

EFICIENCIA PÚBLICA, COMPETENCIA, CORRUPCIÓN Y FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS: UNA COMPARACIÓN RELATIVA PARA PAISES DE LATINOAMERICA

GOVERNMENT EFFICIENCY COMPETITION, CORRUPTION
AND EASE OF DOING BUSINESS: A COMPARISON ON
FOR LATIN AMERICAN COUNTRIES

Carlos Alberto León de la Cruz¹

Fecha de recepción: 18 marzo 2013

Fecha de aceptación: 28 junio 2013

Resumen

En este trabajo explicamos la relación entre los índices de competencia, eficiencia gubernamental y corrupción con indicadores relacionados a la facilidad de hacer negocios, acceso a energía, permisos de construcción, aseguramiento de contratos, registro de propiedad, pagos tributarios, costo de abrir negocios, facilidad de comerciar internacionalmente y solución de insolvencias.

Para las primeras variables se obtuvo información del ranking de competitividad del World Economic Forum y para la facilidad de negociar y otras

[1] Adscrito a la Escuela de Economía, Magíster, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo y Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo. Perú, cleon@usat.edu.pe.

variables, se accedió al Doing Business. La muestra incluyó 23 países de Latinoamérica usando medias del año 2008 al 2011. Los datos se estimaron como la diferencia entre el ranking del país versus el ranking del país mejor ubicado en la región, generalmente Chile. Una gran distancia o valor relativo implica un peor desempeño del país en las variables señaladas.

Los resultados indican que los rankings de eficiencia del gobierno se vinculan con la facilidad de hacer negocios en general y los permisos de construcción, aspectos claves para la actividad empresarial, en el caso de países muy ineficientes también va de la mano con la poca protección al inversionista y bajo nivel de cumplimiento de contratos. En el caso de la corrupción, los resultados son bastante similares, pero no se asocia mayormente con el cumplimiento de contratos o solución de quiebras. Finalmente para la competencia, existe vinculación fuerte con el comercio transfronterizo, países abiertos tienen mejor comportamiento del mercado interno, mientras que las relaciones con la protección al inversionista y el costo de abrir negocios son leves.

Palabras clave: Gobierno, competencia, corrupción, facilidad de hacer negocios, eficiencia.

Abstract

In this paper we explain the relationship between indices of competition, government efficiency and corruption indicators related to the ease of doing business, access to energy, construction permits, enforcing contracts, property registration, tax payments, starting business cost, ease to trading across borders and bankruptcy solution.

For the first variable information was obtained competitiveness ranking of the World Economic Forum and the ease of trading and other variables, was accessed Doing Business. The sample included 23 countries in Latin America using averages from 2008 to 2011. Data is estimated as the difference between the country's ranking the country's ranking versus best located in the region, usually Chile. A long distance or relative value implies a worse performance of the country in the variables identified.

The results indicate that government efficiency rankings are linked to the ease of doing business in general and building permits, key aspects for business, in the case of very inefficient countries also goes hand in hand with the little protection investor and low compliance of contracts. In the case of corruption, the results are quite similar, but not associated mostly with contract performance or bankruptcy solution. Finally for the competition, