Empresas se refleja claramente en la cifra de cinco empleados de tamaño inicial. Los análisis de los datos de la Encuesta Mundial de Gallup indican que, incluso

para los propietarios de empresas formales, el número mediano de empleados es 0, de lo que se deriva que existe un subconjunto de empresas en LAC que son muy dinámicas, pues comienzan siendo pequeñas en comparación con las empresas similares de otros lugares del mundo pero después crecen muy rápidamente. No obstante, estas empresas representan un conjunto relativamente pequeño de la economía y la gran mayoría de las empresas de LAC comienzan siendo pequeñas y nunca superan el umbral de los cinco empleados que hay que sobrepasar para ser incluidas en la muestra de las Encuestas de Empresas.

Finalmente, el análisis de las distribuciones de la edad de las empresas en varios lugares del mundo ofrece evidencia adicional del dinamismo relativo de los mercados de la región (gráfico 2.14). Se usaron los datos de Orbis (véase el recuadro 2.1) para representar la distribución del tamaño de

GRÁFICO 2.14 La distribución de la edad de las 100 mayores empresas en varios grupos de países seleccionados



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: La distribución incluye a todas las empresas dentro de cada región para las que hubo datos disponibles. EAP (Asia oriental y el Pacífico, por sus siglas en inglés, East Asia and Pacific): Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia. Europa continental: Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos y España. Véase la nota 11 para un listado completo de los países incluidos en LAC5 y LAC Otros.

las 100 empresas más grandes (en términos de ingresos) de un grupo de regiones que incluyó a LAC5, “LAC Otros”, EAP4, Europa continental y Estados Unidos. Si las empresas más grandes de LAC son empresas públicas que más adelante fueron privatizadas pero siguieron gozando de una posición dominante en el mercado, sería de esperar que sean relativamente maduras. En cambio, si la privatización de los años noventa constituyó una limpieza que terminó con las empresas improductivas e indujo el nacimiento de una nueva clase empresarial, la distribución de la edad empresarial debería inclinarse hacia la juventud. La dificultad reside en identificar la región adecuada para realizar las comparaciones. Varias de las mejores empresas estadounidenses han sabido reinventarse muy bien, no en vano algunas se remontan al principio del siglo XIX (Siegel 2007). Es probable que algo similar haya sucedido en Europa y, quizás por este motivo, la comparación más relevante es con EAP4. Las empresas de LAC son, en promedio, más jóvenes que las de EAP4. Asimismo, tanto en LAC5 como en “LAC Otros” hay un número relativamente elevado de empresas grandes muy jóvenes (de menos de 30 años), pese a que también existen empresas de 100 años o más.

El análisis realizado plantea por el momento un panorama ambivalente. Por una parte, el sector formal de LAC es relativamente dinámico y, si bien la tasa de creación de empresas es algo menor de lo esperado, el porcentaje de empresas formales es mayor que en otras regiones con niveles de desarrollo similares. Sin embargo, por otra parte, el porcentaje de empresas informales también es relativamente alto. Estas dos realidades encajan cuando se observa la tendencia de las empresas formales de LAC a ser más pequeñas que las del resto del mundo. De hecho, incluso las empresas de LAC que logran crecer y generar mucho empleo son notoriamente más pequeñas que en EAP4 o ECA. La última parte del capítulo analiza si este sesgo a favor del tamaño reducido está determinado por el entorno en que las empresas

de LAC trabajan o si, en cambio, está más vinculado con factores profundos de índole cultural e histórica.

¿Qué es lo que obstaculiza el emprendimiento de crecimiento elevado: la cultura, las instituciones o el entorno?

¿Sufre LAC de escasez de emprendedores realmente innovadores? Las empresas de la región son pequeñas dado su nivel de desarrollo, lo que limita las oportunidades de empleo, hace que se generen insuficientes empleos bien remunerados y contribuye a la proliferación de las empresas de crecimiento bajo y del autoempleo. Todos estos hechos podrían indicar que el entorno no es favorable al emprendimiento o que hay poco entusiasmo emprendedor. Estas dos hipótesis podrían estar relacionadas, ya que un entorno poco favorable a la innovación y el emprendimiento de crecimiento alto es más proclive a arrastrar a los empleados potenciales hacia formas poco dinámicas de emprendimiento o incluso fuera del mercado (por ejemplo, por medio de la inmigración).

Una manera de abordar estas preguntas es remontarse a la historia. A principios del siglo XX, la falta de espíritu emprendedor se debía, por un lado, a las instituciones y actitudes hacia el emprendimiento heredadas de España y, por el otro, a la falta de conocimientos técnicos y formación de la población nativa (Maloney 2012). La mayoría de las empresas de las Américas estaban en manos de emprendedores nacidos en el extranjero. Por ejemplo, los datos censales de 1910 de Argentina indican que 7 de cada 10 empresas registradas en el país eran de propiedad extranjera.

La influencia de las empresas de propiedad extranjera en Argentina estuvo muy concentrada en los sectores más avanzados tecnológicamente, como el de los tranvías (presencia extranjera del 100 por cien), los carruajes y otros vehículos (79 por ciento), los herrajes (71 por ciento), los talleres mecánicos (70 por ciento) y los aserraderos (58 por ciento)

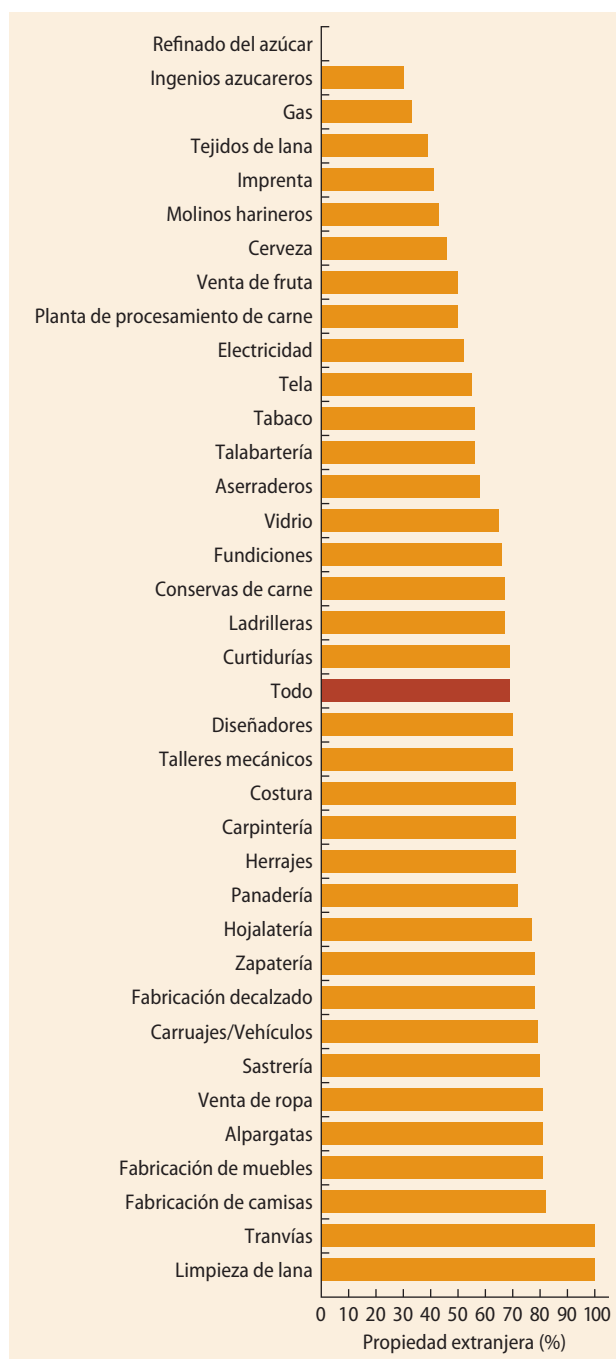
(gráfico 2.15). Pese a que la presencia extranjera también era muy importante en algunos sectores menos avanzados tecnológicamente (por ejemplo, el sector panadero y la venta de ropa), en general su peso era menor en varios de los sectores más tradicionales, como los ingenios azucareros (30 por ciento), la producción de lana (39 por ciento), los molinos harineros (43 por ciento) y la producción de cerveza (46 por ciento).

La enorme presencia de individuos nacidos en el extranjero en el tejido productivo argentino está determinada por la gran afluencia de inmigrantes que recibe el país. No obstante, los residentes nacidos en el extranjero son los propietarios de buena parte de las empresas incluso en países con menores porcentajes de inmigrantes. En 1888, en Barranquilla, que era entonces el centro más importante de la actividad económica de Colombia, en torno al 64 por ciento de los establecimientos eran propiedad de individuos nacidos en el extranjero (Maloney 2012). En México, en 1935, el 35 por ciento de los establecimientos estaban dirigidos por individuos nacidos en el extranjero, mientras que en torno al 90 por ciento de los trabajadores en los mismos sectores eran mexicanos. En cuanto a la presencia extranjera entre los dirigentes, dominaba la de los españoles (16 por ciento), seguida de los individuos nacidos en Estados Unidos, (3 por ciento) y en Alemania, Francia, Polonia y la Federación Rusa (2 por ciento de cada país).

Esta evidencia sugiere que las personas nacidas en LAC no eran muy propensas al emprendimiento a principios de siglo y, si esta tendencia reflejase rasgos culturales o déficits de capital humano muy persistentes, podría a su vez dar cuenta del sesgo a favor de las empresas de crecimiento reducido de la región.²² Detrás de los programas innovadores que tratan de atraer a emprendedores extranjeros está la percepción de que, para los nacidos en la región, el impulso emprendedor es insuficiente (recuadro 2.4).

En promedio, los individuos de unos países son más proclives a convertirse en emprendedores que los de otros, pero es difícil establecer nexos causales debido a la gran

GRÁFICO 2.15 Porcentaje de establecimientos de propiedad extranjera situados en Argentina, 1910



Fuente: Maloney 2012.

RECUADRO 2.4 La importación de emprendedores: Start-Up Chile

En agosto de 2010, la agencia chilena de desarrollo, CORFO, lanzó una iniciativa innovadora cuyo objetivo es mejorar la competitividad del país mediante la tecnología, la innovación y el emprendimiento. El programa, Start-Up Chile, aspira a crear un nuevo entorno empresarial mediante la mejora de las conexiones internacionales y la eliminación de las barreras a las que los emprendedores se enfrentan (al acceso restringido al crédito, la escasa adopción de tecnologías nuevas y la falta de clientes internacionales).

Se proporcionaron US\$40.000 de capital inicial a emprendedores principiantes de elevado potencial que a su vez tuvieron que aportar US\$4.000 de sus propios recursos.

Los emprendedores fueron seleccionados por expertos de Silicon Valley y por un comité de innovación chileno.

El aspecto más innovador de la iniciativa es que el programa se centra en emprendedores extranjeros o en chilenos que están desarrollando proyectos en el extranjero. Los emprendedores deben pasar al menos seis meses en Chile, donde se les facilita una visa de un año, seguridad social, una cuenta corriente y un lugar de trabajo con conexión a internet inalámbrica.

En el piloto participaron 22 nuevas empresas de 14 países y, para junio de 2013, ya había más de 323 participantes. Se han recaudado más de US\$8 millones de inversores de Estados Unidos, Argentina y México, las ventas han alcanzado los US\$550.000 y se ha dado trabajo a 228 personas. El objetivo es llegar a los 1.000 proyectos en 2014.

El programa también ha creado una red de emprendedores. A través de la plataforma en línea Meetups, los emprendedores de Start-Up Chile y las partes interesadas locales pueden compartir experiencias y retos. Esta parte del programa aspira a promover la actividad emprendedora y cambiar la cultura del entorno local.

Los críticos del programa se quejan de la burocracia de los procesos de reembolso y de la falta de compromiso de algunos participantes, lo que refleja problemas en el proceso de selección. El programa necesita identificar sus objetivos de largo plazo, así como un método para medir los resultados. Pese a que es demasiado pronto para evaluar el impacto sobre la actividad económica, esta iniciativa ilustra el creciente interés de los gobiernos en atraer a sus países a los emprendedores más prometedores.

Fuente: Applegate y otros 2012.

heterogeneidad que existe entre los países en términos del acceso al crédito, las barreras de entrada y las actitudes de las instituciones con respecto al emprendimiento. De hecho, al realizar comparaciones entre países, es casi imposible separar el papel del entorno del papel de la predisposición o del talento emprendedor innato. Una manera de intentarlo, si bien imperfecta, consiste en comparar a los inmigrantes procedentes de distintos países en un país determinado.

Messina, Özden y Sarzosa (2013) estudian las diferencias en las experiencias emprendedoras de los inmigrantes en Estados Unidos por país de origen. La ventaja principal de analizar a los inmigrantes en un país determinado es que todos ellos comparten el mismo entorno empresarial. Por otro lado, la principal limitación del análisis es que la emigración no es un fenómeno aleatorio,

pues la decisión de emigrar está influida por una combinación de factores que incluyen la situación socioeconómica en el país de origen y las expectativas que la emigración plantea. Si esta selección fuese similar para todos los países, se podrían comparar las diferencias en el emprendimiento de inmigrantes procedentes de distintos países de origen y extraer conclusiones relativas a las diferencias en el impulso emprendedor. Sin embargo, estos factores difieren entre los distintos colectivos de inmigrantes. Por ejemplo, los inmigrantes de India en Estados Unidos suelen tener un nivel educativo alto, mayor incluso que el de la población nativa, mientras que los inmigrantes mexicanos y salvadoreños suelen tener un nivel educativo más bajo que el de los individuos nacidos en Estados Unidos. Los colectivos de inmigrantes también difieren en el año de llegada, lo que es probable

que inflencie sus experiencias emprendedoras. Asimismo, es probable que los costes de emigrar varíen y que se reduzcan con la proximidad geográfica. Para tener en cuenta algunas de estas diferencias, se incorporan al análisis las características observables de los inmigrantes y el año de llegada.

Otra complicación del análisis surge porque los inmigrantes no se distribuyen de manera aleatoria dentro del país de acogida, sino que los inmigrantes de distintos orígenes suelen concentrarse en enclaves concretos y es probable que las características de estas zonas geográficas, incluido el entorno empresarial, difieran. Así, Borjas (1986), en su estudio pionero, muestra que parte de la brecha entre inmigrantes y nativos en el autoempleo refleja efectos “enclave”.²³

El reto final al que se enfrenta el análisis del emprendimiento de los inmigrantes en Estados Unidos está relacionado con la dificultad de distinguir el emprendimiento de alto y bajo potencial de crecimiento. Para realizar esta distinción, Messina, Özden y Sarzosa (2013) recurren a la capacidad de generar empleo de estos dos tipos de emprendedores, ya que los emprendedores transformadores suelen dirigir empresas más grandes y, por tanto, generan más empleo que los emprendedores de crecimiento reducido. Según la Encuesta de la Población Actual (CPS, por sus siglas en inglés, *Current Population Survey*), de la que se encarga la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, en torno al 30 por ciento de los autoempleados con compañías constituidas estaban a cargo de empresas con más de 10 empleados, frente al 1 por ciento de los autoempleados con compañías no constituidas. Por lo tanto, la medida aproximada del emprendimiento transformador usada en el análisis es la constitución en sociedad de las empresas.

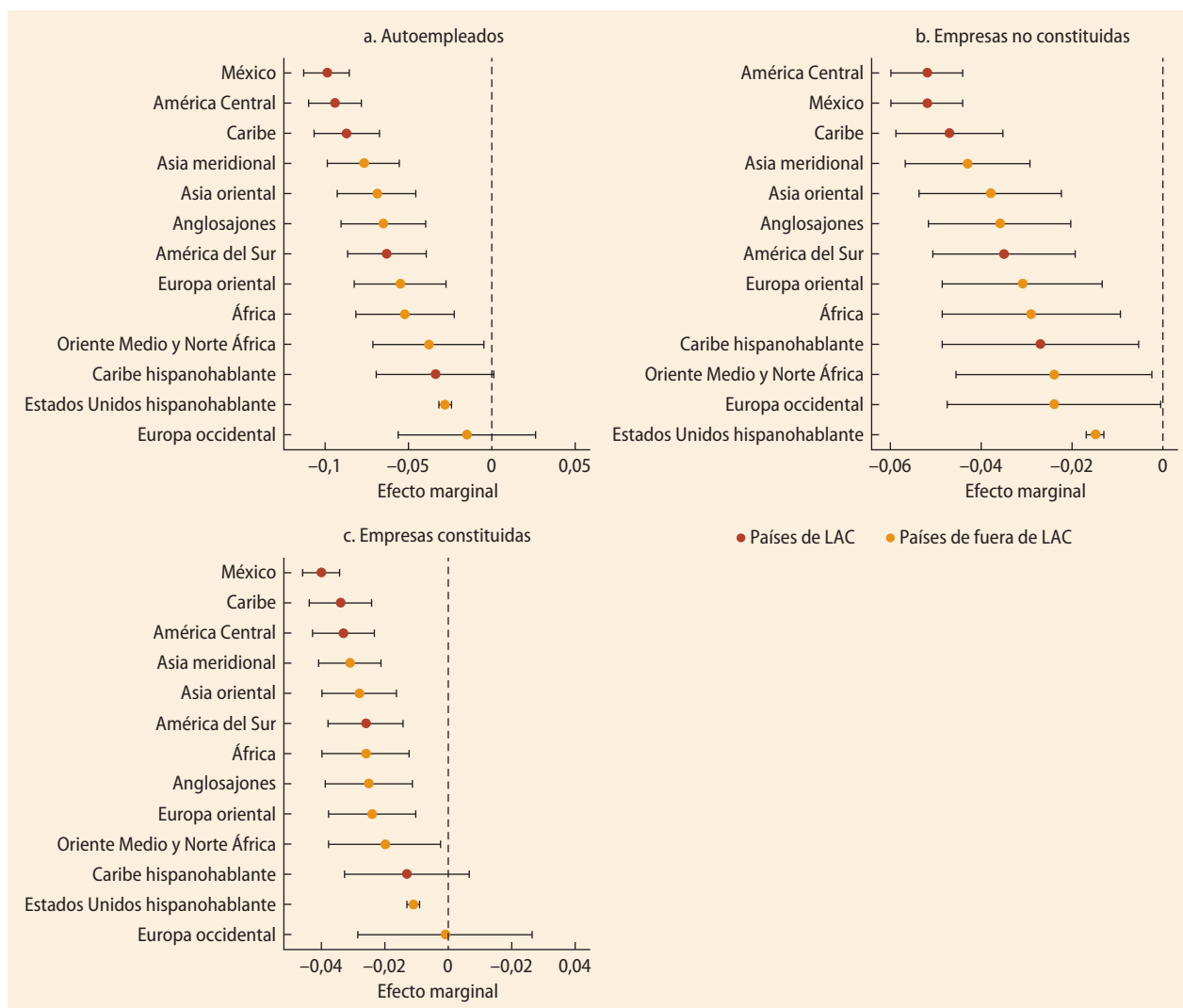
El gráfico 2.16 muestra las diferencias por país de origen en las tasas de autoempleo de los inmigrantes en Estados Unidos después de tener en cuenta las diferencias en educación, edad y año de llegada. Para evitar afrontar los problemas derivados de la autoselección en la participación laboral, se examinan los resultados para los hombres. Como era de esperar, la propensión al autoempleo es menor para la

mayoría de los inmigrantes que para los individuos no hispanos nacidos en Estados Unidos, si bien hay diferencias muy interesantes por región de procedencia.²⁴

Con la excepción de los países caribeños hispanoparlantes, los individuos de LAC son menos emprendedores que los inmigrantes procedentes de otras regiones. Los inmigrantes menos emprendedores son los mexicanos, seguidos de cerca por los de América Central y las islas caribeñas no hispanohablantes. Los resultados son algo mejores para los inmigrantes procedentes de América del Sur, Asia oriental y los países anglosajones (Australia, Irlanda, Nueva Zelanda y Reino Unido). Además, los efectos estimados son grandes. Por ejemplo, ser de origen mexicano reduce la probabilidad del autoempleo en casi un 70 por ciento con respecto a los individuos nacidos en Estados Unidos (del 14 por ciento al 4 por ciento).

La brecha entre los inmigrantes de LAC y los individuos nacidos en Estados Unidos es mucho mayor para el colectivo de los autoempleados con compañías constituidas, si bien las diferencias por región de origen son similares para todos los grupos. La brecha entre los inmigrantes mexicanos y los individuos de origen no hispano nacidos en Estados Unidos es de casi 4 puntos porcentuales, lo que indica que prácticamente no hay mexicanos dedicados a este tipo de actividad emprendedora, ya que el porcentaje de nativos estadounidenses que tienen compañías constituidas es de aproximadamente el 4 por ciento.

La gran brecha en el porcentaje de compañías constituidas para los inmigrantes procedentes de LAC en Estados Unidos podría reflejar las dificultades de acceso al crédito y otras imperfecciones del mercado que es más probable que afecten a los inmigrantes que a los nativos estadounidenses (si bien es probable que estas diferencias sean similares para los inmigrantes de otras procedencias). Si así fuera, sería de esperar que la brecha se redujera conforme los inmigrantes pasan tiempo en el país de acogida y se asimilan. Esta hipótesis se examina analizando la brecha en el porcentaje de empresas propiedad de inmigrantes de diferentes regiones a lo largo del tiempo.

GRÁFICO 2.16 El emprendimiento de los inmigrantes y los nativos en Estados Unidos por tipo de empresa y país

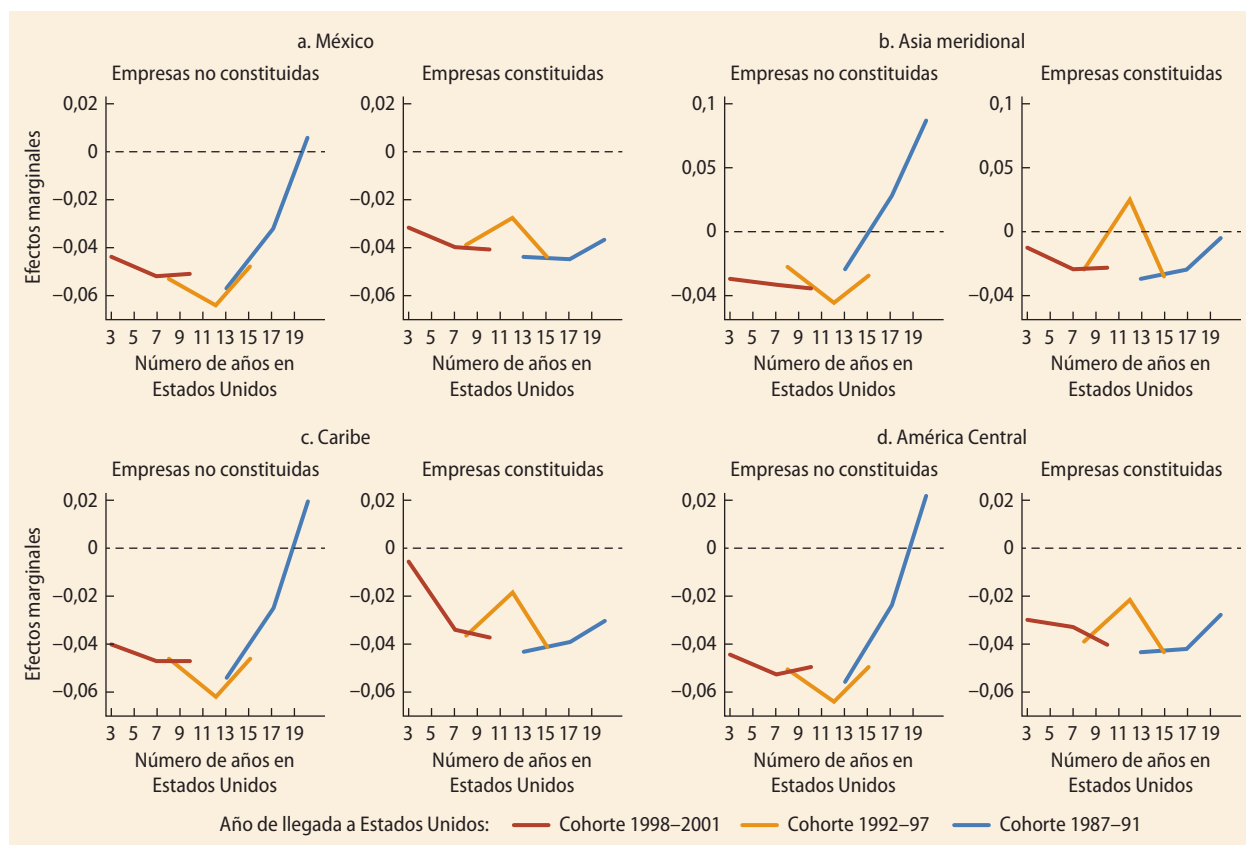
Fuente: Adaptación de los resultados de Messina, Özden y Sarzosa 2013. Nota: El gráfico muestra los efectos marginales del país de origen agrupados por región para un inmigrante de 35 años con educación secundaria que emigró entre 1992 y 1996 y es observado en el periodo 2001–04 (esto es, 5–12 años después de su llegada a Estados Unidos). La categoría de referencia la forman los nativos no hispanos estadounidenses. Estas estimaciones se obtienen de regresiones de un modelo logit (panel a) y logit multinomial (paneles b y c) cuyas especificaciones incluyen la edad, la edad al cuadrado, el nivel educativo, el logaritmo del número de años transcurridos desde la llegada a Estados Unidos e indicadores de sector, ciudadanía y país de origen. Los puntos representan el efecto marginal para cada grupo y las barras representan el intervalo de confianza del 95 por ciento. Los puntos rojos son inmigrantes de América Latina y el Caribe.

Para la mayoría de las regiones de origen, la brecha en el autoempleo sin constitución con respecto a los nativos no hispanos desaparece a los 15–17 años de haber llegado a Estados Unidos (gráfico 2.17). En cambio, la brecha en las compañías constituidas persiste para los inmigrantes de muchas regiones, si bien hay algo de convergencia al cabo de 15 años para algunas regiones de fuera de LAC.

La convergencia se produce para los inmigrantes de Asia meridional (panel b), pero no para los mexicanos (panel a), los inmigrantes de países caribeños no hispanohablantes (panel c) y los de América Central (panel d).

Así pues, los inmigrantes de LAC alcanzan el nivel de los nativos no hispanos en términos del tipo de autoempleo al que están acostumbrados en sus países de origen, esto es,

GRÁFICO 2.17 Efectos marginales de los años pasados en Estados Unidos sobre la brecha en el emprendimiento entre hombres blancos inmigrantes y no inmigrantes según la cohorte de llegada y la región



Fuente: Messina, Özden y Sarzosa 2013.

Nota: Cada línea representa los efectos marginales de los años pasados en Estados Unidos para cada cohorte de inmigrantes. Las estimaciones se obtuvieron de regresiones logit multinomiales cuyas especificaciones la edad, la edad al cuadrado, el nivel educativo, el logaritmo del número de años transcurridos desde la llegada a Estados Unidos e indicadores de sector, ciudadanía y país de origen. Los efectos marginales se calculan para hombres inmigrantes con educación secundaria.

el autoempleo de pequeña escala. Pero, igual que les sucede en sus países de origen, tienen más dificultades para participar en actividades dinámicas con un gran potencial de generar empleo.

Notas

1. Estas cifras son promedios calculados con datos de encuestas a los hogares de Argentina, Chile, Colombia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, México, Panamá, Perú y Paraguay en 2009–10. Las muestras se restringieron a los trabajadores de 25–60 años de edad que trabajaron más de 30 horas durante la semana de referencia (SEDLAC).
2. Es probable que las encuestas a los hogares no identifiquen a algunos de los emprendedores más exitosos de la región, pues el extremo superior de la distribución del ingreso suele estar infrarrepresentado en dichas encuestas.
3. Según Poschke (2013a), la productividad de una empresa es una función creciente y convexa del talento del emprendedor que la dirige, esto es, tanto el nivel como la tasa de crecimiento de la productividad están relacionados con el talento.
4. Véase por ejemplo Boeri y Jimeno (2005) para un análisis del fundamento de la protección al empleo vinculada con el tamaño y de su impacto en el mercado laboral.
5. Jovanovic (1994) realiza un análisis muy detallado de la elección ocupacional entre el emprendimiento y el trabajo asalariado. En el modelo planteado, los emprendedores se concentran en el grupo de individuos con mucho

- talento. En cambio, el sencillo marco teórico utilizado aquí subraya la coexistencia de dos masas críticas de emprendedores en los extremos de la distribución del talento.
6. Para simplificar el análisis y facilitar las comparaciones entre encuestas y, a no ser que en el texto se indique lo contrario, se asume que los autoempleados no tienen trabajadores remunerados, si bien en los datos hay algunos autoempleados que dirigen empresas pequeñas. En promedio, en América Latina y el Caribe, en torno al 14 por ciento de los autoempleados tenían un empleado en 2009.
 7. Estos 73 países representan dos tercios de la población del mundo en desarrollo. Las bases de datos, que varían de un país a otro, son encuestas a los hogares armonizadas realizadas por el Grupo de Desarrollo Económico del Banco Mundial para la Base de Datos Internacional sobre la Distribución de los Ingresos (I2D2). Véase Gindling y Newhouse (2012) para un análisis pormenorizado.
 8. Loayza y Rigolini (2011) analizan detalladamente la relación entre el autoempleo y el PIB per cápita.
 9. Por ejemplo, el peso del autoempleo en Estados Unidos se redujo a la mitad entre 1910 y 1990, pues pasó del 16 por ciento al 8 por ciento de los trabajadores de edad adulta (Fairlie y Meyer 1999).
 10. Para atenuar las diferencias entre países en la duración del periodo de escolarización nos concentramos en el intervalo de los 25–65 años de edad.
 11. A lo largo de este capítulo utilizamos los siguientes grupos de economías (a no ser que se indique lo contrario): *LAC5* incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. *LAC Otros* incluye Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela. *Caribe* incluye Antigua y Barbuda, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, S. Cristóbal y Nieves, Sta. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. *ECA* (Europa oriental y Asia central) incluye Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Georgia, Kazajistán, Letonia, Lituania, Macedonia ARY, Moldavia, Rumanía, Federación Rusa, Serbia, Turquía, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán. *EAP4* incluye Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. *Economías de ingreso alto* incluye Australia, Canadá, Hong Kong RAE, China, Israel, Japón, República de Corea, Kuwait, Nueva Zelanda, Omán, Arabia Saudita, Singapur, Suiza, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y todos los países de la Unión Europea no incluidos en ECA. El conjunto de economías de cada grupo que se utiliza en los gráficos del capítulo varía según la disponibilidad de los datos.
 12. Una explicación quizás más obvia es que hay más heterogeneidad en el colectivo de los emprendedores que en el de los trabajadores asalariados. El análisis se repitió utilizando los residuos de una regresión flexible a la Mincer en la que se incluyeron un polinomio de segundo orden de la edad y el nivel educativo, una variable binaria que identifica el sexo, así como sus interacciones, y se obtuvieron distribuciones de los residuos de los salarios cuyas varianzas siguen siendo mayores para ambos grupos de emprendedores. No es posible descartar que la mayor varianza de los ingresos sea el resultado de una mayor heterogeneidad en las características inobservables (por ejemplo, el talento).
 13. A los entrevistados se les indicó que preguntasen si las empresas estaban registradas con las autoridades relevantes y si disponían de una licencia o certificado.
 14. Véase Aghion y Howitt (1992) para un análisis dentro de un marco de crecimiento endógeno.
 15. Los trámites, el tiempo y los costes necesarios para crear una empresa se refieren a los requisitos para registrar formalmente una sociedad de responsabilidad limitada de tamaño entre pequeño y mediano (10–50). Nuestros datos de entrada incluyen todos los registros formales. Los costes de registrar empresas más pequeñas podrían diferir de los reflejados por Doing Business. Además, las autoridades locales, que se ocupan, por ejemplo, de los cambios en las normas de zonificación y los permisos de construcción, imponen algunas restricciones potencialmente importantes sobre los propietarios de empresas pequeñas que los indicadores de Doing Business no incluyen. Sin embargo, es probable que los costes considerados por Doing Business estén correlacionados con los costes totales de crear una empresa.
 16. Las barreras administrativas al emprendimiento en los países de la OCDE se refieren al marco normativo de 2008, mientras que el indicador de LAC se construyó para 2013. Véase Wöfl, Kozluk y Nicoletti (2009) para una descripción de la metodología.

17. La desviación estándar de los costes burocráticos se redujo en un factor mayor de cuatro (de 218 en 2004 a 48 en 2013) en los 151 países para los que hay datos disponibles a lo largo del periodo.
 18. Los resultados obtenidos son muy similares si se usan observaciones anuales o promedios del periodo.
 19. La base de datos incluye empresas manufactureras colombianas con más de 10 empleados o con una producción anual de más de aproximadamente US\$100.000. El umbral de los 10 empleados tiene implicaciones para el análisis de las dinámicas empresariales, tal y como se explica en el recuadro 3.3 del capítulo 3.
 20. Pese a que todo el análisis está basado en establecimientos, se obtienen los mismos patrones si se utilizan empresas (véase Eslava y Haltiwanger 2013 para un análisis pormenorizado).
 21. Las tasas de crecimiento en este apartado se definen como la diferencia en el tamaño de la empresa entre dos periodos consecutivos dividida por el empleo promedio de los dos periodos. Estas tasas de crecimiento, popularizadas por el trabajo de Davis, Haltiwanger y Schuh (1996), tienen dos ventajas. La primera es que funcionan de manera simétrica para las expansiones y las contracciones, de modo que se mueven dentro del intervalo $[-2,+2]$. La segunda es que permiten considerar el nacimiento y la muerte de las empresas al calcular la tasa de crecimiento.
 22. Véase CAF (2013) para un análisis interesante de los principales rasgos de personalidad que suelen tener los emprendedores.
 23. No hay mucho que podamos hacer para abordar este problema con los datos disponibles, por lo que los resultados, si bien son informativos, tienen algunas limitaciones.
 24. Los inmigrantes no mexicanos se agruparon por región de origen porque el tamaño de las muestras de inmigrantes emprendedores de la Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense (Censo de Estados Unidos) no era suficientemente grande para algunos países y cohortes de llegada. Los mexicanos, en cambio, son un grupo suficientemente grande para ser analizado de manera individual.
- Acs, Z. J. y D. B. Audretsch. 1989a. "Small-Firm Entry in U.S. Manufacturing." *Economica* 56 (222): 255–65.
- . 1989b. "Small Firms in U.S. Manufacturing: A First report." *Economics Letters* 31 (4): 399–402.
- Acs, Z. J., S. Desai y L. F. Klapper. 2008. "What Does 'Entrepreneurship' Data Really Show?" *Small Business Economics* 31 (3): 265–81.
- Aghion, P. y P. Howitt. 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction." *Econometrica* 60 (2): 325–51.
- Alesina, A., S. Ardagna, G. Nicoletti y F. Schiantarelli. 2005. "Regulation and Investment." *Journal of the European Economic Association* 3 (4): 791–825.
- Almeida, R. y P. Carneiro. 2011. "Enforcement of Labor Regulation and Informality." IZA Discussion Paper 5902, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Applegate, L. M., R. K. William, J. Lerner, D. D. Pomeranz, G. A. Herrero y C. Scott. 2012. "Start-Up Chile: April 2012." *Harvard Business School Case* 812–158.
- Ardagna, S. y A. M. Lusardi. 2010. "Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints." En *International Differences in Entrepreneurship*, editado por J. Lerner y A. Schoar, 17–62. Chicago: University of Chicago Press.
- Åstebro, T. 2003. "The Return to Independent Invention: Evidence of Unrealistic Optimism, Risk Seeking or Skewness Loving?" *Economic Journal* 113 (484): 226–39.
- Audretsch, D. B. y M. Keilbach. 2005. "Entrepreneurship Capital: Determinants and Impact." CEPR Discussion Paper 4905, Centre for Economic Policy Research, London.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger y S. Scarpetta. 2009. "Measuring and Analyzing Cross-Country Differences in Firm Dynamics." En *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*, editado por T. Dunne, J. B. Jensen y M. J. Roberts, 15–76. Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research.
- Blanchflower, D. G. y B. D. Meyer. 1994. "A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States." *Small Business Economics* 6 (1): 1–19.
- Blanchflower, D. G. y A. J. Oswald. 1998. "What Makes an Entrepreneur?" *Journal of Labor Economics* 16 (1): 26–60.

Bibliografía

Acs, Z. J. 2008. "Foundations of High Impact Entrepreneurship." *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4 (6): 535–620.

- Boeri, T. y J. F. Jimeno. 2005. "The Effects of Employment Protection: Learning from Variable Enforcement." *European Economic Review* 49 (8): 2057-77.
- Borjas, G. L. 1986. "The Self-Employment Experience of Migrants." *Journal of Human Resources* 21 (4): 485-506.
- Botero, J., S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes y A. Shleifer. 2004. "The Regulation of Labor." *Quarterly Journal of Economics* 119: 1339-82.
- Busso, M., L. Madrigal y C. Pagés-Serra. 2012. "Productivity and Resource Misallocation in Latin America." Inter-American Development Bank, Research Department, Washington, DC.
- Cabral, L. 1997. "Entry Mistakes." CEPR Discussion Paper, Centre for Economic Policy Research, London.
- CAF (Corporación Andina de Fomento). 2013. *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Caracas, República Bolivariana de Venezuela: Publicaciones CAF.
- Camerer, C. y D. Lovo. 1999. "Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach." *American Economic Review* 89 (1): 306-18.
- Carree, M., A. J. van Stel, A. R. Thurik y S. Wennekers. 2007. "The Relationship between Economic Development and Business Ownership Revisited." *Entrepreneurship and Regional Development* 19 (3): 281-91.
- Coelho, M., D. de Meza y D. J. Reyniers. 2004. "Irrational Exuberance, Entrepreneurial Finance and Public Policy." *International Tax and Public Finance* 11 (4): 391-417.
- Creedy, J. y P. S. Johnson. 1983. "Firm Formation in Manufacturing Industry." *Applied Economics* 15: 177-85.
- Cressy, R. 2006. "Why Do Most Firms Die Young?" *Small Business Economics* 26 (2): 103-16.
- Davis, S. J., J. Haltiwanger y S. Schuh. 1996. *Job Creation and Destruction*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Dejardin, M. 2011. "Linking Net Entry to Regional Economic Growth." *Small Business Economics* 36: 443-60.
- De Mel, S., D. McKenzie y C. Woodruff. 2012. "Business Training and Female Enterprise Start-Up, Growth Dynamics: Experimental Evidence from Sri Lanka." Working Paper, World Bank, Washington, DC.
- De Meza, D. 2002. "Overlending?" *Economic Journal* 112 (477): F17-F31.
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes y A. Shleifer. 2002. "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics* 117 (1) 1-37.
- Djankov, S., E. Miguel, Y. Qian, G. Roland y E. Zhuravskaya. 2005. "Who Are Russia's Entrepreneurs?" *Journal of the European Economic Association* 3 (2-3): 1-11.
- Doing Business (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.doingbusiness.org>.
- Dosi, G. y D. Lovo. 1998. "Rational Entrepreneurs or Optimistic Martyrs? Some Considerations on Technological Regimes, Corporate Entries, and the Evolutionary Role of Decision Biases." En *Foresights and Oversights in Technological Change*, editado por R. Garud, P. Nayyar y Z. Shapiro, 41-68. Cambridge: Cambridge University Press.
- Enterprise Surveys (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.enterprise-surveys.org/>.
- Eslava, M. y J. Haltiwanger. 2013. "Young Businesses, Entrepreneurship, and the Dynamics of Employment and Output in Colombia's Manufacturing Industry." Working paper, Corporación Andina de Fomento, Caracas, República Bolivariana de Venezuela.
- Evans, D. S. y L. S. Leighton. 1990. "Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers." *Small Business Economics* 2 (4): 319-30.
- Fafchamps, M., C. Woodruff y W. Yin. 2013. *Identifying Gazelles among Micro and Small Enterprises in Ghana*. Proyecto de investigación en curso, Innovations for Poverty Action, New Haven, CT.
- Fairlie, R. W. y B. D. Meyer. 1999. "Trends in Self-Employment among White and Black Men: 1910-1990." NBER Working Paper 7182, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Foster, L., J. Haltiwanger y C. Syverson. 2005. "Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability?" NBER Working Paper 11555, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Geroski, P. A. 1995. "What Do We Know about Entry?" *International Journal of Industrial Organization* 13 (4): 421-40.
- Geroski, P. A. y M. Mazzucato. 2001. "Modelling the Dynamics of Industry Populations." *International Journal of Industrial Organization* 19 (7): 1003-22.
- Ghani, E., W. R. Kerr y S. D. O'Connell. 2011. "Who Creates Jobs?" World Bank, Poverty

- Reduction and Economic Management Network, Washington, DC.
- Gindling, T. H. y D. Newhouse. 2012. "Self-Employment in the Developing World." Policy Research Working Paper 6201, World Bank, Washington, DC.
- Haltiwanger, J. 2011. "Job Creation and Firm Dynamics in the United States." *Innovation Policy and the Economy*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Haltiwanger, J., R. Jarmin y J. Miranda. 2013. "Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young." NBER Working Paper 16300, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hamilton, B. H. 2000. "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment." *Journal of Political Economy* 108 (3): 604–31.
- Highfield, R. y R. Smiley. 1987. "New Business Starts and Economic Activity: An Empirical Investigation." *International Journal of Industrial Organization* 5 (1): 51–66.
- Hsieh, C. T. y P. J. Klenow. 2012. "The Life Cycle of Plants in India and Mexico." National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hurst, E. y B. Pugsley. 2011. "What Do Small Businesses Do?" *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, DC.
- Iyer, R. y A. Schoar. 2010. "Are There Cultural Determinants of Entrepreneurship?" En *International Differences in Entrepreneurship*, editado por J. Lerner y A. Schoar, 209–40. Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research.
- Jovanovic, B. 1994 "Firm Formation with Heterogeneous Management and Labor Skills." *Small Business Economics* 6 (3): 185–91.
- Kaufman, D., A. Kraay y M. Mastruzzi. 2010. "Response to 'What Do the Worldwide Governance Indicators Measure?'" *European Journal of Development Research* 22 (1): 55–58.
- Khemani, R. S. y D. M. Shapiro. 1986. "The Determinants of New Plant Entry in Canada." *Applied Economics* 18 (11): 1243–57.
- Kihlstrom, R. E. y J.-J. Laffont. 1979. "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion." *Journal of Political Economy* 87 (4): 719–48.
- Klapper, L., L. Laeven y R. Rajan. 2006. "Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship." *Journal of Financial Economics* 82 (3): 591–629.
- Klapper, L. y D. Randall. 2012. "Entrepreneurship in LAC: Evidence from the Gallup World Poll Survey." Artículo de apoyo para este informe.
- Knight, F. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Loayza, N. V. y J. Rigolini. 2011. "Informal Employment: Safety Net or Growth Engine?" *World Development* 39 (9): 1503–15.
- Lucas, R. 1978. "On the Size Distribution of Business Firms." *Bell Journal of Economics*, 9 (2): 508–523.
- Malchow-Møller, N., B. Schjerning y A. Sørensen. 2011. "Entrepreneurship, Job Creation and Wage Growth." *Small Business Economics* 36 (1): 15–32.
- Maloney, W. F. 2004. "Informality Revisited." *World Development* 32 (7): 1159–78.
- . 2012. "Part I: What If E.T. Had Landed in Latin America in 1850? Techno-literate Entrepreneurship and Development." World Bank, Washington, DC.
- McKenzie, D. y C. Woodruff. 2013. "What Are We Learning from Business Training and Entrepreneurship Evaluations around the Developing World?" *CAGE Online Working Paper 115*, Competitive Advantage in the Global Economy (CAGE).
- Messina, J. 2006. "The Role of Product Market Regulations in the Process of Structural Change." *European Economic Review* 50 (7): 1863–90.
- Messina, J., C. Özden y M. Sarzosa. 2013 "Entrepreneurship Choices among Latin-American Immigrants to the U.S." World Bank, Washington, DC.
- Millán, A. 2012. "The Choice to Become Self-Employed: Acknowledging Frictions." Universidad Carlos III de Madrid.
- Mondragón, C. y X. Peña. 2010. "Business Ownership and Self-Employment in Developing Economies: The Colombian Case." En *International Differences in Entrepreneurship*, 89–127. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Neumark, D., B. Wall y J. Zhang. 2011. "Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series." *Review of Economics and Statistics* 93 (1): 16–29.
- Nicoletti, G. y S. Scarpetta. 2003. "Regulation, Productivity, and Growth: OECD Evidence." Policy Research Working Paper 2944, World Bank, Washington, DC.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2003. *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*. Paris: OECD.

- Orr, D. 1974. "The Determinants of Entry: A Study of the Canadian Manufacturing Industries." *Review of Economics and Statistics* 56 (1): 58–66.
- Oxenfeldt, A. R. 1943. "New Firms and Free Enterprise: Pre-War and Post-War Aspects." American Council on Public Affairs, Washington, DC.
- Parker, S. 2006. "A Selection-Based Theory of the Transition from Employment to Entrepreneurship: The Role of Employer Size." *IZA Discussion Paper 2071*, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Parker, S. C. 1997. "The Effects of Risk on Self-Employment." *Small Business Economics* 9 (4): 515–22.
- Poschke, M. 2013a. "The Decision to Become an Entrepreneur and the Firm Size Distribution: A Unifying Framework." Artículo de apoyo para este informe.
- . 2013b. "Entrepreneurs out of Necessity: A Snapshot." *Applied Economics Letters* 20 (7): 658–63.
- . 2013c. "Who Becomes an Entrepreneur? Labor Market Prospects and Occupational Choice." *Journal of Economic Dynamics and Control* 37 (3): 693–710.
- Reynolds, P. D., S. Michael Camp, W. D. Bygrave, E. Autio y M. Hay. 2001. *Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Summary Report*, London Business School, London, and Babson College, Babson Park, MA.
- Rissman, E. R. 2007. "Labor Market Transitions and Self-Employment." Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper 2007–14, Chicago.
- Santarelli, E., M. Carree y I. Verheul. 2009. "Unemployment and Firm Entry and Exit: An Update on a Controversial Relationship." *Regional Studies* 43 (8): 1061–73.
- Schoar, A. 2010. "The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship." En *Innovation Policy and the Economy*, vol. 10, editado por J. Lerner and S. Stern, 57–81. Chicago: University of Chicago Press.
- Schumpeter, J. A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill.
- . 1943. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Allen and Unwin (publicado originalmente en Estados Unidos en 1942; reimpresso por Routledge, London en 1994).
- SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean). Center for Distributive, Labor and Social (CEDLAS), National University of La Plata, La Plata, Argentina y World Bank, Washington, DC.
- Siegel, J. 2007. *Stocks in the Long Run: The Definitive Guide to Financial Market Returns and Long Term Investment Strategies*. New York: McGraw-Hill.
- Storey, D. J. 1991. "The Birth of New Firms: Does Unemployment Matter? A Review of the Evidence." *Small Business Economics* 3 (3): 167–78.
- . 1994. *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Storey, D. J. y A. M. Jones. 1987. "New Firm Formation: A Labour Market Approach to Industrial Entry." *Scottish Journal of Political Economy* 34 (1): 37–51.
- Vivarelli, M. 1991. "The Birth of New Enterprises." *Small Business Economics* 3 (3): 215–23.
- . 2004. "Are All the Potential Entrepreneurs So Good?" *Small Business Economics* 23 (1): 41–49.
- . 2013. "Entrepreneurship in Advanced and Developing Countries: A Microeconomic Perspective." Artículo de apoyo para este informe.
- Wennekers, S. y A. R. Thurik. 1999. "Linking Entrepreneurship and Economic Growth." *Small Business Economics* 13 (1): 27–55.
- Wennekers, S., A. J. van Stel, A.R. Thurik y P.D. Reynolds. 2005. "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development." *Small Business Economics* 24 (3): 293–309.
- Wölfel, I., T. Kozluk y G. Nicoletti. 2009. "Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a Revised PMR Indicator." OECD Economic Department Working Paper 695, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- World Bank. 2011. *Doing Business*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank Entrepreneurship Database. Washington, DC. <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/entrepreneurship>.
- World Development Indicators (base de datos). World Bank, Washington, DC. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- Worldwide Governance Indicators (base de datos). World Bank, Washington, DC. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.
- Zacharakis, A. L., W. D. Bygrave y D. A. Shepherd. 2000. *Global Entrepreneurship Monitor 2012 United States Report*. Babson College, Babson Park, MA.

El emprendimiento de las empresas ya establecidas: ¿qué factores explican su déficit de innovación?

América Latina y el Caribe sufren una brecha en la innovación. En promedio, los emprendedores de la región introducen nuevos productos menos a menudo, invierten menos en investigación y desarrollo y tienen menos patentes que los emprendedores de otras regiones; además, sus prácticas de gestión distan mucho de las mejores prácticas globales. El déficit en el capital humano para la innovación, la falta de competencia y la deficiencia de los derechos de propiedad intelectual podrían estar detrás del reducido desempeño de la región.

La entrada no es más que una dimensión del emprendimiento. Para sobrevivir, las empresas tienen que innovar, cosa que las empresas ya establecidas pueden hacer trayendo nuevos productos al mercado o explorando nuevos mercados en el país y en el extranjero (*innovación de productos*). También pueden mejorar los procesos internos y las prácticas de gestión (*innovación de procesos*). Estas innovaciones suelen ser invisibles para el consumidor final, pero no por ello son menos cruciales para superar los retos que el mercado plantea.

Es probable que las innovaciones de las empresas establecidas sean tan importantes para el crecimiento económico de largo plazo y la creación de empleo como las tasas de entrada. Este capítulo analiza el desempeño innovador de las empresas de América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*) según su propensión a introducir productos nuevos, cambiar los procesos internos para

aumentar la eficiencia, invertir en investigación y desarrollo (I+D) y obtener patentes.

El capítulo se aleja de los análisis tradicionales de la innovación de punta de los sectores más tecnológicos (si bien resume brevemente este tipo de estudios). Se muestra que, con la excepción de unas pocas empresas con resultados excelentes (analizadas en los capítulos 4 y 5), los tipos de innovación que generan crecimiento de la productividad no son los mismos en los países de ingreso bajo y mediano y en las economías de ingreso alto. La mayoría de las empresas llevan a cabo actividades que están muy lejos de la frontera tecnológica e innovan adoptando y adaptando productos y procesos que ya se han probado en los países que sí están en la frontera tecnológica (Grossman y Helpman 1991; Segerstrom 1991; Dutz 2007; Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic 2011). La innovación más puntera suele adquirir importancia poco a poco, conforme las empresas del país se acercan a la frontera

tecnológica (Acemoglu, Aghion y Zilibotti 2006).

En conjunto, la evidencia disponible indica que las empresas de LAC suelen ser de las que menos innovación de productos realizan: las empresas de Asia oriental y Europa oriental introducen productos nuevos más a menudo, invierten más en I+D y obtienen más patentes en Estados Unidos que las empresas de LAC.

Evaluar la innovación de procesos de los países es difícil debido a las limitaciones de los datos. Por suerte, gracias al surgimiento de nuevas encuestas sobre gestión que son comparables entre países, hoy en día es posible comparar la calidad de las prácticas de gestión entre países y estudiar su relación con la productividad empresarial. El panorama que dichos datos revelan indica que a LAC le queda mucho por hacer también en el ámbito de la innovación de procesos. Con escasas excepciones, los procedimientos de gestión (incluso en las empresas relativamente grandes incluidas en las encuestas) siguen siendo mediocres y se parecen a los de las empresas de China o India. Puede que los procesos mediocres no sean el único determinante de la productividad empresarial a largo plazo, pero dados los costes laborales de LAC, bastante más grandes que los de Asia, los malos procedimientos de gestión pueden perjudicar a la productividad.

Después de comparar el desempeño innovador entre regiones, el capítulo repasa los factores que pueden afectar al potencial innovador de las empresas. En concreto, el capítulo se centra en cuatro factores cuyo efecto sobre la innovación ha sido demostrado: las regulaciones, la competencia, el acceso al financiamiento y el talento emprendedor. Además, el capítulo resume brevemente el grado en que los responsables de las políticas pueden influenciar el emprendimiento y la innovación mediante la explotación de las aglomeraciones y los efectos derrame espaciales.

El diseño de regulaciones requiere encontrar el equilibrio entre la protección a los trabajadores y los consumidores y la capacidad de las empresas para funcionar sin obstáculos innecesarios. El consenso con respecto a

la evolución histórica del marco normativo de la región es que, en los años ochenta, las distorsiones políticas estuvieron demasiado sesgadas en contra de las empresas y protegieron solo a una minoría de los trabajadores. Hay quien mantiene que el entorno normativo era tan costoso para las empresas del sector privado que, en última instancia, los trabajadores y los consumidores se vieron más perjudicados que protegidos (de Soto 1989). Sin embargo, durante los últimos 20 años, la región ha hecho reformas normativas que han mejorado mucho el clima empresarial. Asimismo, ha aumentado las ayudas sociales a los pobres, lo que en parte ha abordado la preocupación por la vulnerabilidad provocada por la inflexibilidad de los mercados de trabajo.

A pesar de este progreso, el desempeño de los países de LAC sigue estando por detrás del de otros países en algunos aspectos, y es posible que las regulaciones todavía supongan un obstáculo para la capacidad de innovar de las empresas. Sin embargo, aunque la mejora de los marcos regulatorios todavía pueda tener efectos positivos, es posible que estos ya no sean el obstáculo principal que impide que se desarrolle todo el potencial innovador del sector privado.

Es posible que reto futuro más difícil consista en abordar otros aspectos del entorno regulador, como la gobernanza y las prácticas anticompetitivas. No cabe duda de que la relación entre la competencia y la innovación es compleja. Por ejemplo, en los sectores que tienen rendimientos crecientes a escala, existen razones de peso para permitir que haya un único monopolista (bien regulado). Además, hay nuevas investigaciones según las cuales, incluso en sectores con rendimientos a escala bajos, el “exceso” de competencia puede, en ocasiones, reducir los incentivos a innovar de las empresas (Aghion, Bloom y otros 2005). Sin embargo, LAC aún está lejos del escenario en que la competencia excesiva perjudica a la innovación. Pese a los retos técnicos que dificultan la medición de la competencia, los patrones de LAC indican que hay unos pocos participantes que acaparan una buena parte del mercado y que

tienen pocos incentivos a innovar. En conjunto, tal y como se argumenta en el capítulo 6, la concentración es alta en la región, tanto entre mercados como dentro de cada mercado: la producción está menos diversificada que en otros países y, dentro de cada sector, especialmente en las actividades no comercializables, hay unas pocas empresas que dominan el mercado.

Hay una importante rama investigadora que se ocupa de los mecanismos mediante los que los mercados financieros subdesarrollados y la intermediación financiera insuficiente o ineficiente pueden perjudicar a la productividad y la innovación (véase de la Torre, Iza y Schmukler 2012). Este capítulo se centra en el financiamiento temprano, que es un aspecto de la intermediación financiera supuestamente diseñado para las empresas jóvenes e innovadoras. Analizamos una base de datos sobre los acuerdos de inversión de capitales privados de la región y mostramos que la mayoría de los mismos son grandes y afectan a las empresas maduras. El capital riesgo se focaliza en las empresas grandes de los sectores tradicionales y no hay ni rastro de inversores providenciales. No obstante, los datos de las Encuestas de Empresas indican que probablemente la región no esté detrás de otros mercados emergentes en cuanto al acceso al crédito de las empresas (grandes y pequeñas).

En lo que respecta a la dimensión del emprendimiento vinculada con el capital humano, a la que es habitual referirse como “el talento emprendedor”, se ha demostrado que la formación técnica y gestora de los emprendedores incrementa las probabilidades de éxito de las empresas (Vivarelli 2012). Los estudios históricos también revelan que existe una asociación positiva entre la densidad de ingenieros a principios del siglo XX y el crecimiento económico a largo plazo (Maloney y Valencia-Caicedo 2012). Nuestro análisis sugiere que la región todavía está atrasada en este aspecto. Pese a que las comparaciones entre países siguen planteando retos en este ámbito, el porcentaje de licenciados en ingeniería y disciplinas científicas es menor en la mayoría de los países de LAC que en Europa

oriental o Asia oriental. Parafraseando a Murphy, Shleifer y Vishny (1991), muchos países de América Latina siguen siendo “sociedades de rentistas vocacionales”.

Además, el número de empresas modernas y bien gestionadas de la región es sorprendentemente bajo, tal y como refleja la escasa calidad de las prácticas de gestión de las empresas relativamente grandes del sector formal. La correlación entre lo buenos que son los gerentes y lo buenos que ellos creen ser también es muy baja. En la medida en que las prácticas de gestión se pueden enseñar —y la evidencia disponible indica que así es—, estos resultados abren la puerta a las intervenciones públicas.

El capítulo termina analizando un aspecto de las políticas de innovación que siempre ha fascinado a los responsables de las políticas: la (supuesta) capacidad de promover focos de innovación autosostenibles mediante la explotación de efectos derrame geográficos, que efectivamente afectan de manera sustancial a los incentivos y la capacidad de innovar de las empresas. Sin embargo, es muy difícil crear focos de innovación autosostenibles de la nada. Por lo tanto, cuando se experimenta con estas estrategias tan arriesgadas (y costosas), es muy importante basarse en las ventajas naturales, asociarse con el sector privado y asegurarse de que las estrategias de salida están bien definidas para evitar subvencionar intentos fallidos.

Todos estos factores y muchos otros afectan a la innovación, pero si hubiera que establecer prioridades para las intervenciones políticas, ¿cuáles escogeríamos? En general, los ámbitos de la competencia y el talento parecen los más importantes para LAC. Cuando la competencia aumenta, hay más presión para innovar, pero si no existe el capital humano para hacerlo es probable que la oportunidad no se aproveche. En consecuencia, es necesario que surjan gerentes aptos y personal técnico capaces de innovar y, así, promover la competencia. Al actuar en estos dos frentes, es probable que los gobiernos puedan mantener un círculo virtuoso entre la innovación y la competencia. Todas estas cuestiones se retoman en el capítulo 6.

Finalmente, querríamos hacer un llamamiento para que aumenten las evaluaciones rigurosas de los programas de innovación y emprendimiento. Hay muchos programas de este tipo en la región que han sido documentados exhaustivamente en varios estudios recientes llevados a cabo por el Banco Interamericano de Desarrollo (Pagés-Serra 2010) y la Corporación Andina de Fomento (CAF 2013). Pese a la gran cantidad de recursos invertidos en estos programas, se sospecha que pocos de ellos generan beneficios económicos. Este fracaso podría deberse a que el clima empresarial entorpece la innovación, pero también podría ser la consecuencia de un mal diseño de los programas. Además de ocuparse de las restricciones generales que este capítulo reseña, es necesario comprender mejor cuáles son los programas que funcionan y los que no funcionan. Hay pocas evaluaciones rigurosas de programas de emprendimiento e innovación implementados en la región. Sin embargo, solo si se comprende mejor cuáles son los programas efectivos mediante evaluaciones rigurosas será posible actuar eficazmente, tanto en el ámbito microeconómico como en el macroeconómico.

¿Qué determina la innovación? Un marco conceptual

Hay muchos factores que afectan a la innovación y a menudo interactúan de manera compleja. El relato de ficción de Javier, el empresario vinícola del capítulo 1, puede contribuir a ilustrar este proceso. La historia de Javier nos proporciona un marco conceptual sobre las difíciles elecciones que los emprendedores de todo el mundo deben hacer, esto es, si invertir en innovación y en qué medida hacerlo.

Los sueños de Javier no conocen fronteras: quiere aprovechar la uva Malbec de Mendoza, cultivada a gran altitud, y exportar su producto al mercado vinícola neoyorquino, que siempre está en expansión. Sin embargo, sabe que, para satisfacer a los paladares de los expertos neoyorquinos, necesita mejorar la calidad del vino producido por sus viñedos.

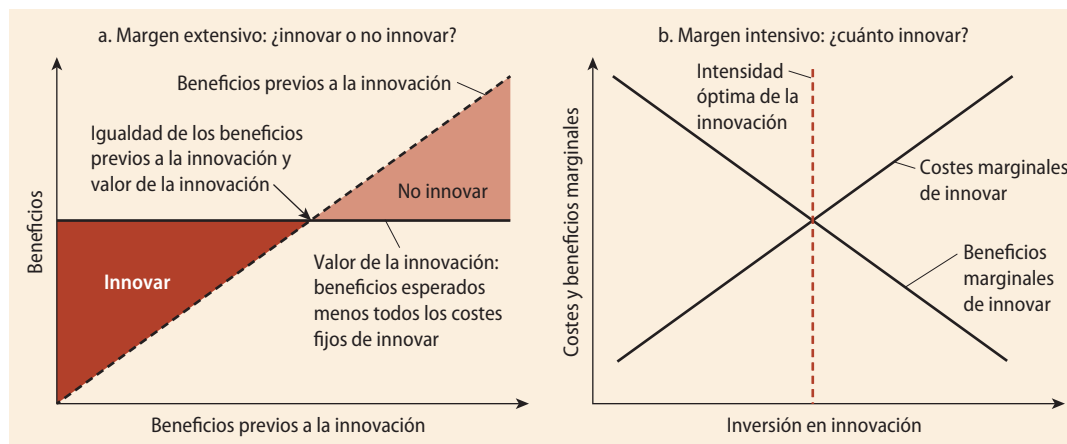
Teniendo en cuenta el precio, sus primeros vinos eran buenos, pero hay muchos competidores que producen vinos similares y sabe que, para conquistar el competitivo mercado estadounidense, tiene que ir un paso más allá.

Después de hablar con algunos de sus amigos del negocio vinícola, Javier se da cuenta de que, para lograr el objetivo de producir un vino de calidad superior, necesita varias inversiones. La primera es una inversión fija que se hará independientemente de cómo funcione el plan de negocio: Javier necesita analizar detalladamente el terreno de los viñedos, los rasgos genéticos de sus frutos y el proceso de mezcla para comprender mejor en qué medida cabe mejorar la calidad. Antes de producir la primera botella de su deseado vino, Javier tiene que invertir una cantidad de dinero sustancial.

Una vez haya establecido cuán viable es producir un vino de mayor calidad, el próximo paso es contratar a un viticultor experimentado. Javier es consciente de que contratar a un experto de reconocido prestigio internacional aumentará la probabilidad de lograr su objetivo, pero también incrementará los costes. Además, existe el riesgo de que no logre obtener la calidad deseada, lo que no solo implicaría que el vino no sería suficientemente bueno para exportar, sino que además no sería adecuado para el mercado local debido al aumento de los costes de producción. El fracaso también implicaría que Javier perdería las inversiones en costes hundidos sin obtener rentabilidad alguna.

Después de evaluar estas opciones, Javier se pregunta si debería contentarse con la vida tranquila propia de un pequeño productor vinícola o si debería asumir más costes y correr los riesgos necesarios para alcanzar su sueño de convertirse en un productor internacional de vino.

La historia de Javier ilustra la decisión de innovar que casi cualquier empresa establecida debe tomar. Estas empresas son el motor principal de los procesos de innovación y crecimiento. Por ejemplo, en Estados Unidos, los establecimientos presentes en el mercado dan cuenta de casi el 75 por ciento del crecimiento promedio de la productividad total y son

GRÁFICO 3.1 Los márgenes extensivo e intensivo de la innovación

Fuente: Adaptación del análisis de Pienknagura 2013.

la fuente principal de las innovaciones que mejoran los productos existentes (Bartelsman y Doms 2000; Foster, Haltiwanger y Krizan 2001; Akcigit y Kerr 2010).

La primera lección que se extrae de la historia de Javier es que la decisión de innovar tiene dos partes: si innovar o no (el margen extensivo) y, en caso de hacerlo, cuánto innovar (el margen intensivo). Javier puede continuar produciendo a escala local o mejorar los procesos productivos para poder exportar. El panel a del gráfico 3.1 analiza este tipo de decisión. El emprendedor compara los beneficios previos a la innovación con el valor de la misma (esto es, los beneficios esperados menos todos los costes fijos iniciales necesarios para realizar actividades innovadoras). Todo factor que influencie a los beneficios previos a la innovación o al valor de la innovación puede afectar la decisión de innovar del emprendedor. Por ejemplo, si Estados Unidos impusiera cuotas a las importaciones de vinos argentinos, el valor de la innovación se reduciría y Javier podría optar por no innovar.

El segundo aspecto de la decisión de innovación —cuánto gastar en innovar— refleja la cantidad de recursos que las empresas utilizan para mejorar los procesos internos o los productos. Es probable que el monto de la inversión esté relacionado con la probabilidad

de éxito. El panel b del gráfico 3.1 resume esta elección e ilustra cómo el emprendedor tiene incentivos a innovar hasta el punto en que una inversión pequeña adicional (esto es, el coste marginal) equivale a las ganancias adicionales que de ella se derivan (a saber, el beneficio marginal). Cualquier factor que afecte a los costes o beneficios marginales de la innovación puede modificar las inversiones en innovación de las empresas.

Por el momento hemos analizado los motores de las decisiones de innovación de las empresas sin ahondar en los factores que a su vez afectan a estos motores. ¿Qué afecta a la rentabilidad de una empresa? ¿Cómo puede el marco legal de un país influir en los incentivos a innovar de las empresas? Hay muchos factores que afectan a las elecciones conjuntas de invertir en innovación y en qué cuantía hacerlo. El resto del capítulo se centra en unos pocos de estos factores, como las regulaciones, la competencia o el acceso al financiamiento. El recuadro 3.1 analiza otros como el riesgo, las leyes o la estabilidad macroeconómica.

Las regulaciones

En el capítulo 2 se documentó el efecto que las regulaciones mal diseñadas pueden tener sobre la entrada de empresas privadas en el

RECUADRO 3.1 El riesgo, las leyes, la macroeconomía y la brecha en innovación de América Latina y el Caribe

Nuestro modelo no dice nada sobre el papel del riesgo como una restricción importante del emprendimiento innovador porque asume que las empresas son neutrales con respecto al riesgo. Sin embargo, la incertidumbre juega un papel que queda oculto detrás de los beneficios esperados, que dependen de la probabilidad de tener éxito con el proceso de I+D. En la medida en que las empresas y los emprendedores temen más las pérdidas de lo que valoran las ganancias, el riesgo puede jugar un papel incluso más importante en la decisión de innovar, ya que reduce el valor de la innovación de manera directa.

El riesgo está tan involucrado en las prácticas empresariales rutinarias que es difícil medir el grado en que afecta a la innovación (el capítulo 6 examina brevemente el riesgo de ruptura de los contratos y el papel de los derechos de propiedad intelectual). Hay unos pocos estudios que analizan el impacto de las leyes de quiebras sobre la innovación e ilustran de qué manera el riesgo puede afectar a la innovación. Estos estudios suelen apuntar a un efecto negativo de la severidad de las leyes de quiebras sobre el margen extensivo de la innovación (Armour y Cumming 2008; Acharya y Subramanian 2009; Primo y Green 2011). Las leyes de quiebras más indulgentes traen consigo menores sanciones si las inversiones en innovación no logran dar frutos, por lo que reducen los costes fijos esperados de innovar en un escenario en el que los beneficios asociados con la innovación no se materializan.

La relación entre las leyes de quiebra y la intensidad de la innovación ha recibido mucha menos

atención en la literatura. Manso (2011) es uno de los pocos artículos teóricos según el cual las leyes de quiebras mal diseñadas pueden perjudicar al margen intensivo de la innovación. Las leyes de quiebra tienen dos efectos opuestos sobre el margen intensivo. Por un lado, las leyes de quiebra indulgentes que limitan las pérdidas de una innovación fallida podrían reducir los incentivos a invertir en innovación, ya que el factor “castigo” se reduce (esto es, la curva de beneficios marginales se traslada hacia abajo en el gráfico 3.1). Por otro lado, la responsabilidad limitada podría reducir el coste marginal de la innovación, dotando así a las empresas de un incentivo a invertir más (así sucedería si, por ejemplo, las empresas consiguen préstamos para financiar innovaciones que serán devueltos solo si estas tienen éxito). Por lo tanto, el efecto neto es a priori ambiguo, lo que subraya la necesidad de llevar a cabo análisis empíricos.

El entorno contractual en el que las empresas trabajan también afecta a los incentivos a invertir en innovación. Por ejemplo, los derechos de propiedad intelectual aumentan los beneficios esperados de las inversiones en innovación. El riesgo generado por las fluctuaciones macroeconómicas inesperadas también puede poner trabas a la inversión en el sector privado (Servén 1998). No obstante, LAC disfrutó de un periodo de relativa calma macroeconómica durante los años analizados en este capítulo, por lo que es poco probable que la brecha en innovación en él documentada se deba a la volatilidad macroeconómica.

mercado. Además, las regulaciones también pueden afectar tanto al margen extensivo como al intensivo de las inversiones en innovación. Por ejemplo, las regulaciones que aumentan los costes fijos de la innovación reducen a su vez el valor de la misma, lo que limita el número de empresas innovadoras y la inversión agregada en innovación de la economía. Análogamente, las regulaciones que incrementan el coste del factor capital o el factor trabajo utilizados para realizar I+D, como por ejemplo los equipos de laboratorio y los investigadores, afectan a los costes

marginales de innovar y por tanto al nivel óptimo de inversión en innovación. Esto no quiere decir que todas las regulaciones sean malas, pues las regulaciones son necesarias para resolver los fallos de mercado, impedir las prácticas injustas y proteger a los trabajadores y los consumidores. Sin embargo, hay que tener en cuenta el impacto que las regulaciones pueden tener sobre la innovación.

Asimismo, es importante cómo se implementan las regulaciones y cómo se hacen cumplir.¹ Es posible que las empresas aversas al riesgo funcionen mejor si conocen las

reglas con certeza (aunque sean costosas) que con incertidumbre. La incertidumbre relativa a los rendimientos de la innovación reduce el valor de la misma y disuade a algunas empresas de innovar.

La competencia

Las decisiones de innovación están estrechamente relacionadas con los beneficios, que a su vez dependen del nivel de competencia de manera crucial. El debate de las políticas en los países en desarrollo lleva muchas décadas girando en torno al vínculo entre la competencia y la innovación (o, más en general, la productividad). Hay dos posturas opuestas con respecto a este vínculo. Según una de ellas, si hay menos competencia, los emprendedores tienen más incentivos a invertir en innovación. Esta postura ha llevado a muchos analistas a posicionarse a favor de reforzar la protección de las patentes para así incrementar los incentivos a la innovación (véanse por ejemplo Romer 1990; Aghion and Bolton 1992). Esta protección equivale a un aumento del valor relativo de la innovación con respecto al valor del *statu quo*, lo que hace que más empresas innoven.

Hay varios estudios que han cuestionado esta idea y han presentado evidencia de la existencia de una correlación positiva entre la innovación y la competencia (Nickell 1996; Blundell, Griffith y van Reenen 1999). La explicación es que la innovación puede servir como vehículo para escapar de la competencia al proporcionar al innovador una ventaja frente a los competidores (Aghion, Harris y otros 2001; Aghion, Bloom y otros 2005). Siguiendo con el ejemplo de Javier, un incremento en el número de productores de vino del mercado de Mendoza reduciría los beneficios previos a la innovación, lo que probablemente presionaría a Javier para mejorar la calidad de su vino y poder así exportarlo a Nueva York o competir en un nicho de mercado de más calidad en Argentina.

Estas dos posturas representan casos extremos, puesto que la realidad probablemente sea más compleja. Es necesario evaluar empíricamente si la competencia es buena o

mala para la innovación y así lo hacemos más adelante.

El acceso al financiamiento

La literatura empírica ha revelado la existencia de una fuerte relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento (véanse por ejemplo King y Levine 1993; Beck, Levine y Loayza 2000; y Rajan y Zingales 1998). Desde un punto de vista teórico, esta correlación positiva es congruente con el papel que juega la intermediación financiera a la hora de permitir a las empresas invertir en actividades estimuladoras del crecimiento como la I+D (Aghion, Angeletos y otros 2010).

El desarrollo financiero puede afectar positivamente a la innovación al reducir los costes fijos y variables de la misma mediante la disminución de los costes de financiamiento. Por lo tanto, el desarrollo financiero puede tener un efecto positivo sobre la innovación. En concreto, la profundización del desarrollo financiero puede tener efectos sustanciales sobre la innovación si expande el crédito disponible a las empresas que previamente se enfrentaban a restricciones financieras.

El talento emprendedor

El talento innovador puede afectar tanto al número de las innovaciones como a la intensidad de la inversión en innovación. En la medida en que el talento innovador incrementa la capacidad de introducir productos nuevos o mejoras de las tecnologías existentes, también aumenta el valor de la innovación y, por tanto, la probabilidad de realizar actividades innovadoras.

Las aglomeraciones y los efectos derrame espaciales

Es teóricamente plausible que las empresas mejoren sus productos y prácticas empresariales sin invertir demasiados recursos propios en innovar si hay una importante difusión del conocimiento entre las empresas, tanto dentro de cada país (por ejemplo, a través de los efectos de las aglomeraciones)

como entre países distintos (mediante la difusión del conocimiento en el ámbito internacional). El último apartado de este capítulo analiza brevemente el potencial de explotar las difusiones del conocimiento tanto internas como internacionales.

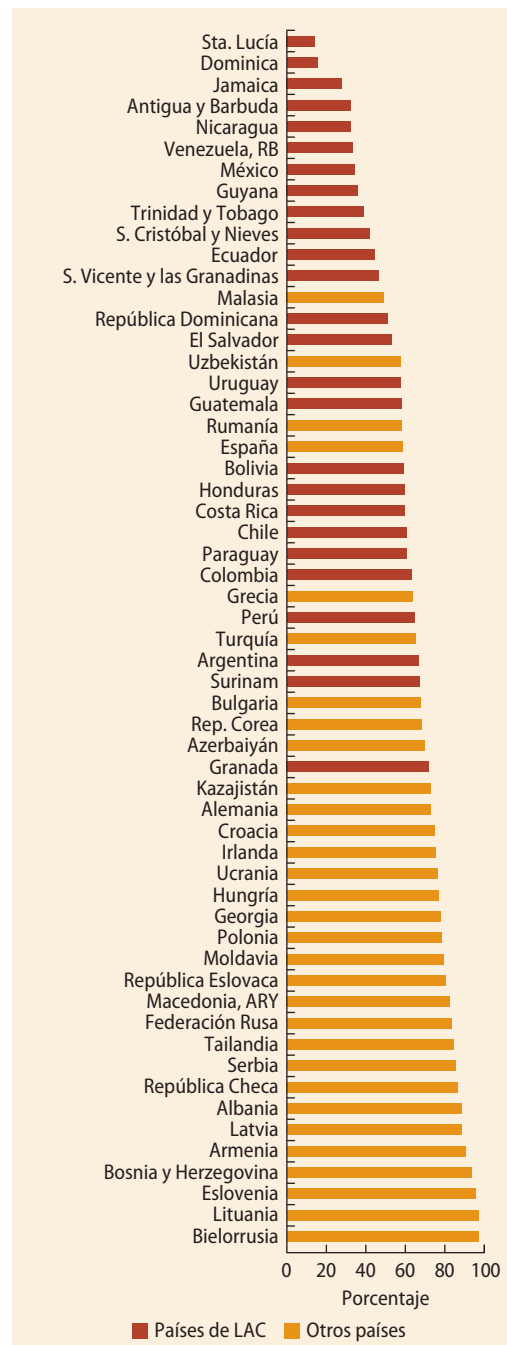
¿Cuán innovadoras son las empresas de América Latina y el Caribe?

Durante la última década se realizaron reformas normativas sustanciales en LAC que mejoraron las decisiones de empleo e inversión de las empresas. Como se documenta en el próximo capítulo, las empresas más exitosas lograron crecer más allá de las fronteras nacionales y competir a nivel mundial. Sin embargo, pese al conocido éxito de empresas como Vale, Embraer y CEMEX, el panorama más allá de estas empresas de gran desempeño es más matizable. De hecho, incluso es posible que el desempeño de algunos de estos gigantes de LAC esté por debajo del de otros países de referencia (véanse los capítulos 4 y 5). Hay muchas empresas de la región que realizan algún tipo de innovación, pero puede que en muchos casos la intensidad y el tipo de innovación no aumenten demasiado la productividad.

El gráfico 3.2 muestra el porcentaje de empresas que introdujeron o desarrollaron un producto nuevo en el mercado (innovación de productos). Con unas pocas excepciones, las empresas de América Latina tienden a innovar menos que las de otras regiones del mundo. En promedio, la probabilidad de las empresas de la región de introducir un producto nuevo es un 20 por ciento más baja que la de las empresas de Europa oriental y Asia Central (ECA, por sus siglas en inglés, *Eastern Europe and Central Asia*) o de los países de ingreso alto. El panorama es incluso más desalentador en el Caribe, donde la probabilidad de introducir un producto nuevo es la mitad de la observada en ECA o en los países de ingreso alto.

Estas cifras básicas indican el porcentaje de empresas que innovan cada año, pero no informan acerca de la calidad y la intensidad de la innovación, que son dos factores

GRÁFICO 3.2 Porcentaje de empresas que introdujeron un producto nuevo en un grupo de países seleccionados



Fuente: Banco Mundial, cifras basadas en los datos de Seker 2013 y de las Encuestas de Empresas 2006-10.

Nota: LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

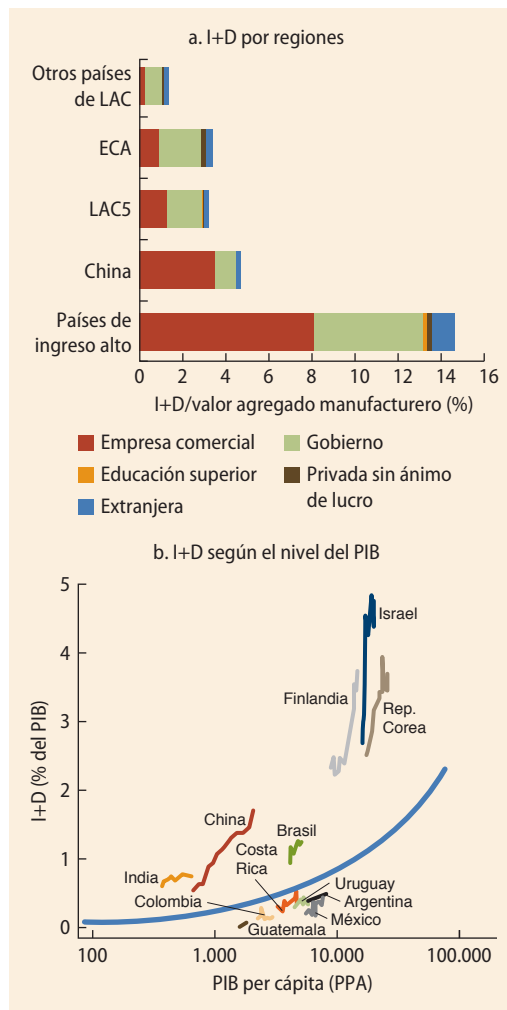
fuertemente relacionados con el crecimiento y la productividad empresariales. Las bases de datos que exploran estos aspectos en el ámbito de la empresa y que son comparables entre países son de poca calidad, pero los escasos indicadores disponibles indican que la calidad de la innovación podría suponer un obstáculo tan grande como la cantidad para el crecimiento empresarial en LAC.

El gráfico 3.3 muestra la inversión agregada en I+D. El panel a compara entre regiones el promedio de la I+D como porcentaje del valor agregado del sector manufacturero (esto es, el sector en que más I+D se realiza), mientras que el panel b compara la I+D de LAC con el promedio de la I+D de países con niveles similares de desarrollo.³ En promedio, la inversión en I+D de las cinco economías latinoamericanas más grande (sin incluir la República Bolivariana de Venezuela) representa dos tercios del nivel de China cuando se expresa como porcentaje del producto interior bruto (PIB).⁴ En los demás países de LAC, la inversión en I+D representa en torno a un tercio del nivel de China cuando se expresa como porcentaje del valor agregado del sector manufacturero y un décimo del nivel chino cuando se calcula como porcentaje del PIB.

Un segundo rasgo que distingue a LAC de China y los países de ingreso alto es el papel predominante que juega el sector público en la I+D (Pagés-Serra 2010)⁵ (un rasgo que también se observa en Europa oriental). Esto no implica que el sector público invierta demasiado en I+D, pues el porcentaje de la I+D pública con respecto al PIB es menor que en China o en los países de ingreso alto, sino que subraya el bajo nivel de la inversión privada en innovación.

Hay muchos factores que influyen el grado en que los niveles reducidos de I+D se traducen en niveles de productividad menores y crecimiento económico más bajo, pero el panel b del gráfico 2.3 muestra que las economías que atravesaron periodos de crecimiento sostenido a menudo tuvieron niveles de inversión en I+D superiores a los de otros lugares. Los niveles reducidos de I+D de LAC y el hecho de que el sector privado invierta poco en I+D podrían suponer un lastre para

GRÁFICO 3.3 Promedio de la inversión en investigación y desarrollo por región y nivel del PIB, 2008–10



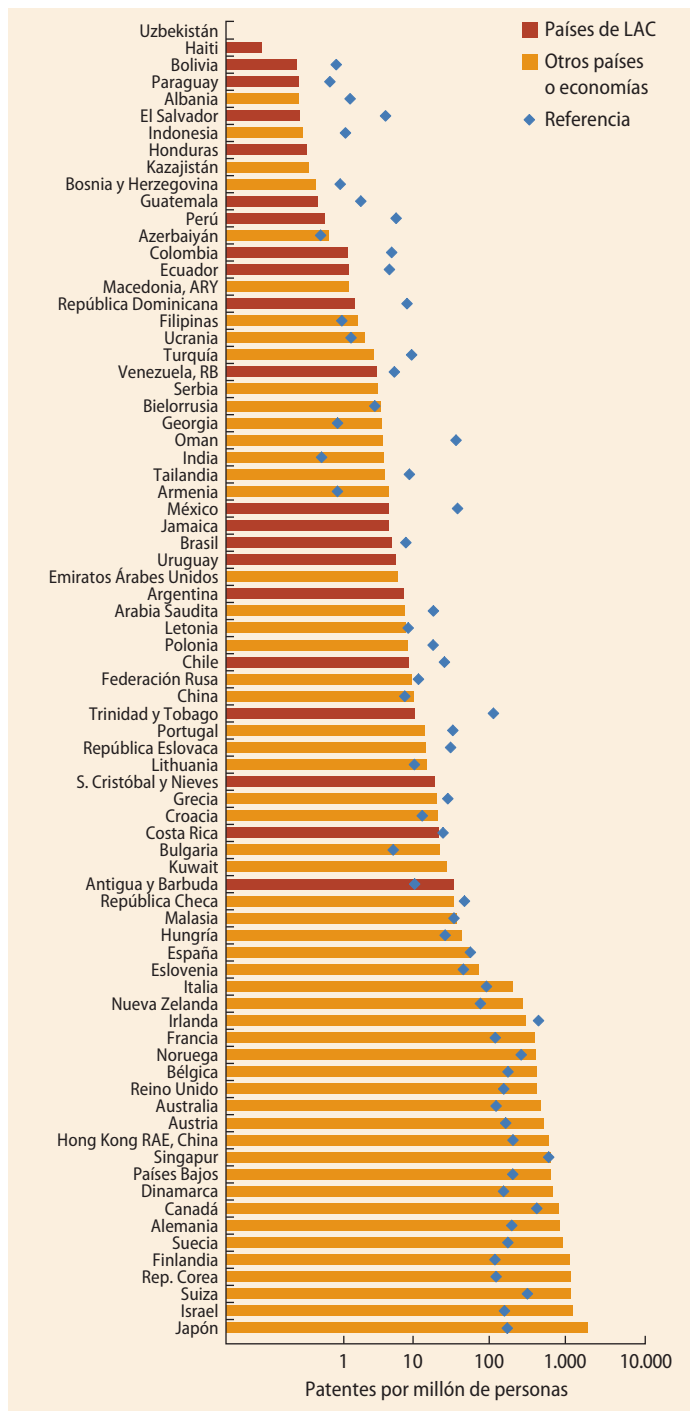
Fuente: Panel a: Banco Mundial, cifras basadas en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial (WDI, por sus siglas en inglés, *World Development Indicators*) y de la UNESCO. Panel b: Adaptación de Lederman y Maloney 2003 utilizando los datos del WDI.

Nota: Véase la nota 2 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo. PIB = producto interior bruto. PPA = paridad del poder adquisitivo. I+D = investigación y desarrollo.

la productividad y el crecimiento económico en el medio plazo.

El panorama es similar cuando se analizan las patentes concedidas por la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (USPTO, por sus siglas en inglés, *U.S. Patent and Trademark Office*). El gráfico 3.4 muestra el número de patentes por millón de personas que los inventores de cada país recibieron

GRÁFICO 3.4 Cifras reales y de referencia de patentes per cápita concedidas por la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos por país o economía donde reside el inventor



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos de 2012 (USPTO, por sus siglas en inglés, *U.S. Patent and Trademark Office*) y de los Indicadores del Desarrollo Mundial.

Nota: Los puntos representan las predicciones de un análisis de regresión multivariante del logaritmo del número de patentes por millón de habitantes sobre el logaritmo del producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo), el logaritmo de la población y el logaritmo de las exportaciones de mercancías a Estados Unidos. Indican en qué punto se encuentra cada país con respecto a los países que tienen niveles similares de PIB, población y exportaciones de mercancías a Estados Unidos. En la regresión se incluyeron todos los países para los que había datos disponibles. El gráfico solo muestra países comparables. Los datos son promedios para el periodo 2006–10. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

de la USPTO entre 2006 y 2010, así como los resultados de un análisis de regresión multivariante que indican el lugar que ocupa cada país con respecto a otros países con niveles de PIB, población y exportaciones a Estados Unidos similares.⁶ Ambas comparaciones indican que el número de patentes de la mayoría de los países de LAC es bajo, pues no hay ninguno que alcance el nivel de los países de ingreso alto y el nivel de casi todos los países de la región es menor que el de los demás países comparables. Por ejemplo, en Brasil se registraron solo 5 patentes por millón de personas entre 2006 y 2010, esto es, la mitad de la cifra per cápita de China (10) y solo ligeramente por debajo de un cuarto de la cifra per cápita de Bulgaria (22).

Parte de estas diferencias se deben a que el ingreso per cápita es menor, al igual que la intensidad de las exportaciones a Estados Unidos (lo que implica menores incentivos a solicitar patentes a la USPTO). Sin embargo, tal y como el ejercicio comparativo ilustra, estos factores estructurales no explican totalmente la reducida intensidad de la actividad relativa a las patentes de las empresas de LAC. Con muy pocas excepciones, la intensidad de la actividad en materia de patentes de la mayoría de los países de LAC está por debajo de las cifras de referencia. Por ejemplo, dados el PIB, la población y el nivel de exportaciones a Estados Unidos, se espera que Brasil registre 1,5 veces más patentes de las que registró en el periodo 2006–10. Además, la diferencia es incluso mayor en muchos países de la región.

La I+D y las patentes son indicadores de la intensidad y la calidad de la innovación, pero solo reflejan indirectamente cuál es el desempeño de las empresas en términos de la innovación de procesos. Hasta hace poco, había pocos datos comparables entre países, lo que es una pena, dada la fuerte relación que existe entre la innovación de procesos y la productividad. Sin embargo, en 2007, Bloom y van Reenen publicaron una metodología que desde entonces se ha aplicado en un gran número de países en desarrollo y desarrollados y que evalúa la calidad de las prácticas de gestión, que a su vez constituyen tanto un insumo como un resultado del proceso de innovación (recuadro 3.2).

RECUADRO 3.2 La gestión importa: cómo las buenas prácticas pueden aumentar la productividad en América Latina y el Caribe

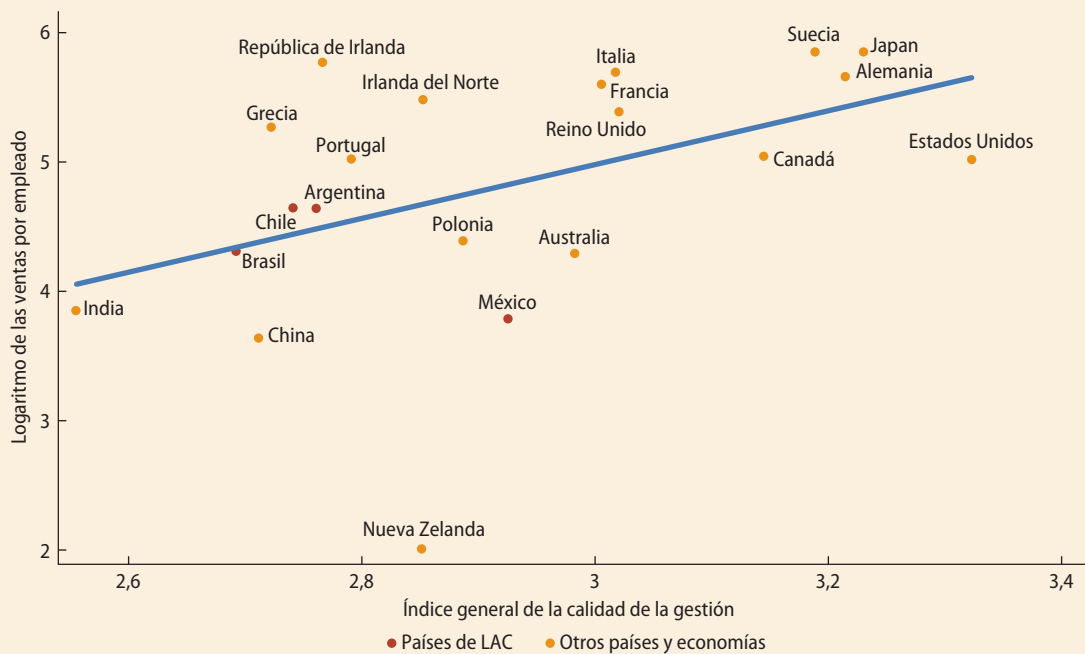
En torno a la mitad de las diferencias en la productividad y el ingreso per cápita entre los países no se deben a la acumulación de factores de producción como el trabajo y el capital. Es la efectividad de la combinación entre dichos factores la que da cuenta de parte de la brecha: la utilización y la combinación de los factores de producción requiere un tipo concreto de calidad gestora y organizadora del capital que por el momento la literatura ha pasado por alto.

Históricamente, la literatura ha subrayado la importancia de las prácticas de gestión. Chandler (1990) y Lazonic (1990), por ejemplo, mantienen que las diferencias en las prácticas de gestión y organización explican que Estados Unidos superase al Reino Unido con la llegada del siglo XX. Asimismo, Womack, Jones y Roos (1990) consideran que la organización de las empresas japonesas ha resultado crucial para su extraordinario crecimiento. Por su parte, Bertrand y Schoar (2003) analizan los efectos de cambiar a los directores ejecutivos y financieros en empresas muy grandes estadounidenses que cotizan en bolsa (véase también Bloom y van Reenen 2007).

Hasta recientemente, pocos estudios se habían centrado en los países de ingreso bajo o mediano. Una de las razones por las que se ha estudiado poco el papel de la gestión como un factor del desarrollo es la ausencia de datos comparables entre países. Bloom y van Reenen (2007) encuestaron a empresas manufactureras acerca de las prácticas de gestión en Estados Unidos y Europa, una metodología que a su vez se ha extendido a cuatro países de América Latina: Argentina, Brasil, Chile y México.

Como era de esperar, la calidad de la gestión está significativamente correlacionada con el promedio de la productividad laboral entre países (gráfico B3.2.1). Pero, incluso dentro de cada país, el índice de calidad de la gestión está correlacionado con la productividad, el crecimiento y la supervivencia de las empresas. Pese a que no se puede afirmar con total seguridad que dichas relaciones sean de tipo causal, la gran heterogeneidad en la calidad de la gestión indica que podrían lograrse ganancias sustanciales de la eficiencia mediante el incremento de la calidad de la gestión, la cual constituye una dimensión de la formación del capital humano que no conviene ignorar.

GRÁFICO B3.2.1 La correlación entre la calidad de la gestión y la productividad en varias economías y países seleccionados



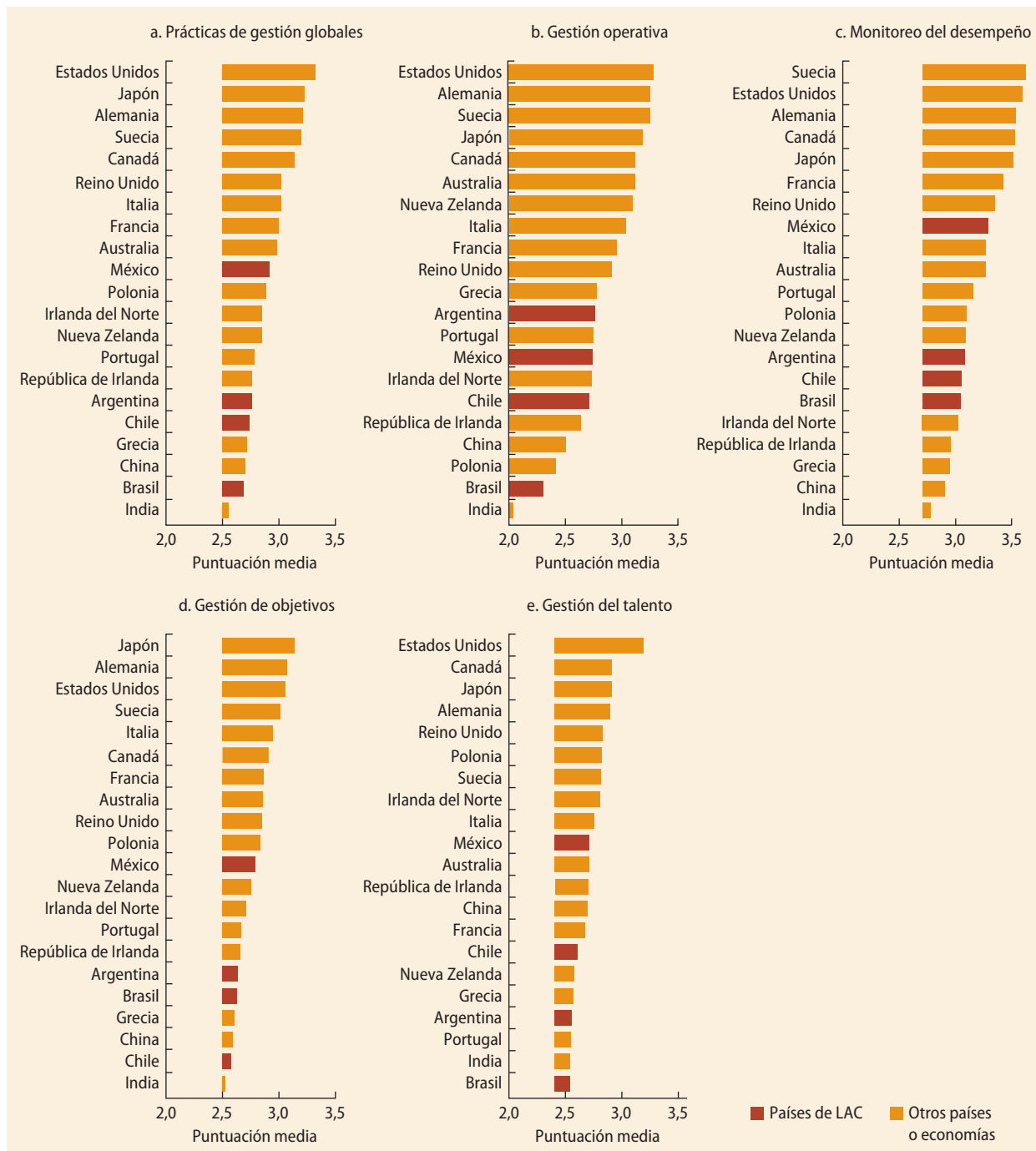
Fuente: Maloney y Sarrias 2012, resultados basados en Bloom y van Reenen 2007.

Nota: Muestras extraídas del universo de empresas con 100–5.000 empleados. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

El gráfico 3.5 compara varias dimensiones de las prácticas de gestión de las empresas manufactureras de LAC, los países de ingreso

alto, China e India (esto es, países en los que se realizaron encuestas sobre las prácticas de gestión). Con la excepción de México,

GRÁFICO 3.5 Las prácticas de gestión en varias economías o países seleccionados



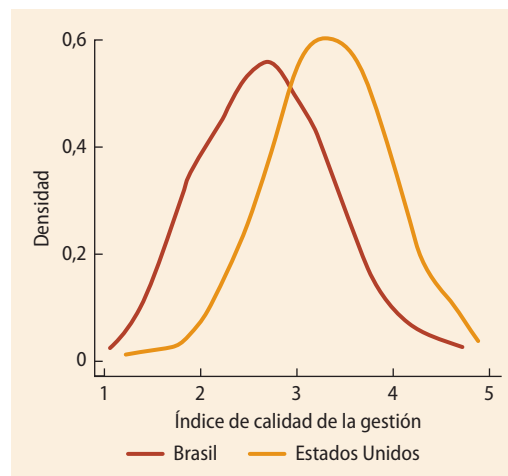
Fuente: Maloney y Sarrias 2012.

Nota: Muestras extraídas del universo de empresas con 100–5.000 empleados. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

los países de América Latina se sitúan en la parte baja de la distribución y sus prácticas de gestión se acercan más a las de las empresas chinas e indias que a las de las empresas alemanas, japonesas o estadounidenses. Dado que los costes laborales son mayores para las empresas latinoamericanas que para las empresas de China e India, las prácticas de gestión podrían suponer una restricción más severa para la productividad en los países de LAC.

Maloney y Sarrias (2012) investigan los factores relacionados con la mediocridad de las prácticas de gestión de las empresas de América Latina. Los malos resultados podrían deberse a que la cola inferior de la distribución es larga y abultada, con lo que el desempeño de las peores empresas oculta las buenas prácticas de las mejores, pero no parece que este sea el caso. El gráfico 3.6 muestra la distribución de los índices de calidad de la gestión para empresas brasileñas y estadounidenses y revela que la distribución completa de las empresas brasileñas tiene un desempeño peor que la de las estadounidenses; de hecho, hay muy pocas empresas brasileñas que alcancen los índices de calidad de las mejores empresas estadounidenses. Además, es probable que la distribución de las prácticas de gestión de América Latina sea incluso peor de lo que indican los datos de las encuestas, ya que estos incluyen a empresas con 100–5.000 empleados, que suelen estar mejor gestionadas que la empresa promedio.

GRÁFICO 3.6 Distribución de los índices generales de la calidad de la gestión en Brasil y Estados Unidos



Fuente: Maloney y Sarrias 2012.

Nota: Muestras extraídas del universo de empresas con 100–5.000 empleados.

Parte de la “brecha de gestión” entre Estados Unidos y América Latina se debe a las características de las empresas. Así, en Estados Unidos, las empresas de tamaño mediano tienen un porcentaje mayor de empleados con títulos universitarios, son más grandes y tienen una probabilidad mayor de pertenecer a corporaciones multinacionales que las empresas de América Latina (tabla 3.1). La proporción de empresas de propiedad familiar (que, en promedio, suelen estar peor gestionadas

TABLA 3.1 Características de las empresas de América Latina, Estados Unidos y China

(porcentajes, excepto donde se indique lo contrario)

Características de las empresas	Argentina	Brasil	Chile	México	Estados Unidos	China
Número de empleados	518	581	487	594	1.254	960
Empleados con estudios universitarios	5	8	12	15	15	4
Producción exportada	22	14	30	38	17	48
Multinacional	36	21	38	39	48	52
Empresas familiares	21	23	19	19	12	5
Dirigida por el fundador	21	32	14	19	8	29
Porcentaje de la brecha de gestión con Estados Unidos explicada por las características de las empresas	28	37	13	3	n.a.	15
Porcentaje de la brecha de gestión inexplicada	72	63	87	97	n.a.	85

Fuente: Maloney y Sarrias 2012.

Nota: Muestras extraídas del universo de empresas con 100–5.000 empleados. n.a. = No aplicable.

que las compañías que cotizan en bolsa), es casi el doble en América Latina (en torno al 20 por ciento) que en Estados Unidos (alrededor del 10 por ciento). Además, hay un porcentaje elevado de empresas latinoamericanas que están dirigidas por su fundador (hasta un tercio en el caso de Brasil).

Estas diferencias en las características de las empresas dan cuenta de una parte de la brecha de gestión, pero no de su totalidad. Según los resultados de un ejercicio de descomposición realizado siguiendo la metodología de Machado y Mata (2005), las características de la empresa mediana explican como mucho un tercio de la brecha de gestión entre las empresas medianas de América Latina y Estados Unidos (veáanse las dos filas inferiores de la tabla 3.1). Además, en México, donde las características de las empresas y la calidad de la gestión están más cerca de las de Estados Unidos, las características de las empresas medianas no dan cuenta en absoluto de la brecha de gestión. Sin duda alguna, es probable que la encuesta no recoja algunas características importantes de las empresas que están relacionadas con la calidad de la gestión, lo que hace que el componente inexplicado de la brecha de gestión crezca. Sin embargo, en vista de los resultados obtenidos, parece poco probable que las características de las empresas expliquen la totalidad de las diferencias en la calidad de la gestión.

¿Qué hay detrás de la brecha en innovación?

Hay muchos factores que afectan a la innovación, tanto directamente como a través de sus interacciones. Probablemente no exista una receta universal para impulsar la innovación, como tampoco existe una receta para el crecimiento, pero hay ciertos factores determinantes, como las regulaciones, la competencia, el desarrollo financiero y el talento emprendedor. Además, se ha mostrado en repetidas ocasiones que las aglomeraciones/externalidades afectan a la innovación. Por todo ello, es poco probable que LAC logre estimular la innovación sin abordar antes estos factores.

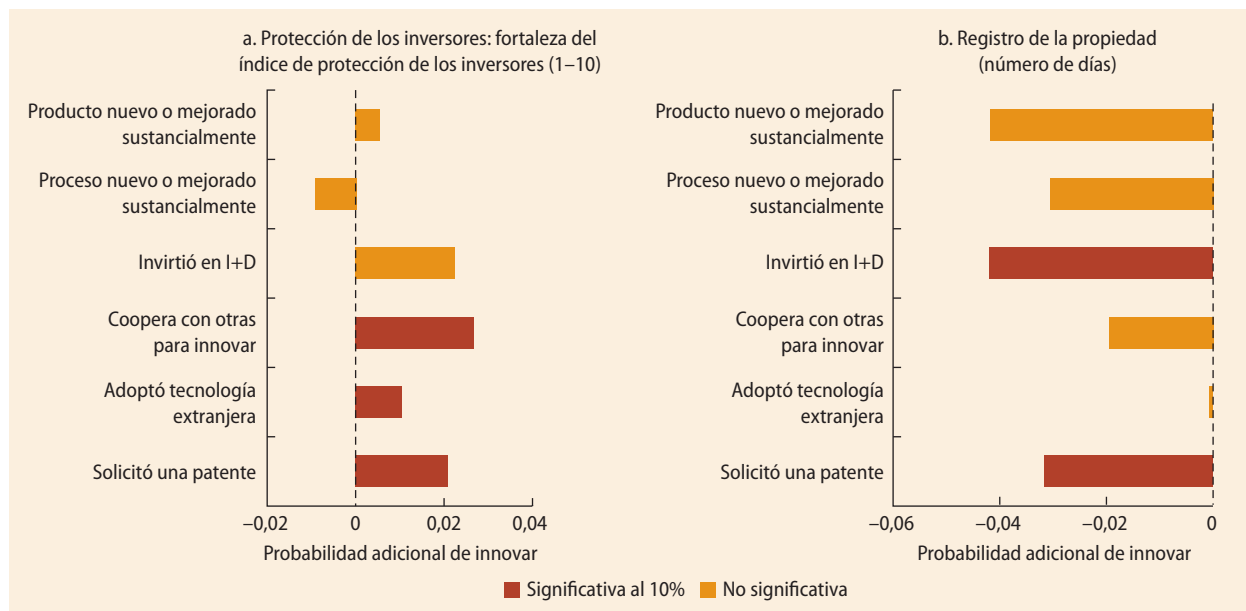
Las regulaciones todavía importan, pero menos que en décadas pasadas

Los primeros análisis —como los trabajos de de Soto (1989), Rauch (1991), Loayza (1996) y Johnson, Kaufmann y Shleifer (1997)— dieron lugar a un grupo importante de investigaciones cuyo objetivo es comprender y documentar las numerosas maneras en que las regulaciones diseñadas pobremente afectan a la actividad emprendedora. En general, la mayoría de estos estudios concluyen que existe una asociación positiva entre la calidad normativa, la innovación y el crecimiento económico (algunos ejemplos son los estudios de Bassanini y Ernst 2002 y Djankov, McLiesh y Ramalho 2006).

El gráfico 3.7 muestra, por una parte, la asociación entre la protección de los inversores y el tiempo necesario para registrar una propiedad (de los indicadores de la base de datos Doing Business del Banco Mundial), y por otra, la propensión de las empresas a llevar a cabo actividades innovadoras. En el análisis econométrico subyacente se tienen en cuenta las características de las empresas, otros indicadores procedentes de la base de datos Doing Business, el número de competidores y la concentración sectorial. Incluso después de tener en cuenta en la estimación el efecto de la competencia, las regulaciones siguen siendo importantes: una mejora de una desviación típica en la protección de los inversores o en el tiempo necesario para registrar una propiedad está vinculada con un 2–4 por ciento más de empresas que participan en actividades innovadoras, como por ejemplo cooperar con otras empresas para innovar, adoptar tecnologías extranjeras e invertir en I+D.

No obstante, estas correlaciones deben interpretarse con cautela, pues algunas de ellas podrían derivarse de la existencia de características inobservadas del entorno normativo que también están correlacionadas con los indicadores de la base de datos Doing Business. Sin embargo, en conjunto, los resultados sugieren que la calidad de las regulaciones juega un papel en la promoción o la obstaculización de la innovación. Pese a que la magnitud de las asociaciones puede

GRÁFICO 3.7 La relación entre la protección de los inversores, el tiempo necesario para registrar la propiedad y la innovación en América Latina y el Caribe



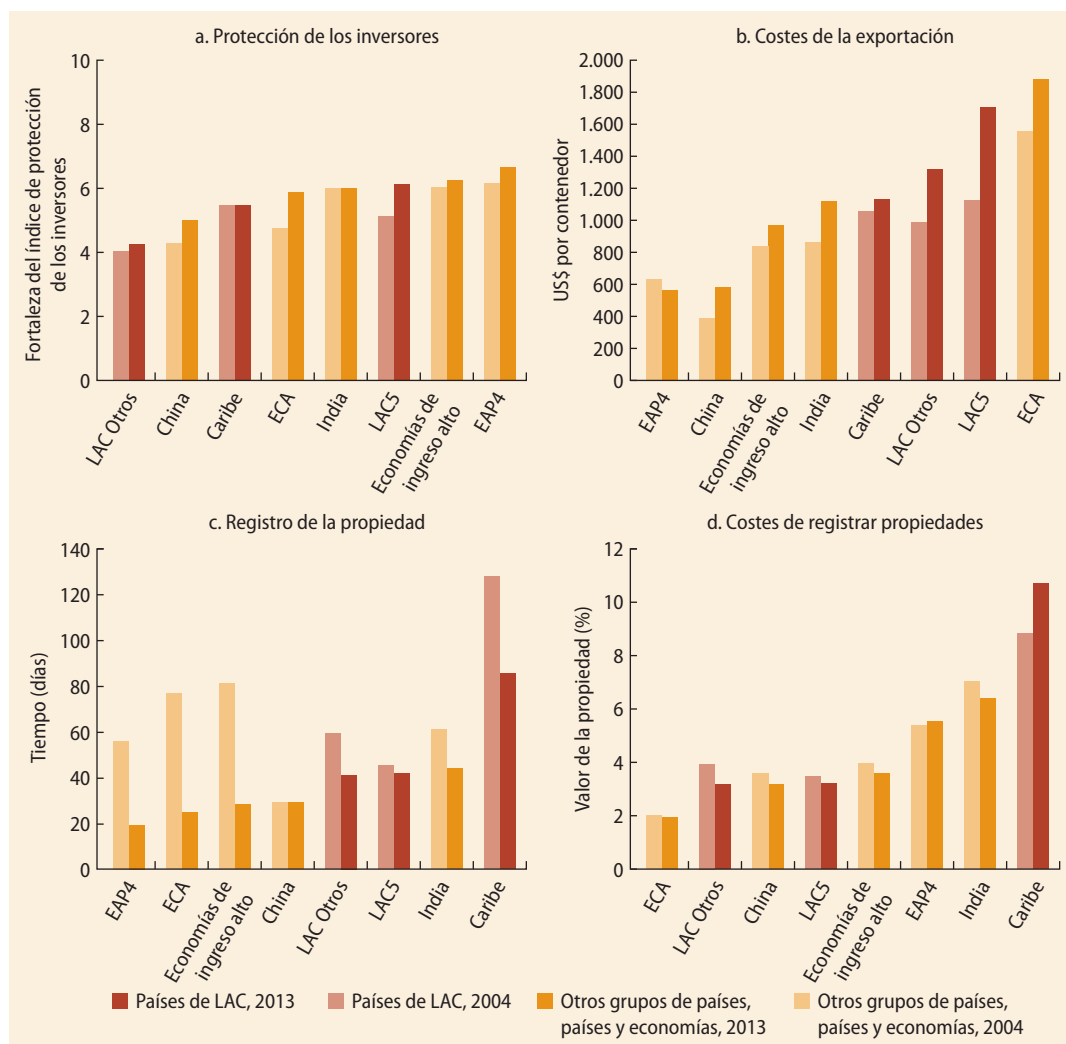
Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de las Encuestas de Empresas 2006–10.

Nota: Las barras muestran el impacto sobre la variable dependiente de una desviación estándar en la variable explicativa. La regresión incluye otros indicadores de Doing Business para el ámbito del país; índices de concentración sectorial (Herfindahl); el número de competidores; el tamaño; la edad; el número de establecimientos; la organización legal; el número de años de experiencia del gerente; el porcentaje de trabajadores con estudios universitarios terminados; y si la empresa estaba registrada como empresa nueva, tiene un propietario extranjero, es exportadora y ha recibido un préstamo. Los errores estándar son robustos y están agrupados por país. Los países incluidos son Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay. I+D = investigación y desarrollo.

parecer, a primera vista, pequeña, no debemos olvidar que la regresión estimada considera únicamente la variación existente dentro de la región de LAC, esto es, en un grupo de países bastante homogéneo en el que, para comenzar, el nivel de innovación es relativamente bajo.

La buena noticia es que, al igual que sucede con las regulaciones de entrada descritas en el capítulo 2, muchos países de LAC han hecho reformas normativas sustanciales. Sin embargo, debido a que estas reformas forman parte de un proceso desregulatorio que se está desarrollando en el ámbito internacional, los países de LAC siguen rezagados con respecto a otros en varios aspectos importantes. Además, pese a que la mayoría de los países más grandes de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México [LAC5]) han mejorado la protección de los inversores, muchos de los países más pequeños no han

avanzado mucho (gráfico 3.8). El número de días necesario para registrar una propiedad, por ejemplo, sigue siendo alto en toda la región (en promedio, está al mismo nivel que en India) y es mucho mayor que en los países de Europa oriental y Asia oriental. El entorno normativo parece ser especialmente débil en los países caribeños, donde el número de días necesarios para registrar una propiedad es cuatro veces mayor que en Asia oriental. Además, los países caribeños también tienen malos resultados en lo relativo al coste de registrar propiedades, cuyo promedio equivale al 10 por ciento del valor de las mismas, mientras que en otros países de LAC esta cifra se sitúa en el 4 por ciento. Cabe destacar que, al igual que en el resto del mundo (con la excepción de algunas economías de Asia oriental) los costes vinculados con las exportaciones (impuestos por las normativas gubernamentales, excluidos los impuestos

GRÁFICO 3.8 Indicadores de Doing Business en una selección de países y grupos de países, *circa 2004 y 2013*

Fuente: Cálculos de los autores basados en indicadores de Doing Business.

Nota: Véase la nota 2 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

al comercio) se han disparado en LAC y solo están por detrás de los de los países de Europa oriental.⁷

Estas cifras deben ser interpretadas con cautela, pues se centran en aspectos muy concretos del entorno normativo. Sin embargo, las estadísticas expuestas indican que el entorno normativo se puede mejorar, lo que estimularía la propensión a innovar de las empresas. No obstante, seguimos sin saber en qué medida se promovería la innovación: gracias a las reformas normativas recientes,

puede que las regulaciones hayan dejado de ser el cuello de botella principal en el proceso de la innovación. Como argumentamos más adelante, hay nuevos retos que abordar.

La competencia: una agenda inacabada

La capacidad de promover la innovación mediante la competencia es especialmente importante para los países de ingreso bajo y mediano, pues es posible que a los gobiernos les resulte más sencillo equilibrar la situación

que recurrir a más intervenciones de las políticas que suponen fuertes retos (Allen y Gale 2000; Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic 2011). Sin embargo, la relación empírica entre la competencia, la innovación y la productividad es compleja. Pese a que no cabe duda de que, en muchas circunstancias, la competencia puede tener un impacto positivo sobre el crecimiento y la innovación (Blundell, Griffith y van Reenen 1995; Nickell 1996; Galdon-Sanchez y Schmitz 2002; Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic 2011), hay muchos casos en los que su efecto puede ser pequeño e incluso negativo.

Por ejemplo, en los sectores con rendimientos a escala elevados, los monopolios bien regulados pueden ser el camino a seguir. La competencia también puede ser perjudicial en algunos servicios financieros, pues podría impedir la acumulación de reservas sólidas y aumentar así la vulnerabilidad general del sistema. Además, hay estudios recientes según los cuales la competencia podría perjudicar incluso más a la innovación (y a la productividad) en los sectores más tradicionales como el de las manufacturas. También hay un estudio influyente de Aghion, Bloom y otros (2005) que indica que la relación entre la competencia y la innovación podría tener forma de “U” invertida. En dicho análisis, los niveles bajos de competencia dan lugar a un número reducido de empresas oligopolísticas que comparten costes de producción y tecnologías atrasadas similares. En un entorno así, la competencia es buena, pues reduce el nivel de las rentas. Así, las empresas reaccionan al aumento de la competencia mediante la innovación (tanto de productos como de procesos). En cambio, en sectores muy competitivos, un (efímero) líder tecnológico acapara el mercado. En un contexto así, el aumento de la competencia puede reducir los incentivos a innovar de las empresas, pues la competencia disminuye las rentas de la innovación.⁸

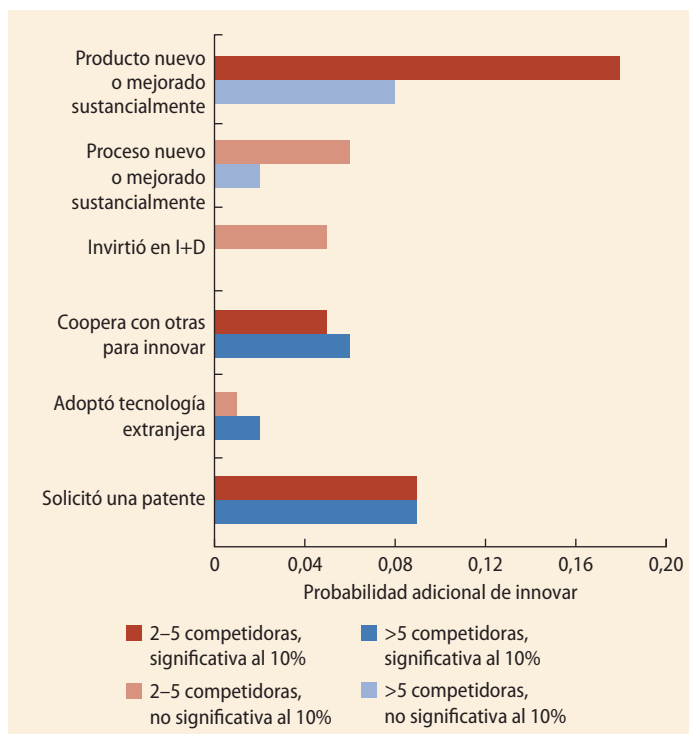
Asimismo, la competencia puede generar también efectos redistributivos de corto plazo que deben tenerse en cuenta. Aghion, Blundell y otros (2009) usan datos de empresas del Reino Unido y muestran que la intensidad de la competencia, medida según la

entrada en un sector, promueve la innovación y el crecimiento de la productividad para las empresas establecidas más avanzadas tecnológicamente, si bien los obstaculiza para las empresas establecidas menos eficientes. Iacovone, Rauch y Winters (2013) obtienen resultados similares para México, donde la subida de las exportaciones chinas entre 1994 y 2004 redujo las ventas de las empresas más pequeñas y menos innovadoras, mientras que incrementó las ventas de las empresas más grandes y los productos más importantes. Pese a que el incremento a largo plazo en la productividad podría compensar las pérdidas a corto plazo vinculadas con la salida de las empresas menos productivas, toda reforma de la competencia debería incluir medidas para proteger a los trabajadores que sean víctimas potenciales en el corto plazo de un aumento de los cierres de empresas.

Pese a estas dificultades, puede que LAC no haya llegado al punto de inflexión en que el aumento de la competencia perjudica a la innovación. Más bien la situación es la contraria, pues es posible que la falta de competencia reduzca los incentivos de las empresas a innovar.

El gráfico 3.9 muestra la relación entre varias dimensiones de la innovación y el número de competidores. Las regresiones incluyen también otras características de las empresas e indicadores a nivel de país de la base de datos Doing Business. Pese a que parece haber poca relación entre la competencia y la pregunta genérica de si las empresas han desarrollado nuevos productos o procesos, la competencia sí parece estar relacionada con la calidad de las actividades innovadoras que las empresas afirman realizar: un entorno más competitivo está asociado con una probabilidad mayor de que las empresas colaboren con otras para innovar, adoptar tecnologías extranjeras y solicitar patentes.⁹

En ocasiones, la magnitud de las correlaciones estimadas es grande: a igualdad de todos los demás factores, tener más de un competidor está asociado con un aumento del 4 por ciento en la probabilidad de cooperar para innovar y con un incremento del

GRÁFICO 3.9 La relación entre la competencia y varios aspectos de la innovación en América Latina y el Caribe

Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de las Encuestas de Empresas 2006–10.

Nota: La regresión incluye otros indicadores de Doing Business para el ámbito del país; índices de concentración sectorial (Herfindahl); el número de competidores; el tamaño; la edad; el número de establecimientos; la organización legal; el número de años de experiencia del gerente; el porcentaje de trabajadores con estudios universitarios terminados; y si la empresa estaba registrada como empresa nueva, tiene un propietario extranjero, es exportadora y ha recibido un préstamo. Los errores estándar son robustos y están agrupados por país. Los países incluidos son Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay. I+D = investigación y desarrollo.

8 por ciento en la probabilidad de solicitar una patente. No cabe duda de que los factores inobservados (como las oportunidades de obtener mayores rentabilidades que influyen tanto la entrada como la innovación) podrían estar detrás de estas asociaciones, pero los resultados obtenidos, así como el efecto causal de la competencia estimado en la mayor parte de los estudios disponibles, indican que las ganancias derivadas del aumento de la competencia pueden ser cuantiosas en muchos sectores.

¿Cómo podrían los gobiernos de LAC promover un entorno más competitivo? Hasta ahora, los esfuerzos realizados se han centrado en mejorar el entorno normativo y

muchos países han hecho progresos destacables en este ámbito. Pese a que el entorno normativo todavía podría mejorarse, es poco probable que más reformas normativas lleven a los países a la frontera competitiva.

Los países de LAC están en una situación en la que otros aspectos de las políticas de la competencia comienzan a tener importancia. Se trata de iniciativas polifacéticas que pertenecen al ámbito de la estructura de la gobernanza y la efectividad de las políticas y las autoridades que protegen a los consumidores y la competencia.

En los últimos años, en muchos países de la región se han aprobado leyes de la competencia (Honduras en 2005, Nicaragua en 2006, República Dominicana en 2008 y Ecuador en 2011) o se han realizado reformas legislativas sustanciales (México en 2011, Brasil en 2012). Estos países han basado sus marcos legales en las mejores prácticas internacionales y muchas de sus leyes de la competencia dotan de mucho poder a las agencias de la competencia para que investiguen e impongan sanciones.¹⁰ Además, muchos países también incluyeron en las leyes medidas para proteger a las agencias de la competencia de las intromisiones políticas y garantizar su independencia.

Los retos, sin embargo, consisten en llevar estas leyes y políticas a la práctica. En diferentes medidas y con unas pocas excepciones, los países de la región se caracterizan por tener poca cultura de la competencia, mercados concentrados, intereses creados, recursos humanos y económicos escasos, falta de cooperación entre los reguladores, oposición por parte de las grandes corporaciones y sistemas judiciales con poca o nula experiencia en cuestiones relativas a la competencia. Todos estos factores pueden reducir la capacidad de hacer cumplir la ley de las agencias de la competencia (Ortiz 2013). La medida de su éxito dependerá de si disponen de los medios, la independencia y el poder para intervenir de manera efectiva. El Centro Regional de Competencia para América Latina (CRC) ha recogido datos nuevos que permiten analizar algunos de estos aspectos más pormenorizadamente.

La independencia de las agencias de la competencia

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) considera dos aspectos de la independencia: el operacional y el estructural. Una agencia independiente es aquella que se crea como una entidad separada y no como parte de un ministerio y que es directamente responsable de su presupuesto ante el Parlamento o la asamblea legislativa. La independencia operacional se refiere a la libertad para usar el presupuesto, organizar la agencia y llevar a cabo actividades para garantizar que se cumplen sus directrices y funciones de apoyo, todo ello sin que un ministerio modifique las decisiones tomadas (Clark 2005).

Los datos recogidos por el CRC indican que, aproximadamente, en la mitad de las agencias encuestadas el director es nombrado o aprobado por el Congreso (gráfico 3.10). México y Brasil tienen los mecanismos de control más sólidos para evitar las interferencias políticas, pues sus agencias son estructural y operacionalmente independientes y el riesgo de que el poder ejecutivo invalide sus decisiones es bajo. En Chile, el director de la Fiscalía Nacional Económica no es aprobado por el Congreso y hay mecanismos de control

sólidos. El diseño institucional de las agencias de la competencia de República Dominicana, Ecuador y Honduras también favorece, al menos *de iure*, la independencia del director de la agencia reguladora y sus inspectores (que son nombrados por el Congreso o por este y el gobierno de manera conjunta para periodos de tiempo relativamente largos), cuyas decisiones solo pueden ser invalidadas por un tribunal. En cambio, las agencias de Argentina, Colombia, Costa Rica y Uruguay podrían sufrir más intromisiones, pues sus marcos legales permiten que los gobiernos seleccionen al director y los inspectores de las agencias (e incluso que participen en su reelección) y den instrucciones a estas sobre las investigaciones en curso o determinen su organización interna.

Otra posible fuente de vulnerabilidades es la capacidad de los gobiernos de interferir en las decisiones de las agencias. No en vano, solo en la mitad de los países encuestados las agencias están protegidas de las intervenciones gubernamentales explícitas (gráfico 3.11). En la otra mitad, los gobiernos pueden desautorizar las decisiones de las agencias o interferir en las investigaciones en curso.

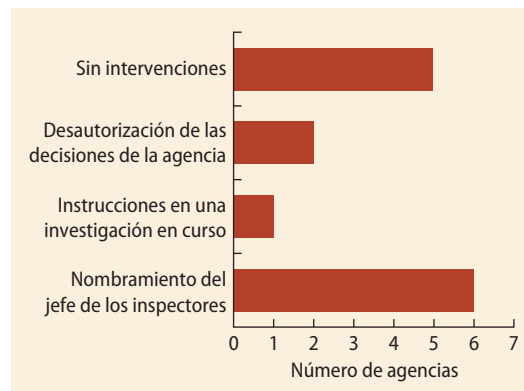
Dada su limitada experiencia en hacer cumplir sus directrices, es todavía temprano

GRÁFICO 3.10 Nombramiento de los jefes de las agencias reguladoras en América Latina y el Caribe



Fuente: Centro Regional de Competencia para América Latina 2013.
Nota: Los países incluidos son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Honduras, México y Uruguay.

GRÁFICO 3.11 El nivel de intervención gubernamental permitido en las decisiones reguladoras



Fuente: Centro Regional de Competencia para América Latina 2013.
Nota: Los países incluidos son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Honduras, México y Uruguay.

GRÁFICO 3.12 El rango de acción de las agencias reguladoras de América Latina y el Caribe

Fuente: Centro Regional de Competencia para América Latina 2013.
 Nota: Los países incluidos son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Honduras, México y Uruguay. Las redadas al amanecer eficazmente ejecutadas abarcan el período 2010–13.

GRÁFICO 3.13 Las prácticas relacionadas con la transparencia de las agencias reguladoras de América Latina y el Caribe

Fuente: Centro Regional de Competencia para América Latina 2013.
 Nota: Los países incluidos son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Honduras, México y Uruguay.

para evaluar si algunas de estas agencias recién creadas son independientes solo *de iure* o también *de facto*. Hasta la fecha, no se han desautorizado decisiones de ninguna de las agencias y ninguna declara haber recibido instrucciones del poder ejecutivo. Sin embargo, la falta de legislación hace a las agencias más vulnerables frente a las posibles intromisiones.

El presupuesto y el rango de acción

El presupuesto de las agencias de la competencia, así como los medios legales de los que disponen para realizar investigaciones e imponer multas y sanciones penales, afectan a su eficacia. En ambas dimensiones hay mucha heterogeneidad. Las agencias de la competencia de Brasil, Chile y México parecen estar bien provistas y trabajan con presupuestos de casi US\$20 millones, pero en el otro extremo hay algunas agencias, como las de Costa Rica, Honduras y Uruguay, que funcionan con presupuestos mucho más limitados.¹¹

El rango de acción también varía entre agencias, pues, pese a que todas están autorizadas a realizar “redadas al amanecer” (investigaciones *in situ*) en las dependencias de las empresas investigadas, solo 6 de 11 lo hicieron entre 2010 y 2013 (gráfico 3.12). Las agencias también pueden solicitar información a las empresas investigadas, pero solo 5 de 11 pueden grabar o pedir a la policía que grabe conversaciones entre los empleados para obtener pruebas. Asimismo, en algunos países como Brasil, Costa Rica y México, hay algunos sectores exentos de cumplir con las leyes de la competencia.

La transparencia

Las buenas prácticas de transparencia incluyen la publicación de las decisiones tomadas, la divulgación de los hechos y de las teorías del perjuicio consideradas, el acceso a las pruebas, la provisión de oportunidades para reunirse con la agencia, la respuesta ante las dudas que surjan y la garantía de confidencialidad para las terceras partes.

La mayoría de las agencias tienen estándares de transparencia relativamente altos (gráfico 3.13). Las 11 agencias publican sus decisiones y los razonamientos legales

y económicos que las sustentan, además de proporcionar acceso a los expedientes una vez que se han tomado las decisiones (algunas veces esta información es pública y otras hay que solicitarla formalmente). Además, las 11 agencias también publican informes anuales y otros tipos de informes para poner a los ciudadanos al corriente de sus actividades y todas ellas garantizan la confidencialidad de las terceras partes que les proporcionan información.

La adopción de directrices para el tratamiento de las prácticas anticompetitivas es un ámbito que todavía cabe mejorar. Brasil y México son los únicos países que han publicado directrices que explican los acuerdos horizontales, los acuerdos verticales, el abuso de posición dominante y las fusiones. Las otras nueve agencias no tienen directrices para algunos de estos ámbitos, si bien algunas de ellas han comenzado el proceso de redacción de las mismas. Pese a que la inexistencia de directrices no tiene por qué disminuir la transparencia, es deseable que el público tenga acceso a la metodología aplicada por las agencias para evaluar la conducta de las empresas.

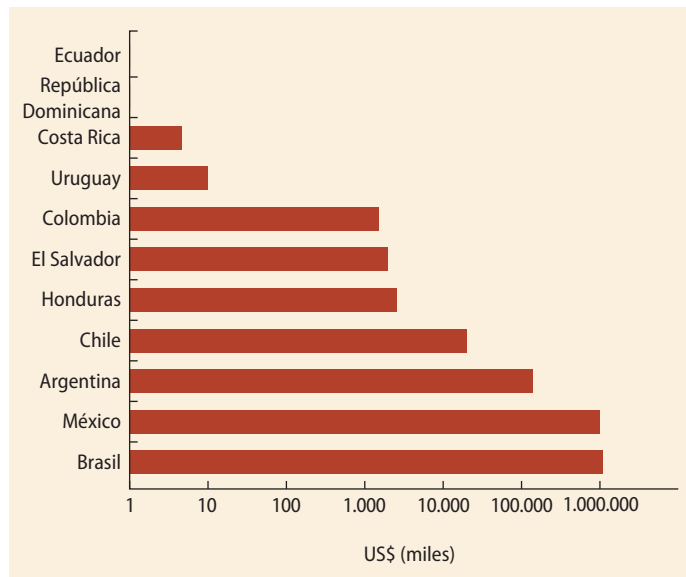
La conducta anticompetitiva y las multas

Los datos sobre conductas anticompetitivas y multas distan mucho de ser exhaustivos, pues las encuestas solo recogen información sobre la existencia de algunas conductas anticompetitivas y sobre la posibilidad de investigarlas y sancionarlas.

Todas las agencias tienen una capacidad similar de investigar los acuerdos horizontales, los acuerdos verticales, los abusos de posición dominante y las fusiones. Sin embargo, hay diferencias importantes en varios ámbitos que reflejan la diversidad de roles que juegan las agencias en cada país. Los países difieren en la manera en que se evalúan las conductas anticompetitivas. Por ejemplo, Brasil, Chile, Colombia y Ecuador no consideran que todos los cárteles sean necesariamente anticompetitivos.

Las multas máximas impuestas también difieren sustancialmente entre países (gráfico 3.14). Las agencias más estrictas son CADE (Brasil), que impuso una multa

GRÁFICO 3.14 Las multas máximas impuestas por las agencias reguladoras de varios países seleccionados de América Latina y el Caribe



Fuente: Centro Regional de Competencia para América Latina 2013.

de US\$1,1 millardos a White Martins, y CFC (México), que multó a Telcel con US\$1 millardo. Las multas máximas más bajas fueron las impuestas por Uruguay (US\$10.000) y Costa Rica (US\$4.600), mientras que las agencias de República Dominicana y Ecuador todavía no han puesto ninguna multa. Por descontado, no se puede atribuir toda esta heterogeneidad a la eficacia de las agencias, pues muchas de ellas se crearon o reformaron hace poco y están en el proceso de definir su alcance y ampliar sus operaciones.

Las fusiones

Las buenas prácticas de evaluación de las fusiones deberían incluir un marco exhaustivo para lidiar con aquellas que es probable que perjudiquen a la competencia de manera significativa. Además, deberían tenerse en cuenta, además de la cuota de mercado y los aumentos de la misma, otros factores como las barreras de entrada.

Probablemente las fusiones sean el ámbito en el que más difieren las agencias entre sí. Las agencias de cuatro países (Brasil, Colombia,

Costa Rica y El Salvador) tienen que aprobar todas las fusiones y adquisiciones antes de que las partes implicadas puedan cerrar el trato, mientras que las de otros tres países (Ecuador, Honduras y México) solo tienen que aprobar algunas operaciones antes de que las partes puedan proceder. En Chile, en cambio, no es necesario que se apruebe ninguna fusión o adquisición, y República Dominicana y Uruguay todavía no han establecido un sistema de notificación de fusiones.

También se producen disparidades en el análisis de las fusiones. Por ejemplo, Argentina, Chile, Honduras y México solo recurren a criterios basados en la competencia (esto es, a criterios de eficiencia) para decidir si se aprueba una fusión. En cambio, en Brasil, Colombia, Ecuador y El Salvador también se consideran otros aspectos, como el interés público o los efectos sobre el mercado laboral.

La formación y el apoyo a la competencia

Toda agencia de la competencia debería contar con la formación y con el apoyo a la competencia entre sus actividades principales. Cuantos más jueces, responsables de las políticas y actores del sector privado haya que sean conscientes de los beneficios de las buenas prácticas competitivas y las regulaciones, más sencillo será mantener un entorno competitivo.

Colombia y México son los únicos dos países de la región que llevan a cabo una “evaluación del impacto sobre la competencia” de las nuevas regulaciones que se proponen, realizan estudios de sector y llevan a cabo evaluaciones *ex post* de sus actividades. Además, la agencia mexicana es la única autorizada a dar opiniones vinculantes en algunas circunstancias. En todos los países, las agencias pueden opinar de manera no vinculante para evitar la adopción de regulaciones con efectos negativos sobre el mercado, así como publicar estudios de sectores y de mercados.

La formación y el apoyo a la competencia se deben adaptar al contexto local, pues los instrumentos usados en un país (conferencias, cursos de formación, opiniones, estudios de mercado, apariciones en los medios de comunicación) podrían no ser eficaces en otro. La limitación de los recursos económicos y

el hecho de que la cultura de la competencia todavía está emergiendo hacen que la formación y el apoyo a la competencia sean costosos y planteen numerosos retos. Sin embargo, es importante que se siga invirtiendo en este ámbito, pues influye en la probabilidad de que se garantice el cumplimiento de las políticas de la competencia.

¿Se debe la brecha en innovación al subdesarrollo financiero?

La innovación es una actividad arriesgada y puede que, si los mercados no comparten algunos de estos riesgos, a los emprendedores les resulte difícil innovar. La asociación entre la intermediación financiera y el crecimiento y la innovación se ha documentado ampliamente en la literatura. En los trabajos iniciales de King y Levine (1993) y Beck, Levine y Loayza (2002) se muestra que hay una relación positiva entre el desarrollo financiero y el crecimiento (véase Levine 2005 para un resumen).

Además de la profundidad de los mercados financieros, también parece que las regulaciones y el tipo de herramientas de intermediación financiera disponibles para las empresas afectan al desempeño económico. Por ejemplo, según Bekaert, Harvey y Lundblad (2005), la liberalización del mercado de valores indujo un incremento promedio del 1 por ciento en el crecimiento económico real anual.

En muchos de estos análisis hay sesgos debidos a la causalidad inversa, pues puede que las economías con mejor desempeño estimulen el desarrollo de los mercados financieros. Así pues, Rajan y Zingales (1998) tratan de establecer relaciones causales mediante la construcción de una medida de “dependencia financiera” para cada sector y muestran que los sectores industriales que necesitan más financiamiento externo crecen más rápido en los países cuyos mercados financieros están más desarrollados.

Según parece, el desarrollo financiero, tanto en términos de profundidad como de la diversificación de los instrumentos financieros, ejerce una influencia desproporcionadamente positiva sobre las empresas pequeñas,

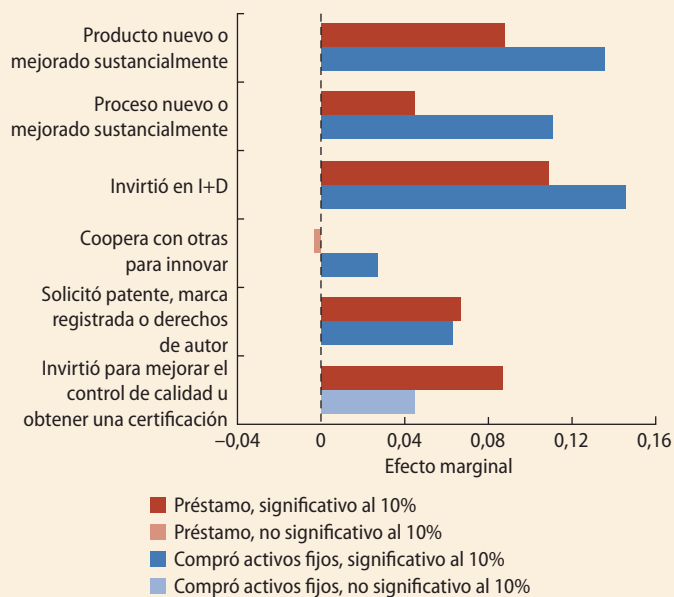
que tienen más dificultades para obtener financiamiento (Guiso, Sapienza y Zingales 2004; Beck y otros 2008). También se ha documentado que, debido a que las empresas pequeñas suelen operar en el ámbito local, el desarrollo financiero local es un determinante importante del éxito económico de una determinada zona (Guiso, Sapienza y Zingales 2004).

Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic (2011) estudian la relación existente entre el desarrollo financiero y la innovación en los mercados emergentes. Para ello, incluyen en la definición de innovación la introducción de productos nuevos y tecnologías, las transferencias de conocimientos y los nuevos procesos productivos. El análisis concluye que el acceso al financiamiento externo está relacionado con un mayor nivel de innovación empresarial. Pese a que las limitaciones de los datos dificultan la interpretación causal de los resultados, el estudio subraya un mecanismo importante mediante el cual el desarrollo financiero puede afectar a la productividad.

Pese a que estos análisis no se refieren específicamente a LAC, el gráfico 3.15 muestra que la región no es una excepción. En concreto, los resultados que presenta el gráfico provienen de una regresión multivariante que incorpora otras características de las empresas, además de efectos de sector y de país. Según los resultados de la estimación, existe una asociación entre haber recibido un préstamo y haber realizado innovaciones de varios tipos. Además, el gráfico 3.15 muestra el vínculo entre la inversión en capital fijo y la innovación (una vez se ha tenido en cuenta si se recibió algún préstamo), ya que este tipo de inversión es uno de los caminos importantes que las empresas siguen para innovar.

Según los resultados obtenidos, al menos una de las dos variables está relacionada significativamente con cualquiera de las formas de innovación reflejadas en las Encuestas de Empresas. Además, las magnitudes de los efectos estimados son grandes: si todos los demás factores se mantienen constantes, la recepción de un préstamo está asociada con mayores probabilidades de introducir un producto nuevo (incremento de la probabilidad del 9 por ciento), mejorar los procesos

GRÁFICO 3.15 El crédito, la inversión y la innovación en América Latina y el Caribe



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de las Encuestas de Empresas 2006–10.

Nota: Los errores estándar robustos están agrupados por país. La regresión incluye como variables de control adicionales el tamaño de la empresa, la edad, la organización legal, el número de establecimientos, si la empresa estaba registrada como empresa nueva, si es de propiedad extranjera, el porcentaje de trabajadores a tiempo completo con títulos universitarios y efectos fijos de país y de sector. Los países incluidos son Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, S. Cristóbal y Nieves, Sta. Lucía, S. Vicente y Granadinas, Trinidad y Tobago y Uruguay. I+D = Investigación y desarrollo.

productivos (5 por ciento), invertir en I+D (11 por ciento) e invertir en controles de calidad y certificaciones (9 por ciento).

La inversión en capital fijo también parece ser un mecanismo importante mediante el cual se produce la innovación, y el hecho de que el indicador correspondiente a la misma siga siendo significativo incluso después de incorporar los préstamos al análisis indica que muchas empresas recurren a otros medios para invertir, como el autofinanciamiento y, en el caso de las empresas grandes, la emisión de acciones. Sin embargo, para algunas empresas, este tipo de financiamiento supone una segunda mejor alternativa a la que se recurre debido a la falta de una buena intermediación financiera.

Los mercados financieros de LAC se han desarrollado mucho durante las últimas dos décadas, como muestran de la Torre, Ize y Schmukler (2012). Así, los mercados de renta

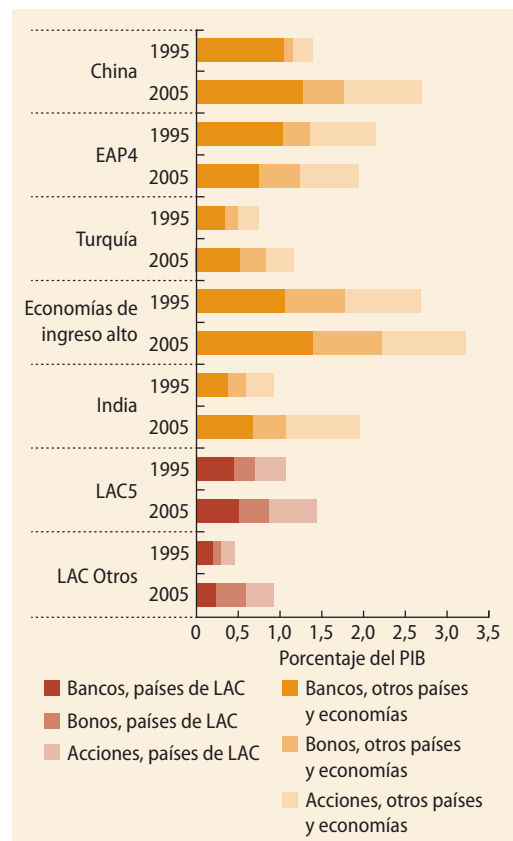
fija y variable han ido ganando terreno, los inversores institucionales han pasado a jugar un papel crucial, han proliferado los mercados e instrumentos nuevos, los plazos de los créditos se han alargado y se ha reducido la dolarización. No obstante, muchas de estas mejoras solo benefician a las empresas grandes y sigue habiendo brechas sustanciales en el financiamiento de las más pequeñas, tal y como evidencian la profundidad y la eficiencia (medidas según los márgenes de los tipos de interés) de la intermediación bancaria y la liquidez de los mercados de valores nacionales.

Estas brechas son preocupantes porque coinciden con algunos de los indicadores financieros que, según se ha demostrado, son los mejores predictores del crecimiento futuro de la producción y porque, con la excepción de los márgenes bancarios, hay poca evidencia de que haya convergencia hacia los niveles de referencia congruentes con el desarrollo económico de la región y sus características estructurales básicas (gráfico 3.16). Es posible que la falta de profundidad del sector bancario, que es importante para el devenir financiero de las empresas pequeñas, perjudique especialmente al potencial innovador de las empresas emergentes. Otro aspecto preocupante es la limitada capacidad de los inversores institucionales de expandir sus carteras más allá de las inversiones más líquidas y seguras.

Estos rasgos no son los mismos para todos los países, pues hay mucha heterogeneidad en el desarrollo financiero dentro de la región, en la que los países más pequeños y con menores ingresos suelen estar rezagados.

El potencial innovador de las empresas de LAC (de las pequeñas en especial) también podría verse perjudicado por la escasez de capitales privados y opciones de financiamiento mediante capital riesgo. Mondragón (2012) analiza una nueva base de datos que reúne varias fuentes de información sobre el financiamiento mediante capital privado y capital riesgo (CPCR) para comparar el sector del CPCR de LAC con el de otras regiones de ingreso bajo y mediano. Si bien es posible que la base de datos no registre los acuerdos de inversión menores, constituye uno de los

GRÁFICO 3.16 La profundidad de los sistemas financieros en varios grupos de países y países seleccionados, 1995 y 2005



Fuente: Adaptación de los resultados de Didier y Schmukler 2011.
Nota: Véase la nota 2 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

esfuerzos más exhaustivos de medir la intensidad del CPCR en la región.

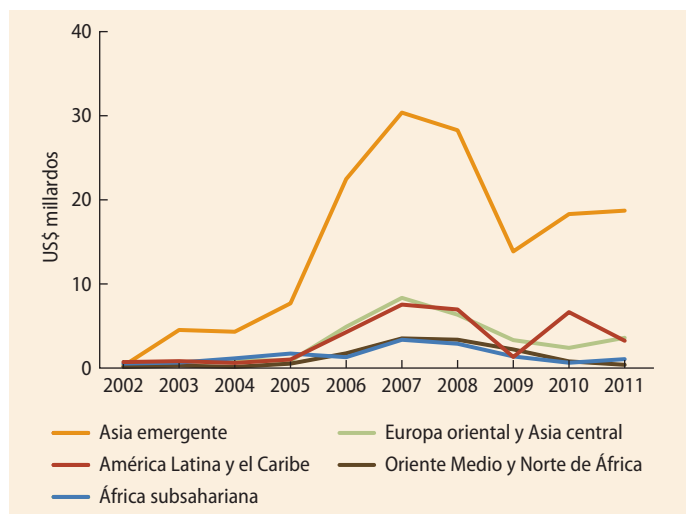
Pese al crecimiento sin precedentes desde mediados de los años 2000, las inversiones de CPCR en LAC siguen siendo relativamente bajas y están por debajo del peso de la región en el PIB mundial y las entradas de capitales (gráfico 3.17). En 2011, las inversiones de CPCR de LAC fueron de US\$3,2 millardos, cifra que se acerca a la de Europa oriental y Asia Central (US\$3,6 millardos), pero está muy por debajo de las inversiones de CPCR de las economías emergentes asiáticas (US\$18,7 millardos). El sector del CPCR es bastante nuevo en los países de ingreso mediano y, no en vano, las inversiones de CPCR eran mínimas antes de 2005 en todas

las economías emergentes. Las inversiones de CPR se incrementaron mucho en Asia, pero siguen teniendo un nivel relativamente modesto en LAC y en Europa oriental y Asia Central.

Además de ser todavía muy joven, el CPR de la región se concentra en los acuerdos de inversión grandes, en los sectores maduros y en unos pocos países (gráfico 3.18). Más del 90 por ciento de la actividad se desarrolla en México o en las economías más grandes de América del Sur, entre las que destaca Brasil, que da cuenta de la mitad de los acuerdos alcanzados en el periodo 2008–11 y de dos tercios de las inversiones. El hecho de que el mayor número de acuerdos se produzca en Brasil indica que el tamaño del mercado y la liquidez podrían ser determinantes importantes de la expansión del sector del CPR, ya que, sin liquidez y sin un flujo constante de acuerdos potenciales, es difícil que el sector se expanda.

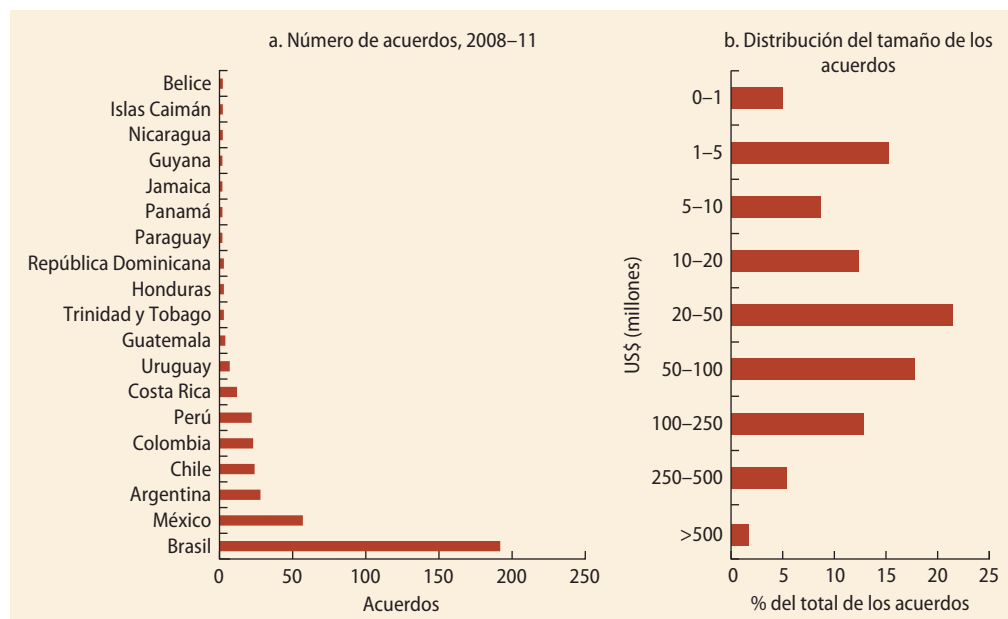
Por lo tanto, no resulta sorprendente que en los países más pequeños se hayan registrado muy pocos acuerdos de CPR. En cambio, sí que sorprenden el tamaño de los acuerdos y

GRÁFICO 3.17 Las inversiones de capital privado y capital riesgo por región, 2002–11



Fuente: Mondragón 2012, resultados basados en datos de la Asociación del Capital Privado de los Mercados Emergentes (EMPEA, por sus siglas en inglés, *Emerging Markets Private Equity Association*).
 Nota: Asia emergente: todos los países; se excluyen los fondos cuya prioridad son las inversiones en Japón, Australia o Nueva Zelanda. Europa oriental y Asia central: países de Europa central y oriental, el Báltico y los Balcanes; países candidatos a la entrada en la Unión Europea; y Turquía. América Latina y el Caribe: América central, América del sur y el Caribe excepto Puerto Rico; Oriente Medio y Norte de África: Afganistán, Algeria, República Árabe de Egipto, países del Consejo de Cooperación del Golfo, República Islámica de Irán, Irak, Libia, Jordania, Líbano, Marruecos, Pakistán, Territorios Palestinos, Sudán, Siria, Túnez y República de Yemen. África subsahariana: todos los países; se excluyen los fondos cuya prioridad son las inversiones en Algeria, Egipto, Libia, Marruecos, Sudán o Túnez.

GRÁFICO 3.18 Número y tamaño de los acuerdos de capital privado y capital riesgo en América Latina y el Caribe, por país, 2008–11



Fuente: Mondragón 2012.
 Nota: La información sobre el tamaño de la inversión no está disponible para todos los acuerdos.

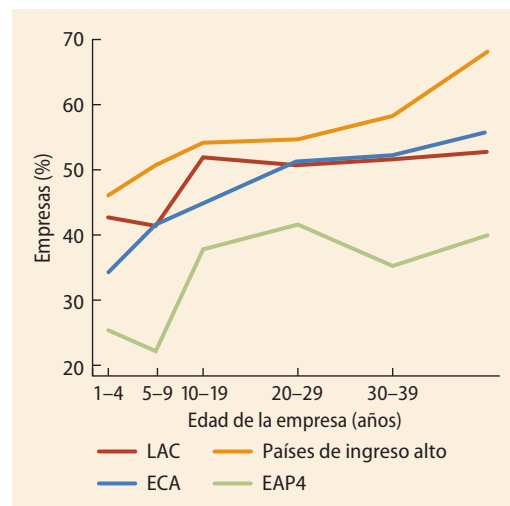
el tipo de empresas en las que se focaliza el sector del CPR: solo hay un 20 por ciento de los acuerdos que se sitúan por debajo de US\$5 millones (véase el gráfico 3.18) y el importe del acuerdo promedio son US\$30 millones. Además, las empresas que se benefician del financiamiento mediante CPR no parecen ser jóvenes o empresas recién creadas e innovadoras, pues la empresa promedio tiene 18 años. Una vez tenidas en cuenta otras características empresariales, cada año adicional supone US\$0,9 millones más de inversiones de CPR. Asimismo, las inversiones están muy sesgadas hacia el sector de la energía y los recursos naturales, que dan cuenta de aproximadamente un tercio de las inversiones totales.

En conjunto, el financiamiento para las empresas nuevas sigue siendo un reto en la región, donde el capital riesgo representa menos de un 10 por ciento de las inversiones totales de CPR. Además, el capital riesgo no suele financiar a las empresas jóvenes e innovadoras.

Por todo ello, es posible que la escasez de oportunidades de financiamiento para las empresas jóvenes e innovadoras esté perjudicando al potencial emprendedor de la región. Sin embargo, el problema no necesariamente tendría que resolverse mediante intervenciones por el lado de la oferta. Es posible que la región esté atrapada en un círculo vicioso en el que la escasez de innovación hace que la demanda para que florezca un sector de CPR saludable sea demasiado baja. Este círculo podría romperse recurriendo a intervenciones gubernamentales por el lado de la oferta, pero sin una mayor cantidad de empresas jóvenes e innovadoras es probable que dichas intervenciones fracasen.

Asimismo, el hecho de que los mercados de capitales de LAC estén subdesarrollados y que el capital riesgo parezca concentrarse en los grandes acuerdos en los sectores tradicionales no implica en sí mismo que la brecha de innovación de la región se deba a la falta de acceso al financiamiento. Las empresas que generan crecimiento y empleo en el largo plazo no son las pequeñas, sino las jóvenes (véase el capítulo 2). Por lo tanto, vale la pena explorar el vínculo entre la edad empresarial y el acceso al financiamiento.

GRÁFICO 3.19 El acceso al crédito, por país y edad de la empresa



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en las Encuestas de Empresas 2006-10.

Nota: La última encuesta disponible para cada país. Todos los países tienen el mismo peso en el promedio regional. Cuando el tamaño superó los 10.000 se substituyó por un valor omitido. Los datos no tienen en cuenta el año inicial de las empresas de más de 39 años. Ingreso alto: Croacia, República Checa, Hungría, Polonia, República Eslovaca, Eslovenia y España. Véase la nota 2 para un listado completo de los países incluidos en cada grupo.

El gráfico 3.19 muestra el porcentaje de empresas de las Encuestas de Empresas por regiones y grupos de edad que declaran tener acceso al crédito. No parece que en LAC haya una brecha relevante, por lo que es difícil concluir que la falta de financiamiento es la explicación principal para la brecha de innovación de la región. Todavía queda mucho por hacer para que los mercados de capitales de la región se conviertan en motores del crecimiento sin que ello perjudique a la estabilidad recientemente lograda. Sin embargo, no es probable que la falta de financiamiento sea el determinante principal de la brecha en innovación, cuestión que se retoma en el capítulo 6.

El talento emprendedor: ¿un importante eslabón perdido?

La habilidad o el talento emprendedor consiste en los rasgos personales, la experiencia y el capital humano que favorecen la experimentación, la toma de riesgos y, en última instancia, el crecimiento de las empresas

establecidas. En este apartado, consideramos que los emprendedores son todos aquellos individuos cuya posición estratégica en una empresa les permite tomar decisiones importantes, lo que incluye a los gerentes, los directores ejecutivos, los fundadores y los ingenieros.

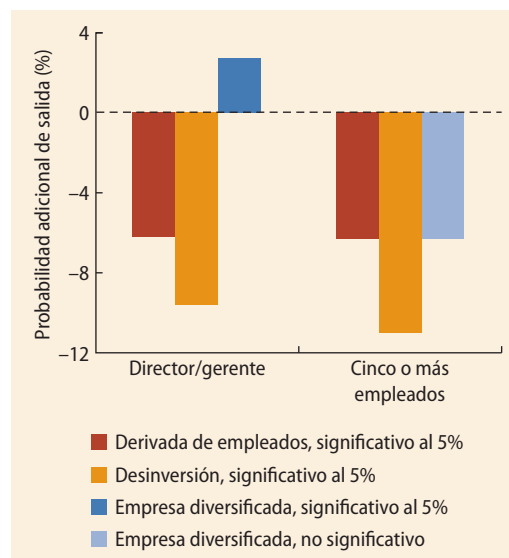
Hay algunos rasgos personales que se han relacionado con el éxito empresarial. Por ejemplo, la educación aumenta la probabilidad de supervivencia de las empresas nuevas y el desempeño económico posterior (Bates 1990; Gimeno y otros 1997; Acs, Armington y Zhang 2007), especialmente para las empresas de alta tecnología recién creadas, en las que el capital humano del fundador es un determinante fundamental del crecimiento (Colombo y Grilli 2010; Arvanitis y Stucki 2012).

La formación en campos técnicos o científicos y la experiencia laboral en los ámbitos técnicos y comerciales dentro del mismo sector también son importantes para el éxito, especialmente para las empresas recién creadas que se sustentan en tecnologías nuevas (Almus y Nelinger 1999; Colombo y Grillo 2005; Balconi y Fontana 2011; Ganotakis 2012). También es posible que los emprendedores bien dotados en varios ámbitos, los “buenos para todo”, tengan mayores probabilidades de éxito, puesto que los emprendedores tienen que gestionar tareas y personas diversas y estar familiarizados con una gran variedad de habilidades gestoras (Lazear 2004, 2005). Lazear (2005) y Wagner (2003) recurren a análisis de datos de sección cruzada y concluyen que disponer de una combinación equilibrada de habilidades (esto es, de capital humano general) está asociado con un desempeño posterior a la entrada superior al promedio (véase también Vivarelli 2012).

Estos aspectos del emprendimiento parecen ser relevantes en LAC. Por ejemplo, en Brasil, los empleados llegados de otras empresas establecidas dan cuenta de un tercio de las empresas nuevas del sector formal, cuya probabilidad de sobrevivir es a su vez mayor. Muendler, Rauch y Tocoian (2012) analizan el desempeño posterior a la entrada de las empresas nuevas utilizando una base de datos excepcional de empleados y empleadores que proporciona información exhaustiva

sobre cada empleado en materia de ocupación, características demográficas e ingresos. Mediante el análisis de estos datos, comparan las probabilidades de salida después de cinco años de las empresas nuevas “normales y corrientes” y las derivadas, distinguiendo a su vez entre las derivadas creadas por empleados, las derivadas creadas por las propias empresas debido a objetivos de diversificación y las “desinversiones”, esto es, procesos en los que una empresa nueva absorbe plantas de una ya existente. Asimismo, distinguen entre las empresas derivadas que incorporan a gerentes de alto nivel de la empresa matriz y las que incluyen solo a empleados. Los resultados indican que el perfil de los fundadores afecta al desempeño posterior a la entrada. Así, en casi todos los casos, las empresas derivadas tienen una probabilidad de salida menor (gráfico 3.20) y su probabilidad de supervivencia es un 6 por ciento mayor que la de las empresas corrientes.

GRÁFICO 3.20 La probabilidad de que surja una empresa derivada al cabo de cinco años por tipo de entrante



Fuente: Muendler, Rauch y Tocoian 2012.

Nota: Las barras muestran los coeficientes de una regresión multivariante de la probabilidad de salida. “Director/gerente” significa que el director o gerente de la empresa anterior estuvo implicado en la empresa nueva; “cinco o más empleados” significa que cinco o más empleados de la empresa anterior se unieron a la nueva empresa. La categoría omitida son todas las otras empresas nuevas del sector formal. Las regresiones incluyen efectos fijos de cohorte y de sector.

Estos resultados subrayan la importancia de conocer el contexto del país y del sector para el éxito de las empresas nuevas, pero no nos dicen nada acerca de las habilidades específicas que hay que tener. Es posible que las lecciones aprendidas de los países de ingreso alto (en su mayoría basadas en análisis de sectores de alta tecnología) sean poco relevantes para casi todos los países de LAC, donde las empresas no necesariamente trabajan en la frontera tecnológica.

Los estudios nuevos para LAC indican que los individuos con buenas destrezas técnicas y gestoras pueden mejorar el potencial innovador de una empresa y, en última instancia, la productividad. Maloney y Valencia-Caicedo (2012) utilizaron registros de licenciados, membresías de asociaciones profesionales y datos censales históricos para construir una base de datos nueva sobre el número de ingenieros a finales del siglo XIX para el ámbito subnacional en un panel de cinco países (Estados Unidos, Argentina, Chile, México y República Bolivariana de Venezuela). Del análisis de estos datos se extraen dos resultados destacables. En primer lugar, Argentina, Chile y México tenían una menor densidad de ingenieros a finales del siglo XIX que España y Portugal, pese a tener un ingreso per cápita más alto (gráfico 3.21). Esta brecha en el número de ingenieros per cápita

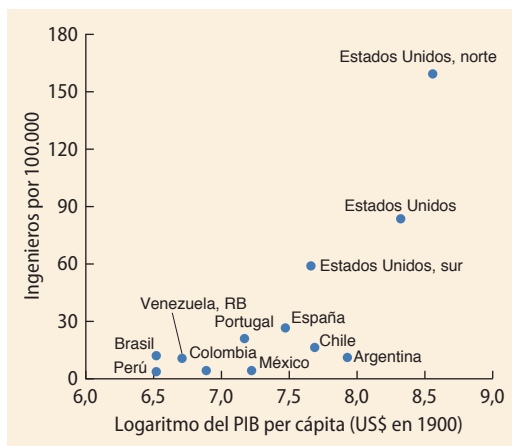
parece haberse mantenido a lo largo de la historia. En segundo lugar, tanto en el ámbito nacional como en el subnacional, existe una asociación significativa entre la densidad de ingenieros en el siglo XIX y el ingreso per cápita en el siglo XX. Así pues, puede que la escasez de personas con buena formación técnica haya perjudicado al potencial innovador de las empresas de LAC y a sus perspectivas de crecimiento de largo plazo.

¿Por qué son importantes los ingenieros? La concepción romántica según la cual los ingenieros realizan investigaciones de tecnología vanguardista y llevan más allá la frontera tecnológica es solo una parte de la historia, especialmente en los países de ingreso mediano. La mayoría de los ingenieros tienen un papel menos glamuroso, si bien no menos importante, en la mejora continua de los productos y los procesos y en la adaptación de los productos y las tecnologías extranjeras a las circunstancias locales. Un ingeniero no necesita un título de Harvard o de MIT para realizar estas funciones, un plan de estudios sólido que combine habilidades prácticas y una buena capacidad de razonamiento analítico —además de enseñar las necesidades del sector— puede bastar. El capítulo 6 presenta evidencia adicional sobre la asociación entre la brecha innovadora de la región y la baja densidad de ingenieros.

Sin embargo, la tecnología solo es una parte de la historia. También es importante cómo se gestiona a las personas y las tecnologías, pues un producto potencialmente extraordinario podría no llegar a ver la luz jamás si los esfuerzos de los ingenieros no se coordinan debidamente. Además, como se ha expuesto anteriormente, las prácticas de gestión de las empresas más grandes de la región no parecen estar a la altura ideal.

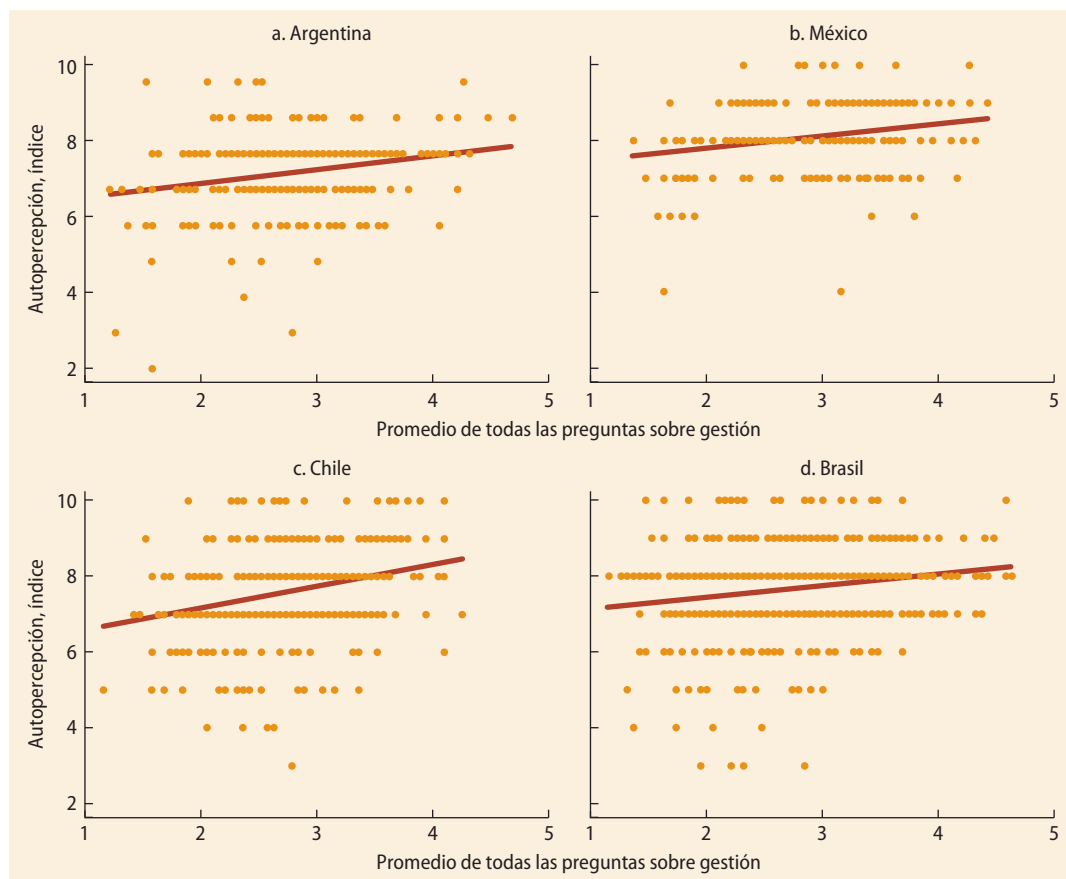
Otro resultado interesante es que hay pocos gerentes que sean conscientes de cómo están dirigiendo su empresa. Maloney y Sarrias (2012) presentan evidencia basada en encuestas sobre las opiniones de los propios gerentes acerca de cuán bien creen estar dirigiendo la compañía (gráfico 3.22). La correlación entre cuán buenos son los gerentes (que se mide a través de índices de calidad de la gestión) y cuán buenos creen ser es

GRÁFICO 3.21 La densidad de ingenieros y el PIB de varios países seleccionados, 1900



Fuente: Maloney y Valencia-Caicedo 2012.

Nota: PIB = producto interior bruto.

GRÁFICO 3.22 La calidad de la gestión observada y percibida en Argentina, México, Chile y Brasil

Fuente: Maloney y Sarrias 2012.

muy baja (en torno a 0,2). Esta correlación baja también se da en otros países, incluso en los de ingreso alto, pero dado el desempeño promedio menor de las empresas de LAC, este resultado indica que las intervenciones destinadas a aumentar el conocimiento de la importancia de las buenas prácticas de gestión, así como los esfuerzos encaminados a mejorar directamente el desempeño de los gerentes, podrían resultar eficaces.

Las aglomeraciones y los efectos derrame: ¿pueden los responsables de las políticas influir sobre ellos?

Los efectos de escala son el santo grial de las políticas de emprendimiento: una vez se alcanza una masa crítica de emprendedores, el balón podría seguir rodando prácticamente

solo. Los efectos de escala pueden estar determinados tanto por factores tecnológicos (como los rendimientos crecientes a escala de la producción) como por factores más allá de la tecnología que, en principio, las acciones de las políticas pueden influenciar. Estos factores incluyen las externalidades positivas generadas por las aglomeraciones geográficas de sectores similares.

La idea de diseñar políticas que promuevan las aglomeraciones es tentadora y la evidencia que apoya la existencia de externalidades es sólida. Las ventajas naturales explican solo un 20 por ciento de la concentración geográfica y, aunque puede que este porcentaje aumente ligeramente si se corrigen las estimaciones para tener en cuenta el efecto de las características geográficas omitidas, los efectos de aglomeración no existirían si no

hubiera derrames intraindustriales localizados (Ellison y Glaeser 1999).

Por ejemplo, en Estados Unidos, la presencia de establecimientos pequeños, es un predictor fuerte del crecimiento del empleo, tanto en ciudades diferentes como en sectores distintos dentro de una misma ciudad. Por lo tanto, puede que la presencia de emprendedores atraiga a más emprendedores al reducir los costes de entrada mediante el incremento de los proveedores y el capital riesgo y el desarrollo de una cultura emprendedora (Chinitz 1961; Glaeser y Kerr 2009; Glaeser, Kerr y Ponzetto 2010). Greenstone, Hornbeck y Moretti (2010) también muestran que, cinco años después de abrir una fábrica grande, la productividad total de los factores de las fábricas ya establecidas es un 12 por ciento mayor que en países sin aperturas de grandes fábricas. Además, este derrame de la productividad es mayor para las fábricas que comparten recursos tecnológicos y mano de obra con la fábrica nueva.

Los derrames de capital humano también pueden ser relevantes. Moretti (2004) muestra que la productividad de las fábricas crece más cuando están situadas en ciudades cuyo porcentaje de titulados universitarios aumentó mucho que cuando (pese a ser fábricas similares) están situadas en ciudades cuyo incremento en el porcentaje de titulados universitarios fue pequeño. La “proximidad tecnológica” también parece ser importante para el capital humano: dentro de una misma ciudad, los derrames entre sectores económicamente próximos son mayores que los derrames entre sectores económicamente distantes.

Los multiplicadores locales también juegan un papel en la promoción de las aglomeraciones. Moretti y Thulin (2012), por ejemplo, distinguen entre los trabajos de los sectores comercializable y no comercializable en el ámbito local y muestran que, cada vez que la economía local genera un nuevo puesto de trabajo al atraer un negocio nuevo al sector comercializable, se crea un número adicional significativo de puestos de trabajo en el sector no comercializable. Además, el tipo de puesto de trabajo creado importa: el

multiplicador local varía entre un tercio y tres y es especialmente grande para los sectores de alta tecnología y para otros empleos que requieren niveles elevados de capital humano.

Dado el gran impacto de las externalidades, resulta tentador para los responsables de las políticas invertir grandes sumas para atraer empresas y promover así las aglomeraciones. De hecho, cuando la competencia atrae inversiones, la provisión de incentivos financieros (razonables) para que el equilibrio se incline a favor de la región puede ser una buena manera de gastar el dinero (Moretti 2010). Sin embargo, hay poca evidencia de que sea posible generar aglomeraciones auto-suficientes de manera artificial. No es fácil dar con parques industriales exitosos que hayan sido promovidos por el gobierno y hay poca evidencia de que los grandes incentivos fiscales cuyo objetivo es atraer empresas e inversiones extranjeras tengan buenos resultados de manera sistemática.

Las historias de éxito a menudo surgen de una combinación de ventajas naturales (incluidas las ventajas asociadas a “ser el primero en mover ficha”), suerte y buenas políticas que estimulan a unos incentivos ya favorables a las circunstancias locales. Silicon Valley, el modelo a seguir en materia de ecosistemas emprendedores, nunca fue “fundado”, sino que fue evolucionando a partir de unas circunstancias únicas: el interés de la Universidad de Stanford por conectar con la industria, la fortaleza del sector aeroespacial, la presencia de unas cuantas empresas que estaban logrando progresos fundamentales en el sector de los semiconductores, una política migratoria abierta con respecto a los estudiantes de doctorado y la simple y llana suerte, entre otros factores. No está claro si, de producirse estas circunstancias a día de hoy, se obtendría un éxito igual.

En conjunto, no hay suficiente evidencia para afirmar con certeza lo que funciona y lo que no, pero empiezan a estar claras algunas de las cosas que se deben y que no se deben hacer (recuadro 3.3) y hay un hecho que se confirma una y otra vez: es muy difícil que todo salga bien.

RECUADRO 3.3 Lo que se debe y no se debe hacer en los ecosistemas emprendedores

En un artículo reciente del año 2010 en la revista Harvard Business Review, Daniel Isenberg, profesor de una escuela de negocios, ha resumido sus años de experiencia en el análisis de las circunstancias en las que los emprendedores prosperan (los “ecosistemas emprendedores”) y ha planteado una lista de cosas que se deben y que no se deben hacer entre las que se incluyen las siguientes:

- *Amoldar el ecosistema a las circunstancias locales.* Las ventajas naturales no explican totalmente la productividad elevada de las aglomeraciones, pero son un buen punto de partida. Cuanto menos naturales sean las condiciones, más difícil será promover una aglomeración autosuficiente.
- *Involucrar al sector privado desde el principio.* Las motivaciones basadas en la rentabilidad pueden hacer que las empresas se pierdan los efectos beneficiosos de los derrames, pero proporcionan la mejor perspectiva para juzgar si un proyecto funcionará.
- *Abordar sin ambages los cambios culturales.* Dado que en ocasiones la cultura es

intangente, la importancia de los factores culturales en la promoción del emprendimiento se ha estudiado poco, pero cada vez es más evidente que la cultura importa mucho.

- *Experimentar holísticamente pero evitar la ingeniería excesiva.* Para que los ecosistemas progresen, hay varios elementos que deben funcionar bien juntos, por lo que es necesario experimentar de manera holística en varios frentes. Sin embargo, la ingeniería excesiva también puede llevar al fracaso. Cuanto mayor es la necesidad de intervenir, menos probable es que los ecosistemas terminen progresando ellos solos.
- *Pensar en una estrategia de salida.* No toda experimentación genera los resultados esperados, pues si lo hiciera no sería experimentación, pero existe el peligro, debido en ocasiones a motivos de economía política, de seguir subvencionando pilotos que no funcionan. Todo experimento debería tener un horizonte temporal bien definido y una estrategia de salida.

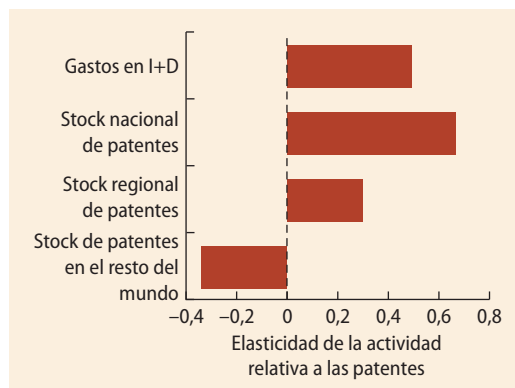
Fuente: Texto adaptado de Isenberg 2010.

La geografía es solo uno de los mecanismos mediante los que los derrames pueden afectar a la productividad y el comportamiento innovador de las empresas. Otro de estos mecanismos es el comercio. Ha habido pocos intentos de comprender en qué medida los derrames internos (frente a los internacionales, que en su mayoría se derivan de las transferencias de conocimiento) afectan a la innovación. La implicaciones para las políticas podrían cambiar radicalmente según cual sea el origen de los derrames. Así, en el caso de que los derrames sean internos, puede haber cabida para las intervenciones gubernamentales encaminadas a resolver el problema del polizón (esto es, el problema de la apropiación): dado que las empresas no internalizan los efectos positivos que su producción de conocimientos tiene sobre otras empresas, es posible que decidan no invertir lo suficiente en la producción de

conocimientos. En cambio, si los derrames de conocimientos se generan en el ámbito internacional —por ejemplo, a través de transferencias tecnológicas derivadas del comercio—, las políticas de *laissez faire* y la liberalización comercial podrían ser adecuadas, sobre todo en las economías pequeñas y abiertas que no afectan a los precios en los mercados internacionales.

Bravo-Ortega, Cusolito y Lederman (2013) tratan de identificar los orígenes de los derrames, para lo cual recurren a una base de datos de panel para varios países sobre la inversión en I+D y las patentes concedidas por la USPTO y analizan en qué medida la actividad interna en materia de patentes está influida por las inversiones internas en I+D, el *stock* de patentes de otros países pertenecientes a la misma región y el *stock* de patentes del resto del mundo. Los resultados indican que hay cabida para

GRÁFICO 3.23 Los derrames nacionales e internacionales de la actividad relativa a las patentes



Fuente: Bravo-Ortega, Cusolito y Lederman 2013.
Nota: I+D = investigación y desarrollo.

algunas intervenciones gubernamentales (gráfico 3.23). Una vez tenido en cuenta el efecto del gasto en I+D, el *stock* interno de patentes concedidas por la USPTO afecta al número (esto es, al flujo) de patentes de un país, lo que concuerda con la presencia de derrames internos del conocimiento. No obstante, la elasticidad es inferior a uno, lo que indica que las intervenciones que dan un “gran empujón” para generar un círculo virtuoso autosuficiente de innovación pueden ser difíciles de llevar a cabo con éxito.

En el ámbito internacional, el *stock* de patentes de los países pertenecientes a una misma región parece afectar positivamente a la actividad interna en materia de patentes, lo que apunta a la presencia de derrames positivos del conocimiento en el ámbito regional. En cambio, el *stock* de patentes del resto del mundo afecta negativamente a la actividad interna en materia de patentes. Este coeficiente negativo podría interpretarse de dos maneras. Por una parte, podría ser simplemente una consecuencia de las “carreras de patentes” entre los países de ingreso alto y bajo, en las que los países de ingreso bajo no ven la necesidad de innovar porque están menos comprometidos a escala global o porque los rendimientos de las patentes son menores en los sectores en los que los países de ingreso

alto también se comportan de manera activa. Por otra parte, el coeficiente negativo estimado podría deberse a una auténtica externalidad negativa que se produce porque los países de ingreso bajo no ven la necesidad de innovar, pues están muy lejos de los líderes tecnológicos y prefieren importar tecnologías.

Las interpretaciones ambiguas sobre el papel de los movimientos internacionales de bienes, servicios y capitales en la innovación interna subraya la necesidad de comprender los roles que el comercio y la actividad de las multinacionales juegan en la promoción de la innovación y el emprendimiento. Los capítulos siguientes examinan el desempeño de algunos de los mejores emprendedores de LAC y de las empresas que entran y sobreviven en los mercados de exportación, en los que hay mucha competencia, y salen a la búsqueda de mercados extranjeros, para lo cual invierten en otros países. Estas empresas están dirigidas por los emprendedores de gama más alta de la región, pero ¿cuán innovadoras son? Los capítulos 4 y 5 se ocupan de estas cuestiones.

Notas

1. Algunos analistas opinan que podría ser óptimo no garantizar el cumplimiento de regulaciones mal concebidas que pueden perjudicar excesivamente a las empresas o los individuos, pero el escaso cumplimiento supone una segunda mejor solución que a menudo provoca más problemas de los que resuelve.
2. A lo largo de este capítulo utilizamos los siguientes grupos de economías (a no ser que se indique lo contrario): *LAC5* incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. *LAC Otros* incluye Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela. *Caribe* incluye Antigua y Barbuda, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, S. Cristóbal y Nieves, Sta. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. *ECA* (Europa oriental y Asia central) incluye Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Georgia, Kazajistán, Letonia, Lituania,

- Macedonia ARY, Moldavia, Rumanía, Federación Rusa, Serbia, Turquía, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán. *EAP4* incluye Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. *Economías de ingreso alto* incluye Australia, Canadá, Hong Kong RAE, China, Israel, Japón, República de Corea, Kuwait, Nueva Zelanda, Omán, Arabia Saudita, Singapur, Suiza, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y todos los países de la Unión Europea no incluidos en ECA. El grupo de economía de cada grupo que se utiliza en los gráficos del capítulo varía según la disponibilidad de los datos.
3. El *Manual de Frascati* de la OCDE (OECD 2002) de estadísticas sobre I+D, que se usa en todo el mundo, excluye las inversiones en análisis del suelo y las exploraciones mineras de las actividades de I+D. En consecuencia, la frecuencia registrada de las inversiones en agricultura y minería suele ser inferior a la real.
 4. Es probable que las corporaciones multinacionales den cuenta de un porcentaje mayor de la inversión en I+D en China que las empresas nacionales. Un sesgo similar podría afectar a las estadísticas de I+D de algunas economías de LAC, como México. Sin embargo, no es de esperar que, aunque se corrigiese este sesgo de los datos, las economías de LAC pudiesen superar el nivel medido de los esfuerzos de I+D de China. (Los autores de este informe desean darle las gracias a William F. Maloney por señalar este particular).
 5. Los datos de I+D la clasifican como “sector productivo” cuando el financiamiento procede de una empresa que participa en el mercado. Sin embargo, estas empresas pueden ser de propiedad pública, lo que dificulta la distinción entre la I+D pública y la privada. En este informe, al igual que en otros como Pagés-Serra (2010), el término *privada* se refiere a la I+D del sector productivo.
 6. En concreto, se estimó una regresión del logaritmo del número de patentes por millón de personas sobre el logaritmo del PIB (expresado en términos de la paridad del poder adquisitivo), el logaritmo de la población y el logaritmo de las exportaciones de mercancías a Estados Unidos. Los puntos del gráfico 3.4 representan la intensidad de la actividad en materia de patentes en Estados Unidos estimada teniendo en cuenta las características de cada país en estas tres dimensiones.
 7. Los costes oficiales de las exportaciones incluyen los costes de los documentos y las tasas administrativas para el despacho y el control técnico de aduanas, así como las tasas de los agentes de aduanas, los gravámenes por manipulación en los terminales y el transporte interior. La medida de costes no incluye las tarifas o impuestos al comercio.
 8. En términos agregados, la productividad aún podría subir ya que, si hay más empresas que innovan, se incrementa la probabilidad de que haya avances tecnológicos importantes (Bento, de próxima aparición).
 9. Las barras mostradas en el gráfico muestran el efecto adicional de la competencia en la innovación, una vez que se controla por medidas de regulación tomadas de los indicadores de Doing Business (gráfico 3.7). Dado que estos indicadores afectan a su vez a la competencia, es posible que el impacto de la competencia en la innovación que se desprende de nuestro ejercicio sea menor que el verdadero impacto.
 10. Este apartado se ha beneficiado mucho de los intercambios de ideas con Paola Benedetti y Aitor Ortiz, del Centro Regional de Competencia para América Latina (CRC), así como de la información suministrada por el CRC.
 11. No se presenta información presupuestaria debido a los retos que plantea la obtención de datos comparables. Algunas agencias forman parte de los ministerios, lo que complica la estimación del presupuesto que se les asigna.

Bibliografía

- Acemoglu, D., P. Aghion y F. Zilibotti. 2006. “Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth.” *Journal of the European Economic Association* 4 (1): 37–74.
- Acharya, V. V. y K. V. Subramanian. 2009. “Bankruptcy Codes and Innovation.” *Review of Financial Studies* 22 (12): 4949–88.
- Acs, Z. J., C. Armington y T. Zhang. 2007. “The Determinants of New-Firm Survival across Regional Economies: The Role of Human Capital Stock and Knowledge Spillover.” *Papers in Regional Science* 86 (3): 367–91.
- Aghion, P., G.-M. Angeletos, A. Banerjee y K. Manova. 2010. “Volatility and Growth: Credit Constraints and the Composition of Investment.” *Journal of Monetary Economics* 57 (3): 246–65.
- Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith y P. Howitt. 2005. “Competition and Innovation: An Inverted U Relationship.” *Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 701–28.

- Aghion, P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt y S. Prantl. 2009. "The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity." *Review of Economics and Statistics* 91 (1): 20–32.
- Aghion, P. y P. Bolton. 1992. "An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting." *Review of Economic Studies* 59 (3): 473–94.
- Aghion, P., C. Harris, P. Howitt y J. Vickers. 2001. "Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation." *Review of Economic Studies* 68 (3): 467–92.
- Akcigit, U. y W. R. Kerr. 2010. "Growth through Heterogeneous Innovations." NBER Working Paper 16443, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Allen, F. y D. Gale. 2000. "Corporate Governance and Competition." En *Corporate Governance: The Theoretical and Empirical Perspectives*, editado por X. Vives, 23–94. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Almus, M. y E. A. Nerlinger. 1999. "Growth of New Technology-Based Firms: Which Factors Matter?" *Small Business Economics* 13 (2): 141–54.
- Armour, J. y D. Cumming. 2008. "Bankruptcy Law and Entrepreneurship." *American Law and Economics Review* 10 (2): 303–50.
- Arvanitis, S. y T. Stucki. 2012. "What Determines the Innovation Capability of Firm Founders?" *Industrial and Corporate Change* 21 (4): 1049–84.
- Ayyagari, M., A. Demirgüç-Kunt y V. Maksimovic. 2011. "Firm Innovation in Emerging Markets: The Role of Finance, Governance, and Competition." *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 46 (6): 1545–80.
- Balconi, M. y R. Fontana. 2011. "Entry and Innovation: An Analysis of the Fabless Semiconductor Business." *Small Business Economics* 37 (1): 87–106.
- Bartelsman, E. J. y M. Doms. 2000. "Understanding Productivity: Lessons from Longitudinal Microdata." *Journal of Economic Literature* 38 (3): 569–94.
- Bassanini, A. y E. Ernst. 2002. "Labour Market Institutions, Product Market Regulation, and Innovation: Cross-Country Evidence." Working Paper 316, OECD Economics Department, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Bates, T. 1990. "Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity." *Review of Economics and Statistics* 72 (4): 551–59.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, L. Laeven y R. Levine. 2008. "Finance, Firm Size, and Growth." *Journal of Money, Credit and Banking* 40 (7): 1379–405.
- Beck, T., R. Levine y N. V. Loayza. 2000. "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes." *Journal of Monetary Economics* 46: 31–77.
- Bekaert, G., C. R. Harvey y C. Lundblad. 2005. "Does Financial Liberalization Spur Growth?" *Journal of Financial Economics* 77 (1): 3–55.
- Bento, P., de próxima aparición. "Competition as a Discovery Procedure: Schumpeter Meets Hayek in a Model of Innovation." *American Economic Journal; Macroeconomics*.
- Bertrand, M. y A. Schoar. 2003. "Managing with Style: The Effect of Managers on Corporate Policy." *Quarterly Journal of Economics* 118 (4): 1169–20.
- Bloom, N. y J. van Reenen. 2007. "Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries." *Quarterly Journal of Economics* 122 (4): 1351–408.
- Blundell, R., R. Griffith y J. van Reenen. 1995. "Dynamic Count Data Models of Technological Innovation." *Economic Journal* 105 (429): 333–44.
- . 1999. "Market Share, Market Value, and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms." *Review of Economic Studies* 66 (3): 529–54.
- Bravo-Ortega, C., A. P. Cusolito y D. Lederman. 2013. "Faraway or Nearby? Domestic and International Spillovers in Patenting and Product Innovation." Manuscrito inédito.
- CAF (Corporación Andina de Fomento). 2013. "Entrepreneurship in Latin America: From Subsistence to Productive Change." Caracas, Venezuela, RB.
- Centro Regional de Competencia para América Latina (CRC) (base de datos). 2013. <http://www.crcal.org>. Disponible previa solicitud.
- Chandler, A. D., Jr. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Chinitz, B. 1961. "Contrasts in Agglomeration: New York and Pittsburgh." *American Economic Review* 51 (2): 279–89.
- Clark, J. 2005. "Competition Advocacy: Challenges for Developing Countries." *OECD Journal: Competition Law and Policy* 6 (4): 69–80.
- Colombo, M. G. y L. Grilli. 2005. "Founders' Human Capital and the Growth of New Technology-Based Firms: A Competence-Based View." *Research Policy* 34 (6): 795–816.

- . 2010. “On Growth Drivers of High-Tech Start-Ups: Exploring the Role of Founders’ Human Capital and Venture Capital.” *Journal of Business Venturing* 25 (6): 610–26.
- de la Torre, A., A. Ize y S. L. Schmukler. 2012. *Financial Development in Latin America and the Caribbean: The Road Ahead*. Washington, DC: World Bank.
- de Soto, H. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Basic Books.
- Didier, T. y S. L. Schmukler. 2011. *Financial Development in Latin America: Stylized Facts and the Road Ahead*. LAC Finance Development Flagship. Washington, DC: World Bank.
- Djankov, S., C. McLiesh y R. Ramalho. 2006. “Regulation and Growth.” *Economics Letters* 92 (3): 395–401.
- Doing Business (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.doing-business.org>.
- Dutz, M. 2007. *Unleashing India’s Innovation: Towards Sustainable and Inclusive Growth*. Washington, DC: World Bank.
- Ellison, G. y E. L. Glaeser. 1999. “The Geographic Concentration of Industry: Does Natural Advantage Explain Agglomeration?” *American Economic Review* 89 (2): 311–16.
- Enterprise Surveys (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.enterprisesurveys.org/>.
- Foster, L., J. C. Haltiwanger y C. J. Krizan. 2001. “Aggregate Productivity Growth; Lessons from Microeconomic Evidence.” En *New Developments in Productivity Analysis*, editado por C. R. Hulten, E. R. Dean y M. J. Harper, 303–72. Chicago: University of Chicago Press.
- Galdon-Sanchez, J. E. y J. A. Schmitz. 2002. “Competitive Pressure and Labor Productivity: World Iron-Ore Markets in the 1980’s.” *American Economic Review* 92 (2): 9–23.
- Ganotakis, P. 2012. “Founders’ Human Capital and the Performance of UK New Technology Based Firms.” *Small Business Economics* 39 (2): 1–21.
- Jimeno, J., T. B. Folta, A. C. Cooper y C. Y. Woo. 1997. “Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms.” *Administrative Science Quarterly* 42 (4): 750–83.
- Glaeser, E. L. y W. R. Kerr. 2009. “Local Industrial Conditions and Entrepreneurship: How Much of the Spatial Distribution Can We Explain?” *Journal of Economics & Management Strategy* 18 (3): 623–63.
- Glaeser, E. L., W. R. Kerr y G. A.M. Ponzetto. 2010. “Clusters of Entrepreneurship.” *Journal of Urban Economics* 67 (1): 150–68.
- Greenstone, M., R. Hornbeck y E. Moretti. 2010. “Identifying Agglomeration Spillovers: Evidence from Winners and Losers of Large Plant Openings.” *Journal of Political Economy* 118 (3): 536–98.
- Grossman, G. M. y E. Helpman. 1991. “Quality Ladders in the Theory of Growth.” *Review of Economic Studies* 58 (1): 43–61.
- Guiso, L., P. Sapienza y L. Zingales. 2004. “Does Local Financial Development Matter?” *Quarterly Journal of Economics* 119 (3): 929–69.
- Iacovone, L., F. Rauch y L. A. Winters. 2013. “Trade as an Engine of Creative Destruction: Mexican Experience with Chinese Competition.” *Journal of International Economics* 89 (2): 379–92.
- Isenberg, D. J. 2010. “The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution.” *Harvard Business Review* June: 2–11.
- Johnson S., D. Kaufmann y A. Shleifer. 1997. “The Unofficial Economy in Transition.” *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 159–239.
- King, R. G. y R. Levine. 1993. “Finance and Growth: Schumpeter Might be Right.” *Quarterly Journal of Economics* 108 (3): 717–37.
- Lazear, E. P. 2004. “Balanced Skills and Entrepreneurship.” *American Economic Review* 94 (2): 208–11.
- . 2005. “Entrepreneurship.” *Journal of Labor Economics* 23 (4): 649–80.
- Lazonic, W. 1990. *Competitive Advantage on the Shop Floor*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lederman, D. y W. Maloney. 2003. “R&D and Development.” Policy Research Working Paper Series 3024, World Bank, Washington, DC.
- Levine, R. 2005. “Finance and Growth: Theory and Evidence.” In *Handbook of Economic Growth*, vol. 1, edited by P. Aghion and S. Durlauf, 865–934. Amsterdam: Elsevier.
- Loayza N. 1996. “The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America.” *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 45 (1): 129–62.
- Machado, J. y J. Mata. 2005. “Counterfactual Decomposition of Changes in Wage Distributions Using Quantile Regression.” *Journal of Applied Econometrics* 20 (4): 445–65.

- Maloney, W. F. y M. Sarrias. 2012. "What Makes Latin American Managers So Bad?" World Bank, Washington, DC.
- Maloney, W. F. y F. Valencia-Caicedo. 2012. "Part II: Engineers, Innovative Capacity and Development in the Americas." Artículo de apoyo para este informe. World Bank, Washington, DC.
- Manso, G. 2011. "Motivating Innovation." *Journal of Finance* 66: 1823–69.
- Mondragón, C. 2012. "Private Equity and Venture Capital in Latin America." World Bank, Washington, DC.
- Moretti, E. 2004. "Human Capital Externalities in Cities." En *Handbook of Regional and Urban Economics*, editado por J. V. Henderson and J. F. Thisse, 2243–91. Amsterdam: Elsevier.
- . 2010. "Local Multipliers." *American Economic Review* 100 (2): 373–77.
- Moretti, E. y P. Thulin. 2012. "Local Multipliers and Human Capital in the United States and Sweden." Working Paper 914, Research Institute of Industrial Economics, Stockholm.
- Muendler, M., J. E. Rauch y O. Tocoian. 2012. "Employee Spinoffs and Other Entrants: Stylized Facts from Brazil." *International Journal of Industrial Organization* 30 (5): 447–58.
- Murphy, K. M., A. Shleifer y R. W. Vishny. 1991. "The Allocation of Talent: Implications for Growth." *Quarterly Journal of Economics* 106 (2): 503–30.
- Nickell, S. J. 1996. "Competition and Corporate Performance." *Journal of Political Economy* 104 (4): 724–46.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2002. *Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development*. Paris: OECD.
- Ortiz, A. 2013. *Honduras and Nicaragua's Study on Recommendations for Competition Advocacy Policy*. World Bank, Washington, DC.
- Pagés-Serra, C., ed. 2010. *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Pienknagura, S. 2013. "The Extensive and Intensive Margin of Innovation by Incumbent Firms: A Conceptual Framework." Manuscrito inédito.
- Primo, D. M. y W. S. Green. 2011. "Bankruptcy Law and Entrepreneurship." *Entrepreneurship Research Journal* 1 (2): 1–22.
- Rajan, R. G. y L. Zingales. 1998. "Financial Dependence and Growth." *American Economic Review* 88 (3): 559–86.
- Rauch, J. E. 1991. "Modelling the Informal Sector Formally." *Journal of Development Economics* 35 (1): 33–47.
- Romer, P. 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98 (5): S71–S102.
- Segerstrom, P. S. 1991. "Innovation, Imitation, and Economic Growth." *Journal of Political Economy* 99 (4): 807–27.
- Seker, M. 2013. "Innovation Performance in Latin America and Caribbean Region." Artículo de apoyo para este informe.
- Servén, L. 1998. "Macroeconomic Uncertainty and Private Investment in Developing Countries: An Empirical Investigation." World Bank Policy Research Working Paper 2035, Washington, DC.
- UIS (UNESCO [United Nations Education, Scientific and Cultural Organization] Institute for Statistics). Montreal, Quebec, Canada. <http://www.uis.unesco.org/>.
- USPTO (U.S. Patent and Trademark Office). 2012. "Patents by Country, State, and Year: All Patent Types." Washington, DC. http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/cst_all.htm.
- Vivarelli, M. 2012. "Drivers of Entrepreneurship and Post-Entry Performance: Microeconomic Evidence from Advanced and Developing Countries." Policy Research Working Paper 6245, World Bank, Washington, DC.
- Wagner, J. 2003. "Testing Lazear's Jack-of-All-Trades View of Entrepreneurship with German Micro Data." *Applied Economics Letters* 10 (11): 687–89.
- Womack, J. P., D. T. Jones y D. Roos. 1990. *The Machine that Changed the World*. New York: Harper-Collins.
- World Development Indicators (base de datos). World Bank, Washington, DC. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

Exportar es difícil: solo las empresas muy exitosas lo intentan alguna vez y la mayoría de ellas dejan de hacerlo en el plazo de un año. El emprendimiento exportador llevado a cabo por las pocas empresas superestrella que sobreviven da lugar al crecimiento de las exportaciones en el largo plazo. Hay evidencia nueva según la cual el desempeño las empresas de América Latina y el Caribe es peor que el de economías más pobres en lo que respecta a las tasas de entrada en el sector exportador. Sin embargo, las compañías de la región demostraron ser resistentes cuando la demanda extranjera se contrajo en el periodo 2008–09, durante el cual experimentaron con nuevos productos de exportación y trataron de penetrar en mercados nuevos. Estos resultados indican que las presiones competitivas pueden estimular la innovación de los emprendedores de gama alta. Si los costes de entrada en los mercados de exportación reflejan en parte la necesidad de reunir información sobre las características de los mercados extranjeros, las políticas de promoción de las exportaciones que suministran dicha información podrían aumentar la entrada en el sector exportador y mejorar las perspectivas de supervivencia en los mercados globales. La evidencia preliminar indica que las políticas de promoción de las importaciones de la región están teniendo estos efectos, pese a que incluso las superestrellas de LAC entran en el sector exportador a tasas menores que las empresas comparables de otras regiones.

Este capítulo se centra en un tipo de emprendimiento de gama alta: el hecho de entrar y sobrevivir en los mercados globales.¹ Al igual que las maneras de innovar analizadas en el capítulo 3, exportar es costoso. Por lo tanto, las empresas estudian cuidadosamente los costes y los beneficios potenciales de la entrada en mercados nuevos.

El capítulo comienza con una evaluación de la contribución del emprendimiento exportador al crecimiento total de las exportaciones de América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*) en el medio plazo. Así, se compara a los países de LAC con otras

economías en lo que respecta al emprendimiento exportador.

El emprendimiento exportador tiene varias dimensiones. Este capítulo estudia las tasas de entrada y salida de las empresas exportadoras, la probabilidad de supervivencia de las empresas en los mercados de exportación una vez han entrado y el tamaño de sus exportaciones en el momento de la entrada. (El capítulo 6 reconsidera la cuestión de si el nivel de apertura al comercio internacional de LAC está por detrás del de economías similares.)

En parte debido a la ventaja comparativa de LAC en la minería y la agricultura, hace tiempo que los analistas son pesimistas con respecto al crecimiento y el potencial

emprendedor de la región (véase, por ejemplo, la literatura resumida por Lederman y Maloney 2007). Sin embargo, la literatura no se ha pronunciado sobre el papel del emprendimiento como motor del crecimiento de las exportaciones en los países en desarrollo con estructuras comerciales diversas. Así pues, este capítulo compara sectores amplios de la economía en términos de su potencial para el emprendimiento exportador y analiza el papel de las ventajas comparativas como determinantes del emprendimiento exportador.

El capítulo presenta los resultados de varios ejercicios comparativos complementarios. El primer grupo de ejercicios es de tipo descriptivo, pues muestran las estadísticas básicas para los grupos de países de LAC y para otras regiones clasificadas en función de sus rasgos estructurales. El análisis no identifica qué fracción de cada indicador del emprendimiento exportador está estrictamente vinculada con los rasgos de los países o las características de los sectores.

El segundo grupo de ejercicios resalta las comparaciones internacionales “condicionales”. Esta estrategia se basa en el análisis econométrico para descomponer las fuentes de las diferencias internacionales observadas en los indicadores del emprendimiento exportador en efectos de país, efectos de industria y efectos de periodo.

La evidencia presentada indica que el emprendimiento exportador de la mayoría de los países de LAC ha contribuido sustancialmente al crecimiento de las exportaciones nacionales incluso a lo largo de periodos breves. El panorama que se deriva del análisis refleja un sector exportador aparentemente dinámico que se caracteriza por el vigor de las entradas y las salidas y las tasas de supervivencia relativamente saludables. Desafortunadamente, las tasas de supervivencia y de entrada en el sector exportador de la región parecen estar por debajo de las de países más pobres una vez que se ha tenido en cuenta el efecto de las características de los sectores y del PIB per cápita.

No obstante, hay buenas noticias en el ámbito de las políticas, pues parece que las

políticas de promoción de las exportaciones que se centran en resolver los fallos de mercado relativos a la información estimulan la incorporación de nuevas empresas de LAC a las actividades exportadoras y mejoran sus perspectivas de supervivencia en los mercados de exportación.

La exportación como un acto de emprendimiento transformador

Exportar es difícil, por lo que es muy infrecuente que las empresas privadas lo hagan. Solo las mejores empresas —esto es, las más grandes y las más productivas, las empresas “superestrella”— entran y prosperan en los mercados de exportación.² En su influyente revisión de la literatura sobre las empresas que participan en el comercio internacional, Bernard y otros (2007) documentan que, en el año 2000, solo un 4 por ciento de los 5,5 millones de empresas que desarrollan su actividad en Estados Unidos eran exportadoras. Asimismo, dentro del grupo de las empresas manufactureras y agrícolas, solo el 15 por ciento eran exportadoras. Por su parte, Eaton, Kortum y Kramarz (2011) muestran que solo en torno al 15 por ciento de las empresas francesas manufactureras con más de 20 empleados eran exportadoras en 1986.

Pese a que los datos censales de empresas escasean en los países en desarrollo, parece razonable especular que las empresas exportadoras también escasean, tanto en LAC como en otros lugares. Según Lederman (2010), en torno al 36 por ciento de las más de 25.000 empresas manufactureras encuestadas entre 2000 y 2006 en una muestra de países en desarrollo declararon ser exportadoras (estos datos proceden de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, que no son un censo y probablemente presentan un sesgo positivo en el número de empresas exportadoras).³ Lederman (2013) muestra que la intensidad exportadora promedio (esto es, el ratio entre las exportaciones y las ventas totales) oscila entre menos del 1 por ciento (en la Encuesta de Empresas de 2006 de Burundi) y el 29 por ciento (en la Encuesta de Empresas de 2007 de Bangladés). Las muestras de

empresas de los países de LAC tuvieron una intensidad exportadora promedio que osciló entre menos del 1 por ciento (en la encuesta de la República Bolivariana de Venezuela de 2010) y una cifra ligeramente inferior al 15 por ciento (en la encuesta de Perú de 2010). Además, en la muestra total de Lederman, de más de 55.000 empresas, la correlación entre la intensidad exportadora y el tamaño (medido según el número de empleados) es elevada: la intensidad exportadora promedio para las empresas de los países en desarrollo con menos de 15 empleados se situó en torno al 13 por ciento, mientras que, en las empresas con más de 1.000 empleados, el promedio del porcentaje de las exportaciones con respecto a las ventas totales se situó alrededor del 40 por ciento. En resumen, la gran mayoría de las empresas del sector privado no exportan, en parte porque la intensidad exportadora tiende a aumentar con el tamaño de las empresas y las empresas de las economías en desarrollo suelen ser pequeñas.

La literatura analiza la decisión de exportar como una función tanto de los costes variables como de los costes fijos. Los costes variables, cuya magnitud es de suponer que depende de las cantidades exportadas, están asociados con el transporte y las barreras al comercio (como los impuestos sobre las exportaciones o las importaciones). Los costes fijos (que no varían con las cantidades exportadas) incluyen las inversiones necesarias para vincularse con socios y clientes extranjeros, aprender sobre los estándares del producto (tanto los derivados de las políticas regulatorias como de las preferencias de los consumidores) y los mercados de productos y realizar estudios sobre la viabilidad de los mercados, así como otros aspectos pertinentes y específicos para cada mercado extranjero.

Los costes fijos pueden ser grandes. Así, Das, Roberts y Tybout (2007) usan datos de plantas colombianas y estiman que los costes fijos de exportar fueron mayores de US\$400.000 en 1986 (las empresas más grandes en general tuvieron costes fijos un 10 por ciento menores que las más pequeñas). Cuando los emprendedores deciden exportar

sus productos o servicios al extranjero, están apostando a que los ingresos de las exportaciones serán lo suficientemente grandes para sufragar tanto los costes fijos como los costes variables de exportar. Los beneficios esperados de exportar tienen que superar a los beneficios obtenidos cuando se vende en el mercado interno.

En consecuencia, las empresas privadas que deciden exportar están realizando una apuesta emprendedora. Se trata de emprendedores excepcionales que incurren en costes iniciales con la expectativa de que las ventas en el extranjero serán más rentables que las del mercado interno. La creencia de que solo las empresas más productivas logran cubrir los costes de exportar y crecer en los mercados extranjeros está muy extendida. Como analizamos más adelante, la mayoría de los gobiernos recurren a agencias y políticas de promoción de las exportaciones que se centran en suministrar información sobre los mercados extranjeros a los emprendedores internos con el objetivo de incrementar las exportaciones nacionales o diversificar la gama de productos exportados.

Reformulando la pregunta sobre el emprendedor ficticio descrito en el capítulo 1: ¿por qué debería importarles a los responsables de las políticas si Javier, un emprendedor vinícola latinoamericano con un nivel educativo alto, logra exportar vino de calidad a Estados Unidos? La cuestión relevante para los responsables de las políticas no es quién exporta, sino el tamaño de la población de las empresas globalizadas.

Hay una parte amplia de la literatura según la cual las economías más globalizadas (identificadas según el ratio del comercio internacional sobre el producto interior bruto [PIB] o en función de otros indicadores relativos a las políticas comerciales) crecen más rápido que las menos globalizadas (véanse Sachs y Warner 1995; Frankel y Romer 1999; Alcalá y Ciccone 2004; Wacziarg y Welch 2008; Feyrer 2009; Arkolakis, Costinot y Rodríguez-Clare 2012; y Brückner y Lederman 2012, entre otros). También hay escépticos con esta postura (como Rodríguez y Rodrik 2001), ya que la apertura al

comercio internacional no necesariamente genera crecimiento económico. Por ejemplo, Baldwin y Robert-Nicoud (2008) sostienen que el impacto de la integración internacional depende de la magnitud relativa de dos efectos opuestos. Por una parte, puede que la competencia internacional elimine a las empresas poco productivas que tienen que competir con las importaciones en el mercado interno. A pesar de que este efecto no recurrente aumenta la productividad agregada de la economía (al eliminar a las empresas poco productivas) e incrementa el bienestar de los consumidores (al reducirse el precio de los bienes en el mercado interno), la tasa de crecimiento en el largo plazo puede disminuir si las empresas nacionales perciben que se reduce su probabilidad de salir “ganando” al introducir variedades nuevas de bienes. Estas empresas podrían reducir sus inversiones en capital, tanto fijo como de conocimiento (para la innovación). Este análisis es similar al del capítulo 3 sobre los impactos de la competencia sobre la innovación: si la inversión de la típica empresa nacional se reduce, es de esperar que el crecimiento agregado de la economía también disminuya. Sin embargo, la liberalización comercial (o cualquier reducción de los costes fijos o variables del comercio) puede reducir el coste marginal de las inversiones en investigación y desarrollo (I+D) o “capital de conocimiento” al disminuir el precio del mismo. Conforme el capital se abarata, la inversión del sector privado aumenta, lo que a su vez estimula la tasa de crecimiento del ingreso agregado de la economía.

Análogamente, la integración internacional puede afectar a los incentivos del sector privado y los hogares a invertir en capital humano. Por ejemplo, hay otra rama de la literatura de comercio internacional que vincula las exportaciones con los rendimientos de las habilidades o la educación. Estos estudios muestran que, en los escenarios más plausibles para los países en desarrollo, los incrementos en las exportaciones están asociados con aumentos en la demanda relativa de trabajadores cualificados o con un nivel educativo elevado, lo que a su vez hace que

suban los rendimientos de la educación y que potencialmente se estimule la inversión en capital humano (véanse por ejemplo Brambilla y otros 2012; Lederman y Maloney 2012; y Brambilla, Lederman y Porto 2012, así como los estudios allí citados).

En pocas palabras, la integración internacional puede mejorar las perspectivas de crecimiento en el largo plazo al incrementar la tasa de acumulación de varios tipos de capital (incluido el capital humano) y estimular la mejora tecnológica. No obstante, estos efectos no están garantizados, sino que dependen de las capacidades de las empresas nacionales para innovar e introducir variedades nuevas. De hecho, puede decirse que, para que la integración internacional sea una fuente de crecimiento inclusivo, las empresas nacionales deben tener la capacidad de adaptarse a la competencia trasladando sus variedades de productos y servicios a los sectores con mayores precios relativos internos (Lederman 2013). Como se analizó en el capítulo 3, estas innovaciones requieren que se realicen inversiones antes de poder recoger (potencialmente) los beneficios futuros e inciertos.

En un contexto de regímenes de políticas abiertas al comercio, las intervenciones públicas inteligentes pueden reducir los costes fijos y variables de exportar, lo que beneficia a todos los emprendedores, mediante la difusión de información sobre las idiosincrasias de los mercados extranjeros. Por lo tanto, los responsables de las políticas deberían interesarse por el éxito de Javier en los mercados extranjeros, ya que su iniciativa puede servir para que otras empresas adquieran conocimientos sobre la naturaleza y la magnitud de los costes fijos y variables de exportar a Estados Unidos a un coste menor que si Javier no les hubiera mostrado el camino.

La contribución del emprendimiento exportador en el medio plazo

Desde el punto de vista de las políticas, las agencias de promoción de las exportaciones (APE) normalmente se encargan de que aumenten las exportaciones. Los datos de

una encuesta global de APE realizada por el Banco Mundial en 2010 indican que, en todas las regiones del mundo, la promoción de las exportaciones prevalece sobre otros objetivos de las políticas (gráfico 4.1). De hecho, el 60 por ciento de las 94 agencias que respondieron a la encuesta declararon que su prioridad máxima era estimular el crecimiento de las exportaciones, mientras que un 20 por ciento declararon que su prioridad máxima era la promoción de las exportaciones no tradicionales, y el 20 por ciento restante afirmaron que su objetivo primordial era la promoción de algunos sectores específicos.

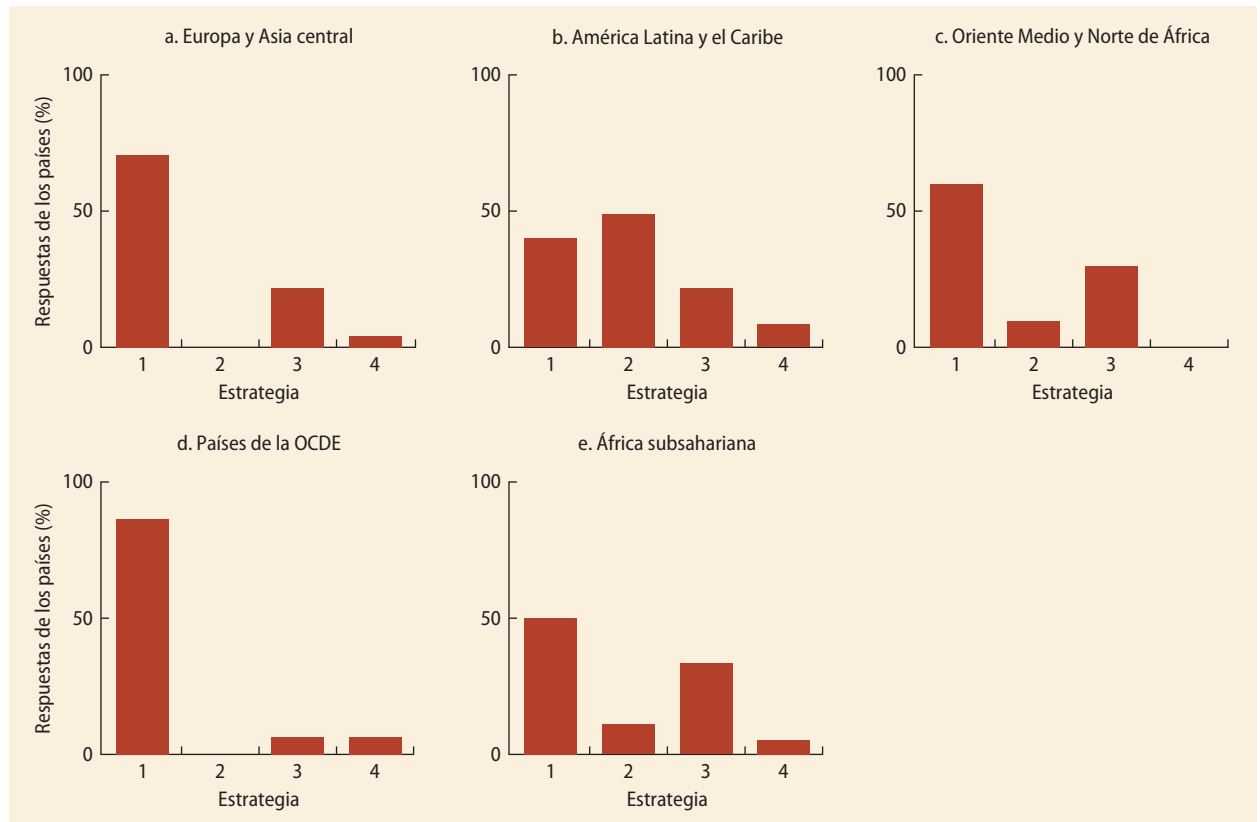
Las agencias de LAC son distintas de las de otras regiones, pues su objetivo principal es la promoción de las exportaciones no tradicionales, mientras que el crecimiento

general de las exportaciones es su segunda prioridad. Sin embargo, ambos objetivos son parte integral del emprendimiento exportador, tal y como se aclarará a lo largo de este capítulo.

Los responsables de las políticas de todo el mundo suelen concentrarse en el crecimiento de las exportaciones como objetivo primordial, por lo que la evaluación de la contribución del emprendimiento al crecimiento de las exportaciones nacionales es importante tanto desde el punto de vista de las políticas como desde una perspectiva analítica.

La cuestión principal es la contribución de los emprendedores exportadores al crecimiento de las exportaciones en el largo plazo, no su contribución en un año determinado. Año a año, es de esperar que la contribución

GRÁFICO 4.1 Los objetivos estratégicos de las empresas promotoras de las exportaciones, por región



Fuente: Lederman, Olarreaga y Zavala 2013.

Nota: 1 = promoción de las exportaciones totales; 2 = solo promoción de las exportaciones no tradicionales; 3 = promoción de sectores específicos; 4 = promoción de las agrupaciones industriales y otros objetivos. La encuesta incluyó a 96 países, pero solo 94 contestaron a este grupo de preguntas. OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

de los nuevos exportadores sea baja por dos motivos. En primer lugar, se espera que el número de exportadores nuevos sea pequeño en comparación con el número de empresas exportadoras ya establecidas, puesto que los emprendedores son una raza poco común. En segundo lugar, es de esperar que el valor promedio de las exportaciones de las nuevas empresas entrantes sea menor que el de las exportadoras ya establecidas. La combinación de estos dos factores hace que la contribución a corto plazo de las nuevas empresas exportadoras sea pequeña desde el punto de vista contable.

En la medida en que los emprendedores exportadores sobreviven y alcanzan tasas de exportaciones relativamente altas, su contribución a las exportaciones nacionales suele crecer a lo largo del tiempo. Quizás el método más sencillo para visualizar la contribución a largo plazo de las nuevas empresas exportadoras consista en reconocer que las exportadoras de hoy seguramente no existirían hace un siglo. En este ejemplo extremo, la contribución de los emprendedores exportadores a las exportaciones nacionales se aproxima al 100 por cien conforme el tiempo pasa y las empresas más viejas salen del mercado. Así pues, la cuestión es cuán rápidamente se produce el proceso de renovación de las empresas exportadoras; la velocidad de la renovación está vinculada con las tasas de entrada y salida, así como con la probabilidad de supervivencia de las nuevas entrantes y con sus tasas de crecimiento.

Dado nuestro interés en el crecimiento de las exportaciones a largo plazo, en primer lugar nos concentramos en la contribución de los emprendedores a las exportaciones a lo largo del periodo de tiempo más largo para el cual hay datos disponibles en una muestra grande de países, esto es, el periodo 2004–09. Estos datos proceden de la *Exporter Dynamics Database* (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación), una nueva base de datos recopilados por el Grupo de Investigación sobre Desarrollo Económico del Banco Mundial (Cebeci y otros 2012).⁴

Para cada país de LAC, definimos a las empresas que no exportaron en 2004 pero

sí lo hicieron en 2005 como la cohorte de exportadoras entrantes en 2005.⁵ Asimismo, identificamos a un subgrupo de la cohorte de exportadoras entrantes en 2005 que incluye solo a las empresas que no dejaron de exportar hasta 2009. Las empresas ya establecidas, por su parte, son las que ya exportaban en 2004 y continuaron haciéndolo hasta 2009. Para cada uno de estos tres grupos de empresas, examinamos los cambios en su contribución a las exportaciones totales y en su tamaño promedio (medido según las exportaciones). La cohorte de nuevas exportadoras de 2005 incluye tanto a empresas que no siguieron exportando hasta 2009 como a empresas que entraron en el sector exportador en 2005 y sobrevivieron en él hasta 2009. La muestra de empresas ya establecidas incluye a las empresas que exportaron todos los años entre 2004 y 2009.

La tabla 4.1 revela que el número de exportadoras entrantes en 2005 es grande para la mayoría de los países de LAC en comparación con el número total de exportadoras (este resultado concuerda con las elevadas tasas de entrada de empresas exportadoras que se documenta en el próximo apartado). El número de nuevas exportadoras en 2005 que se mantuvo en los mercados de exportación de manera continuada hasta 2009 es sustancialmente menor para todos los países y oscila entre un 10 por ciento de la cohorte de exportadoras entrantes en 2005 en República Dominicana y casi un cuarto en Brasil.

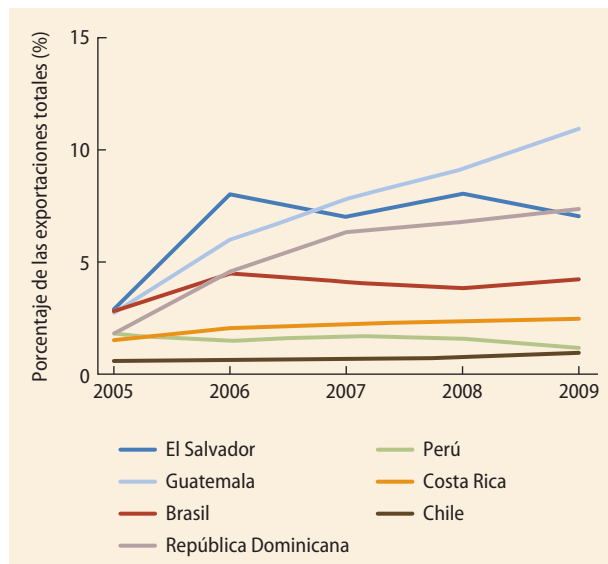
El peso de la contribución a las exportaciones nacionales de las nuevas entrantes creció a lo largo del periodo en seis de los siete países (gráfico 4.2) y las exportaciones de la nueva cohorte de 2005 como porcentaje de las exportaciones totales únicamente fueron menores en 2009 que en 2005 en Perú. Un aspecto quizás más importante es que, en los siete países, la contribución a las exportaciones totales de las empresas exportadoras ya establecidas que siguieron exportando de manera continuada entre 2004 y 2009 se redujo a lo largo del tiempo (gráfico 4.3).⁶ Esta reducción fue de 4–5 puntos porcentuales en solo cuatro años en todos los países menos en Costa Rica, donde fue de aproximadamente

TABLA 4.1 El número de empresas exportadoras nuevas y establecidas en siete países de América Latina y el Caribe, 2005–09

Año	Brasil	Chile	Costa Rica	República Dominicana	El Salvador	Guatemala	Perú
<i>Número de empresas de la cohorte de exportadoras entrantes en 2005</i>							
2005	4.209	2.269	884	976	746	1.176	2.375
2006	2.272	856	488	309	303	473	1.115
2007	1.919	693	392	310	261	420	844
2008	1.662	619	340	271	237	383	689
2009	1.364	530	291	248	216	318	575
<i>Número de empresas de la cohorte de exportadoras entrantes en 2005 que sobrevivieron hasta 2009</i>							
	984	314	210	104	128	221	392
<i>Número de empresas que continuaron exportando en 2004–09</i>							
	8.472	2.345	985	586	942	1.566	1.713
<i>Número total de empresas exportadoras</i>							
2005	19.868	6.420	2.356	2.381	2.375	3.980	5.701
2006	19.102	6.535	2.824	2.043	2.360	4.022	6.147
2007	19.624	7.402	2.862	2.951	2.499	4.174	6.351
2008	19.087	7.677	2.778	2.515	2.558	4.424	6.833
2009	18.177	6.934	2.697	2.754	2.501	4.309	7.026

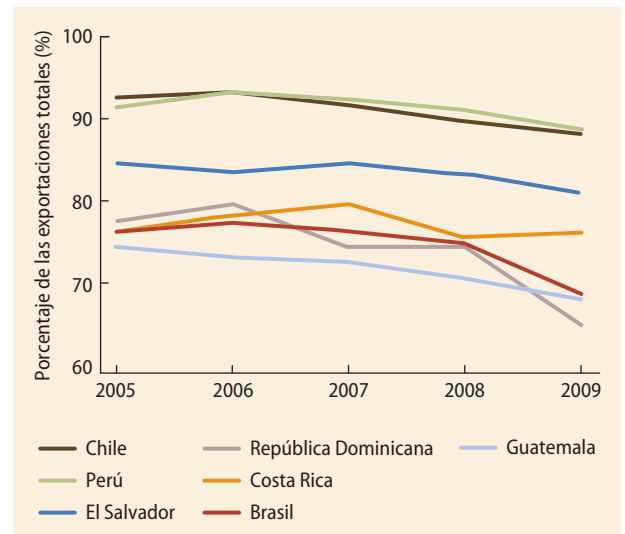
Fuente: Cálculos basados en la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

GRÁFICO 4.2 Porcentaje de las exportaciones totales atribuido a las nuevas exportadoras entrantes en siete países de América Latina y el Caribe, 2005–09



Fuente: Cálculos basados en la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

GRÁFICO 4.3 Porcentaje de las exportaciones totales atribuido a las empresas que continuaron exportando en siete países de América Latina y el Caribe, 2004–09



Fuente: Cálculos basados en la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

2 puntos porcentuales y sucedió en 2008. La continuación de las reducciones de esta magnitud implicaría que las empresas exportadoras de un país se renovarían por completo en alrededor de 80–100 años.

Hay evidencia complementaria procedente de otros trabajos de investigación según la cual la renovación del grupo de empresas exportadoras puede producirse más rápidamente de lo que indican las dinámicas exportadoras reflejadas en los gráficos 4.2 y 4.3. Por ejemplo, Eaton y otros (2007) muestran que, en una muestra de empresas colombianas entre 1996 y 2005, las exportadoras nuevas dieron cuenta de casi la mitad de las empresas exportadoras en cada año pero contribuyeron poco al crecimiento anual de las exportaciones. Sin embargo, las pocas empresas que sobrevivieron como exportadoras durante más de un año crecieron rápidamente y dieron cuenta de alrededor de la mitad del crecimiento de las exportaciones de mercancías del país después de una década. Lederman, Rodríguez-Clare y Xu (2011) muestran que la cohorte de entrantes en el sector exportador en 1999 dieron cuenta de

casi el 40 por ciento de las exportaciones totales de Costa Rica en 2005, si bien la rotación fue significativa. Esta evidencia indica que la entrada de empresas y la supervivencia en el sector exportador son tan importantes como las exportaciones de las empresas ya establecidas para el crecimiento agregado de las exportaciones en el medio plazo.⁷

La tabla 4.2, que imita el análisis de las dinámicas empresariales y la creación de empleo del capítulo 2, muestra las tasas de crecimiento anuales del valor de las exportaciones de la cohorte de nuevas exportadoras de 2005 y las tasas de crecimiento de las empresas que continuaron exportando a lo largo del periodo analizado.

Las tasas de crecimiento de las exportaciones del primer año para la cohorte de las entrantes de 2005 son sorprendentes, pues oscilan entre el 18 por ciento y más del 177 por ciento entre 2005 y 2006. Las tasas de crecimiento para el grupo de entrantes que continuó exportando de manera continuada después de 2005 oscilan entre el 135 por ciento y casi el 400 por ciento. Estas tasas de crecimiento están sesgadas al alza porque

TABLA 4.2 El crecimiento de las exportaciones de las empresas establecidas y de las nuevas entrantes en siete países de América Latina y el Caribe, 2004–09
(porcentajes)

Año	Brasil	Chile	Costa Rica	República		Guatemala	Perú
				Dominicana	El Salvador		
<i>Crecimiento de las exportaciones totales de la cohorte de exportadoras entrantes en 2005</i>							
2005/06	84,9	58,7	55,4	175,8	177,5	144,6	18,1
2006/07	5,7	17,5	18,2	47,2	-0,3	49,5	32,0
2007/08	15,5	20,6	13,8	19,8	43,8	31,5	1,3
2008/09	-14,9	-6,2	-6,5	-1,4	-30,2	11,7	-33,2
<i>Crecimiento de las exportaciones totales de la cohorte de exportadoras entrantes en 2005 que sobrevivieron hasta 2009</i>							
2005/06	165,5	133,9	127,1	399,3	262,0	320,4	135,7
2006/07	15,8	53,2	34,2	60,8	1,6	81,3	63,7
2007/08	12,8	23,4	23,3	21,4	44,6	36,5	27,6
2008/09	-20,0	-6,5	-3,9	2,0	-30,1	13,3	-30,4
<i>Crecimiento de las exportaciones totales de las empresas que continuaron exportando en 2004–09</i>							
2005/06	17,0	46,4	18,2	8,1	0,1	8,4	42,7
2006/07	14,6	16,6	9,2	-0,1	14,0	14,5	16,7
2007/08	20,3	1,7	2,1	12,3	23,5	9,4	6,7
2008/09	-28,7	-28,8	-9,4	-20,2	-22,0	-10,0	-14,3

Fuente: Cálculos basados en la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

subestiman las exportaciones del primer año (en 2005), ya que las empresas se incorporan a las actividades exportadoras a lo largo del año natural; esto es, el valor de las exportaciones declaradas por las nuevas entrantes de 2005 se acumula a lo largo de varios meses, mientras que las exportaciones anuales declaradas en 2006 abarcan los 12 meses del año. Bernard y otros (2007) denominan a este sesgo el “efecto del año incompleto”. Para tenerlo en cuenta, es conveniente ajustar las tasas de crecimiento observadas para las cohortes de entrantes de 2005 restándoles el 30 por ciento de las tasas de crecimiento declaradas en 2005–06.⁸ Incluso después de este ajuste, las tasas de crecimiento de 2005–06 de la cohorte de entrantes que sobrevivieron hasta 2009 son mucho mayores que las de las exportadoras ya establecidas en todos los países.

Las tasas de crecimiento de la cohorte de supervivientes de 2005 suelen ser mayores que las de las empresas ya establecidas también en los años siguientes, si bien no en todos los países. En Brasil, las exportaciones de las empresas ya establecidas crecieron más que las de la cohorte de 2005 en 2006–07, pero no durante la crisis financiera global de 2008–09. En El Salvador y Perú, las exportaciones de las empresas ya establecidas crecieron más rápidamente que las de la cohorte de 2005 en algunos años, y solo en estos dos países se redujeron menos las exportaciones de las empresas ya establecidas que las de la cohorte de 2005 en 2008–09. En el próximo apartado, regresamos al papel de las exportadoras ya establecidas y mostramos evidencia de que las empresas exportadoras establecidas trataron de amortiguar el golpe que supuso la reducción de la demanda en 2008–09 mediante la introducción de productos nuevos y los intentos de exportar a nuevos mercados extranjeros.

Una comparación descriptiva del emprendimiento exportador

La evidencia proporcionada por la literatura previa y por los datos nuevos recopilados para este informe indica que el emprendimiento

exportador es infrecuente pero tiene el potencial de mantener elevadas las tasas de crecimiento de las exportaciones nacionales. Los datos de la tabla 2.1 sobre el número de nuevas empresas exportadoras en 2005 implican que la tasa del emprendimiento exportador (definida como el ratio de las nuevas exportadoras con respecto al número total de empresas exportadoras) podría ser elevada en LAC. ¿Qué es una tasa “normal” de entrada al sector exportador? ¿Qué lugar ocupan los países de LAC con respecto a otros países? Los análisis de este apartado del informe se basan en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial para contestar a estas preguntas.⁹

Para facilitar las comparaciones internacionales descriptivas con los países de LAC, Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha (2013) seleccionaron una muestra de países de referencia para tres tipos de economías: economías ricas en recursos naturales (que incluyen a Chile, Colombia, Perú y Costa Rica); economías exportadoras de productos de elaboración simple (que incluyen a Guatemala, República Dominicana, El Salvador y Nicaragua); y economías con una amplia base de empresas manufactureras exportadoras (como Brasil y México).¹⁰ Los países ricos en recursos naturales se eligieron en función de las exportaciones netas de recursos naturales en el periodo 1980–2005 (véase Lederman y Maloney 2012).¹¹ Los países exportadores de productos de elaboración simple tienen porcentajes mayores de exportaciones de ropa y productos textiles con respecto a las exportaciones totales, de acuerdo con los datos de la Solución Comercial Integrada Mundial (WITS, por sus siglas en inglés, *World Integrated Trade Solution*) Estadísticas sobre el Comercio de las Naciones Unidas (COMTRADE, el acrónimo del inglés, *United Nations Commodity Trade Statistics*).¹² Los países con una base amplia de empresas manufactureras exportadoras tienen porcentajes mayores de exportaciones manufactureras con respecto a las exportaciones totales en el periodo 1990–2010 según los Indicadores del Desarrollo Mundial.

Además de incluir datos de los países de referencia para cada uno de estos tres grupos, las cifras presentadas en el próximo apartado incluyen datos para los “países de LAC” (el promedio regional), “países de ingreso alto” (el promedio de los países de ingreso alto de la Exporter Dynamics Database) y los “países de ingreso bajo” (el promedio de los países de ingreso bajo de la base de datos).

El emprendimiento y el crecimiento de las exportaciones en los buenos y en los malos tiempos

El gráfico 4.4 muestra el promedio de la tasa de crecimiento anual de las exportaciones para cada país durante 2005–07 (el periodo de crecimiento estable) y 2008–09 (la crisis global), así como el promedio de la contribución de las tres dimensiones de la descomposición del crecimiento de las exportaciones (empresas exportadoras nuevas, ya establecidas y salientes).

Durante el periodo de crecimiento estable, las exportadoras ya establecidas tuvieron un rol dominante en la determinación del crecimiento de las exportaciones en todos los países de LAC, así como en los países comparables ricos en recursos naturales, los países exportadores de productos de elaboración simple y los países con una base amplia de empresas manufactureras exportadoras. Este resultado confirma la evidencia para los países de ingreso alto presentada por Bernard y otros (2007). Las nuevas exportadoras contribuyeron muy poco al crecimiento de las exportaciones en Chile, Perú y Costa Rica, mientras que tuvieron un papel no desdeñable en República Dominicana y, en menor medida, en Brasil, Ecuador, Guatemala y Nicaragua (en LAC), así como en Bangladés y Camboya. Las exportadoras salientes redujeron el crecimiento total de las exportaciones en Costa Rica y Ecuador, así como en la República Árabe de Egipto (el país comparado con los países con una amplia base de empresas exportadoras). En todos los tipos de países, la contribución de las nuevas exportadoras fue más importante en los países de LAC con un crecimiento moderado de las

exportaciones (Costa Rica, República Dominicana) que en los países de LAC con un crecimiento rápido de las exportaciones (Chile, Perú) entre 2005 y 2007.

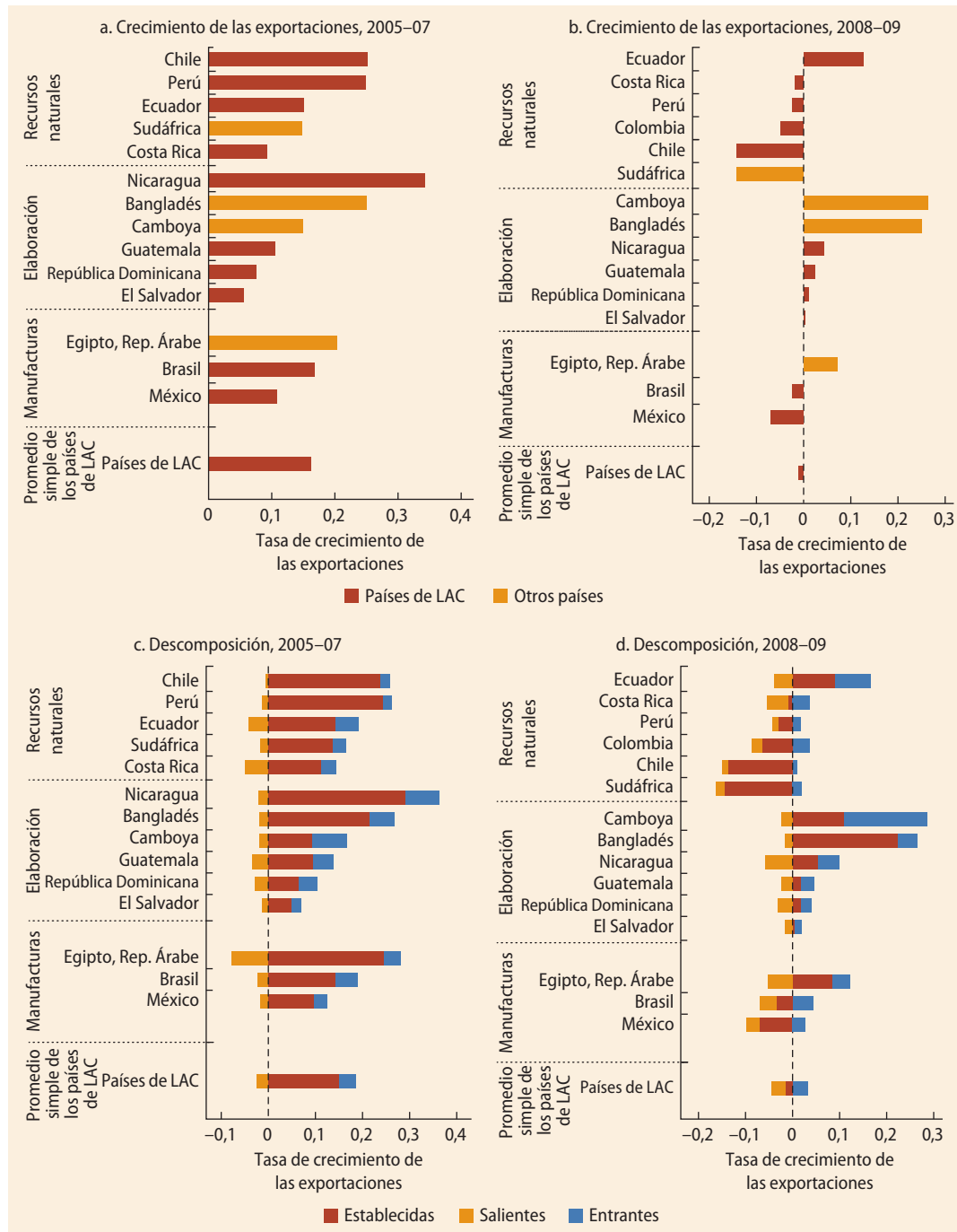
Las tasas de crecimiento promedio de las exportaciones fueron menores durante la recesión global de 2008–09. En concreto, fueron negativas para la mayoría de los países desarrollados de LAC (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú). Las exportadoras ya establecidas tuvieron un papel fundamental en la reducción de las exportaciones en estos países (excepto Costa Rica) y en el incremento de las exportaciones en Ecuador y Nicaragua. Las exportadoras salientes contribuyeron de manera significativa a la reducción de las exportaciones en Brasil y Costa Rica y a la disminución del crecimiento de las exportaciones en República Dominicana, Guatemala y Nicaragua durante la crisis.

Esta evidencia sobre los países de LAC se puede interpretar a la luz del énfasis que pone la literatura en los costes fijos de las exportaciones. Se espera que las tasas de entrada sean elevadas cuando los costes fijos son bajos o la incertidumbre es alta. Dado que, por otras fuentes, sabemos que los costes de entrada pueden ser altos, los elevados costes de entrada son otra pieza del *puzzle*. Es probable que las tasas de entrada sean altas porque las empresas más débiles (o posiblemente menos productivas) entran cuando los costes de entrada son bajos o cuando la probabilidad de obtener un beneficio elevado es alta. Lo que la evidencia para la región de LAC indica es que los costes hundidos de entrar en los mercados de exportación —cuyo papel es primordial en los modelos de empresas heterogéneas y comercio inicialmente propuestos por Eaton y Kortum (2002) y Melitz (2003)— no parecen ser muy grandes en la práctica en comparación con la incertidumbre relativa a los aumentos en las ventas derivados del éxito de las exportaciones.

Las exportaciones de productos nuevos

El emprendimiento exportador, que se produce cuando las empresas exportadoras ya

GRÁFICO 4.4 El crecimiento de las exportaciones y sus componentes en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.
 Nota: Los datos de Ecuador del panel a son para el periodo 2006–07. Colombia no está incluida en los paneles a y c porque no hubo datos disponibles. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

establecidas exportan nuevos productos, es similar a la innovación vinculada con la introducción de productos nuevos analizada en el capítulo 3. Para examinar esta dimensión del emprendimiento innovador, nos concentramos en las empresas exportadoras establecidas en cada país y consideramos los productos definidos mediante seis dígitos de los sistemas armonizados (SA) de clasificación del comercio.¹³

El gráfico 4.5 muestra las tasas de entrada de productos para las exportadoras establecidas de cada país durante 2005–07 y 2008–09.¹⁴ Las exportadoras establecidas experimentaron mucho en lo que a productos se refiere durante el periodo de crecimiento estable: en promedio, más de un tercio de los productos exportados por las exportadoras establecidas no habían sido exportados el año anterior. Dentro de LAC, las tasas de introducción de productos nuevos por parte de las exportadoras establecidas fueron algo mayores en los países especializados en productos de elaboración simple, entre los que la mayor tasa (42 por ciento) correspondió a República Dominicana. Dentro del grupo de los países ricos en recursos naturales, las tasas de entrada de productos de las exportadoras establecidas de LAC fueron más de 20 puntos porcentuales menores que las tasas de las exportadoras establecidas de Sudáfrica. La recesión global *no* redujo el emprendimiento exportador de las exportadoras ya establecidas en la dimensión relativa a los productos en el conjunto de la región de LAC, sino que de hecho lo incrementó en unos pocos países (Costa Rica, República Dominicana y Guatemala).

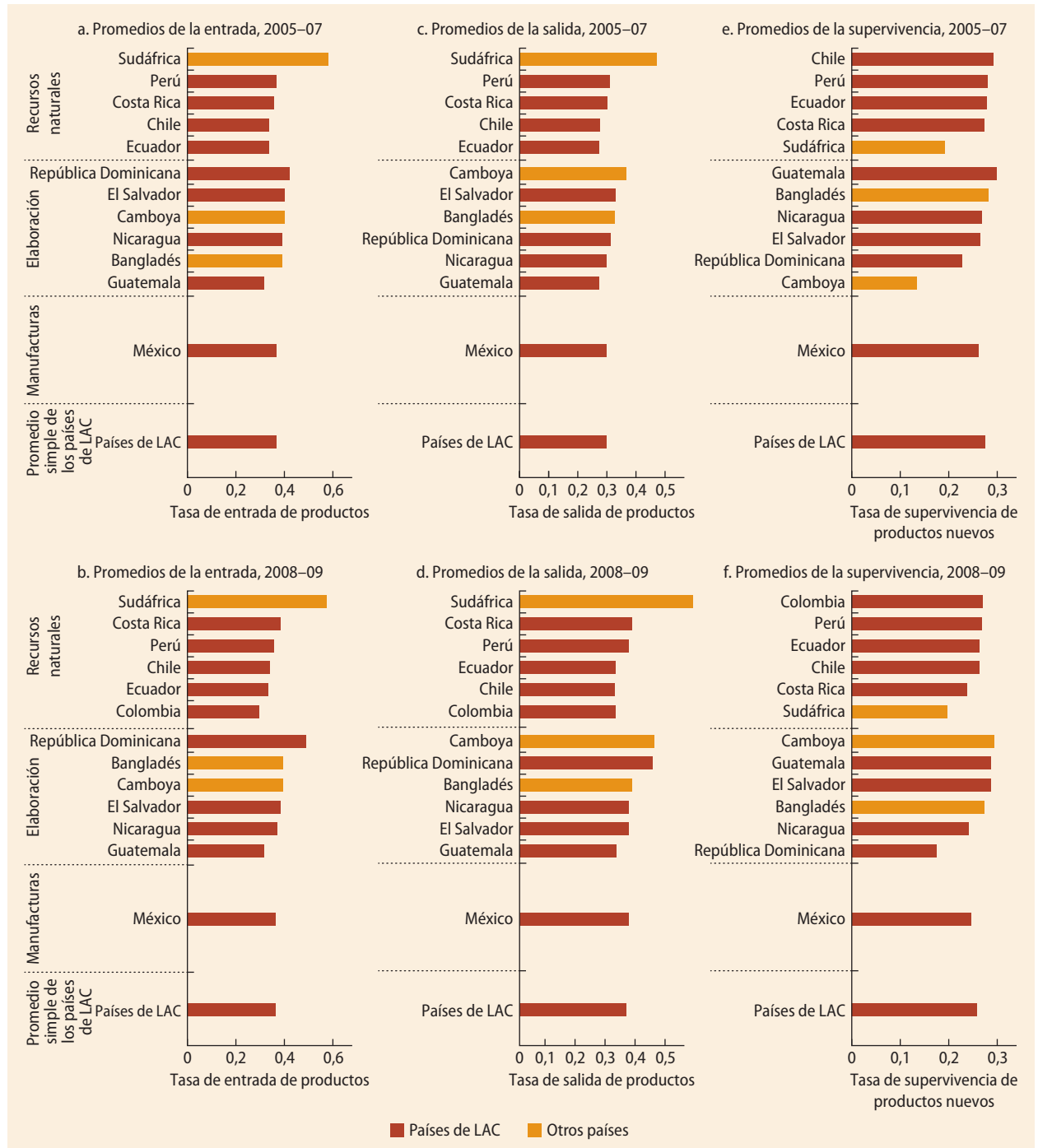
Para contrastar con los patrones basados en las tasas de entrada de productos, presentamos tasas de salida de productos para las exportadoras establecidas en cada país (paneles c y d del gráfico 4.5). Durante el periodo de crecimiento estable, las tasas de salida de productos fueron altas en todos los países de LAC: en promedio, el 29 por ciento de los productos exportados por las empresas establecidas en un año determinado dejaron de exportarse al año siguiente. Dentro de LAC, las tasas de salida de productos fueron

parecidas para los distintos grupos de países. Para los países ricos en recursos naturales, las tasas de salida de productos de las exportadoras establecidas fueron más de 20 puntos porcentuales más bajas en LAC que en Sudáfrica. La crisis aumentó las tasas de salida de productos de las exportadoras establecidas de manera sustancial únicamente en República Dominicana, mientras que generó un incremento moderado en Costa Rica, México y Nicaragua.

La tasa de supervivencia promedio durante el periodo de crecimiento estable indica que hubo mucho abandono: más del 70 por ciento de los productos nuevos que las exportadoras establecidas comenzaron a exportar en un año determinado dejaron de exportarse al año siguiente. Sin embargo, las tasas de supervivencia de los productos nuevos fueron mucho mayores para las exportadoras establecidas en los países de LAC ricos en recursos naturales que para las de otros países comparables de Sudáfrica. En el grupo de países exportadores de productos de elaboración simple, la mayor tasa de supervivencia de los productos nuevos fue la de Guatemala. La recesión global redujo sustancialmente las tasas de supervivencia de los productos nuevos en República Dominicana, mientras que lo hizo moderadamente en otros países de LAC.

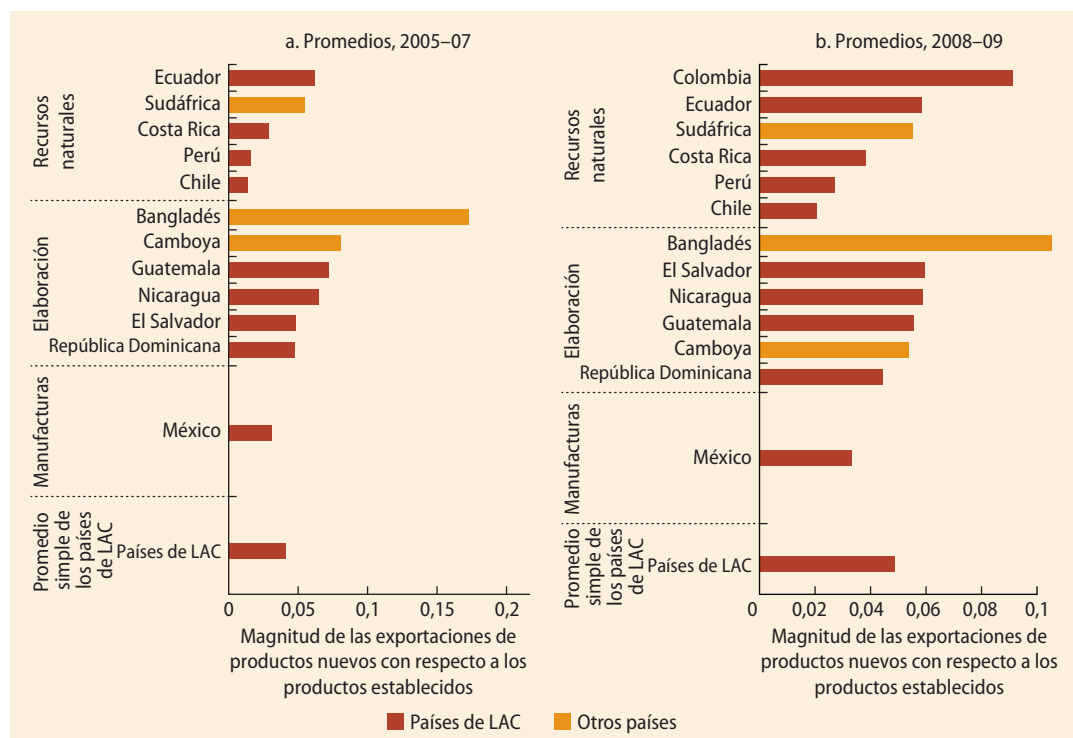
El gráfico 4.6 muestra el valor promedio relativo de los productos nuevos con respecto a los productos ya establecidos para las exportadoras establecidas. Las exportaciones de productos nuevos fueron muy pequeñas, pues oscilaron entre menos del 2 por ciento de las exportaciones de las empresas establecidas en Chile y Perú y el 7,3 por ciento en Guatemala durante el periodo de crecimiento estable. Estas diferencias podrían estar vinculadas con el nivel de madurez y experiencia exportadora de cada país, que es mucho mayor en Chile que en Guatemala. El valor relativo de los productos nuevos con respecto a los ya establecidos aumentó durante el periodo de la crisis en Chile, Costa Rica, El Salvador, México y Perú. En estos países, las exportadoras establecidas comenzaron a exportar productos nuevos a una escala

GRÁFICO 4.5 Tasas de entrada, salida y supervivencia de los productos de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.
 Nota: Los datos de Ecuador de los paneles a, c y e son para el periodo 2006–07. Colombia no está incluida en los paneles a, c y e porque no hubo datos disponibles. Brasil no está incluido debido a la falta de datos de aduanas sobre las exportaciones. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

GRÁFICO 4.6 El tamaño de las exportaciones de productos nuevos en relación a las exportaciones de productos establecidos en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: Los datos de Ecuador del panel a son para el periodo 2006–07. Colombia no está incluida en el panel a porque no hubo datos disponibles. Brasil no está incluido debido a la falta de datos de aduanas sobre las exportaciones. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

relativamente mayor durante la recesión global.

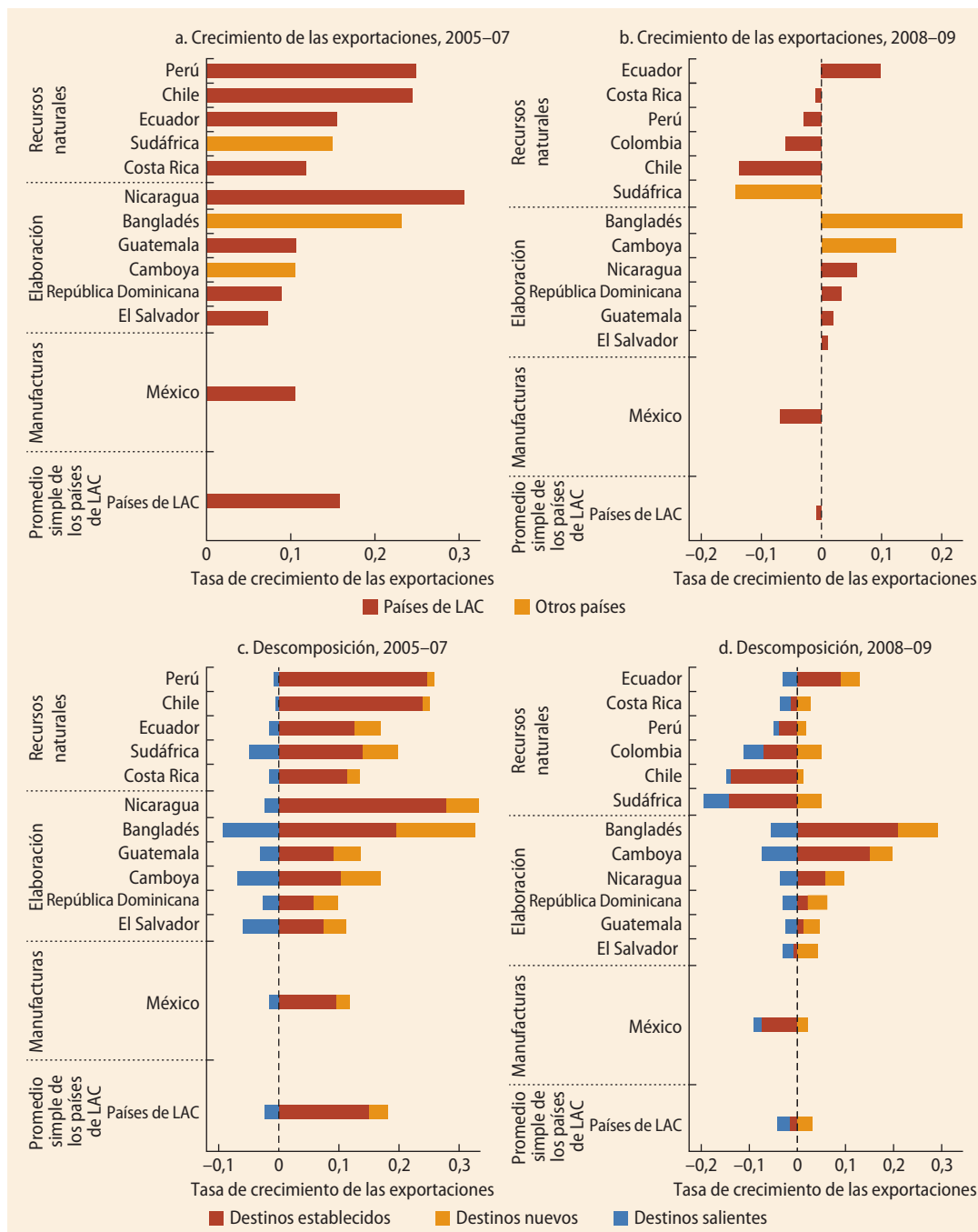
El gráfico 4.7 muestra el promedio de la tasa de crecimiento anual de las exportaciones totales de las exportadoras establecidas y presenta la contribución promedio de las tres dimensiones de la descomposición del crecimiento de las exportaciones de las exportadoras establecidas (productos nuevos, establecidos y salientes).

Durante el periodo de crecimiento estable, los productos establecidos fueron los que más contribuyeron al crecimiento de las exportadoras establecidas en todos los países de LAC. Por su parte, los productos nuevos dieron cuenta de un porcentaje significativo del crecimiento de las exportaciones únicamente en República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Una explicación posible de la importancia de los productos nuevos en

estos países es la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (TLC RD-CA-EUA), que garantizó a las exportadoras establecidas el acceso a un mercado muy grande. En El Salvador, la reducción de las exportaciones debido al abandono de productos por parte de las exportadoras establecidas más que compensó el incremento de las exportaciones de productos nuevos. La importancia de los productos nuevos para el crecimiento de las exportaciones de las empresas establecidas fue menor en LAC que en otros países comparables ricos en recursos naturales y exportadores de productos de elaboración simple.

Durante la recesión global, las exportaciones de las empresas establecidas se redujeron en los países más desarrollados de LAC (Chile, Colombia, Costa Rica, México y

GRÁFICO 4.7 El crecimiento de las exportaciones en varios países seleccionados y su descomposición por tipo de producto, 2005–07 and 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: Los datos de Ecuador del panel a son para el periodo 2006–07. Colombia no está incluida en los paneles a y c porque no hubo datos disponibles. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

Perú), así como en Sudáfrica. En cambio, las exportaciones de las empresas establecidas crecieron en los países exportadores de productos de elaboración simple (así como en los países comparables con ellos) y en Ecuador. Los productos establecidos dieron cuenta de la mayor parte de la reducción de las exportaciones de las empresas exportadoras establecidas de Chile, Colombia, México y Perú, al tiempo que explicaron la mayor parte del crecimiento de las exportaciones en Ecuador y Nicaragua. Durante la crisis, los productos nuevos se convirtieron en el motor principal del crecimiento de las exportaciones de las empresas establecidas de República Dominicana, El Salvador y Guatemala, además de dar cuenta de un elevado porcentaje del crecimiento de las exportaciones en Nicaragua y Ecuador. La participación en el TLC RD-CA-EUA podría haber aislado de la crisis parcialmente (pese a la reducción de la demanda estadounidense) a las exportadoras establecidas de los países de LAC exportadores de productos de elaboración simple al impulsar el emprendimiento a través de la introducción de productos nuevos. Esta tendencia de la crisis a promover el emprendimiento también se hizo patente en Ecuador.

Las exportaciones a destinos nuevos

Las exportadoras establecidas de LAC experimentaron mucho en términos del destino de las exportaciones durante el periodo de crecimiento estable: en promedio, un cuarto de los destinos cubiertos por las empresas establecidas en un año determinado no lo habían sido el año anterior (gráfico 4.8).¹⁵ México tuvo la tasa de entrada de destino más baja por parte de las exportadoras establecidas; las tasas de entrada no difirieron mucho entre los países ricos en recursos naturales y exportadores de productos de elaboración simple de LAC. Sin embargo, en ambos grupos de países, las exportadoras establecidas de LAC tuvieron tasas de entrada de destino mucho menores que las de las empresas establecidas de otros países comparables. La recesión global *no* redujo el emprendimiento exportador de las empresas establecidas en términos del destino

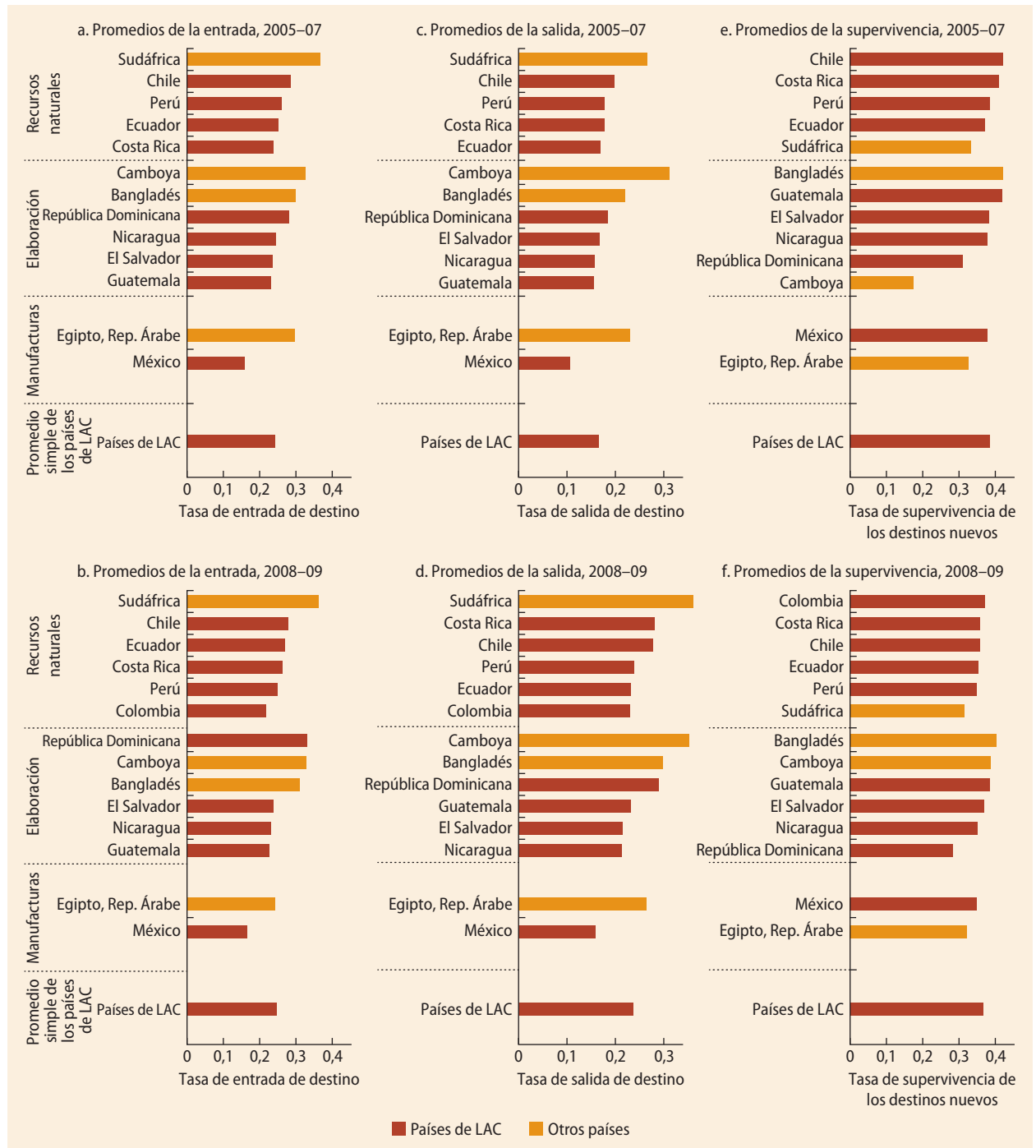
de las exportaciones de LAC; de hecho, en el caso de República Dominicana, se incrementó sustancialmente.

Durante el periodo de crecimiento estable, el 17 por ciento de los destinos cubiertos por las exportadoras establecidas de LAC fueron abandonados al año siguiente. Debido a que las tasas de salida de productos fueron menores que las de entrada, la entrada neta en destinos nuevos fue positiva entre 2005 y 2007. Al igual que sucedió con la tasa de entrada, la tasa de salida de destino más alta fue la de México. En los grupos de países ricos en recursos naturales y exportadores de productos de elaboración simple, las tasas de salida fueron similares para todos los países de LAC. Sin embargo, en ambos grupos de países, las exportadoras establecidas de los países de LAC tuvieron tasas de salida de destino mucho menores que las de las de los países comparables. La crisis no alteró las tasas de salida de destino para las exportadoras establecidas de LAC, con excepción de las de República Dominicana, donde las tasas de salida experimentaron un incremento sustancial.

El promedio de la tasa de supervivencia durante el periodo de crecimiento estable indica que hubo elevados porcentajes de abandono. Así, más del 60 por ciento de los nuevos destinos cubiertos por las exportadoras establecidas en un año determinado dejaron de serlo al año siguiente. Dentro de LAC, los países ricos en recursos naturales tuvieron tasas de supervivencia ligeramente mayores que las de los otros países. Dentro del grupo de los países ricos en recursos naturales, las exportadoras establecidas de LAC tuvieron tasas de supervivencia mucho mayores que las de Sudáfrica, mientras que, en el grupo de los países exportadores de productos de elaboración simple, todos los países de LAC tuvieron tasas de supervivencia inferiores a las de Bangladés pero mayores que las de Camboya. La recesión global estuvo vinculada con una ligera disminución de las tasas de supervivencia en el primer año de los nuevos destinos de las exportadoras establecidas de LAC.

El volumen de las exportaciones a destinos nuevos fue, en general, pequeño, pues

GRÁFICO 4.8 Las tasas de entrada de destino, de salida de destino y de supervivencia al cabo de un año de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

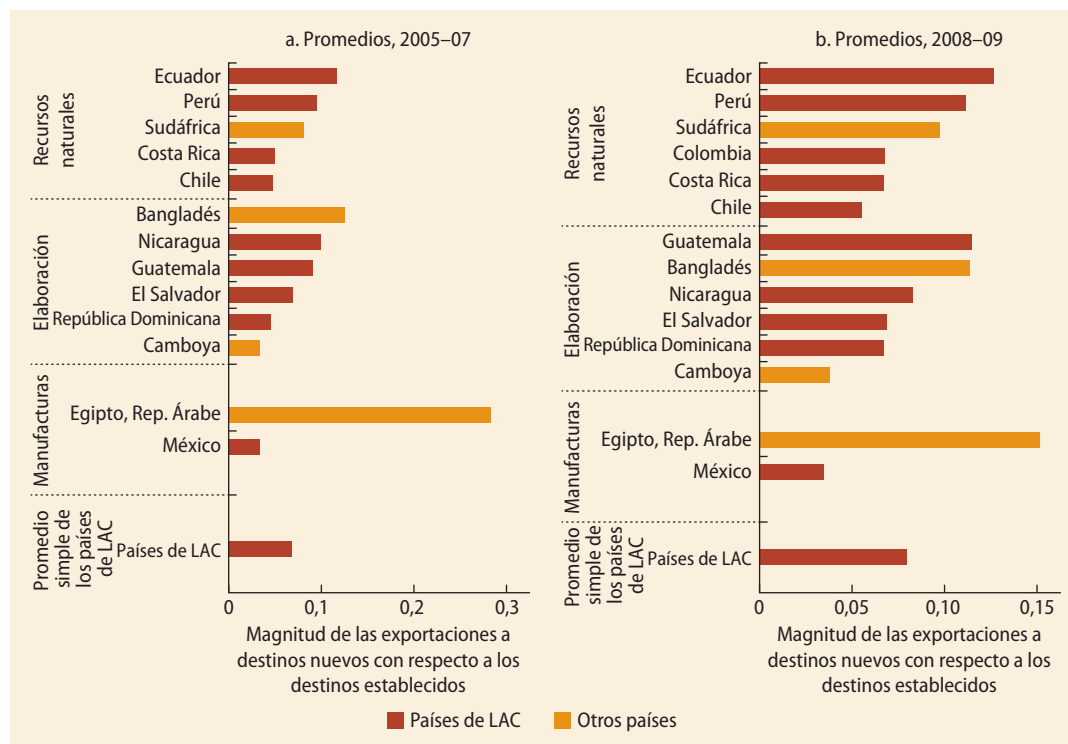
Nota: Los datos de Ecuador del panel a son para el periodo 2006–07. Colombia no está incluida en los paneles a, c y e porque no hubo datos disponibles. Brasil no está incluido debido a la falta de datos de aduanas sobre las exportaciones. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

osciló entre menos del 5 por ciento de las exportaciones a destinos establecidos en Chile y el 12 por ciento en Ecuador (gráfico 4.9). Al igual que sucedió con las exportaciones de productos nuevos, únicamente podemos especular que las diferencias entre Chile y Ecuador se deben a que Chile lleva más tiempo teniendo un régimen de comercio abierto, lo que podría haber impulsado a las empresas orientadas hacia el exterior con más experiencia exportadora. Durante la crisis, el valor relativo de las exportaciones a destinos nuevos de las exportadoras establecidas con respecto al valor de las exportaciones a destinos establecidos aumentó en LAC en su conjunto y de manera individual en la mayoría de los países de la región.

El gráfico 4.10 muestra el promedio de la contribución de las tres dimensiones de la descomposición del crecimiento de las

exportaciones de las empresas establecidas (destinos nuevos, establecidos y salientes). Durante el periodo de crecimiento estable, los destinos establecidos dieron cuenta de la mayor parte del crecimiento de las exportadoras establecidas de todos los países de LAC. Los destinos nuevos dieron cuenta de un porcentaje significativo del crecimiento de las exportaciones de las empresas exportadoras establecidas de República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Los destinos nuevos apenas contribuyeron al crecimiento anual de las exportaciones de los países de LAC donde más crecieron las exportadoras establecidas (Chile y Perú). En Costa Rica, El Salvador y Perú, la reducción de las exportaciones debido al abandono de destinos por parte de las exportadoras establecidas casi compensó el incremento de las exportaciones debido a los destinos nuevos.

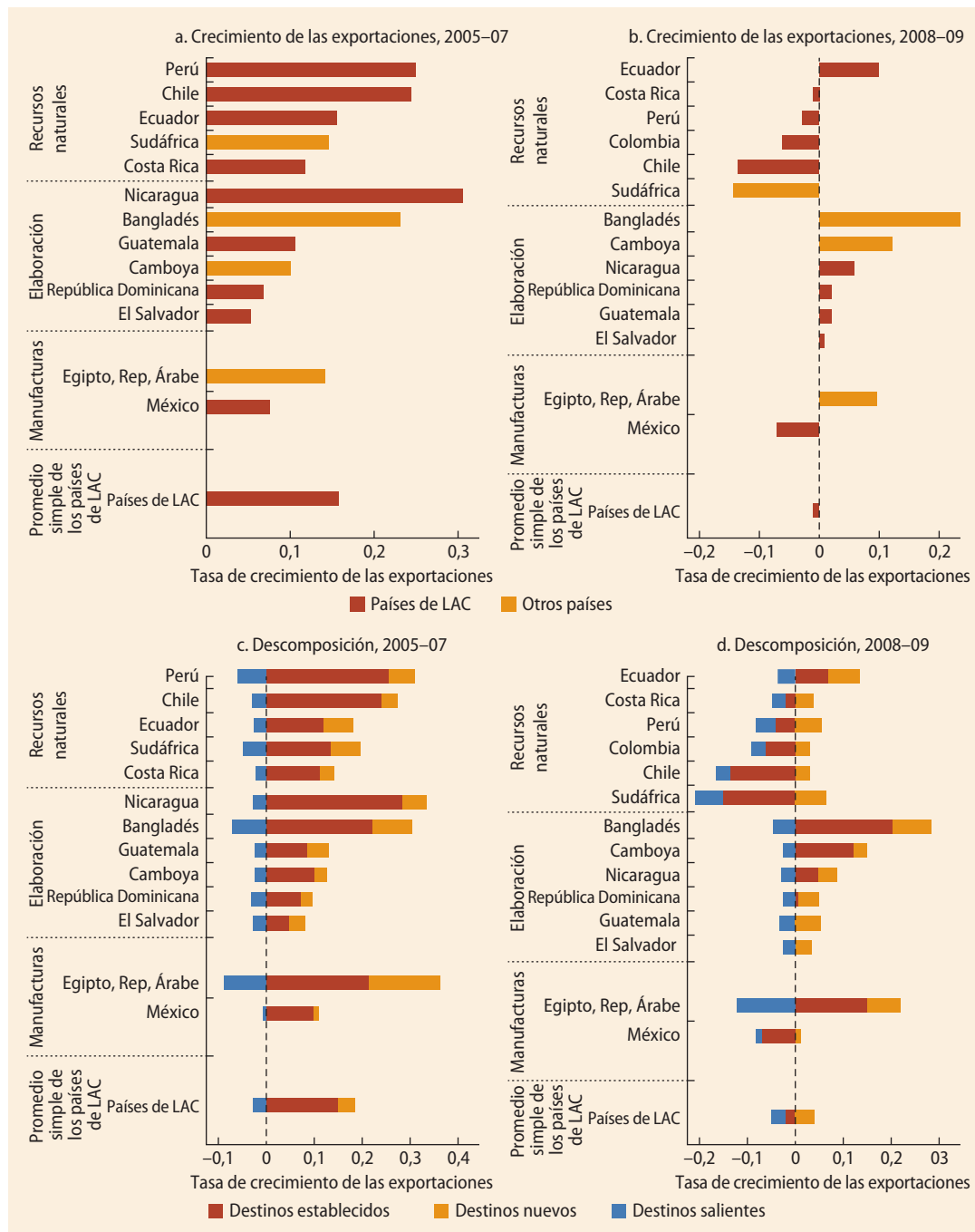
GRÁFICO 4.9 Las exportaciones a destinos nuevos como porcentaje de las exportaciones totales de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados, 2005–07 y 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: Los datos de Ecuador del panel a son para el periodo 2006–07. Colombia no está incluida en el panel a porque no hubo datos disponibles. Brasil no está incluido debido a la falta de datos de aduanas sobre las exportaciones. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

GRÁFICO 4.10 El crecimiento de las exportaciones de las empresas exportadoras establecidas en varios países seleccionados y su descomposición en función del destino, 2005–07 y 2008–09



Fuente: Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: Los datos de Ecuador del panel a son para el periodo 2006–07. Colombia no está incluida en los paneles a, c y d porque no hubo datos disponibles. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

Para las exportadoras establecidas de LAC, los destinos nuevos fueron determinantes menos importantes del crecimiento de las exportaciones en los países exportadores de productos de elaboración simple que en otros países como Bangladés; asimismo, fueron menos importantes en los países con una amplia base de empresas manufactureras exportadoras que en Egipto.

Durante la recesión global, las exportaciones de las empresas establecidas se redujeron en los países más desarrollados de LAC, pero aumentaron en los países exportadores de productos de elaboración simple y en Ecuador. Los destinos establecidos dieron cuenta de casi toda la disminución de las exportaciones de las exportadoras establecidas de Chile, Colombia y México. Los destinos nuevos jugaron un papel dominante en el impulso a las exportaciones de las exportadoras establecidas de República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, además de tener un rol importante como destinos establecidos en el aumento de las exportaciones de las empresas exportadoras establecidas de Ecuador. Para los países de LAC exportadores de productos de elaboración simple y Ecuador, la crisis estuvo asociada con un aumento del emprendimiento exportador mediante la exploración de nuevos destinos para las exportaciones por parte de las exportadoras establecidas.

Una comparación econométrica del emprendimiento exportador

La comparación descriptiva realizada indica que tanto las empresas exportadoras nuevas como las ya establecidas de LAC llevaron a cabo actividades de emprendimiento exportador durante los años de la crisis. No obstante, no es fácil extraer conclusiones sobre la posición relativa de LAC a partir de estadísticas descriptivas, ya que las características de los sectores, los países y los años podrían afectar conjuntamente a los resultados del emprendimiento. Por ejemplo, el hecho de que Chile y Perú tengan tanto las tasas más altas de crecimiento de las exportaciones como la cifra más baja de empresas exportadoras nuevas durante 2005–09 no son necesariamente el

reflejo de las características de estas economías (esto es, su apertura relativa y su dependencia de la minería).

Este apartado presenta los resultados de un segundo grupo de ejercicios comparativos que se basan en una descomposición econométrica de las fuentes de las diferencias internacionales en los indicadores de emprendimiento exportador. Esta metodología conlleva estimar efectos de sector, país y año sobre los indicadores observados en el ámbito de la empresa (los resultados completos están disponibles previa solicitud).

El emprendimiento exportador por sectores

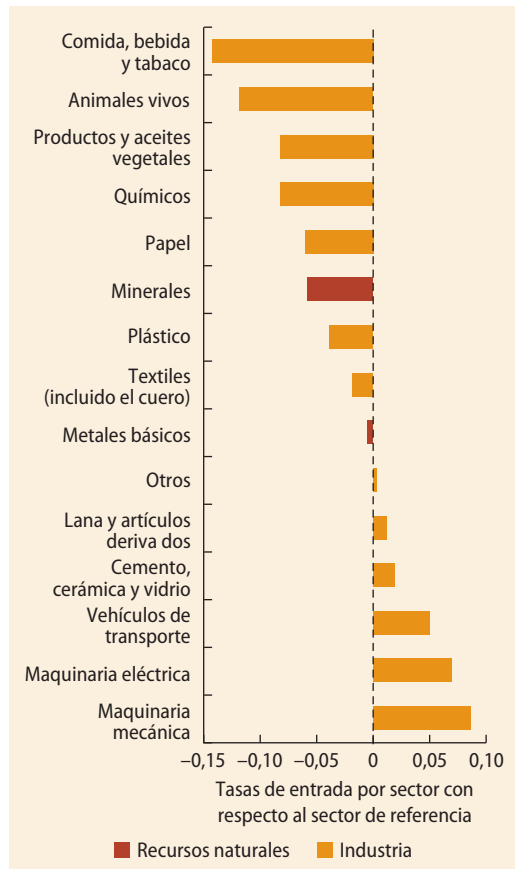
El gráfico 4.11 presenta las tasas anuales de entrada a la exportación para 15 sectores. Los sectores minero y de los metales básicos tienen tasas intermedias, pero llama la atención que algunos sectores manufactureros (como el de los vehículos de transporte) que han sido fundamentales para el resurgimiento industrial de algunos países (como México) obtienen resultados mejores. Las tasas de entrada tienden a ser relativamente menores en los sectores vinculados con la agricultura (como el de los productos y aceites vegetales, el sector de los alimentos, la bebida y el tabaco y el de los animales vivos). Por lo tanto, los datos no apoyan la idea de que el emprendimiento es relativamente débil en el sector minero, si bien, hasta cierto punto, sí que la respaldan en el caso de la agricultura.

El gráfico 4.12 muestra la posición relativa de los sectores en términos de las tasas de supervivencia promedio un año después de comenzar a exportar. La correlación con la clasificación basada en las tasas de entrada es de $-0,977$: los sectores con menores tasas de entrada tienden a tener mayores tasas de supervivencia en la exportación. La minería no destaca especialmente, pero la agricultura tiene tasas de supervivencia mayores.

El emprendimiento exportador por países

En este apartado realizamos comparaciones condicionales entre los países de LAC. Los

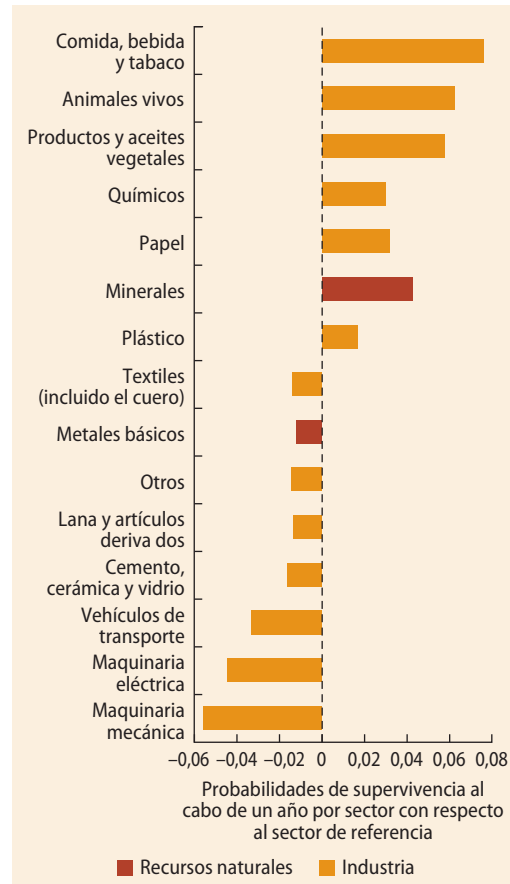
GRÁFICO 4.11 Comparación condicional de las tasas de entrada a la exportación por sector, 2005–09



Fuente: Estimaciones basadas en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: El gráfico muestra los coeficientes estimados de las variables dicotómicas que identifican a cada sector en un modelo econométrico que también incluye efectos de país y de año. Los sectores se definen con una precisión de dos dígitos del Sistema Armonizado. La categoría de referencia excluida es el sector textil y del calzado. El eje vertical mide la probabilidad de observar entradas a la exportación por parte de las empresas de todos los sectores con respecto al sector textil y del calzado en puntos porcentuales.

GRÁFICO 4.12 Comparación condicional de las tasas de supervivencia en la exportación al cabo de un año por sector, 2005–09



Fuente: Estimaciones basadas en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

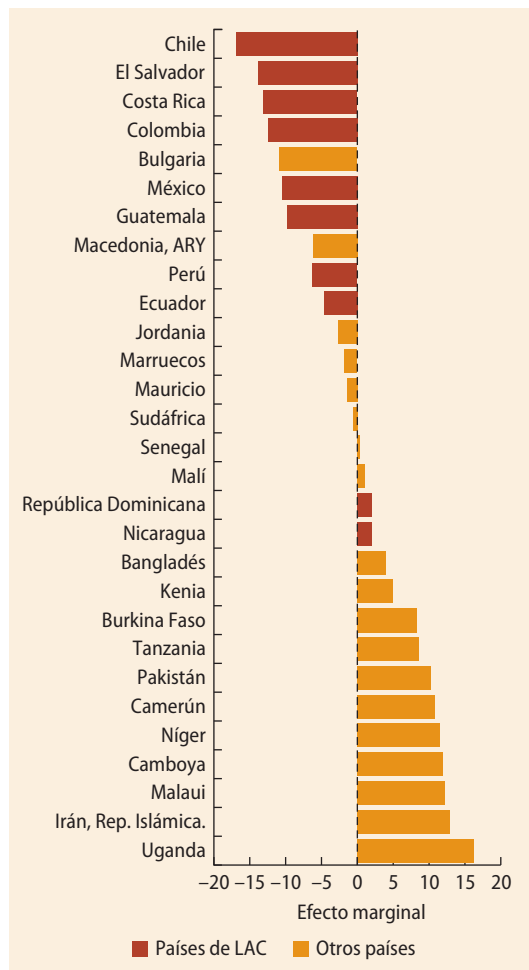
Nota: El gráfico muestra los coeficientes estimados de las variables dicotómicas que identifican a cada sector en un modelo econométrico que también incluye efectos de país y de año. Los sectores se definen con una precisión de dos dígitos del Sistema Armonizado. La categoría de referencia excluida es el sector textil y del calzado. El eje vertical mide la probabilidad de supervivencia de las empresas de todos los sectores con respecto al sector textil y del calzado en puntos porcentuales.

gráficos 4.13 y 4.14 presentan los resultados obtenidos para dos indicadores del emprendimiento exportador: las tasas de entrada y las de supervivencia. (Los resultados para las tasas de salida y el volumen de las exportaciones en el momento de la entrada están disponibles previa solicitud).

La mayoría de las economías de LAC (en color rojo) se sitúan al lado izquierdo de la clasificación de las tasas de entrada del gráfico 4.13, lo que indica que su desempeño es

malo. Algunos de los países con mejor desempeño en términos del crecimiento de las exportaciones (incluidos Chile, Costa Rica, Colombia y Guatemala) están a la izquierda, mientras que las economías con climas empresariales relativamente hostiles (como la República Islámica de Irán y Uganda) están en el lado derecho. Tal y como indicó la comparación descriptiva previamente realizada, las tasas de entrada pueden ser mayores en entornos empresariales más

GRÁFICO 4.13 Comparación condicional de las tasas de entrada a la exportación en varios países seleccionados, 2005–09

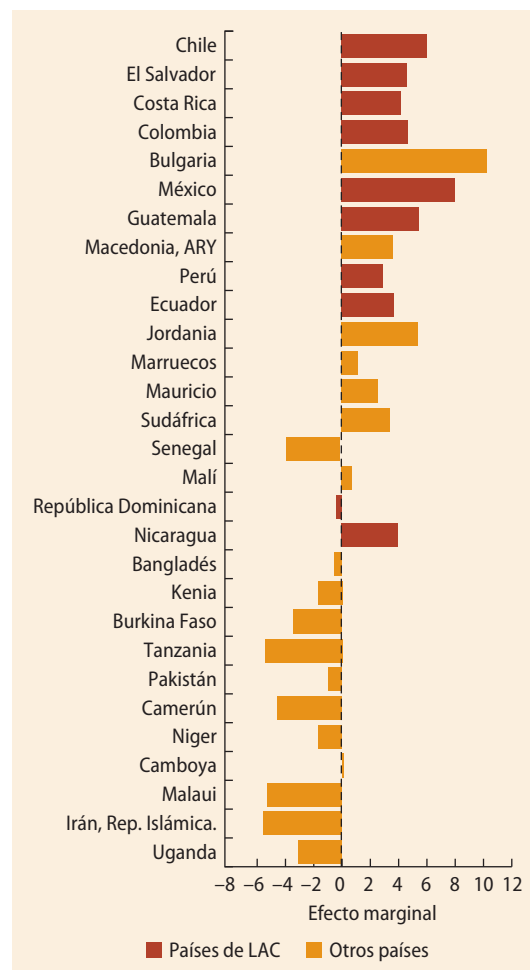


Fuente: Estimaciones basadas en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: El gráfico muestra los coeficientes estimados de las variables dicotómicas que identifican a cada sector en un modelo econométrico que también incluye efectos de país y de año. Los sectores se definen con una precisión de dos dígitos del Sistema Armonizado. El país de referencia excluido es Albania. El eje vertical mide la probabilidad de entrada a la exportación de las empresas de cada país con respecto a las empresas de Albania en puntos porcentuales. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

complicados. Así, al igual que los emprendedores de subsistencia analizados en el capítulo 1, los emprendedores que trabajan en entornos complejos son más proclives a asumir riesgos y entrar en los mercados de exportación precisamente porque es probable que los beneficios internos sean relativamente bajos.

GRÁFICO 4.14 Comparación condicional de las tasas de supervivencia en la exportación al cabo de un año de varios países seleccionados, 2005–09



Fuente: Estimaciones basadas en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: El gráfico muestra los coeficientes estimados de las variables dicotómicas que identifican a cada sector en un modelo econométrico que también incluye efectos de país y de año. Los sectores se definen con una precisión de dos dígitos del Sistema Armonizado. El país de referencia excluido es Albania. El eje vertical mide la probabilidad de supervivencia de las empresas de cada país con respecto a las empresas de Albania en puntos porcentuales. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

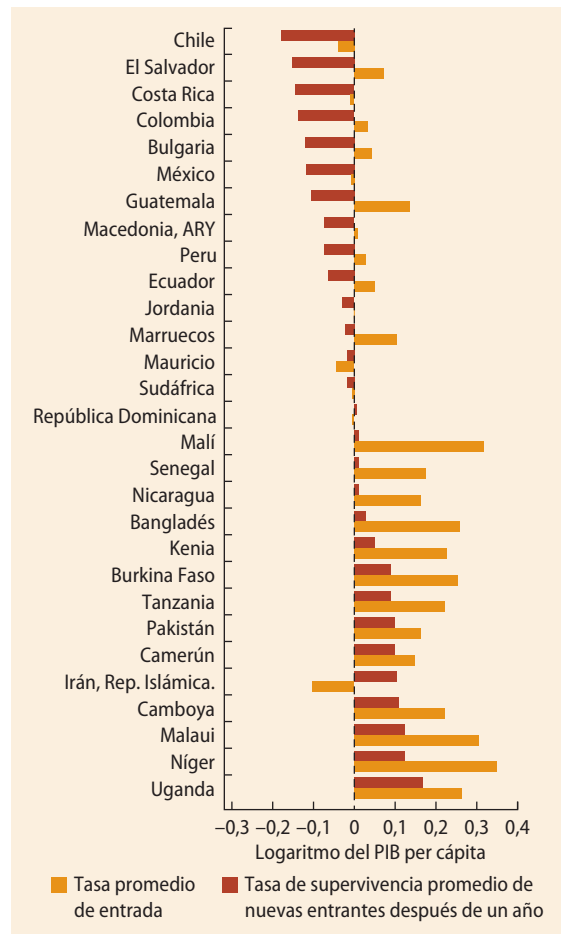
La correlación negativa entre las tasas de entrada y las probabilidades de supervivencia ($-0,847$) es menos fuerte que la correlación obtenida al comparar entre sectores (obsérvense los gráficos 4.13 y 4.14). Asimismo, los exportadores de LAC relativamente exitosos durante el periodo 2005–09 tienden a tener tasa de entrada (condicionales) relativamente

bajas y tasas de supervivencia (condicionales) relativamente altas. En este contexto, Nicaragua es una excepción, pues tiene la tasa de entrada condicional más alta de la muestra de países de LAC y una tasa de supervivencia elevada de las nuevas empresas exportadoras.

Las mayores probabilidades de supervivencia de los países de LAC en esta muestra se deben a sus mayores niveles de desarrollo. El gráfico 4.15 presenta las tasas de supervivencia y de entrada en la actividad exportadora específicas de cada país después de tener en cuenta el efecto del nivel de desarrollo y la ventaja comparativa de los países. El resultado está claro: después de tener en cuenta el efecto del nivel de desarrollo, los países de LAC rinden poco en términos de las tasas de entrada a la exportación y no destacan en lo que respecta a las tasas de supervivencia. (No obstante, la ventaja comparativa no afectó a la clasificación de los países). De hecho, después de tener en cuenta el efecto del PIB per cápita, solo la República Islámica de Irán tiene una tasa de supervivencia condicional más baja que las de los países de LAC de la muestra.

Los ejercicios comparativos realizados revelan varios resultados importantes sobre la naturaleza del emprendimiento exportador. Las economías que disfrutaron de tasas de crecimiento de las exportaciones relativamente altas también tuvieron en general tasas de entrada a la exportación relativamente bajas (el volumen de las empresas entrantes era pequeño en comparación con el de las exportadoras establecidas), si bien sus tasas de supervivencia fueron en general elevadas. Por lo tanto, la supervivencia parece ser la variable fundamental en la que se sustenta el crecimiento de las exportaciones y que podría asimismo reflejar la idoneidad de los climas empresariales. No obstante, como se ha enfatizado anteriormente, cuando las cosas van mal, lo cual sucedió durante la crisis global de 2008–09, las empresas exportadoras establecidas se vuelven más emprendedoras mediante la búsqueda de productos nuevos y, en menor medida, destinos nuevos para las exportaciones. Asimismo, el análisis del papel de la ventaja comparativa como determinante de los resultados del emprendimiento exportador también puede contribuir

GRÁFICO 4.15 Comparación condicional de las tasas de entrada a la exportación y de supervivencia al cabo de un año en varios países seleccionados después de tener en cuenta sus niveles de PIB per cápita y ventaja comparativa, 2005–09



Fuente: Estimaciones basadas en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

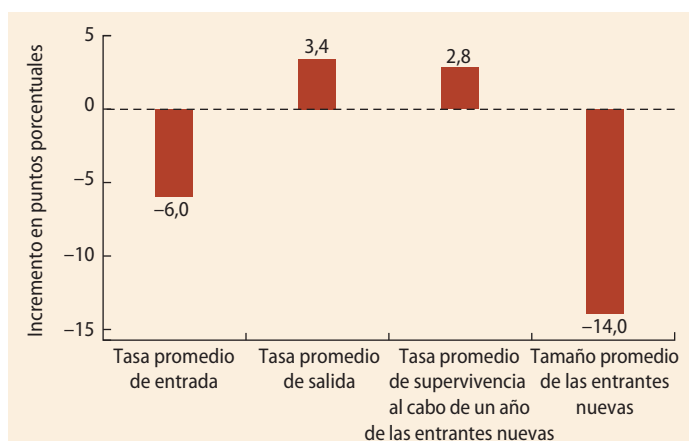
Nota: El gráfico muestra los coeficientes estimados de las variables dicotómicas que identifican a cada país en un modelo econométrico que además incorpora el logaritmo del producto interior bruto (PIB) per cápita ajustado por la paridad del poder adquisitivo, el índice de ventaja comparativa revelada de Vollrath (1991) con precisión de seis dígitos del sistema armonizado (SA) de clasificación, y variables dicotómicas que identifican a los sectores y los años. Las variables dicotómicas que identifican a los sectores se definen con una precisión de dos dígitos del SA. El país de referencia excluido es Albania. El eje vertical mide la probabilidad de entrada a la exportación y la probabilidad de supervivencia de las empresas de cada país con respecto a las empresas de Albania en puntos porcentuales.

a aclarar hasta qué punto la necesidad es la madre de la innovación.

El papel de la ventaja comparativa

Para evaluar el papel de la ventaja comparativa, Ana M. Fernandes y Daniel Lederman (Banco Mundial) estimaron los modelos del emprendimiento exportador usados para las comparaciones condicionales añadiéndoles el indicador de la ventaja comparativa revelada (VCR) propuesto por Vollrath (1991), además del nivel de desarrollo. Este indicador, que tiene en cuenta la estructura del comercio de los países tanto por el lado de las importaciones como por el de las exportaciones, utiliza datos con una precisión de seis dígitos del sistema armonizado (SA) de clasificación. Además de efectos de año y país e indicadores amplios de sector (definidos con una precisión de dos dígitos), las regresiones incluyen el índice de VCR de Vollrath. El gráfico 4.16 muestra los resultados para esta variable.

GRÁFICO 4.16 Efectos parciales de un incremento del 1 por ciento del índice de ventaja comparativa revelada sobre los indicadores del emprendimiento exportador de siete países de América Latina y el Caribe, 2005–09



Fuente: Estimaciones basadas en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: El gráfico muestra los coeficientes estimados del índice de Vollrath (1991) de ventaja comparativa revelada (VCR). Las demás variables incluidas en las estimaciones econométricas son el logaritmo del producto interior bruto (PIB) ajustado por la paridad del poder adquisitivo y variables dicotómicas que identifican a los sectores, los países y los años. Los sectores se definieron con una precisión de dos dígitos del Sistema Armonizado; los índices de VCR se calcularon con un nivel de precisión de seis dígitos. Las diferencias en las magnitudes de los efectos de los cuatro indicadores de emprendimiento exportador reflejan las diferencias en las unidades de medida: el tamaño promedio de las nuevas entrantes se midió como el ratio entre el promedio de las exportaciones de las nuevas entrantes y el promedio de las exportaciones del exportador establecido promedio del sector.

De acuerdo con los resultados anteriores sobre la calidad del entorno empresarial y las condiciones económicas globales, la correlación parcial de la VCR con la tasa promedio de entrada a la exportación de un país es negativa, esto es, cuando los países ofrecen condiciones favorables (como por ejemplo dotaciones favorables de factores productivos u otros factores determinados por las políticas) para un productor determinado, la entrada se reduce, la salida y la probabilidad de supervivencia aumentan y el tamaño promedio de las nuevas entrantes en relación al de las establecidas se reduce (en 14 puntos porcentuales del valor promedio de las exportaciones de las empresas establecidas). En conjunto, los datos lo dejan muy claro: la clave para el éxito en los mercados de exportación es la entrada combinada con la supervivencia, que tienden a aumentar cuando las condiciones son favorables. El desempeño de LAC es peor que el de economías más pobres en términos de la entrada, al tiempo que la región tampoco destaca en lo que respecta a la supervivencia (una vez se ha tenido en cuenta el efecto del nivel de desarrollo). Así pues, queda por analizar cuál es el impacto de las políticas de promoción de las exportaciones y cómo afectan a las diversas dimensiones del emprendimiento exportador.

Las políticas de promoción de las exportaciones

¿A través de qué mecanismos afectan los servicios de promoción de las exportaciones al crecimiento de las mismas? ¿Promueven la entrada y la supervivencia de las empresas en las actividades exportadoras? ¿Ayudan a que las empresas ya establecidas a aumentar el peso relativo de las exportaciones en las ventas totales? ¿O acaso los servicios de promoción de las exportaciones funcionan mediante los dos mecanismos expuestos?

Las respuestas a estas preguntas pueden contribuir a dilucidar el grado en que los programas de promoción de las exportaciones son socialmente deseables. De hecho, la justificación económica de la promoción de las exportaciones suele basarse en la existencia

de información asimétrica y otras externalidades vinculadas con la recopilación de información sobre las condiciones del mercado y las oportunidades de negocio en los mercados internacionales (Hausmann y Rodrik 2003). Las empresas privadas no tienen incentivos a compartir esta información con los competidores potenciales una vez que han incurrido en los costes necesarios para averiguar cómo exportar de modo rentable. Este fallo de mercado justifica la intervención gubernamental y, dada la naturaleza del mismo, la intervención gubernamental debería tener un efecto sobre los márgenes extensivos de las empresas (esto es, sobre la decisión de entrar y sobrevivir en los mercados de exportación), pero no sobre los márgenes intensivos (a saber, sobre la decisión de cuánto exportar).

La literatura sobre la promoción de las exportaciones y la entrada de las empresas en los mercados de exportación es escasa, pero la evidencia disponible indica que la promoción de las exportaciones contribuye poco a explicar el crecimiento de las mismas mediante la entrada de las empresas en actividades exportadoras. Así, Bernard y Jensen (2004) concluyen que la promoción de las exportaciones en los distintos estados no tiene un efecto significativo sobre la probabilidad de exportar en una muestra de empresas manufactureras estadounidenses. Görg, Henry y Strobl (2008), por su parte, muestran que las subvenciones para la promoción de las exportaciones concedidas a las empresas manufactureras irlandesas no tuvieron ningún impacto sobre la probabilidad de exportar, aunque sí que afectaron al volumen de las exportaciones. Nuestros propios resultados, que se basan en varias bases de datos, contradicen estas conclusiones.

Además, hay una rama creciente de la literatura sobre la promoción de las exportaciones y su impacto sobre los márgenes extensivos e intensivos de las empresas exportadoras (el margen extensivo se identifica bien con la introducción de nuevos productos, bien con la entrada en destinos nuevos para las exportaciones). Volpe y Carballo (2008) basan su análisis en una muestra de empresas peruanas y concluyen que la promoción

de las exportaciones afecta sobre todo al margen extensivo (tanto en términos de los productos como de los mercados), mientras que su impacto sobre los márgenes intensivos es pequeño. Por su parte, Volpe, Carballo y Gallo (2011) confirman este resultado usando datos al nivel de producto exportado de una muestra de países de LAC para el periodo 1995–2004.

El resultado de Volpe y Carballo (2008) y Volpe, Carballo y Gallo (2011), según el cual la promoción de las exportaciones funciona sobre todo sobre los márgenes extensivos de los productos y los mercados, no contradice necesariamente las conclusiones de Bernard y Jensen (2004) y Görg, Henry y Strobl (2008), según las cuales la promoción de las exportaciones no afecta a la probabilidad de que una empresa exporte. Volpe y Carballo (2008) recurrieron a una muestra de empresas exportadoras, mientras que los resultados de Volpe, Carballo y Gallo (2011) no se basan en datos de empresas, por lo que no pueden abordar la cuestión de si la promoción de las exportaciones incrementa la probabilidad de que las empresas se conviertan en exportadoras.

Ninguno de estos estudios distingue el impacto de la promoción de las exportaciones sobre la entrada en los mercados de exportación de su efecto sobre la supervivencia en dichos mercados. Esta distinción es relevante, dado que, como se ha documentado anteriormente, hay un gran número de empresas que entran y salen de los mercados de exportación al cabo de un año.

Lederman, Olarreaga y Zavala (2013) utilizan encuestas de empresas de siete países de América Latina entre 2006 y 2010 para identificar el impacto de las actividades de promoción de las exportaciones sobre la entrada, la salida, la supervivencia y la intensidad exportadora de las empresas. En concreto, estiman un modelo logit multinomial para explicar la probabilidad de observar cuatro evoluciones potenciales del estatus de una empresa: de no exportadora a exportadora (entrada), continuidad en los mercados de exportación (supervivencia), de exportadora a no exportadora (salida) y continuidad

en el estatus de no exportadora. La variable de interés es si la empresa recurrió a los servicios de una agencia promotora de las exportaciones (APE) entre 2006 y 2010. Además, los autores exploraron el efecto de los servicios de una APE sobre el cambio en el peso relativo de las exportaciones sobre las ventas totales (intensidad exportadora) para las empresas, lo que proporciona estimaciones del efecto de las APE sobre el margen intensivo de las exportaciones.

Los resultados, algunos de los cuales se presentan en la tabla 4.3, indican que recurrir a servicios de promoción de las exportaciones aumenta significativamente la probabilidad de entrada y de supervivencia (con respecto a la probabilidad de salir de los mercados de exportación) y reduce la probabilidad de que las empresas perpetúen el estatus de no exportadoras. En cambio, las empresas que recurren a servicios de promoción de las exportaciones no parecen incrementar la intensidad exportadora. Estos resultados, que se reflejan en los datos descriptivos (no condicionales) y en la estimación de los efectos condicionales de recurrir a los servicios de una APE, son robustos a la utilización de tres variantes de la metodología *propensity score matching* para tener

en cuenta hecho de que los servicios de promoción de las exportaciones no se prestan de manera aleatoria a las empresas. En conjunto, los resultados obtenidos indican que la entrada y la supervivencia son los mecanismos principales mediante los cuales las agencias de promoción de las exportaciones afectan al crecimiento de las mismas, mientras que dichas agencias no logran incrementar la intensidad exportadora, lo que subraya el papel de los costes fijos de entrada en las actividades exportadoras.

Conclusiones

Las noticias son buenas en el ámbito de las políticas. Si los costes de entrada en los mercados de exportación reflejan la necesidad de recoger información sobre las características de los mercados extranjeros, las políticas de promoción de las exportaciones que se centran en suministrar dicha información podrían incrementar la entrada al tiempo que mejorar las perspectivas de supervivencia de los emprendedores en los mercados globales. La evidencia preliminar presentada sugiere que las políticas de promoción de las exportaciones están teniendo precisamente estos efectos en LAC, pero las superestrellas

TABLA 4.3 Efectos del tratamiento de las agencias promotoras de las exportaciones en siete países de América Latina y el Caribe

Variable de resultados	Tamaño del grupo de tratamiento	Tamaño del grupo de control	Efecto promedio del tratamiento sobre el resultado	Errores estándar calculados usando	
				Bootstrap	Estadístico t
Salida	401	1.134	0,000	0,018	-0,01
No exportadora	401	1.134	-0,403	0,034	-11,96***
Supervivencia	401	1.134	0,344	0,038	9,10***
Entrada	401	1.134	0,059	0,023	2,58***
Δ exp_int	401	1.133	0,014	0,012	1,15
Δ exp_int	265	261	0,035	0,018	1,92

Fuente: Lederman, Olarreaga y Zavala 2013, resultados basados en datos de la Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) del Banco Mundial.

Nota: Se estimó el valor de la *propensity score* mediante un modelo logit sobre las variables Tamaño, IED, Email y Web. Tamaño es el logaritmo del nivel de empleo a tiempo completo de la empresa, IED es la propiedad extranjera como porcentaje del total de la propiedad de la empresa, Web es una variable dicotómica que identifica a las empresas que tienen una página web, y la variable Email es una variable dicotómica que identifica a las empresas que se comunican con los clientes mediante el correo electrónico. Salida es una variable dicotómica que identifica a las empresas que exportaron en 2006 pero no en 2010. No exportadora es una variable dicotómica que identifica a las empresas que no exportaron ni en 2006 ni en 2010. Supervivencia es una variable dicotómica que identifica a las empresas que exportaron tanto en 2006 como en 2010. Entrada es una variable dicotómica que identifica a las empresas que exportaron en 2010 pero no en 2006. Δ exp_int es el cambio en las exportaciones totales de la empresa como porcentaje de las ventas totales entre 2006 y 2010. Las empresas se asignaron a los grupos de control y de tratamiento mediante tres métodos de *matching*: kernel, estratificación (con 4 bloques) y entorno más cercano (*nearest neighbor*). Esta tabla muestra los resultados derivados de la aplicación del último método citado. El efecto promedio del tratamiento se calcula como la diferencia en las medias de los grupos de tratamiento y de control. La última fila de la tabla se refiere a la submuestra de empresas que exportaron en 2006. Los errores estándar *bootstrapped* se estimaron con 50 repeticiones. *** $p < 0.01$.

de la región todavía tienen tasas de entrada relativamente bajas en los mercados de exportación, lo que probablemente refleje una brecha en innovación, además de unas tasas de supervivencia mediocres. El capítulo 5 continúa con la exploración de los emprendedores de gama alta mediante el análisis del desempeño de las empresas superestrella que entran en los mercados extranjeros mediante la exportación de capitales.

Notas

1. Este capítulo está muy basado en el trabajo de Daniel Lederman y sus coautores, entre los que se encuentran Ana M. Fernandes (Grupo de Investigación sobre Desarrollo Económico, Banco Mundial) y Marcelo Olarreaga (Universidad de Ginebra).
2. El término superestrellas exportadoras fue acuñado por Freund y Pierola (2012).
3. Los datos de empresas usados en Lederman (2010) provienen de numerosas Encuestas de Empresas del Banco Mundial (BEEPS, por sus siglas en inglés, *Business Environment and Enterprise Performance Surveys*) y Encuestas sobre el Clima de Inversión (ECI) que se realizaron en varios países entre 2000 y 2006. La cobertura de estos datos difiere en términos de la selección muestral de las empresas. En las BEEPS se utilizan cuotas, de modo que el 10 por ciento de las empresas son pequeñas (2–49 empleados), otro 10 por ciento son grandes (250–999 empleados) y el resto de las empresas son seleccionadas de manera aleatoria entre estos dos extremos. La selección muestral de las ECI difiere entre países: en algunos casos se usan cuotas por sector y tamaño, mientras que en otros se usan los porcentajes censales de los sectores disponibles como referencia para las cuotas utilizadas en la selección muestral. Por lo tanto, es posible que la selección de las empresas incluidas en los datos plantee dudas sobre la aleatoriedad de la muestra.
4. La Exporter Dynamics Database (base de datos sobre dinámica de las empresas de exportación) incluye a todas las empresas exportadoras de todos los países, esto es, se trata de una base de datos que proporciona un censo de los exportadores pero no de todas las empresas que operan en un país, ya que solo registra las transacciones de las exportaciones, no las ventas internas. Esta base de datos está disponible en <http://econ.worldbank.org/exporter-dynamics-database>.
5. Para este análisis hemos restringido la muestra a los países de LAC con datos disponibles para todos los años entre 2004 y 2009 de modo que fuera posible definir la cohorte de las exportadoras entrantes en 2005 y seguirlas hasta el final del periodo muestral en 2009.
6. Los porcentajes del total de las exportaciones de los gráficos 4.2 y 4.3 no tienen por qué sumar 100, ya que los gráficos omiten la contribución de las empresas exportadoras que comenzaron a exportar entre 2006 y 2009.
7. Una rama importante de la literatura muestra que la supervivencia de las nuevas “relaciones” de exportación es un determinante relevante del crecimiento de las exportaciones, al menos en los países en desarrollo. Esta literatura se centra en los productos al nivel de la línea arancelaria. Evenett y Venables (2002) y Besedes y Prusa (2011) muestran que el crecimiento en el valor de los productos o los mercados nuevos da cuenta de una buena parte del crecimiento de las exportaciones en los países en desarrollo. Hay una rama creciente de la literatura que recurre a datos arancelarios (no de empresas) y muestra que el margen intensivo (esto es, el margen relativo a exportar más de un mismo producto) explica casi todo el crecimiento de las exportaciones (véanse Felbemayr y Kohler 2006; Helpman, Melitz y Rubinstein 2008; y Amiti y Freund 2010).
8. En un estudio encargado para este informe, Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha (2013) muestran que, en Perú, la probabilidad de entrada es más o menos la misma para todos los meses del año. Esta falta de estacionalidad sistemática en la entrada a los mercados de exportación implica que las exportaciones del primer año de la nueva cohorte entrante deberían probablemente multiplicarse por 2. Por lo tanto, las tasas de crecimiento para la cohorte entrante en 2005–06 se pueden ajustar restando el 30,1 por ciento (esto es, el logaritmo natural de 2) de las tasas observadas.
9. Este apartado está muy basado en el estudio de Fernandes, Lederman y Gutierrez-Rocha (2013) que se encargó para este informe.
10. Los países comparables se seleccionan en función de la disponibilidad de datos sobre el emprendimiento exportador en la Exporter Dynamics Database.
11. La mayoría de los países de LAC son exportadores netos de energía, minería o agricultura.

Costa Rica es un exportador neto de varios bienes agrícolas, así como un gran exportador de superconductores Intel. Los datos aquí utilizados excluyen las exportaciones de Intel, al igual que se hace en la literatura (véase, por ejemplo, Lederman, Rodríguez-Clare y Xu 2011), en parte porque la historia de Intel es bien conocida. Además, pese a que Brasil y México también son exportadores netos de materias primas, tienen estructuras exportadoras mucho más diversificadas (medidas según indicadores estándar como el índice de concentración de los ingresos exportadores de Herfindahl), además de un gran peso relativo de las exportaciones de manufacturas en el total de las exportaciones.

12. A pesar de que México se podría clasificar como un país exportador de productos de elaboración simple debido a la importancia del sector de las maquiladoras para su economía, lo clasificamos como un país con una base manufacturera amplia.
13. Brasil, Nueva Zelanda y España no se incluyeron en el análisis de este apartado porque, para estos países, no tuvimos acceso a los datos de aduanas relativos a las exportaciones necesarios para calcular las medidas que utilizamos. Asimismo, Egipto se excluyó del análisis porque los datos de aduanas relativos a sus exportaciones se registraron con cuatro dígitos (y no seis, que son los utilizados en nuestro análisis).
14. El promedio del número de productos definidos mediante seis dígitos del SA por empresa exportadora establecida en los países de LAC osciló entre 5,8 en Ecuador y 8,9 en Perú.
15. Brasil, Nueva Zelanda y España no se incluyeron en el análisis de este apartado porque, para estos países, no tuvimos acceso a los datos de aduanas relativos a las exportaciones necesarios para calcular las medidas que utilizamos. La cifra promedio de destinos de los productos de las empresas exportadoras establecidas de los países de LAC osciló entre 2,6 en México y Nicaragua y 4,7 en Chile.

Bibliografía

- Alcala, F. y A. Ciccone. 2004. "Trade and Productivity." *Quarterly Journal of Economics* 119 (2): 612–45.
- Amiti, M. y C. Freund. 2010. "Anatomy of China's Export Growth." En *China's Growing Role in World Trade*, editado por R. Feenstra y S. Wei, 35–36. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/chapters/c10451>.
- Arkolakis, C., A. Costinot y A. Rodríguez-Clare. 2012. "New Trade Models, Same Old Gains?" *American Economic Review* 102 (1): 94–130.
- Baldwin, R. E. y F. Robert-Nicoud. 2008. "Trade and Growth with Heterogeneous Firms." *Journal of International Economics* 74 (1): 21–34.
- Bernard, A. B. y J. B. Jensen. 2004. "Why Some Firms Export." *Review of Economics and Statistics* 86 (2): 561–69.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. J. Redding y P. K. Schott. 2007. "Firms in International Trade." *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 105–30.
- Besedes, T. y T. J. Prusa. 2011. "The Role of Extensive and Intensive Margins and Export Growth." *Journal of Development Economics* 96 (2): 371–79.
- Brambilla, I., R. Dix-Carneiro, D. Lederman y G. Porto. 2012. "Exports, Skills and the Wages of Seven Million Latin American Workers." *World Bank Economic Review* 26 (1): 34–60.
- Brambilla, I., D. Lederman y G. Porto. 2012. "Exports, Export Destinations and Skills." *American Economic Review* 102 (7): 3406–38.
- Brückner, M. y D. Lederman. 2012. "Trade Causes Growth in Sub-Saharan Africa." Policy Research Working Paper 6007, World Bank, Washington, DC.
- Cebeci, T., A. Fernandes, C. Freund y M. Pierola. 2012. "Exporter Dynamics Database." Policy Research Working Paper 6229, World Bank, Washington, DC.
- Das, S., M. J. Roberts y J. R. Tybout. 2007. "Market Entry Costs, Producer Heterogeneity y Export Dynamics." *Econometrica* 75 (3): 837–73.
- Eaton, J., M. Eslava, M. Kugler y J. Tybout. 2007. "Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence." NBER Working Paper 13531, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Eaton, J. y S. Kortum. 2002. "Technology, Geography and Trade." *Econometrica* 70 (5): 1741–79.
- Eaton, J., S. Kortum y F. Kramarz. 2011. "An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms." *Econometrica* 79 (5): 1453–98.
- Enterprise Surveys (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.enterprise-surveys.org/>.

- Evenett, S. y A. Venables. 2002. "Export Growth in Developing Countries: Market Entry and Bilateral Trade Flows." University of Bern Working Paper, Bern, Switzerland.
- Exporter Dynamics Database. World Bank, Washington, DC. <http://econ.worldbank.org/exporter-dynamics-database>.
- Felbermayr, G. y W. Kohler. 2006. "Exploring the Intensive and Extensive Margins of World Trade." *Review of World Economics* 142: 642-74.
- Fernandes, A. M., D. Lederman y M. Gutierrez-Rocha. 2013. "Export Entrepreneurship and Trade Structure in Latin America during Good and Bad Times." Policy Research Working Paper 6413, World Bank, Washington, DC.
- Feyrer, J. 2009. "Trade and Income: Exploiting Time Series in Geography." NBER Working Paper 14910, National Bureau of Economic Research, Cambridge, M.A.
- Frankel, J. y D. Romer. 1999. "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review* 89 (3): 379-99.
- Freund, C. y M. Pierola. 2010. "Export Entrepreneurs: Evidence from Peru." Policy Research Working Paper 5407, World Bank, Washington, DC.
- . 2012. "Export Superstars." Policy Research Working Paper 6222, World Bank, Washington, DC.
- Görg, H., M. Henry y E. Strobl. 2008. "Grant Support and Exporting Activity." *Review of Economics and Statistics* 90 (1): 168-74.
- Hausmann, R. y D. Rodrik. 2003. "Development as Self-Discovery." *Journal of Development Economics* 72: 603-33.
- Helpman, E., M. Melitz y Y. Rubinstein. 2008. "Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes." *Quarterly Journal of Economics* 123: 441-87.
- Lederman, D. 2010. "An International Multilevel Analysis of Product Innovation." *Journal of International Business Studies* 41 (4): 606-19.
- . 2013. "International Trade and Inclusive Growth: A Primer." *Indian Growth and Development Review* 6 (1): 88-112.
- Lederman, D. y W. Maloney, eds. 2007. *Natural Resources, Neither Curse nor Destiny*. Latin American Development Forum Series. Stanford, CA: Stanford University Press para el Banco Mundial.
- Lederman, D. y W. Maloney. 2012. *Does What You Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies*. Latin American Development Forum Series. Washington, DC: World Bank.
- Lederman, D., M. Olarreaga y L. Zavala. 2013. "Export Promotion and Firm Entry and Survival: Evidence from a Panel of Latin American Firms." World Bank, Office of the Chief Economist for Latin America and the Caribbean, Washington, DC y University of Geneva Department of Economics, Geneva.
- Lederman, D., A. Rodríguez-Clare y D. Xu. 2011. "Entrepreneurship and the Extensive Margin in Export Growth: A Microeconomic Accounting of Costa Rica's Export Growth during 1997-2007." *World Bank Economic Review* 25 (3): 543-61.
- Melitz, M. J. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica* 71 (6): 1695-1725.
- Rodríguez, F. y D. Rodrik. 2001. "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence." En *NBER Macroeconomics Annual, 2000*, vol. 15, editado por B. Bernanke y K. Rogoff. Cambridge, MA: MIT Press.
- Sachs, J. y A. Warner. 1995. "Economic Reforms and the Process of Global Integration." *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1-118.
- Vollrath, T. 1991. "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage." *Review of World Economics* 2: 265-80.
- Volpe, C. y J. Carballo. 2008. "Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-Level Evidence on the Intensive and the Extensive Margins of Exports." *Journal of International Economics* 76 (1): 89-106.
- Volpe, C., J. Carballo y A. Gallo. 2011. "The Impact of Export Promotion Institutions on Trade." *Applied Economics Letters* 18 (2): 127-32.
- Wacziarg, R. y K. H. Welch. 2008. "Trade Liberalization and Growth: New Evidence." *World Bank Economic Review* 22 (2): 187-31.
- World Bank. 2010. *Global Survey of Export Promotion Agencies*. Washington, DC.

La inversión extranjera directa, las corporaciones multinacionales y la innovación

5

Las corporaciones multinacionales (CMN) dan trabajo a una gran parte de la población activa, pagan salarios más altos que otras empresas, son más productivas y tienen el potencial de desencadenar derrames positivos sobre las empresas locales a través de las transferencias de conocimiento y tecnología. Las filiales de las CMN extranjeras en América Latina y el Caribe suelen ser menos innovadoras que las filiales de multinacionales situadas en otras regiones, pero los aumentos de la productividad vinculados con su entrada son mayores que en otras regiones. Las multinacionales de la región (las multilaterales), que son más proclives a hacer inversiones horizontales en el extranjero que a participar en las cadenas de valor globales, además suelen ser menos innovadoras que las CMN de otras regiones de ingreso mediano.

Las tres últimas décadas se han caracterizado por el impresionante incremento de los flujos de inversión extranjera directa (IED) en todo el mundo. Según los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés, *United Nations Conference on Trade and Development*), el monto de las entradas globales de IED en dólares se incrementó anualmente a una extraordinaria tasa promedio del 8,7 por ciento.

Detrás de este patrón se encuentran varios cambios en la economía mundial que han afectado a las oportunidades de inversión, tanto de los países de ingreso alto como de los países en desarrollo. Estos cambios incluyen la fuerte reducción de los costes de comunicación y transporte desde los años setenta, la tendencia a la apertura a la actividad

extranjera estimulada por las reformas económicas, la recuperación del desempeño económico de los países en desarrollo desde los años noventa y la fragmentación de los procesos productivos. Todos estos fenómenos han jugado un papel en la remodelación del panorama global de los flujos de IED.¹

Una consecuencia del incremento global de los flujos de IED ha sido la consolidación de las corporaciones multinacionales (CMN) en la economía mundial.² Las CMN ganaron US\$12,4 billones en 2010, lo que equivale casi a un 20 por ciento del producto interno bruto (PIB) mundial y supera el peso en la economía mundial de todas las economías excepto la estadounidense.³ ¿Por qué deberían los responsables de las políticas interesarse por las CMN en el contexto de un análisis del emprendimiento? Los capítulos anteriores han descrito varias dimensiones

de las actividades emprendedoras vinculadas con el proceso de creación, crecimiento y consolidación de una empresa. El capítulo 2 analizó la decisión de entrar en el mercado interior, mientras que el capítulo 3 describió el proceso de innovación de las empresas ya establecidas, incluida la decisión de si innovar o no y cuánto hacerlo en procesos y productos. El capítulo 4 se centró en la decisión de exportar a mercados extranjeros, una acción emprendedora que solo lleva a cabo un grupo muy pequeño de empresas, en general las más productivas.

Este capítulo examina a las CMN, que son, quizás, la manifestación máxima de una empresa emprendedora. Estas compañías entran en los mercados extranjeros para vender sus productos y organizar los procesos de producción y distribución de manera más eficiente. Las empresas que establecen filiales extranjeras deben incurrir en una serie de costes vinculados con sus actividades, como los costes asociados a la adquisición de información sobre los mercados extranjeros, el pago de tarifas por establecimiento y la contratación y formación de empleados nuevos. La magnitud de estos costes implica que solo las empresas de mayor productividad se internacionalizarán (Helpman, Melitz y Yeaple 2004). Volviendo a la tipología de emprendedores presentada en el capítulo 2, las CMN representan el segmento de gama más alta de las empresas transformadoras.

Las empresas transformadoras juegan un papel fundamental en la estimulación del crecimiento económico y el desarrollo. Las CMN dan trabajo a una gran parte de la población activa, además de pagar salarios mayores y ser más productivas que otras empresas (Lipsey 2002). Más importante que estos factores es que la coexistencia de las CMN y las empresas nacionales abre la puerta a los derrames tecnológicos y de conocimiento, que a su vez pueden mejorar las perspectivas de crecimiento de los países en desarrollo. Por lo tanto, es muy importante para los responsables de las políticas de LAC comprender el comportamiento de las CMN y los factores que les permiten destacar.

Este capítulo describe algunos de los rasgos definitorios de dos tipos de CMN de la región: las CMN extranjeras y las CMN latinoamericanas emergentes (las llamadas multilatinas). Para ello, se recurre a nuevas fuentes de datos que ilustran el tipo de mercados en los que entran las CMN, la manera en que interactúan con sus filiales extranjeras y sus esfuerzos innovadores.⁴

En este capítulo se obtienen cuatro resultados principales:

- Las filiales de multinacionales situadas en América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*) son menos innovadoras que las filiales de multinacionales establecidas en otras regiones de ingreso mediano en varias dimensiones. En concreto, las CMN de LAC son menos proclives a introducir productos nuevos y a tener certificaciones de calidad internacionales. La evidencia para las CMN de Estados Unidos indica que el porcentaje de la investigación y el desarrollo (I+D) realizados por las filiales establecidas en LAC es menor que el correspondiente a las filiales asiáticas. Además, mientras que los porcentajes de I+D de las filiales de Asia y Oriente Medio han aumentado con el tiempo, el de las filiales de LAC se ha reducido.
- Pese a los niveles relativamente bajos de la innovación llevada a cabo por las filiales de multinacionales establecidas en LAC, la entrada de CMN extranjeras parece haber incrementado la productividad en la región (y, de hecho, la ha incrementado más que en las demás regiones). Este resultado, *a priori* sorprendente, se debe a la baja productividad de las empresas de LAC en comparación con las empresas de otras regiones: las empresas de LAC parten de un nivel inferior, lo que incrementa el impacto relativo de los aumentos de la productividad. La mayoría de estos incrementos de la productividad son el resultado de transferencias tecnológicas.

cas y de conocimiento de las filiales de multinacionales a las empresas nacionales, sobre todo a través de los proveedores locales.

- Las multilatinas tienden a centrarse en las inversiones horizontales en el extranjero más que en la participación en las cadenas de valor mundiales. La razón fundamental por la que las CMN de LAC cruzan las fronteras es abastecer a los mercados extranjeros. En cambio, las CMN de otras regiones emergentes se internacionalizan para aprovechar los menores costes laborales y el acceso a zonas francas.
- Las multilatinas suelen ser menos innovadoras que otras CMN: su gasto en I+D por US\$1.000 de ingresos es bajo en relación al de las CMN de otros países en desarrollo y sus prácticas de gestión distan mucho de ser las mejores.

El resto del capítulo se organiza como detallamos a continuación. El primer apartado explora algunas de las características más destacadas de las CMN que operan en LAC y cuantifica los derrames de productividad sobre las empresas nacionales. El segundo apartado describe algunas de las características de las multilatinas. Finalmente, el último apartado ofrece algunas observaciones a modo de conclusión.

Las corporaciones multinacionales extranjeras en América Latina y el Caribe

Después de algunas décadas de ajustes, LAC ha navegado las aguas de la globalización durante la primera década del siglo XXI con una fortaleza económica sin precedentes. Una serie de cambios institucionales y de las políticas, sobre todo pero no exclusivamente en el ámbito macrofinanciero, han permitido a la región disfrutar de una década de crecimiento sólido y estabilidad macroeconómica durante los años 2000.

Como era de esperar, estos cambios han hecho de LAC un destino atractivo para los

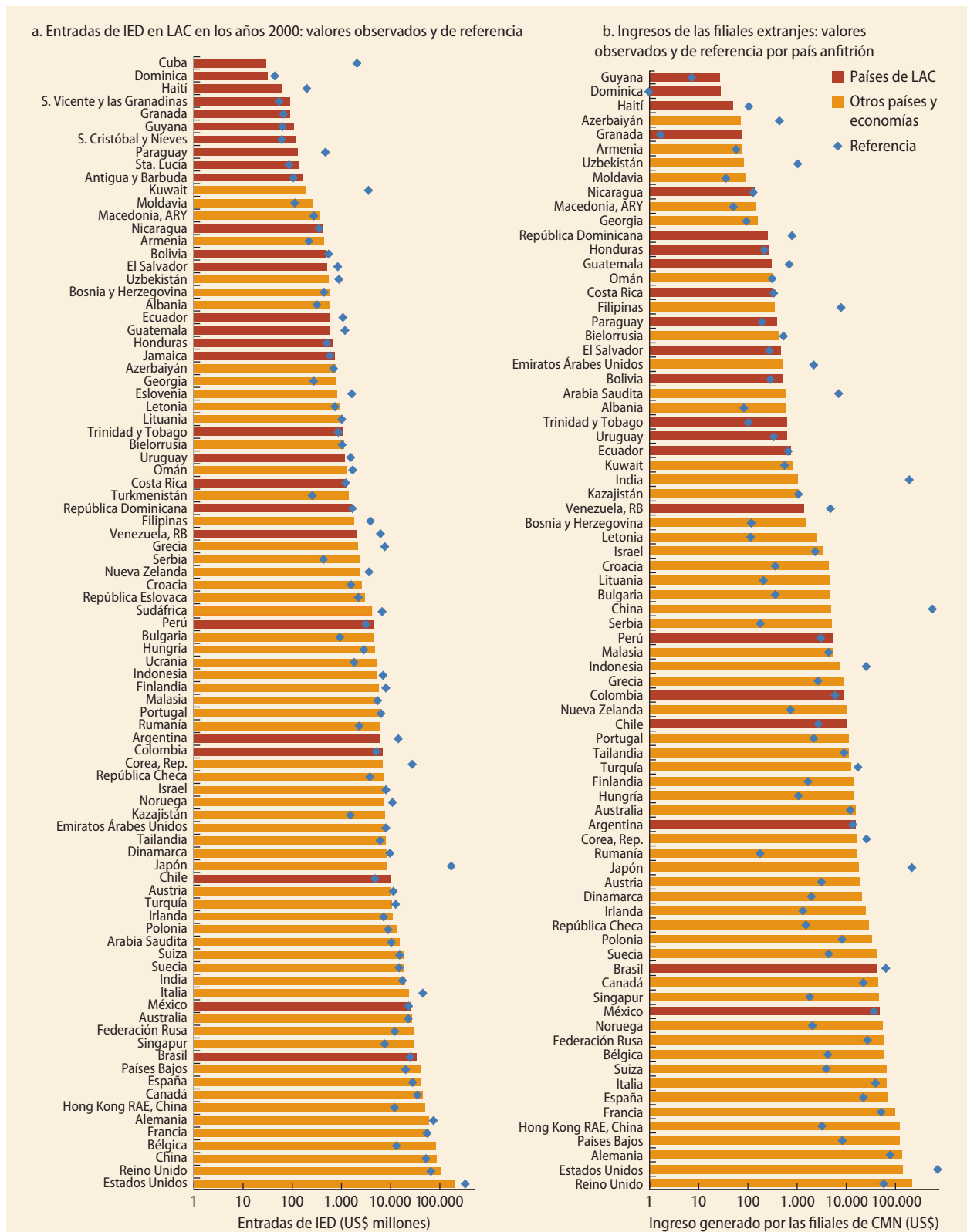
inversores extranjeros. Casi el 70 por ciento de los países de la región tienen un nivel de entradas de IED en 2010 superior al predicho por el PIB y la población (gráfico 5.1, panel a).⁵ El panorama resultante es similar cuando se analizan los ingresos de las filiales de multinacionales de la región (gráfico 5.1, panel b).

Hay dos grupos de países de LAC que merecen una atención especial. Brasil y México, las economías más grandes de LAC, no solo han alcanzado niveles de IED que superan los predichos por sus características, sino que también se sitúan entre los 15 mayores receptores de IED del mundo, por encima de India y Sudáfrica. En cambio, Guatemala, Haití y la República Bolivariana de Venezuela son países más atrasados en lo que a la atracción de inversores extranjeros se refiere.

La atracción de IED y CMN es una prioridad en las agendas de los responsables de las políticas, que recurren a incentivos (como las exenciones fiscales y arancelarias y las subvenciones para infraestructuras) para atraer a empresas extranjeras. Según un censo de agencias de promoción de la inversión elaborado por el Banco Mundial, en 2004, 78 países de 110 ofrecieron de manera activa exenciones fiscales o financieras a las compañías extranjeras que decidieron establecer su producción u otras instalaciones dentro de sus fronteras (véanse Harding y Javorcik 2001, 2012 para una descripción del censo).

¿Están justificadas estas opciones de las políticas? ¿Es el número relativamente alto de CMN que operan en LAC beneficioso para la región? Atraer a las empresas extranjeras a las economías en desarrollo es potencialmente atractivo por dos razones genéricas. La primera razón, y quizás la más obvia, es el aumento de la acumulación de los factores. Es probable que las empresas extranjeras incrementen el *stock* de capital de la economía anfitriona al construir fábricas e invertir en maquinaria y equipos. Sin embargo, esta razón no explica por sí sola los enormes esfuerzos que los países hacen para atraer a CMN. Los responsables de las políticas creen que los beneficios globales de la presencia

GRÁFICO 5.1 La entrada de inversión extranjera directa y la actividad de las multinacionales en América Latina y el Caribe



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en los datos de ORBIS y en los datos de IED de UNCTAD.

Nota: Los rombos del panel a muestran el valor predicho de una regresión del logaritmo de la inversión extranjera directa (IED) en la que se tienen en cuenta los efectos del logaritmo del producto interior bruto (PIB) y el promedio de la población en los años 2000. La muestra incluye a todos los países y economías donde hay datos de IED disponibles. El gráfico solo muestra los resultados para los países comparables. Los rombos del panel b muestran el valor predicho de una regresión del logaritmo del ingreso en la que se incluyen el logaritmo del PIB promedio y el promedio de la población en los años 2000. El panel b recurrió a la información disponible más reciente sobre las empresas que estaban en activo en 2011. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*. CMN = corporación multinacional.

extranjera van más allá de la acumulación de factores. Así, los defensores de la atracción de IED sostienen que la presencia extranjera beneficia al país anfitrión de un modo adicional y más importante: traen tecnologías avanzadas y conocimientos específicos que generan mejoras de la productividad agregada y externalidades positivas a las empresas nacionales a través de los derrames tecnológicos.⁶

Este análisis parte de un supuesto crucial según el cual las CMN son superiores tecnológicamente a las empresas nacionales. Este supuesto está respaldado por (al menos) tres argumentos. En primer lugar, la mayoría de estas corporaciones vienen de economías de ingreso alto que están más cerca de la frontera tecnológica. La teoría de las CMN va más allá de las meras diferencias tecnológicas entre países y sostiene que las CMN se sustentan mucho en los activos intangibles, como las tecnologías específicas de cada empresa, las marcas comerciales sólidamente establecidas, los conocimientos específicos o las técnicas de gestión que las dotan de una “ventaja de propiedad” con respecto a otras organizaciones (véase Dunning 1988). Por lo tanto, las filiales que operan en las economías en desarrollo podrían beneficiarse de las ventajas tecnológicas agregadas de las CMN en su conjunto.⁷

En segundo lugar, hay trabajos teóricos recientes que dan importancia a la heterogeneidad entre empresas y señalan que solo las compañías más productivas pueden permitirse el coste adicional de establecer fábricas en un país extranjero. Por lo tanto, la predicción es que las CMN provengan del tramo alto de la distribución de la productividad empresarial en el país de origen (Helpman, Melitz y Yeaple 2004).

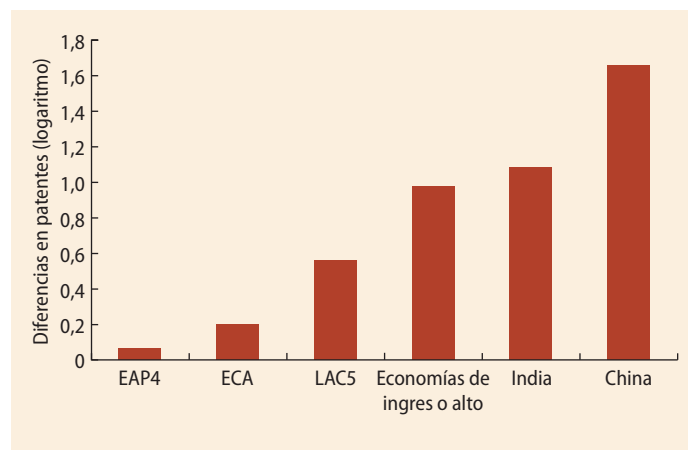
En tercer lugar, por definición, las CMN son organizaciones con múltiples plantas y localizaciones y, por lo tanto, suelen ser más grandes que las corporaciones no multinacionales. Así pues, su ventaja en términos de tamaño les permite trabajar de manera más eficiente, ya que se benefician de las economías de escala y de alcance. Tanto el origen como la selección y las economías de escala

son factores que sugieren que las CMN son más eficientes y usan tecnologías mejores.

Los datos indican que, en promedio, las CMN son más innovadoras y productivas que otras empresas. Por ejemplo, en 2002, las CMN dieron cuenta de casi la mitad del gasto total en I+D y de casi el 70 por ciento del gasto en I+D de las empresas (Javorcik 2010).

Las patentes son otro ámbito en el que las CMN tienen una ventaja clara. En todas las regiones, las sedes centrales de las CMN tienen más patentes que las empresas nacionales del país en el que están situadas las sedes centrales. El gráfico 5.2 muestra la diferencia promedio en el número de patentes de las empresas matrices de CMN y las empresas nacionales en el país de origen de las CMN después de tener en cuenta el efecto de las características de los países, las empresas y los sectores. Así, en Chile se compara el número de patentes de Concha y Toro, una compañía vinícola multinacional, con el número de patentes de otras compañías vinícolas no multinacionales chilenas. Estos datos revelan

GRÁFICO 5.2 Las diferencias en el número de patentes entre las matrices multinacionales y las empresas locales en el país de origen en varios países, economías y grupos de países seleccionados, 2010–11



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: Los cálculos se basan en la información disponible más reciente sobre las empresas que estaban en activo en 2011. Las barras representan los coeficientes estimados de una variable dicotómica que toma valor 1 si la empresa es una matriz multinacional en una regresión de $\ln(1 + \text{patentes en 2010})$ en la que se incluyen a todas las empresas de un país determinado (si bien se excluyen a las empresas de propiedad extranjera). Otras variables de control incluidas son el ingreso de la empresa en 2006 y efectos fijos de sector y país. Los errores estándar están agrupados por sector. Véase la nota 8 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

que hay diferencias muy grandes por regiones en la brecha de patentes entre las CMN y las empresas nacionales. China e India tiene las brechas más grandes, seguidas de los países de ingreso alto y de LAC5, mientras que las brechas más reducidas son las de Europa oriental y Asia central (ECA, por sus siglas en inglés, *Eastern Europe and Central Asia*) y Asia oriental y el Pacífico (EAP4, por sus siglas en inglés, *East Asia and Pacific*).⁸ Estas diferencias no necesariamente implican que las CMN de los países de ECA y EAP4 tengan menos patentes que las de los países de LAC5, sino que podrían reflejar el mediocre desempeño de las empresas nacionales de LAC en relación a sus pares de ECA y EAP4 (véase el capítulo 3). Más adelante, en este mismo capítulo, retomaremos la comparación entre las CMN de distintas regiones.

Un factor más importante para los países en desarrollo es el grado en que la ventaja general tecnológica y de productividad de

las CMN se traduce en ventajas tecnológicas para sus filiales del mundo en desarrollo. La literatura empírica contiene evidencia según la cual se produce este efecto. Los estudios para México (Blomström 1983), Uruguay (Kokko, Zejan y Tansini 2001) y República Bolivariana de Venezuela (Aitken y Harrison 1999) muestran que la productividad del trabajo es mayor en las empresas de propiedad extranjera que en las de propiedad nacional. Aunque parte de esta ventaja en productividad se debe a la mayor intensidad del capital, las diferencias en otros insumos también podrían estar jugando un papel. Por ejemplo, el trabajo de Bloom y otros (2012) muestra que las empresas de propiedad extranjera en Argentina, Brasil, Chile y México tienen mejores prácticas de gestión que las empresas de propiedad nacional. Asimismo, la calidad de las prácticas de gestión de las empresas de propiedad extranjera está mucho más cerca de las mejores prácticas que la calidad de las prácticas de las empresas de propiedad nacional. Estos resultados respaldan la noción de que la filiales de las multinacionales “importantes” conocimientos de las sedes centrales.⁹

Las filiales de multinacionales en la región son más innovadoras que las empresas nacionales en casi todos los aspectos. El gráfico 5.3 muestra las diferencias en la proporción de empresas manufactureras de propiedad extranjera y nacional que realizan una serie de actividades emprendedoras una vez se han tenido en cuenta los efectos de las características de los países y los sectores.¹⁰

Si todos los demás factores se mantienen constantes, la probabilidad de que una empresa introduzca un producto nuevo en el mercado en LAC es alrededor de 11 puntos porcentuales mayor para las empresas de propiedad extranjera, cuya probabilidad de introducir un proceso nuevo también es más alta (en torno a 5 puntos porcentuales mayor, como ilustra el gráfico 5.3). Asimismo, la probabilidad de las empresas extranjeras de solicitar una patente, registrar una marca o derechos de autor o colaborar con otras instituciones para innovar es alrededor de 5 puntos porcentuales mayor. La probabilidad de las empresas de propiedad extranjera de invertir en I+D también es mayor

GRÁFICO 5.3 Las diferencias en la innovación de las filiales de multinacionales y las empresas locales en la economía anfitriona en América Latina y el Caribe, 2010



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en las Encuestas de Empresas.

Nota: Las barras son los coeficientes de una variable dicotómica cuyo valor es 1 si la empresa es de propiedad extranjera en una regresión de variables relativas a la innovación. Las variables de control adicionales incluyen efectos fijos de país y sector. Los países incluidos son Antigua y Barbuda, Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, S. Cristóbal y Nieves, Sta. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y Uruguay. Los errores estándar están agrupados a nivel de sector. CMN = corporaciones multinacionales.

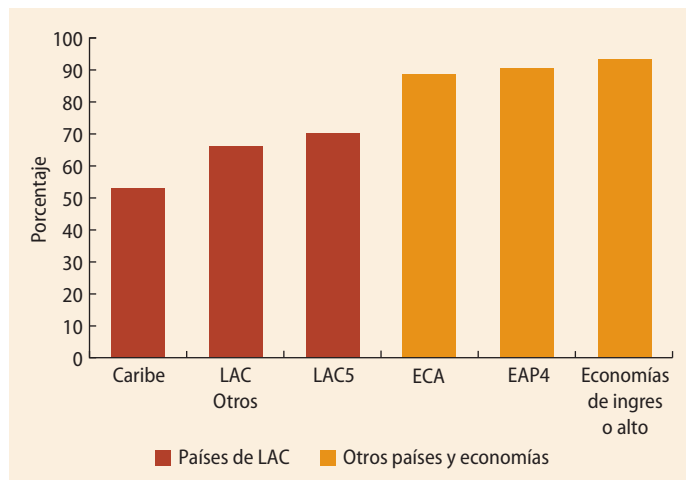
(6 puntos porcentuales más alta), si bien esta diferencia no es significativa desde el punto de vista estadístico. En cuanto a la probabilidad de adoptar tecnologías extranjeras, esta es 13 puntos porcentuales mayor para las CMN. Las diferencias son incluso mayores cuando se comparan los esfuerzos para mejorar la calidad: la probabilidad de las CMN de realizar inversiones para mejorar la calidad y de tener certificaciones internacionales de calidad es 21 y casi 25 puntos porcentuales mayor que para las empresas nacionales, respectivamente, lo que quizás apunta a su mayor propensión a la exportación.

Por el momento, la evidencia indica que las multinacionales que operan en LAC logran superar los obstáculos que impiden innovar a las empresas locales en la región. ¿Sucede realmente así? Un análisis comparativo de las filiales de multinacionales por regiones indica que no: pese a que las filiales de multinacionales son más productivas que las empresas locales, las empresas de propiedad extranjera de LAC son menos innovadoras que sus pares de otras regiones.

El gráfico 5.4 utiliza datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial para comparar la probabilidad de que las filiales de multinacionales manufactureras introduzcan un producto nuevo en distintos grupos de países. En los países no caribeños de LAC, las filiales extranjeras tienen en promedio una probabilidad casi 20 puntos porcentuales menor de introducir un producto nuevo que las filiales extranjeras en los países de ingreso alto. El panorama es incluso más desalentador para las filiales de multinacionales en el Caribe, cuya probabilidad de introducir un producto nuevo es casi 40 puntos porcentuales menor que la de sus pares en los países de ingreso alto. Por su parte, la propensión a innovar de los países de ECA y EAP4 está cerca de la de las filiales que operan en los países de ingreso alto.

El menor desempeño de las filiales que operan en LAC con respecto a las filiales establecidas en otras regiones también se pone de manifiesto al analizar la participación en la producción de conocimiento. En 2008, el peso relativo de las filiales extranjeras de CMN estadounidenses establecidas en

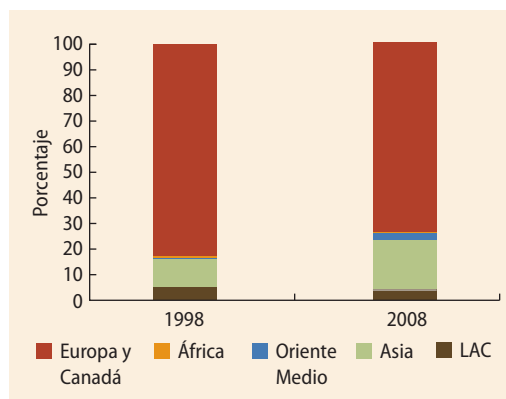
GRÁFICO 5.4 La innovación de productos de las filiales de las multinacionales extranjeras y varias economías y grupos de países seleccionados, 2010



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en las Encuestas de Empresas.

Nota: Las barras representan el coeficiente de variables dicotómicas regionales en una regresión de variables relativas a la innovación en la que solo se incluyen empresas de propiedad extranjera. Otras variables de control adicionales incluidas son los efectos fijos de sector. Los errores estándar están agrupados por sector. Todos los coeficientes son significativos al 10 por ciento. Véase la nota 8 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

GRÁFICO 5.5 La inversión en investigación y desarrollo de las filiales extranjeras de corporaciones multinacionales estadounidenses en varias regiones seleccionadas, 1998 y 2008



Fuente: National Science Board 2012.

Nota: LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

LAC en su I+D total fue casi 70 puntos porcentuales menor que el de las filiales situadas en Europa y Canadá (gráfico 5.5). Pese a que parte de estas diferencias se debe a las diferencias en características entre Canadá y los

países de Europa y de LAC, los resultados de una comparación más amplia son igualmente desalentadores. La participación de LAC fue 16 puntos porcentuales menor que la de Asia y solo 1 punto porcentual mayor que la de Oriente Medio. Asimismo, el porcentaje de la I+D llevada a cabo por las filiales de CMN estadounidenses establecidas en LAC se ha reducido a lo largo del tiempo: en 2008, solo el 3 por ciento de la I+D total de las filiales situadas en el extranjero de las CMN estadounidenses provenía de LAC, mientras que en 1998 este porcentaje había llegado al 5 por ciento. En cambio, entre 1998 y 2008, el porcentaje de la I+D realizada por filiales extranjeras correspondiente a las filiales asiáticas aumentó en 9 puntos porcentuales, al tiempo que el de las filiales de Oriente Medio aumentó en 2 puntos porcentuales.¹¹

En resumen, la presencia de filiales de multinacionales parece beneficiar a los países de LAC al incrementar su productividad y sus actividades innovadoras, si bien este efecto es menor que en otras regiones. Los factores que obstaculizan la innovación para las empresas locales también parecen limitar la capacidad de las empresas de propiedad extranjera para aprovechar los activos intangibles de las CMN e innovar en el país anfitrión. (El capítulo 6 explora los factores que probablemente están detrás de esta falta de innovación en la región).

Los derrames y los aumentos de la productividad agregada generados por las empresas de propiedad extranjera

Pese a que el impacto directo de la innovación de las filiales de multinacionales es un canal importante a través del cual la actividad de las CMN impulsa el crecimiento y la innovación en el país anfitrión, los esfuerzos de los responsables de las políticas para atraer empresas extranjeras se basan en la creencia según la cual las CMN pueden hacer que aumente la productividad en las empresas locales y, por esta vía, en el ámbito agregado. Esta motivación es especialmente importante en LAC, donde la productividad baja ha sido ampliamente reconocida como el talón de

Aquiles de la región (Pagés-Serra 2010; de la Torre y otros 2011).

¿Es el caso que la entrada de multinacionales en LAC ha generado derrames positivos en la productividad de las empresas locales e incrementos en la productividad agregada? De haberlo hecho, ¿cuán grandes son estos efectos?

Antes de tratar de contestar a estas preguntas, es importante señalar dos canales económicos mediante los cuales las CMN podrían afectar a la productividad y el emprendimiento internos. El primero es la competencia en los mercados de factores y productos. La llegada de CMN claramente afecta a la rentabilidad de las empresas locales y es muy probable que incremente la competencia en los mercados de factores y productos, lo que podría reducir los precios de los bienes y presionar los precios de los factores al alza.¹² La mayor competencia debería generar una reducción de los beneficios de las empresas locales y, quizás, incluso precipitar la salida del mercado de las menos productivas.¹³ Este cierre de empresas ineficientes no es necesariamente una mala noticia para la economía agregada, pues en un entorno económico saludable lleva a la reasignación de recursos hacia las empresas más productivas, lo que a su vez aumenta la productividad agregada (véase Alfaro y Chen 2013).¹⁴

El segundo canal mediante el cual las CMN afectan a la productividad y el emprendimiento internos son las transferencias de conocimiento directas e indirectas. Las transferencias de conocimiento directas pueden producirse, por ejemplo, a través de la colaboración de las CMN con los proveedores locales para mejorar la calidad de los insumos. Algunas de las actividades de apoyo de las CMN a los proveedores locales son la formación de trabajadores, el control de calidad, los préstamos o alquileres de maquinaria y los consejos sobre las estrategias de negocio de las empresas (Moran 2001; Javorcik y Spatareanu 2005).

Un caso que se cita a menudo es el de la fábrica de Intel en Costa Rica. Larrain, Lopez-Calva y Rodríguez-Clare (2001) muestran que el 35 por ciento de los proveedores

de servicios locales y el 17 por ciento de los proveedores de insumos recibieron formación de Intel. Asimismo, hacer negocios con Intel Costa Rica ha inducido cambios organizacionales: ha habido cambios en la estructura organizacional del 18 por ciento de los proveedores de bienes debido a las actividades realizadas con Intel, y el 10 por ciento de los mismos declararon haberse vinculado con empresas extranjeras después de la llegada del productor de semiconductores.

Las transferencias de conocimiento generadas por la presencia de multinacionales no se limitan a las transferencias derivadas de sus interacciones con los proveedores locales, ya que los activos intangibles de las CMN (como, por ejemplo, las prácticas de gestión, los modelos de negocio o los insumos y servicios especiales) también pueden volverse disponibles para las empresas locales fuera de la cadena de producción de las CMN. Así, puede que las CMN pidan a los proveedores locales que suministren insumos o servicios nuevos en la economía anfitriona que a su vez pueden venderse a otras empresas locales (Rodríguez-Clare 1996; Balock y Gertler 2005). Por ejemplo, Larrain, Lopez-Calva y Rodríguez-Clare (2001) documentan que las empresas locales de Costa Rica no vinculadas con Intel lograron acceso a varios insumos producidos por los proveedores de Intel que anteriormente no habían estado disponibles en la economía local. Las CMN también constituyen un mecanismo útil para informar a las empresas locales sobre las tecnologías nuevas, las técnicas de *marketing* nuevas y los mercados de exportación (véanse Aitken, Hanson y Harrison 1997; Javorcik y Spatareanu 2005; Chen y Swenson 2008).

La rotación de los trabajadores es otra manera en la que las empresas locales pueden apropiarse de parte de los activos intangibles de las CMN. La experiencia acumulada y la formación recibida durante el periodo trabajado en una CMN hace que los trabajadores pueden llevarse con ellos parte del *stock* de conocimiento de la empresa si deciden marcharse (Fosfuri, Motta y Rønde 2001). Poole (2013) utiliza datos emparejados de empleados y empleadores de Brasil y muestra la

existencia de una correlación positiva entre el porcentaje de ex trabajadores de las CMN y los salarios pagados a los trabajadores sin vinculación previa con las CMN, lo que indica que la presencia de empleados con experiencia previa en las CMN incrementa la productividad de los demás trabajadores de la empresa.¹⁵

Las empresas locales también pueden beneficiarse de los bienes públicos derivados de la presencia de CMN. Por ejemplo, parte de los compromisos hechos por los gobiernos locales para atraer empresas extranjeras pueden incluir inversiones públicas, que posteriormente están a la disposición de las empresas locales. Análogamente, la presencia de CMN puede generar una actualización de los conocimientos en la economía local que a su vez puede beneficiar a las empresas del país de origen (recuadro 5.1).

Pese a que la productividad agregada aumenta con la actividad de las CMN independientemente de los canales a través de los cuales lo hace, el efecto sobre las empresas locales depende de si predominan las transferencias de conocimiento o la competencia. Las empresas locales más expuestas al mecanismo de la competencia, como las empresas de los sectores en los que operan las CMN, suelen sufrir derrames negativos, mientras que las empresas más expuestas al mecanismo de las transferencias de conocimiento, como los proveedores locales, son más propclives a beneficiarse de derrames positivos sobre la productividad.¹⁶ La cuantificación de la importancia relativa de los mecanismos de la competencia y las transferencias de conocimiento es crucial para evaluar el impacto de la entrada de las CMN sobre la productividad en el ámbito agregado y de las empresas.

Esta cuantificación es precisamente la realizada por Alfaro y Chen (2013), que usan un modelo económico estándar de la actividad de las CMN similar al presentado en Helpman, Melitz y Yeaple (2004) para estimar los incrementos de la productividad agregada derivados de la entrada de las CMN, así como el peso relativo que tienen las transferencias de conocimiento y la competencia a la hora de explicar estos incrementos. En

RECUADRO 5.1 ¿Puede una ballena saltar en una piscina? Intel y la mejora de la educación terciaria en Costa Rica

En noviembre de 1996, Intel, el mayor productor de semiconductores del mundo, anunció que iba a construir una nueva planta de montaje y pruebas en Costa Rica. Inicialmente, el anuncio de Intel causó estupefacción en la comunidad de inversores. Después de todo, Costa Rica, una economía relativamente pequeña, había sido elegida en lugar de algunas de las economías más grandes de LAC. Incluso el personal de Intel reconoció que se trataba de una decisión atrevida. Bob Perlman, el vicepresidente de Intel, afirmó que traer Intel a Costa Rica era como poner “una ballena en una piscina”. La estabilidad política y económica del país, su proximidad a Estados Unidos y su entorno propicio para los negocios fueron factores importantes en la decisión de Intel (Spar 1998).

Hubo algunos cuellos de botella y limitaciones de la economía de Costa Rica que preocuparon a Intel. Uno de ellos fue la educación. Costa Rica tiene una tasa de alfabetización alta y un buen sistema educativo, pero el número reducido de ingenieros y trabajadores con habilidades técnicas se consideró una restricción para la operación de Intel.

Para superar este obstáculo, el Gobierno de Costa Rica, Intel, las instituciones académicas más importantes y las escuelas técnicas se esforzaron conjuntamente en fortalecer el sistema educativo del país. Desarrollaron una serie de programas y relaciones diseñados para incrementar tanto el número de titulados en ingeniería y estudios técnicos como la competencia de los mismos. Estos programas y relaciones incluyeron los siguientes:

- Programas y planes de estudios en las tres instituciones educativas más importantes —Tecnológico de Costa Rica (ITCR), Universidad de Costa Rica (UCR) e Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)—, especialmente durante 1999–2003.

- Un programa de refuerzo del inglés en ITCR.
- Un programa certificado de un año y un grado asociado de un año en ITCR centrados en nuevos campos técnicos, como la producción y la microelectrónica de los semiconductores y, más adelante, las ciencias de los materiales.
- Vínculos con la Escuela de Física de la UCR y con las escuelas tecnológicas y de formación profesional de electrónica.
- Apoyo a los campos de la electricidad, la electrónica, la informática y la ingeniería industrial.

Los beneficios de estos programas han superado a los que vinieron directamente de Intel. Una encuesta a 20 empresas de Costa Rica identificadas por CINDE, la agencia promotora de la inversión del país, como competidoras potenciales de Intel en el mercado laboral reveló que todas menos una consideraron que la llegada de Intel era positiva para la acumulación de capital humano. De estas empresas, ocho contrataron a titulados del programa certificado de un año de ITCR y todas declararon haberse beneficiado de la creación de dicho programa.

Los derrames de la presencia de Intel también se reflejan en el *stock* de ingenieros de Costa Rica. El número de titulados de programas de ingeniería en Costa Rica se incrementó en casi un 40 por ciento entre 2002 y 2011, pues pasaron de ser 1.580 a ser casi 2.200 (UNESCO [Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, por sus siglas en inglés, *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*]).

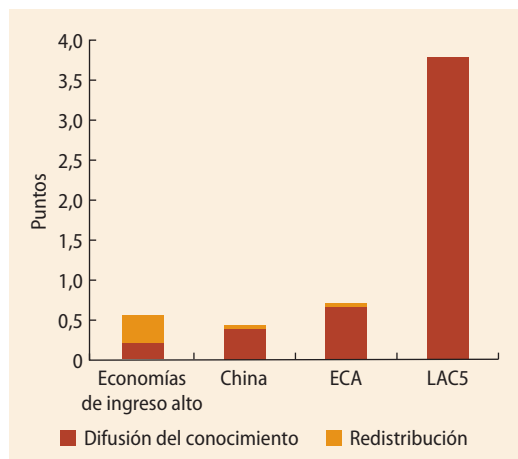
En resumen, la presencia de Intel ha jugado un papel importante en el incremento del *stock* y la calidad de los trabajadores con habilidades técnicas de Costa Rica. Los beneficios asociados con estos logros van más allá de las fronteras de Intel. Parafraseando a Bob Perlman, la ballena logró saltar mucho desde dentro de la piscina.

concreto, utilizan una muestra de empresas manufactureras de Orbis para 60 países, 5 de los cuales (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México) pertenecen a LAC.

Los resultados son sorprendentes: si se duplicase la entrada de CMN en LAC, la

productividad agregada de los países aumentaría un 3,8 por ciento (gráfico 5.6). Esta cifra es seis veces mayor que en ECA o en las economías de ingreso alto y siete veces mayor que en China. Además, lo que es más importante y contrasta con la experiencia de otras

GRÁFICO 5.6 Fuentes de incrementos predichos de la productividad relacionados con la entrada de corporaciones multinacionales en varios países, grupos de países y economías, 2002–10



Fuente: Alfaro y Chen 2013.

Nota: Las barras representan los incrementos de la productividad total generados por una duplicación de la probabilidad de que se produzca la entrada de una corporación internacional; dicha probabilidad se estimó mediante un modelo estructural. Véase la nota 8 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

regiones es que los derrames de conocimiento son lo único que importa en LAC, pues explican el 100 por cien de los incrementos estimados de la productividad agregada generados por la entrada de las CMN.¹⁷

Pese a que los grandes derrames que Alfaro y Chen (2013) estiman para LAC pueden resultar contradictorios con el desempeño mediocre de la región en términos de productividad y los peores resultados en lo relativo a la innovación de las CMN situadas en LAC, todos estos hechos son congruentes. De hecho, es de esperar que los incrementos de la productividad marginal para las empresas locales generados mediante los derrames de conocimiento producidos con la entrada de las CMN dependan tanto de la brecha tecnológica entre las empresas locales y las filiales de multinacionales como del nivel de la productividad de las empresas locales. Así pues, es probable que los derrames sean mayores cuanto más grande sea la brecha tecnológica entre las empresas locales y extranjeras y cuanto menor sea la productividad

de las empresas locales. La evidencia disponible para LAC indica que la productividad de las empresas locales es baja y que hay una gran brecha entre las empresas de propiedad extranjera y nacional (Pagés-Serra 2010), lo que a su vez implica que hay un gran potencial para los derrames en la región, incluso aunque la actividad innovadora de las CMN que operan en la región no sea intensa.

La capitalización de los derrames derivados de la actividad de las multinacionales: el alcance de las intervenciones de las políticas

Las implicaciones para las políticas de este resultado sorprendente son inmensas. En concreto, subraya el gran potencial de las políticas que fomentan la atracción de CMN y sus derrames sobre las empresas locales. ¿Qué tipos de intervenciones de las políticas pueden producir estos resultados?

Los responsables de las políticas en general han recurrido a tres grupos de políticas para alcanzar estos objetivos. El primer grupo es el de las políticas de atracción de IED y CMN, como las exenciones fiscales y los incentivos pecuniarios. La creación de agencias promotoras de la inversión (API) ha resultado ser una herramienta de las políticas muy efectiva para atraer IED. Las API buscan activamente a inversores extranjeros y les suministran valiosa información sobre el país y los sectores durante su proceso de toma de decisiones.

Kenyon y Margalit (2012) usan datos de una encuesta de inversores extranjeros reales y potenciales y muestran que la información suministrada por las API a los inversores extranjeros sobre los mercados locales juega un papel crucial en su proceso de toma de decisiones. Harding y Javorcik (2011), por su parte, muestran que la IED en sectores en los que se centran las API es mayor que en otros sectores.

Estas agencias han florecido en LAC desde los años noventa, pero ¿funcionan? Los resultados del Estudio Mundial sobre las Mejores Prácticas de Promoción de Inversiones (MPPI) de 2012 preparado por el Grupo del

Banco Mundial indican que hay que hacer más esfuerzos para mejorar la calidad de estas instituciones. El MPPI evalúa dos aspectos del rol suministrador de información de las API: su capacidad de gestionar las preguntas de los inversores extranjeros de manera rápida y profesional y la claridad y los contenidos de sus páginas web. Harding y Javorcik (2013) muestran que los países con API que gestionan mejor las preguntas y proporcionan información más clara en sus páginas web suelen atraer más IED. El MPPI de 2012 resalta que las API de los países de LAC todavía presentan debilidades en la gestión de las preguntas de los inversores potenciales, así como deficiencias serias de sus páginas web, sobre todo en los países de América del Sur. Como consecuencia, las API de LAC obtienen una puntuación de 48 (en una escala de 100), lo que las sitúa lejos de los 64 puntos obtenidos por los países de ingreso alto de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Hay un segundo grupo de políticas que se concentran en la mejora del clima de negocios general. En esta categoría se incluyen las políticas que mejoran el capital humano o las instituciones. Se trata de políticas que suelen perseguir múltiples objetivos al mismo tiempo. Son buenas maneras de atraer IED al tiempo que se reducen las barreras que disminuyen tanto la capacidad de innovar de las filiales de multinacionales como la capacidad de las empresas locales de absorber las transferencias de conocimiento de las CMN.

Estas políticas tienen una importancia enorme para la consecución de los objetivos previamente expuestos, ya que LAC todavía padece deficiencias sustanciales en ámbitos como el capital humano y el acceso al financiamiento, y es probable que algunas de estas deficiencias le impidan aprovechar el potencial total de la actividad de las CMN.^{18, 19, 20}

Estas barreras tienen implicaciones para la asignación de los incrementos de la productividad derivados de las transferencias de conocimiento en las economías anfitrionas. De hecho, muchos estudios muestran que los derrames de las CMN de LAC se concentran

entre las empresas más grandes.²¹ Como consecuencia, las barreras a la capacidad de absorción de las empresas locales podrían hacer que la actividad de las CMN acentúe las diferencias en productividad entre las empresas de una región cuya distribución de la productividad es muy desigual (Busso, Madrigal y Pagés-Serra 2012), lo que puede generar restricciones a la atracción de IED relacionadas con la economía política.

El tercer grupo de políticas tratan de reforzar los vínculos entre la economía local y las empresas de propiedad extranjera e incluyen requisitos mínimos de contenido local, requisitos de mano de obra y políticas de sustitución de las importaciones. Estas políticas son más difíciles de evaluar en el ámbito de las regiones, e incluso de los países, pues hacerlo requiere un análisis profundo de sus características detalladas y sus interacciones. Esta caracterización va más allá del alcance de este capítulo.

Ajustar el equilibrio entre estos tres ámbitos de las políticas es fundamental y constituye un serio reto para los responsables de las políticas, pues puede que las políticas diseñadas para alcanzar un objetivo terminen por perjudicar a otro. Considérense, por ejemplo, los requisitos mínimos de contenido local. Estos requisitos, que refuerzan el vínculo entre las empresas locales y las filiales de las multinacionales, podrían generar derrames de conocimiento sustanciales. Sin embargo, en países donde la calidad de los insumos producidos por las empresas locales es mala, estos requisitos podrían disuadir a las CMN nuevas de entrar en el país anfitrión y reducir los incentivos a innovar de las filiales de multinacionales ya establecidas. El equilibrio entre los tres tipos de políticas dependerá de las particularidades de cada país.

Las multilaterales

La presencia extranjera es un aspecto importante de la globalización y la integración económica para los países en desarrollo, pero no es el único. El papel de los países en desarrollo como fuente de IED y el incremento de las

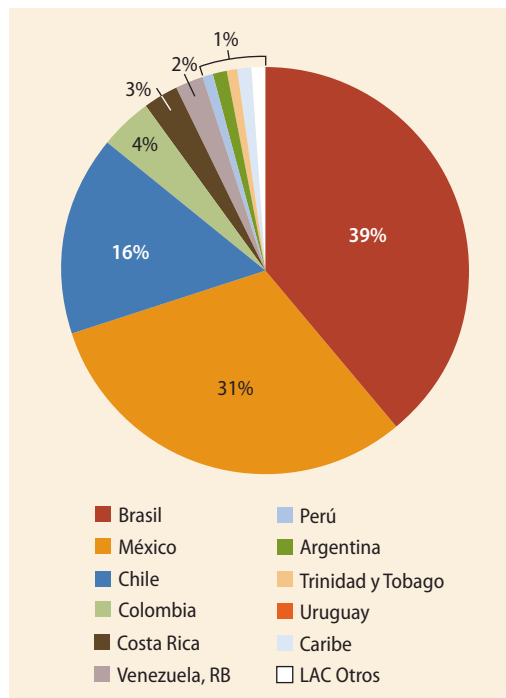
CMN de estos países es un rasgo igualmente importante del aumento de los flujos de IED globales.

Los flujos de salida agregados de IED de LAC crecieron a una tasa anual del 16 por ciento entre 1980 y 2011 y aumentaron como porcentaje del PIB en un factor de 15 a lo largo del mismo periodo (del 0,13 al 1,9 por ciento del PIB de LAC). El peso de LAC en los flujos de salida de IED totales también se incrementó. En los años 80, un exiguo 1,2 por ciento del total de los flujos de salida de IED correspondían a LAC, mientras que en los años 2000 esta cifra alcanzó el 5,2 por ciento. Actualmente, muchas de las multilatinas son actores globales y 18 de ellas forman parte de la lista de las 100 empresas líderes de los mercados emergentes elaborada por Boston Consulting Group (BCG 2006; Santiso 2008).

¿Pueden ser las multilatinas otro vehículo para la mejora de la innovación en LAC? La internacionalización de estas empresas podría darles acceso a tecnologías y conocimientos específicos disponibles en los mercados extranjeros que pueden importar de vuelta a casa. Además de dar a las multilatinas acceso a las mejores tecnologías existentes, la internacionalización de estas empresas puede impulsar su propio potencial innovador. Por ejemplo, el acceso a un gran colectivo de trabajadores cualificados y a mercados financieros más desarrollados puede ayudar a estas empresas a superar algunos de los obstáculos a la innovación a los que se enfrentan en casa.²² El buen conocimiento del funcionamiento de la economía del país de origen (instituciones, mercados, etc.) y la estrecha asociación con las empresas locales sugieren que el potencial para los derrames de conocimiento de las multilatinas a la economía local es grande.²³

De hecho, la evidencia disponible indica que el potencial de las multilatinas de generar incrementos generalizados de la productividad y la innovación en la región es limitado debido a varias razones. En primer lugar, el surgimiento de las multilatinas está muy sesgado hacia un número muy reducido de países. No en vano, las multilatinas de Brasil,

GRÁFICO 5.7 El porcentaje de los ingresos totales de las multilatinas por país o grupos de países de origen, 2010–11



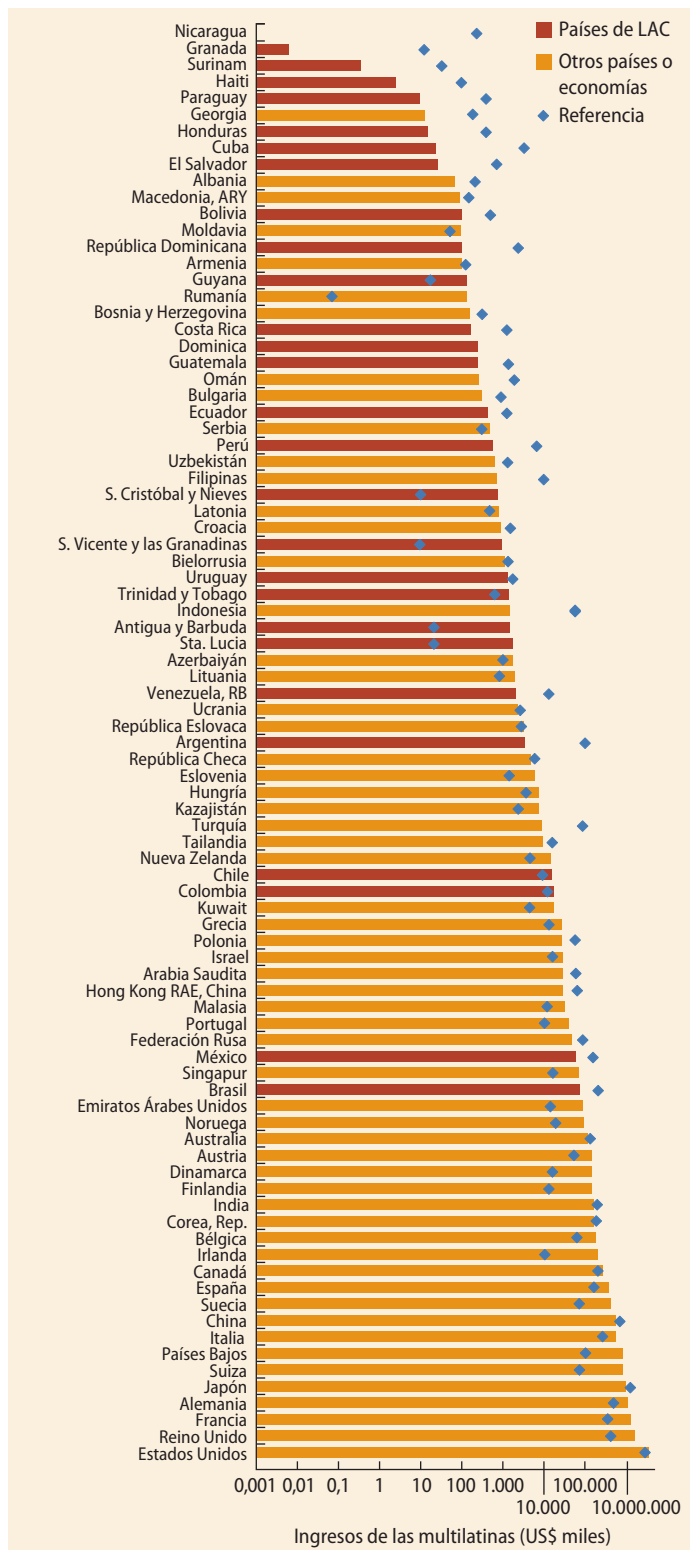
Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: Los cálculos están basados en la información disponible más reciente sobre las empresas que estaban en activo en 2011. Véase la nota 8 para un listado completo de los países incluidos en LAC Otros. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

Chile, Colombia y México dan cuenta del 90 por ciento de los ingresos de estas empresas (gráfico 5.7). Cabe destacar que las CMN de Costa Rica, un país relativamente pequeño de la región, se han posicionado como actores importantes y dan cuenta de en torno al 3 por ciento de los ingresos totales, lo que las sitúa por encima de sus pares de países como Argentina, Perú y República Bolivariana de Venezuela.

No cabe duda de que las características de los países (como el PIB y la población) explican en parte la heterogeneidad del desempeño de las multilatinas procedentes de distintos países. El gráfico 5.8 tiene en cuenta estas diferencias y presenta tanto el valor en dólares del ingreso generado por las CMN de diferentes países como el nivel predicho según

GRÁFICO 5.8 Ingresos observados y de referencia de las corporaciones multinacionales en una selección de países y economías, 2010–11



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: Los cálculos están basados en la información disponible más reciente sobre las empresas que estaban en activo en 2011. Los rombos representan el valor predicho de una regresión del logaritmo del ingreso una vez que se han incluido como variables de control el logaritmo del producto interior bruto y la población promedio en los años 2000. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

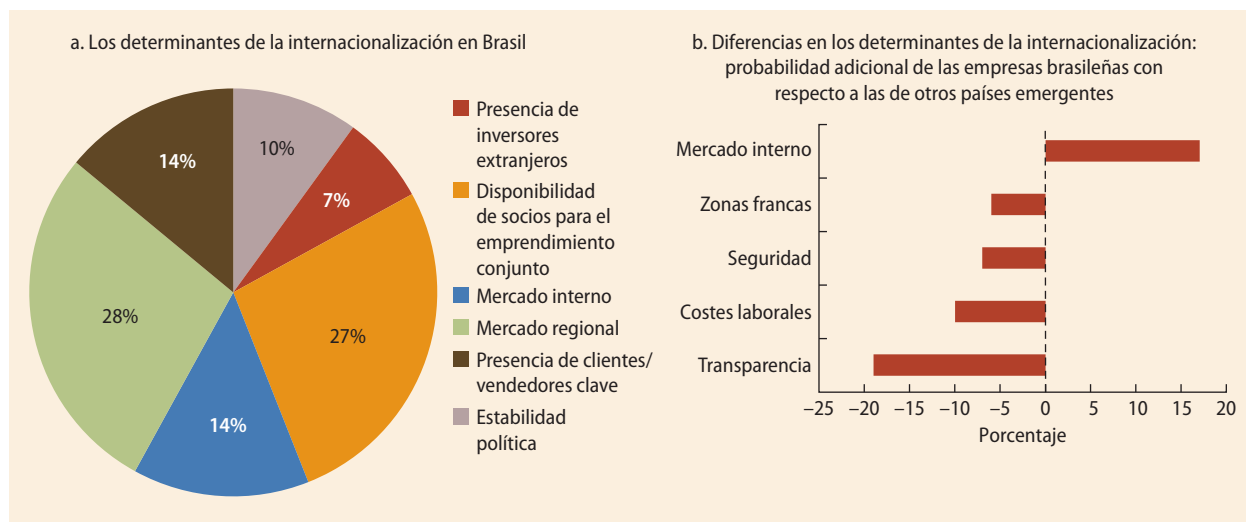
el PIB y la población (obtenido mediante regresiones multivariantes).

El panorama que se deduce del gráfico 5.8 es desalentador. Los ingresos de las multilatinas de la mayoría de los países de LAC son menores de los predichos por sus niveles de producción y población. Incluso los países de LAC con mejor desempeño en términos absolutos, México y Brasil, están lejos de sus niveles de referencia. No obstante, hay algunos aspectos positivos. Chile y Colombia no solo están entre los cuatro países cuyas multilatinas generan más ingresos, sino que además su desempeño supera al de países con características similares. Las multilatinas de los países caribeños también sobresalen una vez que se tiene en cuenta el tamaño de sus economías.

La evidencia anecdótica sugiere que hay grandes diferencias en los orígenes de las multilatinas y las CMN con respecto a otras regiones. En Estados Unidos (y, en menor medida, en Asia oriental y el Pacífico y la República de Corea), la mayoría de las CMN son empresas privadas que dieron el salto y comenzaron a operar en los mercados extranjeros. En cambio, muchas multilatinas, sobre todo las más grandes, eran compañías públicas que se privatizaron durante la oleada de liberalizaciones de los años noventa y disfrutaron de poder de monopolio durante periodos prolongados de tiempo (Casanova y otros 2009).

Los determinantes de la internacionalización

Además de diferencias en el origen, también parece haber diferencias en las motivaciones para la internacionalización de las multilatinas y las CMN de otras regiones. Abrirse a países extranjeros para descubrir mercados nuevos y diversificar el riesgo-país es una de las razones principales por las que las empresas de LAC atraviesan fronteras (Alfaro y Hammel 2006; Casanova y otros 2009). Kenyon y Margalit (2012) preguntaron a empresas de cuatro países emergentes (Brasil, India, Corea y Sudáfrica) acerca de las motivaciones principales para invertir en otros mercados emergentes. Las empresas fueron seleccionadas aleatoriamente a partir de registros que

GRÁFICO 5.9 Los factores que hacen que las empresas brasileñas atraviesen fronteras, 2010–11

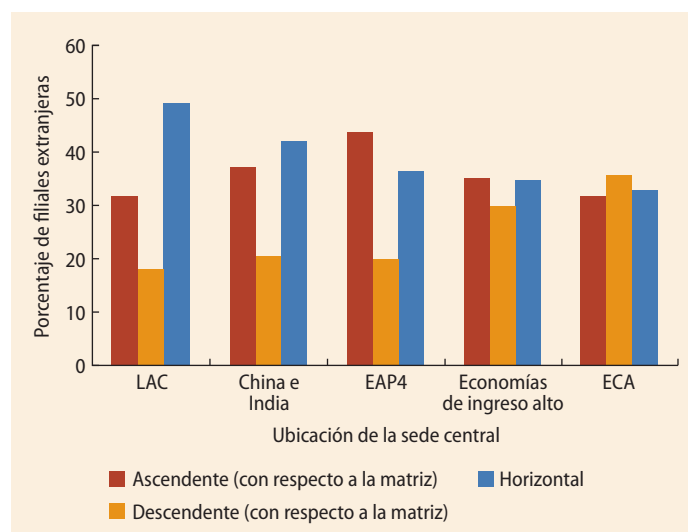
Fuente: Kenyon y Margalit 2012.

Nota: Los países comparados son India, República de Corea y Sudáfrica.

incluían a todas las empresas de cada país cuyos ingresos anuales eran de al menos US\$25 millones y que operaban en uno de los siguientes cinco sectores: finanzas y seguros, manufacturas, comercio mayorista, comercio minorista y transporte y almacenamiento.

Los resultados generaron dos conclusiones. En primer lugar, la decisión de las empresas brasileñas sobre dónde invertir está fundamentalmente determinada por las oportunidades de mercado. En concreto, la presencia de clientes clave y mercados internos atractivos son factores primordiales (gráfico 5.9, panel a). En segundo lugar, las empresas brasileñas están mucho más centradas en las oportunidades ofrecidas por el mercado nacional que las empresas de otros países. Asimismo, les preocupa sustancialmente menos que a sus pares de otros países la calidad de la fuerza de trabajo, los costes laborales y la transparencia normativa del país anfitrión (gráfico 5.9, panel b).

El hecho de que las multilaterales se internacionalicen para expandir sus mercados implica que sus filiales extranjeras suelen trabajar en el mismo sector que las sedes centrales. El gráfico 5.10 divide a las filiales de las CMN de distintas regiones en tres grupos: las

GRÁFICO 5.10 La posición sectorial de las filiales extranjeras con respecto a la sede central en una selección de países, grupos de países y economías, 2010–11

Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: Los cálculos están basados en la información disponible más reciente sobre las empresas que estaban en activo en 2011. La posición sectorial se calculó usando la matriz input-output de Estados Unidos. Una filial se define como descendente si el sector de la empresa matriz es un proveedor neto del sector de la filial. Una filial se define como ascendente si el sector de la filial es un proveedor neto del sector de la empresa matriz. Véase la nota 8 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

empresas que operan en los mismos sectores que la sede central (actividad horizontal), las empresas que suministran insumos a la central (actividad ascendente) y las empresas que obtienen insumos de la sede central (actividad descendente).²⁴

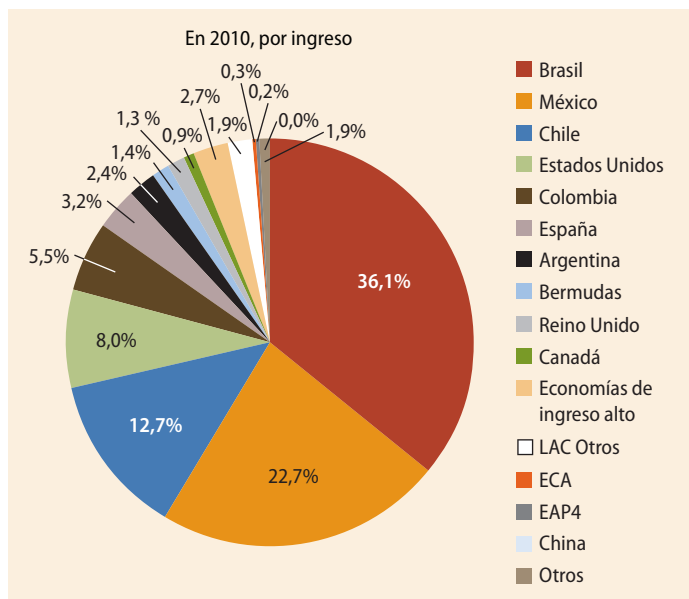
Los resultados indican que el patrón de los vínculos entre las centrales y las filiales que se observa para las multilaterales es muy distinto del observado para otras regiones. En general, las multilaterales establecen vínculos horizontales con sus filiales: casi la mitad de las filiales extranjeras operan en el mismo sector que su sede central. En cambio, las filiales extranjeras de las CMN de otras regiones suelen establecer vínculos verticales con sus sedes centrales. Por ejemplo, en torno al 40 por ciento de las filiales extranjeras de las CMN asiáticas operan en el mismo sector que sus sedes centrales. Esta cifra es incluso menor en ECA y los países de ingreso alto, donde solo el 35 por ciento de las filiales operan en el mismo sector que las empresas matrices.

Este patrón implica que la capacidad de las multilaterales de transferir conocimiento a sus

economías de origen mediante la implicación en cadenas de valor globales es limitada. Las cadenas de valor mundiales son la manifestación máxima de la fragmentación del proceso productivo de las CMN y, a través de ellas, cada filial de la organización produce insumos de acuerdo con su ventaja comparativa.²⁵ Este movimiento fluido de insumos tangibles e intangibles dentro de las CMN impulsa la transferencia entre fronteras de una gran variedad de tecnologías y conocimientos.

La orientación al mercado de las multilaterales también ha generado una secuencia concreta de expansiones geográficas mediante las cuales las empresas son más proclives a establecer su actividad en los países vecinos que a atravesar las fronteras regionales. De hecho, casi todas las filiales de las multilaterales están dentro de LAC; no en vano, casi el 85 por ciento de los ingresos de las filiales vienen de dentro de la región (gráfico 5.11). Pese a que este patrón genera integración regional, lo que podría generar beneficios importantes, también impide que las multilaterales aprovechen algunos de los estímulos potenciales a la innovación que se derivan de operar en países de fuera de LAC y, en especial, en los países de ingreso alto.

GRÁFICO 5.11 El origen de los ingresos de las multilaterales, 2010



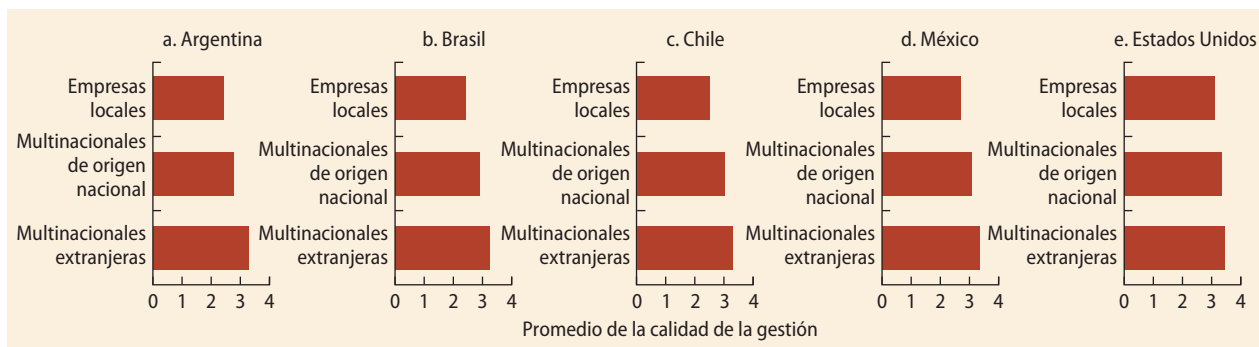
Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: Véase la nota 8 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

El déficit de innovación

El alcance de los incrementos de la productividad derivados del surgimiento de las multilaterales está limitado por su escaso desempeño innovador. Maloney y Sarrias (2013) muestran que, pese tener mejores prácticas de gestión que las empresas locales, las multilaterales están por detrás de las empresas de propiedad extranjera en todos los países de LAC para los que hay datos disponibles (gráfico 5.12) (Véase el capítulo 3 para una descripción detallada de los datos de prácticas de gestión.)

Las multilaterales también están detrás de sus pares de otras regiones en términos de la inversión en I+D. Las multilaterales del sector manufacturero solo invierten un promedio de US\$0,6 por US\$1.000 de ingresos (gráfico 5.13). Este gasto contrasta mucho con la intensidad de la I+D de las CMN

GRÁFICO 5.12 Las prácticas de gestión de las empresas de Estados Unidos y de una selección de países de América Latina y el Caribe, por tipo de empresa

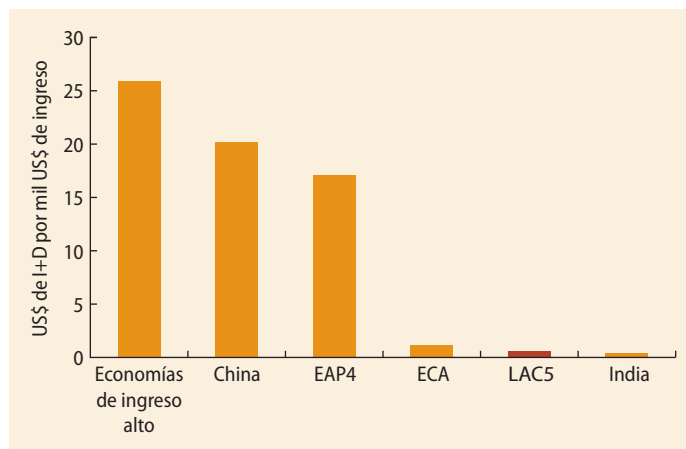
Fuente: Maloney and Sarrias 2013.

manufactureras de los países de ingreso alto e incluso de otros países y regiones en desarrollo como China y EAP4. Por ejemplo, las CMN de EAP4, la región con la menor intensidad promedio de la I+D de las tres regiones mencionadas antes, invierten US\$1,70 en I+D por US\$1.000 de ingresos (esto es, casi 30 veces la intensidad de la I+D de las multilatinas).²⁶

En resumen, según el panorama que se deduce de este análisis, la capacidad de las multilatinas de generar derrames tecnológicos y de productividad a los países de LAC es limitada. Las multilatinas se concentran en muy pocos países (Brasil, Chile, Colombia y México) y su tamaño es menor del predicho por el nivel de desarrollo de sus países de origen. Además, la expansión de las multilatinas es horizontal y se orienta a los mercados regionales, lo que restringe la probabilidad de que la productividad aumente como consecuencia de la participación en cadenas de valor mundiales y del suministro de bienes y servicios a economías de ingreso alto y tecnológicamente avanzadas. Las multilatinas también son menos proclives a la innovación que sus pares de otras regiones.

Conclusiones

Los resultados presentados en este capítulo dan lugar a una conclusión importante: hay algo en el entorno empresarial de LAC

GRÁFICO 5.13 La inversión en investigación y desarrollo de las corporaciones multinacionales en una selección de países, grupos de países y economías, 2010–11

Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de Orbis.

Nota: Véase la nota 8 para un listado completo de los países y economías incluidos en cada grupo.

que desincentiva la innovación incluso para el segmento de gama alta de las empresas transformadoras. Tanto las filiales de CMN extranjeras como las multilatinas están limitadas por algunas características específicas de LAC que les impiden sobresalir.

La comprensión de los factores concretos que obstaculizan la innovación o de las intervenciones específicas de las políticas que lograrían reducir estas restricciones es una tarea hercúlea que va más allá del alcance de este informe. Sin embargo, el capítulo 6, en

el que se analizan y caracterizan los factores principales que podrían estar obstaculizando el potencial innovador de LAC, pone sobre la mesa algunos ámbitos generales para la intervención de las políticas.

Notas

1. Freund y Weinhold (2002) documentan el efecto positivo de la expansión de Internet sobre el intercambio de servicios. Hummels (2007) documenta el efecto de las reducciones de los costos de transporte sobre el comercio. Sachs y Warner (1995) describen las reformas económicas implementadas en los años noventa.
2. Muchas partes de este capítulo se refieren a la IED y las CMN como si fueran lo mismo. No obstante, al analizar el efecto de las dos variables hay que tener en cuenta algunas diferencias importantes. La IED es una forma de inversión que crea un activo que la economía anfitriona posee. Este activo puede derivarse de la creación de una empresa nueva o de la adquisición de un proyecto o una empresa ya existente. La IED no necesariamente implica que se tenga control sobre la empresa o el proyecto. En cambio, la actividad de las multinacionales está vinculada con el control de las decisiones de producción y empleo en la economía anfitriona por parte de las empresas de propiedad extranjera.
3. Este cálculo se hizo usando la base de datos Orbis, de Bureau van Dijk. Para más información sobre estos datos véase el recuadro 2.1 del capítulo 2.
4. Este capítulo se basa en dos bases de datos fundamentales: las Encuestas de Empresas del Banco Mundial y Orbis. El recuadro 2.1 del capítulo 2 presenta más información sobre estas bases de datos.
5. Para cada variable de interés, estimamos una regresión en la que se usaron todos los países para los que había información disponible y se tuvo en cuenta el efecto del logaritmo natural del PIB en dólares estadounidenses constantes del año 2000, así como el logaritmo natural de la población.
6. Romer (1993), por ejemplo, sostiene que la presencia de las CMN puede estrechar la “brecha material” y la “brecha de ideas” en los países en desarrollo. La “brecha material” se refiere a la escasez de bienes físicos, como fábricas y carreteras, de los países en desarrollo. La “brecha de ideas” se refiere a la escasez de conocimientos usados para generar valor añadido en la economía moderna.
7. De acuerdo con la literatura sobre economía internacional, denominamos “país anfitrión” al país que recibe la IED o las CMN, mientras que el “país de origen” es el país de procedencia del capital.
8. A lo largo de este capítulo utilizamos los siguientes grupos de economías (a no ser que se indique lo contrario): *LAC5* incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. *LAC otros* incluye Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela. *Caribe* incluye Antigua y Barbuda, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, S. Cristóbal y Nieves, Sta. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. *ECA* (Europa oriental y Asia central) incluye Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Georgia, Kazajistán, Letonia, Lituania, Macedonia ARY, Moldavia, Rumanía, Federación Rusa, Serbia, Turquía, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán. *EAP4* incluye Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. *Economías de ingreso alto* incluye Australia, Canadá, Hong Kong RAE, China, Israel, Japón, República de Corea, Kuwait, Nueva Zelanda, Omán, Arabia Saudita, Singapur, Suiza, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y todos los países de la Unión Europea no incluidos en ECA. El grupo de economía de cada grupo que se utiliza en los gráficos del capítulo varía según la disponibilidad de los datos.
9. Las filiales de las CMN tienen una ventaja productiva y de gestión sobre las empresas locales también en otras regiones en desarrollo y de ingreso alto. Lipsey (2002), por ejemplo, hace un repaso exhaustivo del trabajo empírico existente sobre las diferencias en la productividad entre las empresas locales y de propiedad extranjera, y concluye que las empresas de propiedad extranjera son más productivas que las de propiedad nacional en casi todas partes. Bloom y otros (2012) examinan las diferencias en la gestión en 16 países de fuera de LAC y sus resultados son similares a los obtenidos para los países de LAC.
10. Se incluyen efectos fijos de país para tener en cuenta el hecho de que, en promedio, puede

- que algunos países tengan un porcentaje mayor de CMN o una propensión mayor a invertir en I+D. En tal caso, las diferencias en la I+D de las filiales de las CMN y las empresas locales podrían reflejar a su vez las diferencias en la propensión a invertir en I+D, en lugar de reflejar las diferencias entre los tipos de empresas. Los efectos fijos de sector, a su vez, tienen en cuenta que puede que las filiales de las CMN sean más proclives a operar en sectores con un sesgo natural hacia la inversión en I+D.
11. Estos patrones también podrían deberse a la distancia con respecto a la sede central. Por ejemplo, Keller y Yeaple (2013) explican la relación entre los costes del comercio, que se espera que estén asociados con la distancia, y el modo en que se produce y transfiere el conocimiento dentro de las fronteras de las CMN. El modelo teórico que presentan predice que las filiales más lejanas de la sede central se basarán menos en el conocimiento importado (incorporado en los bienes sofisticados) y más en el conocimiento generado en la economía anfitriona. Este podría ser un motivo por el que las multinacionales estadounidenses localizan su I+D más en Asia u Oriente Medio que en LAC.
 12. Por ejemplo, los salarios de la industria en México y República Bolivariana de Venezuela aumentan con la producción extranjera (Aitken, Harrison y Lipsey 1996).
 13. Ramondo (2009) muestra que las tasas de salida de las empresas menos productivas de Chile aumentan con la presencia extranjera.
 14. Además, la competencia puede generar cambios dinámicos en la productividad. La expectativa de menores beneficios futuros hace que la productividad de las nuevas entrantes sea mayor. Asimismo, la competencia modifica la decisión de innovar de las entrantes y la dirección de este cambio depende de si el efecto “escape de la competencia” al que se enfrentan las empresas ya establecidas pesa más que la reducción potencial de los beneficios posteriores a la innovación y el incremento de los costes de innovar que afectan a estas empresas.
 15. Otros estudios empíricos obtienen resultados similares. Görg y Strobl (2005) muestran que las empresas de Ghana dirigidas por propietarios con una afiliación previa con una CMN tienen una productividad mayor que otras empresas locales comparables. Blasvik (2011) muestra que la productividad de los productores locales de Noruega está positivamente correlacionada con el porcentaje de su fuerza de trabajo con una afiliación previa con una CMN.
 16. La literatura empírica apoya casi unánimemente la presencia de derrames de la productividad de las CMN a través de los vínculos hacia atrás (con los proveedores locales); estos derrames se han observado en Brasil (Lopez-Cordova y Mesquita Moreira 2004), Colombia (Kugler 2006) y México (Lopez-Cordova 2003). La evidencia de derrames horizontales y de derrames mediante vínculos hacia adelante es menos concluyente. La existencia de derrames horizontales de la actividad de las CMN se ha documentado en Brasil (Lopez-Cordova y Mesquita Moreira 2004) y México (Lopez-Cordova 2003) después de periodos de integración comercial. Ramondo (2009) muestra que hay derrames horizontales positivos para las empresas chilenas, mientras que Kugler (2006) concluye que no hay efectos de derrame horizontales significativos de la actividad de las CMN sobre las empresas colombianas manufactureras. Lopez-Cordova y Mesquita Moreira (2004) estiman que hay efectos de derrame positivos y significativos en México pero no en Brasil. (Véase Harrison y Rodriguez-Clare 2010 para una revisión exhaustiva de la literatura sobre los derrames.)
 17. Es probable que las contribuciones estimadas de las transferencias de conocimiento a la productividad agregada de Alfaro y Chen (2013) estén sesgadas hacia arriba, ya que las empresas pequeñas de LAC, que son más proclives a sufrir la competencia en el mercado de factores, están infrarrepresentadas en Orbis. Teniendo en cuenta que el impacto negativo de las CMN está subestimado en el análisis, las estimaciones anteriores se podrían considerar como cotas superiores de los efectos verdaderos.
 18. Borensztein, De Gregorio y Lee (1998) muestran que la relación entre las entradas de IED y el crecimiento es positiva y significativa solo en países cuyos niveles educativos alcanzan un cierto mínimo. Alfaro y otros (2003) obtienen un resultado similar para el desarrollo financiero y muestran que el efecto de la IED sobre el crecimiento es mayor en países con niveles de desarrollo financiero más altos.
 19. Aedo y Walker (2012) muestran que los estudiantes de secundaria de LAC obtienen

- resultados peores que sus pares de otros países en las pruebas estandarizadas de matemáticas y lectura del Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes (PISA, por sus siglas en inglés, *Program for International Student Assessment*). El capítulo 2 analiza el reducido desempeño de la región en términos del desarrollo financiero.
20. Javorcik y Spatareanu (2005) usan una encuesta de empresas de la República Checa y Lituania y muestran que la probabilidad de que una empresa local ejerza de proveedora de una empresa de propiedad extranjera aumenta con el acceso al financiamiento de la empresa local.
 21. Blyde, Kugler y Stein (2004) muestran que los derrames de la actividad de las CMN en la República Bolivariana de Venezuela se concentran entre las empresas grandes. Kokko, Zejan y Tansini (2001) obtienen un resultado similar para Uruguay.
 22. Alfaro y Hammel (2006) sugieren que el acceso al financiamiento es una de las motivaciones de las empresas de LAC para introducirse en los mercados extranjeros.
 23. Van Pottelsberghe de la Potterie y Lichtenberg (2001) usan datos para 13 países industrializados y muestran que el efecto sobre el crecimiento de los derrames de conocimiento de la salida de IED es positivo y más grande que el de la entrada de IED.
 24. Para clasificar a los sectores por encima o por debajo de la sede central se recurrió a las tablas input-output de Estados Unidos y se asumió que los vínculos sectoriales estadounidenses se parecen a los de los otros países.
 25. Una consecuencia del surgimiento de cadenas de valor globales es la creciente importancia del comercio intraempresarial en la economía global.
 26. La baja intensidad de la I+D observada para las multilatinas se debe en parte a la existencia de multilatinas que no realizan ningún tipo de I+D. Así, pese a que la intensidad promedio de la I+D es mucho mayor una vez que se excluyen las multilatinas que no invierten nada en I+D, la cifra obtenida sigue siendo mucho menor que en otras regiones.
- Bibliografía**
- Aedo, C. y I. Walker. 2012. *Skills for the 21st Century in América Latina y el Caribe*. Washington, DC: World Bank.
- Aitken, B., G. Hanson y A. Harrison. 1997. "Spillovers, Foreign Investment y Export Behavior." *Journal of International Economics* 43 (1): 103–32.
- Aitken, B. y A. Harrison. 1999. "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela." *American Economic Review* 89 (3): 605–18.
- Aitken, B., A. Harrison y R. Lipsey. 1996. "Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States." *Journal of International Economics* 40 (3–4): 345–71.
- Alfaro, L., C. Areendam, S. Kalemli-Ozcan y S. Selin. 2003. "FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets." *Journal of International Economics* 61 (1): 512–33.
- Alfaro, L. y M. Chen. 2013. "Market Reallocation and Knowledge Spillovers: The Gains from Multinational Production." NBER Working Paper 18207, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Alfaro, L. y E. Hammel. 2006. "Latin American Multinationals." En *The Latin American Competitiveness Report*, Essay 2.11. New York: Oxford University Press para el World Economic Forum y el Center for International Development.
- Balsvik, R. 2011. "Is Labor Mobility a Channel for Spillovers from Multinationals? Evidence from Norwegian Manufacturing." *Review of Economics and Statistics* 93 (1): 285–97.
- BCG (Boston Consulting Group). 2006. *The New Global Challenges: How 100 Top Companies from Rapidly Developing Economies Are Changing the World*. Boston: BCG.
- Blalock, G. y P. J. Gertler. 2005. "Foreign Direct Investment and Externalities: The Case for Public Intervention." En *Does Foreign Investment Promote Development?* editado por T. Moran, E. Graham y M. Blomström, 73–106. Washington, DC: Center for Global Development.
- Blomström, M. 1983. "Foreign Investment, Technical Efficiency and Structural Change: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry." *Ekonomiska Studier, Utgivna av Nationalekonomiska Institutionen* 12, Vid Göteborgs Universitet, Gothenberg, Sweden.
- Bloom, N., C. Genakos, R. Sadun y J. Van Reenen. 2012. "Management Practices across Firms and Countries." *Academy of Management Perspectives* 26 (1): 12–33.
- Blyde, J., M. Kugler y E. Stein. 2004. "Exporting versus Outsourcing by MNC Subsidiaries: Which Determines FDI Spillovers?" Discussion Paper in Economics and Econometrics

- 0411, University of Southampton, School of Social Sciences, Economics Division, Southampton, U.K.
- Borensztein, E., J. De Gregorio y J.-W. Lee. 1998. "How Does Foreign Investment Affect Growth?" *Journal of International Economics* 45 (1): 115–72.
- Busso, M., L. Madrigal y C. Pagés-Serra. 2012. "Productivity and ReFuente Misallocation in Latin America." IDB Working Paper IDB-WP-306, Inter-American Development Bank, Washington, DC.
- Casanova, L., M. Fraser, H. Hoerber, A. Goldstein, R. Molina, C. Arrunda y A. Almeida. 2009. *From Multilatinas to Global Latinas: The New Latin American Multinationals*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Chen, H. y D. L. Swenson. 2007. "Multinational Firms and New Chinese Export Transactions." *Canadian Journal of Economics* 41 (2): 596–618.
- de la Torre, A., T. Didier, C. Calderon, T. Corde-lla y S. Pienknagura. 2011. "América Latina y el Caribe's Long-Term Growth: Made in China?" World Bank, Office of the Chief Economist, América Latina y el Caribe Region, Washington, DC.
- Dunning, J. 1988. "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions." *Journal of International Business Studies* 19 (1): 1–31.
- Enterprise Surveys (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.enterprise-surveys.org/>.
- Fosfuri, A., M. Motta y T. Rønde. 2001. "Foreign Direct Investment and Spillovers through Workers' Mobility." *Journal of International Economics* 53: 205–22.
- Freund, C. y D. Weinhold. 2002. "The Internet and International Trade in Services." *American Economic Review* 92 (2): 236–40.
- Görg, H. y E. Strobl. 2005. "Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation." *Scandinavian Journal of Economics* 107 (4): 693–709.
- Harding, T. y B. Javorcik. 2011. "Roll out the Red Carpet and They Will Come: Investment Promotion and FDI Inflows." *Economic Journal* 121 (557): 1445–76.
- . 2012. "Foreign Direct Investment and Export Upgrading." *Review of Economics and Statistics* 94 (4): 964–80.
- . 2013. "Investment Promotion and FDI Inflows: Quality Matters." *CESifo Economic Studies* 59 (2): 337–59.
- Harrison, A. y A. Rodriguez-Clare. 2010. "Trade, Foreign Investment y Industrial Policy." In *Handbook of Development Economics*, vol. 5, editado por D. Rodrik and M. Rosenzweig, 4040–214. Amsterdam: Elsevier.
- Helpman, E., M. Melitz y S. Yeaple. 2004. "Exports versus FDI with Heterogeneous Firms." *American Economic Review* 94 (1): 300–16.
- Hummels, D. 2007. "Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization." *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 131–54.
- Javorcik, B. S. 2004. "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages." *American Economic Review* 94 (3): 605–27.
- . 2010. "Foreign Direct Investment and International Technology Transfer." En *Encyclopaedia of Financial Globalization*, editado por G. Caprio. Amsterdam: Elsevier.
- Javorcik, B. y M. Spatareanu. 2005. "Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us?" En *Does Foreign Investment Promote Development?* editado por T. Moran, E. Graham y M. Blomström, 45–72. Washington, DC: Center for Global Development.
- Keller, W. y S. Yeaple. 2013. "The Gravity of Knowledge." *American Economic Review* 103 (4): 1414–1444.
- Kenyon, T. y Y. Margalit. 2012. "Motivations and Impediments for Brazilian Foreign Investment: Evidence from a New Firm-Level Study." Manuscrito inédito.
- Kokko, A., M. Zejan y R. Tansini. 2001. "Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay." *Weltwirtschaftliches Archiv* 137 (1): 124–49.
- Kugler, M. 2006. "Spillovers from Foreign Direct Investment: Within or between Industries?" *Journal of Development Economics* 80 (2): 444–77.
- Larrain, F., L. F. Lopez-Calva y A. Rodriguez-Clare. 2001. "Intel: A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America." En *Economic Development in Central America*, vol. I: *Growth and Internationalization*, editado por Felipe Larrain B. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lipsey, R. E. 2002. "Home and Host Country Effects of FDI." NBER Working Paper 9293, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Lopez-Cordova, J. E. 2003. "NAFTA and Manufacturing Productivity in Mexico." *Economía* 4 (1): 55–98.
- Lopez-Cordova, J. E. y M. Mesquita Moreira. 2004. "Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico." En *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*, editado por A. Estevadeordal, D. Rodrick, A. Taylor y A. Velascods. Cambridge, MA: David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University.
- Maloney, W. F. y M. Sarrias. 2013. "Convergence in Management Quality across Countries." Manuscrito inédito.
- Moran, T. 2001. *Parental Supervision: The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- National Science Board. 2012. "Science and Engineering Indicators 2012." National Science Foundation, Arlington, VA.
- Orbis (base de datos). Bureau van Dijk, Amsterdam. [http://www.bvdinfo.com/en-us/products/company-information/international/orbis-\(1\)](http://www.bvdinfo.com/en-us/products/company-information/international/orbis-(1)).
- Pagés-Serra, C., ed. 2010. *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Poole, J. 2013. "Knowledge Transfers from Multinational to Domestic Firms: Evidence from Worker Mobility." *Review of Economics and Statistics* 95 (2): 393–406.
- Ramondo, N. 2009. "The Effects of Foreign Plants on Industry Productivity: Evidence from Chile." *Scandinavian Journal of Economics* 111 (4): 789–809.
- Rodriguez-Clare, A. 1996. "Multinationals, Linkages y Economic Development." *American Economic Review* 86 (4): 852–73.
- Romer, P. 1993. "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 32 (3): 543–73.
- Sachs, J. y A. Warner. 1995. "Economic Reform and the Process of Global Integration." *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1–118.
- Santiso, J. 2008. "La emergencia de la 'multilaterales.'" *Revista de la CEPAL* 95: 7–30.
- Spar, D. 1998. "Attracting High Technology Investment: Intel's Costa Rican Plant." World Bank, Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 11, Washington, DC.
- UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization). 2013. Data Center, Institute for Statistics. <http://stats.uis.unesco.org/>.
- van Pottelsberghe de la Potterie, B. y F. Lichtenberg. 2001. "Does Foreign Direct Investment Transfer Technology across Borders?" *Review of Economics and Statistics* 83 (3): 490–97.
- World Bank Group. 2006. *The Impact of Intel in Costa Rica: Nine Years after the Decision to Invest*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2012. *Global Investment Promotion Best Practices 2012*. Washington, DC: World Bank Group.

Hacia un entorno propicio para los emprendedores innovadores

6

Es difícil crear un entorno favorecedor del emprendimiento innovador, ya que hacerlo supone considerar múltiples ámbitos de las políticas que interactúan de manera compleja. De los sospechosos habituales —la inadecuada protección de los derechos de propiedad intelectual y los contratos, el acceso al financiamiento, la competencia la apertura al comercio internacional y el capital humano—, el desempeño de LAC es menor que el de otras regiones de manera más clara en el ámbito del capital humano y de la falta de competencia en los sectores no comercializables. Hacen falta más investigaciones para poder llegar a conclusiones más definitivas, pero hay resultados que indican que el bajo porcentaje de ingenieros en la población y la concentración excesiva de los mercados internos no comercializables en unas pocas empresas podrían ser determinantes fundamentales del déficit innovador de la región. Los derechos de propiedad intelectual también podrían jugar un papel importante, pero sin lugar a dudas es necesario llevar a cabo más investigaciones en este complejo ámbito de las políticas.

En un artículo de opinión para *The New York Times*, Robert Shiller, ganador del Premio Nobel, sostuvo que la innovación sigue siendo el motor del crecimiento en las economías de mercado. En concreto, comenzó el artículo diciendo: “El capitalismo es cultura y, para mantenerla, las leyes y las instituciones son importantes, pero el papel más fundamental es el jugado por el espíritu humano más básico de independencia e iniciativa” (Schiller 2013).

Shiller escribió el mencionado artículo como académico y también como emprendedor, pues describió sus intentos de garantizar el financiamiento para una nueva empresa que comercializaría una idea surgida de sus investigaciones académicas. Expresó la frustración que sintió ante la falta de interés mostrada por los inversores potenciales hasta

que hipotecó su casa para ayudar a financiar la joven empresa. Al final, Shiller y sus dos socios vendieron la empresa (y los derechos para usar sus ideas económicas para medir la evolución del mercado inmobiliario de Estados Unidos) por una suma no revelada pero presuntamente muy atractiva. El énfasis de Shiller en el espíritu del capitalismo —una idea weberiana— y su homenaje poco entusiasta a la ley y las instituciones indican que Shiller es algo escéptico con respecto a la capacidad de las políticas públicas de convertirse en motores de la innovación.

Javier, el emprendedor de ficción presentado en el capítulo 1, se adhirió al espíritu weberiano desde muy pronto y, no en vano, sus elecciones difirieron claramente de las de sus hermanos. Así, asumió riesgos financieros que luego le compensaron con

creces. Como se apuntó en el capítulo 2, los emprendedores como Javier escasean, pero son importantes para el desarrollo de América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*): aunque son pocos, dan trabajo a más de la mitad de los asalariados del sector formal de la región. Si LAC tuviera más emprendedores como Javier, el número de empleos asalariados formales probablemente sería mayor y el número de emprendedores de crecimiento bajo sería menor.

En el capítulo 3 se caracterizó a LAC tanto por su elevado número de emprendedores como por su reducido desempeño en términos de innovación. Shiller parece creer que el emprendimiento y la innovación van de la mano y apenas distingue entre ambos fenómenos. Sin embargo, hay algunas dimensiones del emprendimiento que están claramente presentes en LAC (como la creación de empresas y su supervivencia), pese a que hay un déficit en el ámbito de la innovación. Pese a que adoptamos la suposición de que el espíritu innovador es un motor en las economías de mercado de todo el mundo, no solo en Estados Unidos, para los responsables de las políticas sigue siendo un reto averiguar cómo diseñar las leyes y las instituciones para incrementar el número de emprendedores transformadores y que los emprendedores supervivientes se conviertan así en verdaderos innovadores.

Los capítulos 4 y 5 se centraron en los emprendedores de gama más alta de la región, esto es, las empresas formales grandes que compiten en los mercados globales mediante las exportaciones de bienes y capital. En estos capítulos, se mostró que el desempeño de las economías de LAC suele ser bajo en términos del emprendimiento exportador y que las corporaciones multinacionales cuya sede central está en LAC (las multilatinas) suelen innovar menos que otras empresas similares situadas en lugares diferentes.

¿En qué se deberían concentrar los líderes y los responsables de las políticas de LAC? ¿Dónde deberían buscar los motores fundamentales del emprendimiento y la innovación de los emprendedores de gama alta de la región? Puede que analizar las leyes

e instituciones de la región no sea un mal comienzo. Así, este capítulo examina varios elementos que podrían constituir pilares de un entorno propiciador para el fomento de los emprendedores innovadores.

¿Cuáles son los elementos de un entorno propicio para los emprendedores innovadores?

El capítulo 1 concluyó que es improbable que las barreras normativas a la entrada constituyan una restricción fundamental para el emprendimiento en LAC y que es difícil obtener evidencia concluyente de que la cultura de la región sea menos proclive al emprendimiento que otras culturas. Más bien, debemos buscar respuestas en las “leyes e instituciones” de Shiller. El capítulo 2 planteó algunas pistas adicionales, pues en él se identificaron determinantes importantes de la innovación de las empresas ya establecidas, como las regulaciones de la entrada, la competencia, el acceso al financiamiento (especialmente para las empresas jóvenes) y las habilidades emprendedoras.

Interacciones y complicaciones

Identificar los factores que posibilitan el emprendimiento es una tarea altamente compleja, cuya dificultad podría derivarse de las interacciones intrincadas entre varias de las dimensiones del entorno propiciador que son relevantes para la innovación, así como del hecho de que la innovación emprendedora y sus determinantes potenciales podrían estar afectados por factores comunes, esto es, determinados simultáneamente. Por ejemplo, las leyes e instituciones de una economía —su entorno contractual— podrían influenciar simultáneamente a la innovación y al acceso al crédito de las empresas. Las empresas jóvenes que se plantean innovar en investigación y desarrollo (I+D) para desarrollar nuevos productos o servicios podrían tener acceso al crédito en economías en las que los derechos de propiedad intelectual están bien protegidos por la ley. Análogamente, un entorno institucional y legal que no garantiza el cumplimiento sistemático de los contratos o en el

que las transacciones económicas dependen de mecanismos informales para su ejecución podría limitar el acceso al financiamiento de las empresas jóvenes y reducir las inversiones arriesgadas en innovación. Un largo historial de inestabilidades financieras y macroeconómicas podría debilitar tanto los incentivos a innovar —por ejemplo, al agrandar la brecha entre los riesgos a la baja y la rentabilidad potencial— como la disponibilidad de servicios financieros adecuados para las empresas. Además, en entornos económicos en los que hay unas pocas empresas que disfrutan de rentas debido a la falta de leyes antimonopolio o a la permisividad de las leyes de la competencia, podría haber escasez de innovación, ya que es posible que los emprendedores de gama alta logren obtener beneficios considerables innovando poco y, por lo tanto, no perciban las ventajas de modificar la combinación de productos y servicios que ofrecen. Hay tantos elementos que forman parte de un entorno propiciador para los emprendedores innovadores que cualquier análisis no puede dejar de ser especulativo, si bien debe ser exhaustivo.

Los apartados siguientes analizan los elementos potenciales del mencionado entorno propiciador y abarcan una gran variedad de características económicas e institucionales, como el acceso al financiamiento, los derechos de propiedad intelectual, la seguridad jurídica de los contratos, la competencia en los sectores no comercializables y el capital humano. Primero se analiza cada factor separadamente y después el capítulo resume los resultados principales de los ejercicios comparativos.

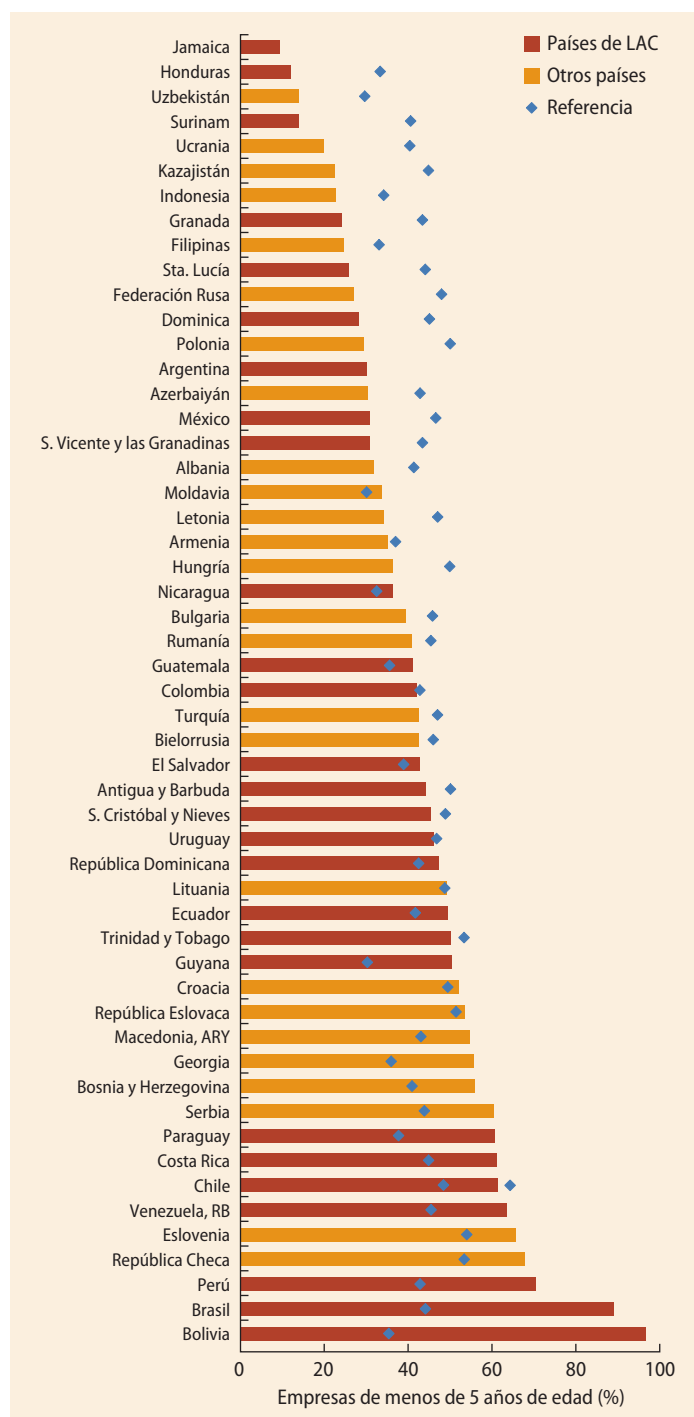
El acceso al financiamiento de las empresas jóvenes

Los emprendedores deciden si invertir o no en innovación, y, en caso afirmativo, determinan cuánto invertir. En este proceso de toma de decisiones, los costes de las inversiones necesarias para innovar (inversión en I+D) son un factor fundamental, y los mercados financieros juegan un papel crucial en la determinación de dichos costes. En algunos entornos, puede que las empresas

jóvenes tengan restringido el crédito o que las instituciones financieras solo les presten dinero a tipos de interés exorbitantes, lo que incrementa los costes de invertir en innovación. No en vano, la falta de acceso al financiamiento fue el obstáculo principal con el que Shiller se enfrentó para comercializar sus ideas.

Para avanzar en el debate sin plantear prescripciones para las políticas específicas de cada país, realizamos una sencilla comparación internacional. El gráfico 6.1, que presenta resultados obtenidos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, muestra el porcentaje de las empresas entrevistadas de cada país que declararon tener menos de cinco años de edad y tener acceso al crédito. Las barras representan el porcentaje efectivo de empresas que cumplen con estos criterios y los puntos representan el porcentaje de empresas predicho por las características de cada país. Las economías de LAC de la muestra (las barras oscuras) suelen estar por encima de la mediana y, en la mayoría de los casos, cerca o por encima de sus porcentajes predichos. Hay algunas excepciones destacables, como Jamaica, México y varias economías caribeñas pequeñas.

Es difícil concluir que la falta de acceso al financiamiento es el motivo principal de la escasez de innovación en el conjunto de la región. Sin lugar a dudas, tal y como se documentó en el informe insignia del Banco Mundial sobre el desarrollo financiero (de la Torre, Ize y Schmukler 2012), la brecha de la región en el crédito bancario al sector privado (con respecto a un nivel de referencia internacional cuidadosamente calculado) no solo es significativa sino que ha crecido durante los últimos 15 años. Sin embargo, gran parte de esta brecha se debe más a la turbulencia de la historia macro-financiera de LAC y a la escasez de proyectos productivos prometedores (es decir, a la escasez de innovación) que a la restricción del crédito y a las restricciones por el lado de la oferta en sí mismas. Asimismo, una restricción importante a la oferta del crédito bancario de LAC podría ser la debilidad del entorno contractual (más que el informacional), y es posible que la debilidad contractual y los derechos de propiedad sean un

GRÁFICO 6.1 El acceso al crédito observado y de referencia de las empresas jóvenes en varios países seleccionados

Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial y en las Encuestas de Empresas del Banco Mundial de 2006–10.

Nota: Las barras muestran el porcentaje de empresas cuya edad no sobrepasa los cinco años y que tienen acceso al crédito. Los puntos muestran el porcentaje de empresas predicho por una regresión que incluye como variables explicativas (el logaritmo de) la población y el producto interior bruto (PIB) ajustado por la paridad del poder adquisitivo. La regresión incluye todos los países disponibles. El gráfico muestra solo los resultados de los países comparados. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

factor común que socava tanto la oferta del crédito bancario como la innovación emprendedora, tal y como se analiza más adelante.

El financiamiento puede proceder de varias fuentes, es decir, no viene solo de los bancos, sino también del capital riesgo y de los mercados de capitales. El capítulo 3, que analizó datos recientes sobre el tamaño y el destino del capital riesgo en LAC, concluyó que estas transacciones son grandes y se centran en los sectores tradicionales (vinculados con los recursos naturales), probablemente porque en estos sectores los beneficios esperados son mayores. En una investigación en curso de Didier, Levine y Schmukler (2013) se explica que, en una muestra de seis países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú), las empresas que emiten bonos y acciones suelen ser mucho más grandes que aquellas que no lo hacen (3.484 frente a 859 empleados en promedio). Sin embargo, esta relación también se hace patente en la muestra total de 51 países que usan los autores. Por lo tanto, pese a que es posible que los mercados financieros no cubran las necesidades de las empresas pequeñas y jóvenes, es probable que el problema afecte a muchos países en desarrollo, no solo a los países de LAC.

Los derechos de propiedad y la seguridad jurídica de los contratos

La rentabilidad esperada de una inversión en innovación afecta a la decisión de los emprendedores de asumir los riesgos necesarios, que no solo depende de la probabilidad de dar con una idea rentable, sino también de la capacidad de los inventores de apropiarse de las ganancias comerciales extraordinarias de sus inversiones en innovación. Puede decirse que el grupo de leyes más directamente relevantes para el emprendimiento innovador son las vinculadas con los derechos de propiedad intelectual (DPI) y la seguridad jurídica de los contratos.

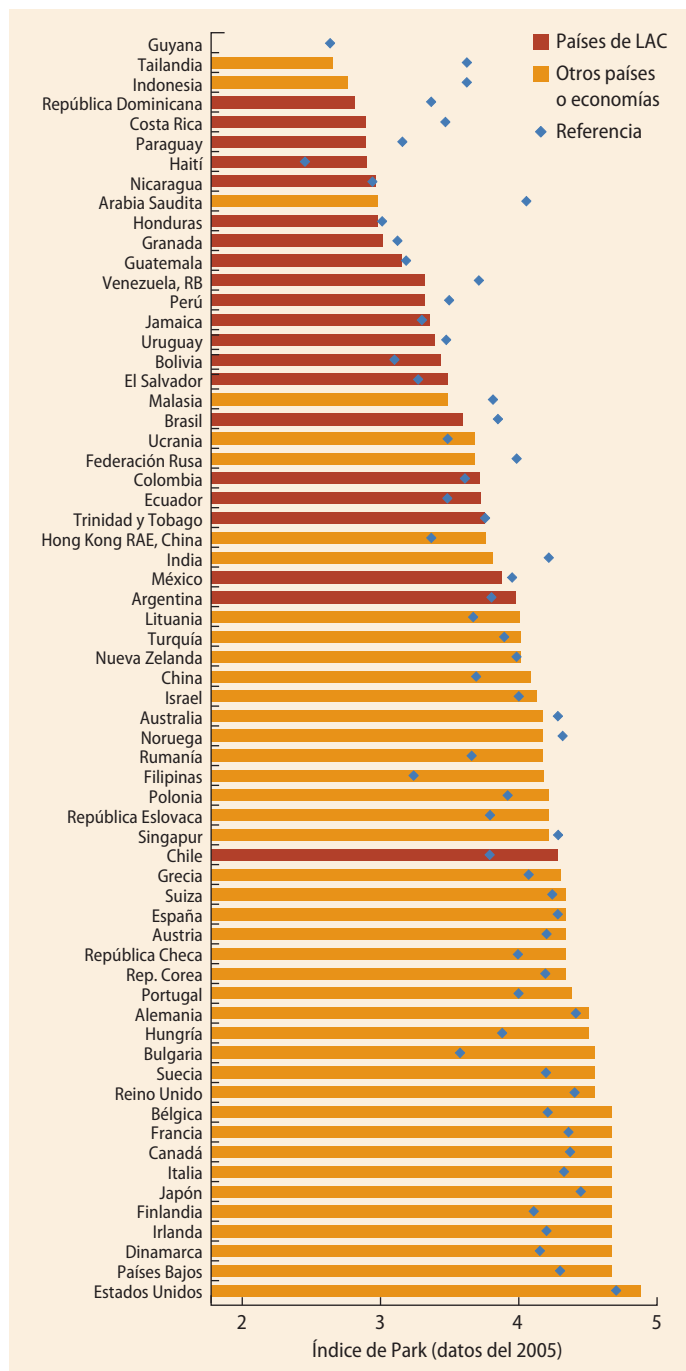
Las leyes y las regulaciones establecen el número y el tipo de sectores sujetos a DPI, el número de acuerdos internacionales sobre DPI que firma un país y los recursos legales disponibles para los titulares de patentes en caso de una presunta vulneración de sus

DPI. El gráfico 6.2 muestra comparaciones basadas en el índice de Park (2008) de DPI. Este índice se calcula sumando cinco componentes: la cobertura de las patentes en ocho sectores; la participación en cinco tratados de DPI; la duración de la protección (con respecto al estándar global, 15-20 años para las patentes); la existencia de hasta tres mecanismos diseñados para garantizar el cumplimiento de los DPI; y la existencia de hasta tres tipos de restricciones sobre los derechos en materia de patentes. En el año 2005, los valores del índice de Park de todos los países de LAC de la muestra con la excepción de Chile estaban por debajo de la mediana. Sin embargo, algunos de estos países tienen DPI que, *de facto*, exceden a los predichos por su tamaño o su nivel de desarrollo. Este grupo de países incluye (en orden ascendente según el valor del índice) a Haití, Jamaica, Bolivia, El Salvador, Colombia, Ecuador y Argentina. Pese a que el desempeño de LAC no es inferior a los niveles predichos de protección de los DPI, en la práctica, la región está por detrás de otros países comparables, lo que podría explicar también su rezago en la innovación de los emprendedores de gama alta. Por lo tanto, la exploración del ámbito de las políticas de los DPI podría ser potencialmente fructífera.

No obstante, los derechos de propiedad intelectual son complejos en su relación con otros ámbitos legales. Por lo tanto, el establecimiento de derechos de propiedad intelectual bien definidos y de garantizado cumplimiento es inseparable de la calidad y la funcionalidad del sistema legal y judicial en sentido amplio. Si hay déficits en la definición legal y en la garantía del cumplimiento de los derechos de propiedad más tangibles, es de esperar que establecer un sistema adecuado de derechos de propiedad intelectual sea, con mayor razón, más complicado. Por consiguiente, es muy probable que la mejora de los sistemas de derechos de propiedad intelectual vaya a menudo acompañada de reformas más amplias a los marcos legales y judiciales.

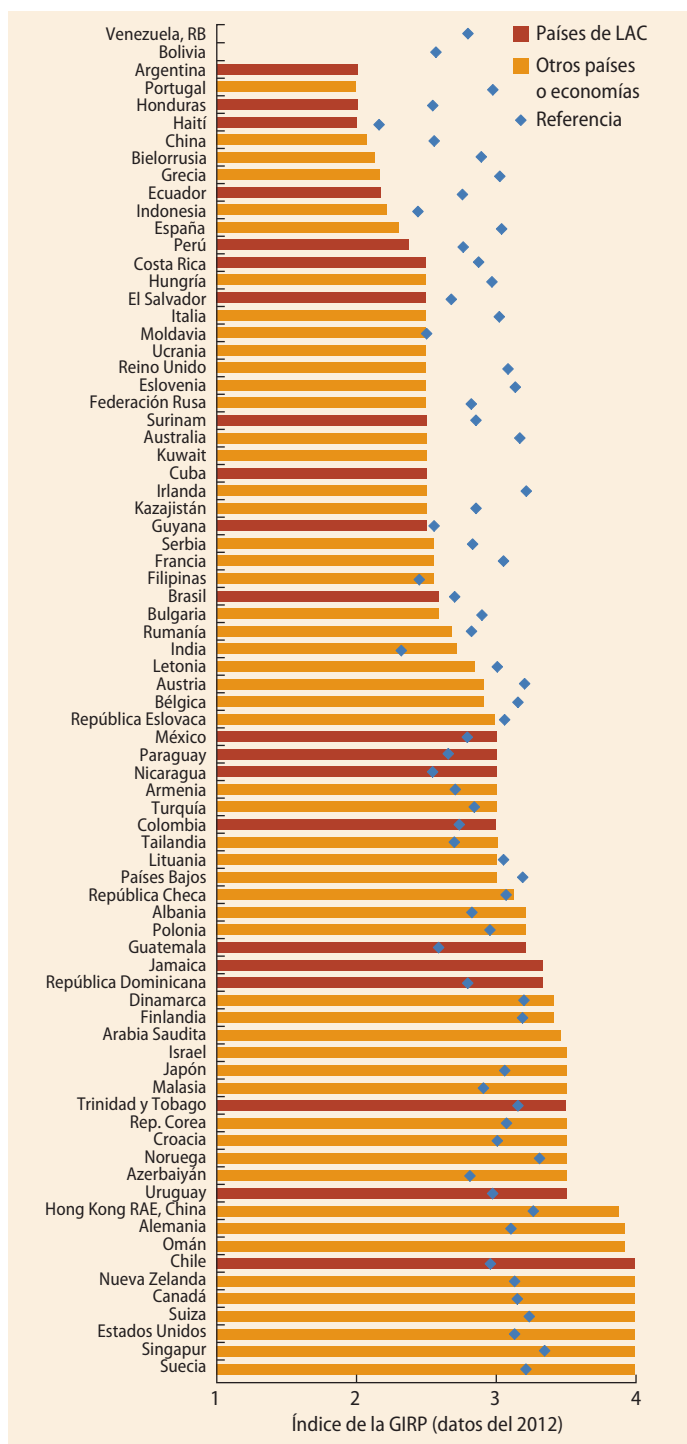
Al igual que hay efectos potenciales de los DPI sobre la rentabilidad esperada de las inversiones en innovación, el entorno contractual de una economía también puede

GRÁFICO 6.2 Índices de derechos de propiedad intelectual observados y de referencia en una selección de países o economías, 2005



Fuente: Banco Mundial, cifras basadas en los Indicadores del Desarrollo Mundial y en Park 2008. Nota: Las barras muestran el índice de Park de 2005 para cada país. Los puntos muestran el porcentaje de empresas predicho por una regresión con el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo) como variables explicativas. La regresión utiliza todos los países disponibles. El gráfico incluye solo países comparados. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

GRÁFICO 6.3 El nivel de seguridad contractual observado y de referencia en economías o países seleccionados, 2012



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial y en la Guía Internacional del Riesgo-País (GIRP).

Nota: Las barras muestran el índice de viabilidad contractual por país según la GIRP. Los puntos muestran el nivel de referencia predicho por una regresión que incluye como variables explicativas el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB) ajustado por la paridad del poder adquisitivo. La regresión incluye todos los países disponibles. El gráfico muestra solo los resultados de los países comparados. Bolivia y República Bolivariana de Venezuela no están incluidos en los datos de la GIRP. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

influenciar los incentivos económicos para las inversiones privadas, incluidas las inversiones en I+D. El entorno contractual también puede afectar a otros elementos del entorno propiciador para los emprendedores innovadores, como el acceso al financiamiento.

El gráfico 6.3 muestra comparaciones internacionales de un indicador de la seguridad contractual de la Guía Internacional del Riesgo-País (GIRP), una empresa privada que evalúa las fuentes de riesgo de cada país para los inversores internacionales y otros clientes del sector privado. Este tipo de indicador “especializado” no es perfecto, pero se utiliza porque es difícil encontrar indicadores alternativos de un fenómeno tan complejo.

El gráfico 6.3 indica que LAC, en su conjunto, no tiene un desempeño bajo en términos de la seguridad contractual. Asimismo, en LAC parece haber tres tipos de países: aquellos cuyos contratos tienen una viabilidad elevada y aquellos cuyo desempeño es menor del esperado. En el grupo de la viabilidad elevada están Chile, República Dominicana, México, Trinidad y Tobago y Uruguay, entre otros, mientras que entre los países de desempeño reducido están Brasil, Costa Rica y El Salvador, entre otros. Este panorama dividido contrasta en parte con los resultados del informe insignia de 2012 sobre el desarrollo financiero de LAC (de la Torre, Ize y Schmukler 2012), que identificó la debilidad contractual como un determinante importante de la profundidad del crédito y el acceso al financiamiento de largo plazo, que en sí mismo podría afectar al emprendimiento. Estos matices indican que es necesario llevar a cabo más investigaciones para comprender la relación compleja y multifacética que existe entre el entorno contractual (en concreto en el ámbito de la gobernanza), el acceso al financiamiento y el emprendimiento.

La competencia en los sectores no comercializables

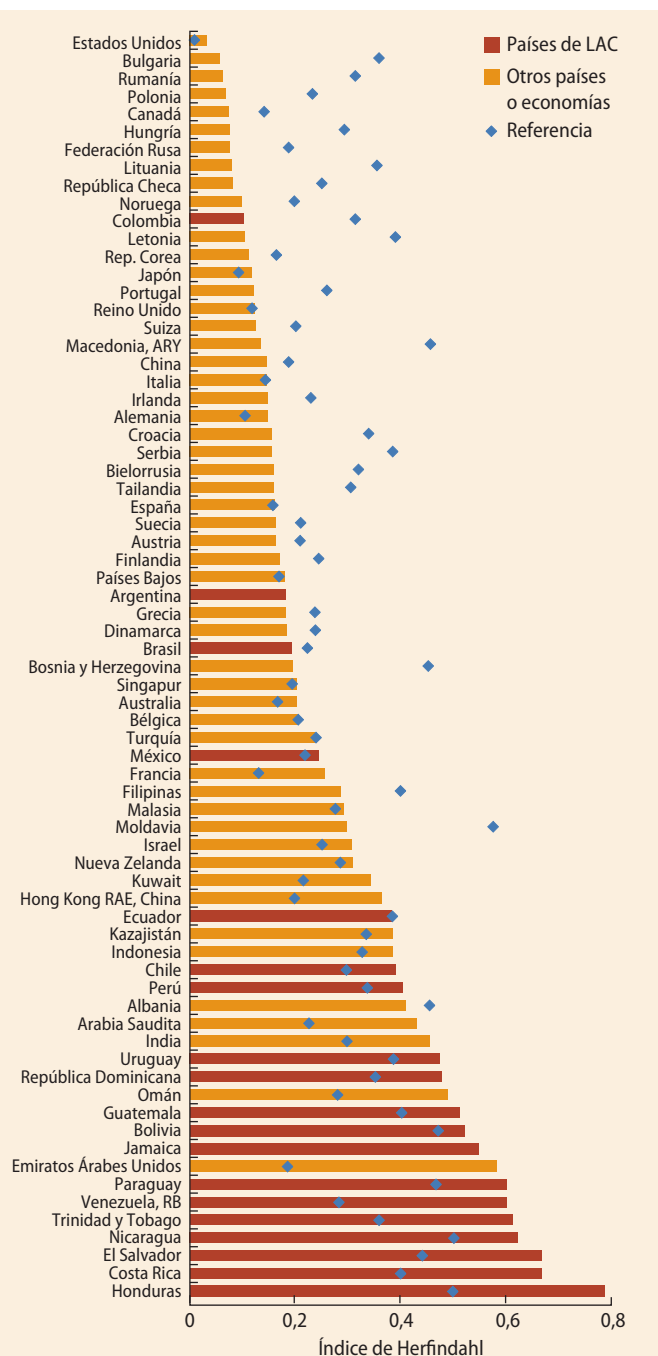
Los innovadores potenciales evalúan la rentabilidad potencial de la innovación con relación a los beneficios derivados de continuar produciendo el mismo grupo de servicios o

productos con el mismo nivel de calidad, tecnología y prácticas de gestión. Si las presiones competitivas son bajas, puede que las empresas decidan invertir poco en innovación y disfrutar de las rentas derivadas del poder de mercado. Pese a que es posible que un exceso de competencia reduzca los incentivos a innovar de las empresas, sobre todo de aquellas con poco potencial, es probable que la competencia en la mayoría de los países de LAC sea demasiado escasa (véase el capítulo 3).

Este apartado compara a las economías de LAC en términos de la concentración de mercado de sectores de los que puede decirse que no están sujetos a la competencia internacional (el apartado siguiente analiza el papel de la competencia en los sectores no comercializables). La distinción entre los sectores comercializables y no comercializables es importante. La concentración del mercado interno podría ser alta en el sentido de que pocas empresas nacionales participan en un sector, pero si las empresas nacionales compiten con las importaciones, la concentración del mercado interno no sería una buena medida aproximada de la competencia. Para evitar este problema, analizamos datos de 17 sectores que parecen centrados en los servicios no comercializables (y sobre los que hay suficiente información para los países estudiados, de manera que se pueden realizar ejercicios comparativos).¹

Los resultados se muestran en el gráfico 6.4.² Los mercados internos de los países de LAC parecen estar excesivamente concentrados en los sectores no comercializables, pues la mayoría de los países se sitúan en la parte superior de la distribución del índice de concentración de mercado. Asimismo, todos los países de LAC menos dos (Colombia y Brasil) tienen niveles de concentración promedio que están por encima de los niveles de países con poblaciones y productos interiores brutos (PIB) similares. (Argentina parece tener un nivel de concentración relativamente bajo, pero no se incluyó en el análisis de regresión debido a las limitaciones de los datos). Por consiguiente, la falta de competencia parece ser un candidato fuerte para explicar la escasez de innovación de la región.

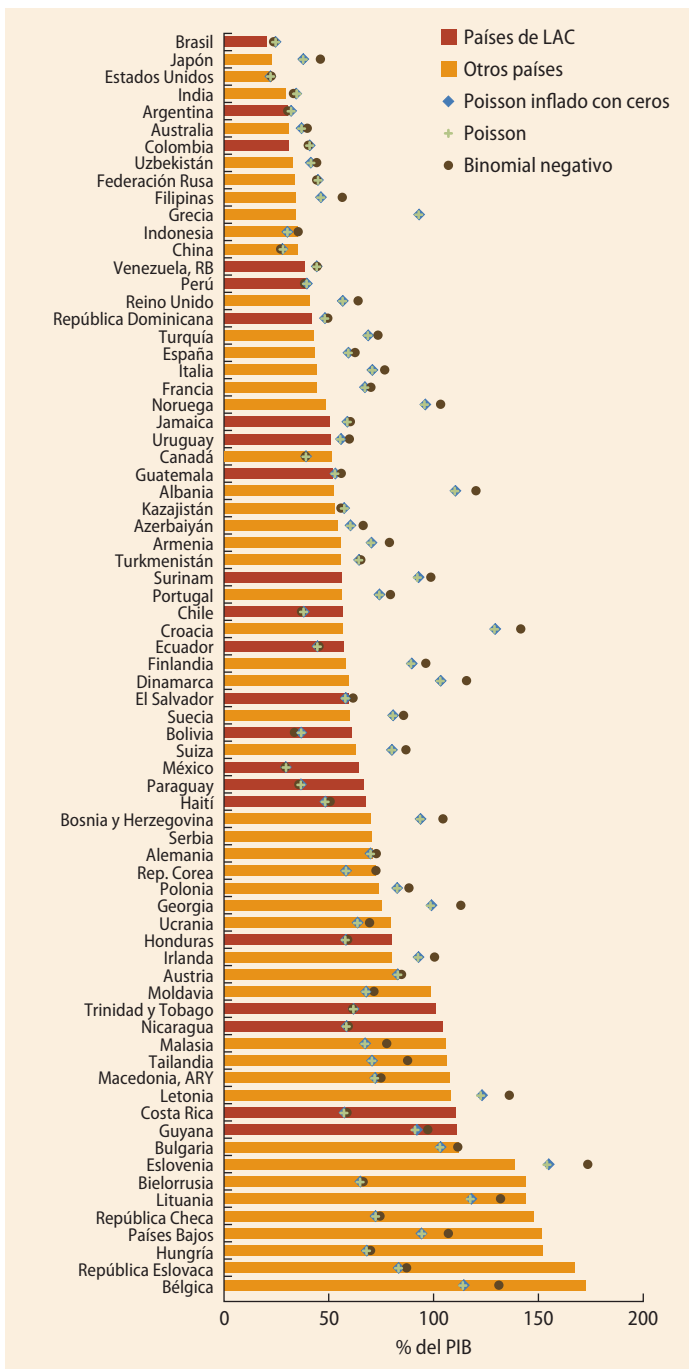
GRÁFICO 6.4 Índices de competencia observados y de referencia de 17 sectores no comercializables en varios países o economías seleccionadas



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en los Indicadores del Desarrollo Mundial y en los datos de empresas de Orbis.

Nota: Las barras muestran el promedio del índice de concentración de los ingresos de Herfindahl para una selección de sectores de servicios no financieros a una desagregación de dos dígitos para los que había datos disponibles en más de 80 países. Un valor de 1 indica que el mercado está totalmente dominado por una sola empresa (el mayor nivel de concentración posible); valores más bajos indican una concentración menor. Se calculó el promedio de los ingresos para el período 2007–10. Los puntos representan el valor de referencia predicho por una regresión para cada país con el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo) como variables explicativas. El modelo de regresión se estimó separadamente para cada uno de los 17 sectores y los puntos representan el promedio de todos los sectores. La regresión utilizó todos los países disponibles. El gráfico solo muestra los países comparados. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

GRÁFICO 6.5 Índices de apertura al comercio observados y de referencia de varios países seleccionados, 2012



Fuente: Banco Mundial, resultados basados en datos del Fondo Monetario Internacional; Rose 2004; Indicadores del Desarrollo Mundial; y Penn World Tables 7.1.

Nota: Las barras muestran el ratio de apertura, que se calculó como la suma de las exportaciones y las importaciones de mercancías como porcentaje del PIB. Los puntos son los niveles de referencia predichos por el modelo gravitacional de la apertura propuesto por Frankel y Romer (1999). La regresión incluyó las siguientes variables explicativas: logaritmo de la superficie del país analizado, logaritmo de la superficie del país socio, litoral, frontera compartida e interacción con la frontera. Los valores ajustados de la apertura son la suma para los países que son socios comerciales. Los modelos excluyen las siguientes economías: a) Liberia; Hong Kong RAE, China; y Singapur (valores extremos); b) principales productores de petróleo cuya producción superó los 200.000 barriles por día en 1985 (de acuerdo con Alcalá y Ciccone 2004): Angola, Gabón, Congo, Irak, Omán, Kuwait, Catar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos; y c) países cuya población es menor de 500.000 habitantes. Seguimos a Santos Silva y Tenreyro (2006) en la estimación del modelo gravitacional del comercio, de modo que el gráfico incluye niveles de referencia derivados de tres estimadores: Poisson inflado con ceros, Poisson y binomial negativo. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

La competencia en los sectores comercializables

Algunos sectores compiten con empresas extranjeras. La literatura sobre el comercio internacional y el crecimiento, en general, se ha centrado en el ratio de los flujos comerciales internacionales (la suma de las importaciones y las exportaciones) con respecto al PIB. Esta variable tiende a aumentar con el porcentaje de la producción interna que se vende a consumidores de países extranjeros. En nuestro análisis, utilizamos este ratio, generalmente llamado ratio de “apertura”, como medida aproximada del grado en que la competencia afecta a los sectores comercializables.

El gráfico 6.5 compara el nivel de apertura de la región de 2012. Los países de LAC, en líneas generales, o están por encima del país mediano de la muestra o tienen ratios de apertura superiores a lo esperado dados su tamaño y rasgos geográficos. Hay dos excepciones importantes: Brasil y Colombia. Brasil tiene el menor nivel de apertura de la muestra, que está 3–5 puntos porcentuales del PIB por debajo de su nivel de referencia. También hay dos de los socios de Brasil de Mercosur (Mercado Común del Sur) que tienen un desempeño mediocre. Argentina parece tener el nivel de apertura esperado dadas sus características, mientras que el de Uruguay debería haber sido mayor en el año 2012. Por lo tanto, para las investigaciones futuras será potencialmente importante evaluar si el bloque comercial de América del Sur podría abrirse más.

Colombia es un caso interesante, pues pertenece a la iniciativa comercial llamada Alianza del Pacífico de la que tanto se ha hablado. Esta iniciativa, nacida en 2012, incluye a Chile, México y Perú. Chile y México son países extremadamente abiertos al comercio, dados su tamaño y rasgos geográficos, mientras que el desempeño de Perú concuerda con las expectativas. No obstante, se supone que la Alianza es un grupo de países orientados hacia el libre comercio y la integración económica profunda. Colombia se ha convertido en un país de ese tipo, pero solo desde hace pocos años. Su tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos

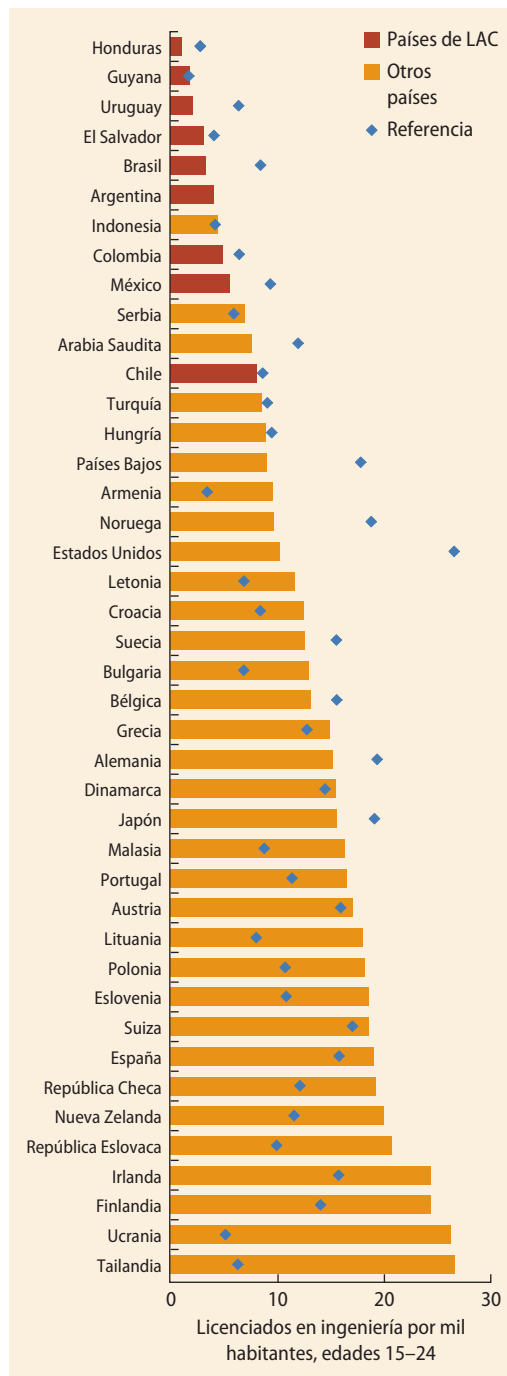
fue aprobado por el Congreso de EE. UU. recientemente (en 2011). Colombia también tiene en vigor un TLC con Canadá desde el año 2011, y en agosto de 2013 firmó un TLC con la Unión Europea, pero todavía no se ha implementado. Además, se espera alcanzar un TLC con la República de Corea en 2014. Por consiguiente, la progresión hacia el comercio internacional de Colombia es un fenómeno reciente, y puede que haga falta tiempo para que los datos lo reflejen. No obstante, en términos generales, el desempeño de LAC en términos de apertura no parece ser sistemáticamente bajo, de lo que se deduce que es probable que los sectores comercializables se enfrenten a mayores presiones competitivas que los no comercializables.

El capital humano para la innovación

La agenda general de la formación del capital humano de LAC y otros lugares es bien conocida (véase, por ejemplo, Aedo y Walker 2012). El *stock* de capital humano de un país se mide a menudo mediante el número promedio de años de escolarización de la fuerza laboral (es decir, la población adulta). Dado que la calidad de la educación también es importante para el desempeño económico, los investigadores a menudo analizan la evidencia relativa a la calidad educativa según se refleja en las puntuaciones obtenidas por los estudiantes en pruebas estandarizadas internacionalmente. Los pocos países de la región que participan en dichas pruebas suelen tener un desempeño inferior al de los países de ingreso alto y al de unos cuantos mercados emergentes de rápido crecimiento.

El capital humano para la innovación y el emprendimiento debe evaluarse de manera sutil, ya que solo se solapa en parte con los planes de estudio generales, como se señaló en el capítulo 3. Al menos desde principios del siglo XX, la cifra de ingenieros per cápita de LAC ha sido baja. Hay datos más recientes de la UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, por sus siglas en inglés, *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*) que recogen la cifra promedio

GRÁFICO 6.6 Número observado y predicho de ingenieros por millón de habitantes en varios países seleccionados, 2008–10



Fuente: Banco Mundial, cifras basadas en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial y de UNESCO.
 Nota: Las barras muestran la cifra promedio de licenciados en ingeniería por mil habitantes de 15–24 años. Los puntos son el nivel de referencia predicho por una regresión con el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo) como variables explicativas. La regresión utiliza todos los países disponibles. El gráfico incluye solo países comparados. Los datos son promedios para el periodo 2008–10. LAC = América Latina y el Caribe, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*.

de ingenieros per cápita desde 2008 hasta 2010 (gráfico 6.6). De los pocos países de LAC incluidos, todos ellos tienen menos ingenieros per cápita que el país mediano, así como menos de los esperados dados sus niveles de desarrollo. Este resultado se mantiene incluso para los países de la región con ingresos más altos y clases medias relativamente más grandes, como Brasil, Chile, Colombia y México.³ De hecho, si estos datos limitados reflejasen la situación del conjunto de la región, esta restricción podría ser la barrera más importante para el emprendimiento innovador que este breve *tour* empírico ha revelado.

¿Qué factores subyacen bajo la inclinación de los estudiantes de LAC hacia los estudios no científicos? Cabe destacar dos: la dependencia del pasado y el contexto socioeconómico más amplio. Por motivos históricos, las universidades de LAC han enfatizado las humanidades y el derecho, así como en los estudios sociales, económicos y políticos. Esta tendencia podría restringir la capacidad de pasar rápidamente a formar a más ingenieros y científicos. Un cambio así requeriría unas políticas públicas muy agresivas, como

las que se adoptaron en Estados Unidos a principios del siglo XX para desarrollar los estudios de ingeniería y minería. Es posible que a los jóvenes les atraigan los estudios que son relevantes para los problemas apremiantes que acucian a sus sociedades, lo que explicaría que LAC haya formado a más macroeconomistas que microeconomistas y sociólogos. Dado el progreso realizado por la región en el control de la inestabilidad macroeconómica, puede que haya más incentivos para que los jóvenes se embarquen en carreras científicas.

¿Qué explica la brecha en innovación de la región? Los principales sospechosos.

Al menos 13 economías de LAC tienen un desempeño reducido en materia de patentes (véase el capítulo 3). La tabla 6.1 indica los ámbitos en los que el desempeño de cada país es escaso con respecto a la mediana de la muestra total y el nivel de desempeño esperado, dados el tamaño y el nivel de desarrollo (entre otros factores específicos relevantes).

El primer lugar donde buscar una explicación es el ámbito del capital humano. La

TABLA 6.1 Factores que podrían explicar los déficits de innovación de 13 países de América Latina y el Caribe, 2005

País	Patentes	Acceso al financiamiento	Derechos de propiedad intelectual	Seguridad contractual	Competencia en los sectores comercializables (apertura) ^a	Competencia en los sectores no comercializables	Capital humano para la innovación (número de ingenieros per cápita)
Bolivia	1	0	0	1	0	1	—
Brasil	1	0	1	1	1	0	1
Chile	1	0	0	0	0	1	1
Colombia	1	1	0	0	1	0	1
República Dominicana	1	0	1	0	1	1	—
Ecuador	1	0	0	1	0	0	—
El Salvador	1	0	0	1	0	1	1
Guatemala	1	0	1	0	1	1	—
México	1	1	1	0	0	1	1
Paraguay	1	0	1	0	0	1	—
Perú	1	0	1	1	0	1	—
Uruguay	1	0	1	0	1	1	1
Venezuela, RB	1	0	1	1	1	1	—

Nota: Un 1 identifica a una variable para la que un país se sitúa por debajo del país mediano y por debajo del nivel predicho por su nivel de desarrollo, tamaño y otras variables explicativas (véanse las notas de los gráficos 6.1–6.7). El país mediano se calcula con la muestra de los países de América Latina y el Caribe y los países comparables; las muestras varían según la disponibilidad de los datos. — = Datos no disponibles. a. Un valor de 1 en esta medida indica solamente que el país se sitúa por debajo del nivel predicho.

evidencia no es unánime. De las 13 economías de LAC que tienen un déficit en innovación (medido según su actividad en materia de patentes), hay datos disponibles solo para 6, pero en todos y cada uno de estos 6 países existe un déficit del número de ingenieros per cápita. (Honduras, que no tiene un déficit en este aspecto, también tiene un déficit en la densidad de ingenieros debido a su bajo nivel del PIB per cápita.)

Otro aspecto que cabe considerar es la competencia. De los 13 países con un déficit en innovación, 10 tienen también un déficit de la competencia en los sectores no comercializables. Este resultado contrasta marcadamente con los resultados relativos al nivel de apertura, pues solo hay 6 países que tengan déficit en este ámbito. Dicho simplemente, el reto consiste en aumentar la competencia en sectores que no están expuestos a la competencia internacional. Esta implicación concuerda con la llamada del capítulo 3 a retomar la agenda de las políticas de la competencia de la región.

Un tercer aspecto del entorno propiciador que podría obstaculizar la innovación es el relativo a los DPI. No en vano, de los 13 países con déficit de innovación, 8 tenían también un déficit en términos de la protección de los DPI.

Hacen falta más investigaciones para comprender cómo las garantías de cumplimiento de los contratos y la viabilidad podrían afectar al acceso al crédito y el emprendimiento. Pese a que, según los indicadores de la GIRP, el desempeño de la región en términos de la viabilidad de los contratos no es necesariamente bajo, hay otras investigaciones que concluyen que la debilidad contractual constituye un obstáculo para el acceso al financiamiento. Por lo tanto, los aspectos concretos medidos por los indicadores importan, de modo que es probable que hablar de “viabilidad de los contratos” sea excesivamente genérico.

Nuestra esperanza es que la evidencia presentada en este informe contribuya al debate sobre por qué hay tantos emprendedores y tan poca innovación en la región. Entre las cuestiones que requieren un análisis pormenorizado cabe destacar el capital humano,

la competencia y los derechos de propiedad intelectual.

Notas

1. Los 17 sectores son los siguientes: gas, electricidad, vapor y aire acondicionado; construcción de edificios; ingeniería civil; actividades de construcción especializadas; comercio mayorista y minorista y reparación de vehículos de motor y motocicletas; comercio mayorista, excluido el de vehículos de motor y motocicletas; transporte terrestre y por ductos; transporte aéreo; almacenamiento y actividades de apoyo al transporte; alojamiento; telecomunicaciones; seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto las contribuciones obligatorias a la seguridad social; actividades inmobiliarias; actividades relativas a la arquitectura y la ingeniería; pruebas y análisis técnicos; otras actividades profesionales, científicas y técnicas; y agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas.
2. Estos resultados deben interpretarse con cierta cautela, pues los indicadores de concentración se construyeron a partir de los datos de empresas de Orbis, cuya información se refiere a las empresas para las que Orbis recogió datos. Los sesgos de selección muestral podrían haber afectado a la clasificación, pues puede que en unos países se hayan recogido más datos que en otros. Para lidiar con este riesgo potencial, calculamos el promedio de los ingresos para cada empresa entre 2007 y 2010 (lo que incrementa la probabilidad de que una empresa haya sido incluida en la muestra en estos cuatro años); incluimos solo las empresas con ingresos superiores a \$US1 millón (cuya probabilidad de ser encuestadas es mayor); e incluimos solo a países para los que había información disponible sobre al menos 30 empresas (por lo que excluimos de la muestra a varios países caribeños). No obstante, puede que aun así hayan quedado algunos errores de medición y sesgos de selección. La selección de empresas con ingresos superiores a \$US1 millón no parece afectar demasiado a la concentración: por ejemplo, en LAC, la correlación entre el índice de Herfindahl calculado con todas las empresas de Orbis y solo con las empresas con ingresos superiores a \$US1 millón es de 0,95.
3. Chile fue reclasificado como un país de ingreso alto en 2013.

Bibliografía

- Aedo, C. y I. Walker. 2012. *Skills for the 21st Century in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank.
- Alcala, F. y A. Ciccone. 2004. "Trade and Productivity." *Quarterly Journal of Economics* 119 (2): 612-45.
- de la Torre, A., A. Ize y S. L. Schmukler. 2012. *Financial Development in Latin America and the Caribbean: The Road Ahead*. Washington, DC: World Bank.
- Didier, T., R. Levine y S. Schmukler. 2013. "Finance and Growth for Whom?" World Bank, Washington, DC.
- Enterprise Surveys (base de datos). World Bank Group, Washington, DC. <http://www.enterprise-surveys.org/>.
- Frankel, J. y D. Romer. 1999. "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review* 89 (3): 379-99.
- Park, W. 2008. "International Patent Protection, 1960-2005." *Research Policy* 37: 761-66.
- Penn World Tables Version 7.1 (base de datos). Center for International Comparisons of Production, Income and Prices, University of Pennsylvania, Philadelphia, PA. https://pwt.sas.upenn.edu/php_site/pwt_index.php.
- Rose, A. K. 2004. "Do We Really Know That the WTO Increases Trade?" *American Economic Review* 94 (1): 98-114.
- Santos Silva, J. M. C. y S. Tenreyro. 2006. "The Log of Gravity." *Review of Economics and Statistics* 88 (4): 641-58.
- Shiller, R. S. 2013. "Why Innovation Is Still Capitalism's Star." *New York Times*, August 17.
- World Development Indicators (base de datos). World Bank, Washington, DC. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

AUDITORÍA MEDIOAMBIENTAL

Declaración de ahorro medioambiental

El Banco Mundial está comprometido con la conservación de los bosques y los recursos naturales amenazados. *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación* ha sido impreso en papel reciclado con un 30% de fibra postconsumo, de conformidad con los estándares recomendados en el uso del papel establecidos por la Iniciativa para una Prensa Verde, un programa sin ánimo de lucro que apoya a editoriales que utilicen fibra que no proviene de bosques amenazados. Para más información, se recomienda visitar www.greenpressinitiative.org.

Se ha ahorrado:

- 1 árbol
- 1 millón de BTUs de energía
- 72 kilos de gases de efecto invernadero
- 1484 litros de aguas residuales
- 12 kilos de desechos sólidos

El emprendimiento es un determinante fundamental del crecimiento y la creación de empleo. Pese a que los emprendedores abundan en América Latina y el Caribe, las empresas de la región son más pequeñas y menos propensas a crecer e innovar que las de otras regiones. El crecimiento de la productividad lleva décadas siendo mediocre y el reciente periodo de auge de las materias primas no ha supuesto una excepción. Así pues, la presencia de emprendedores dinámicos será necesaria para impulsar la creación de puestos de trabajo de calidad y la aceleración del crecimiento de la productividad en la región.

En *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación* se estudia el panorama del emprendimiento en América Latina y el Caribe. El libro recurre a nuevas bases de datos que abordan cuestiones como la creación de empresas, las dinámicas empresariales, las decisiones de exportar y el comportamiento de las corporaciones multinacionales y sintetiza los resultados de un análisis exhaustivo del estatus, las perspectivas y los retos del emprendimiento en la región. Asimismo, el libro suministra herramientas útiles e información para ayudar a los profesionales y responsables de las políticas a identificar los ámbitos de las mismas que los gobiernos pueden explorar para impulsar la innovación e incentivar el emprendimiento transformador con potencial de crecimiento elevado.



BANCO MUNDIAL

ISBN 978-1-4648-0284-3



9 781464 802843

90000

SKU 210284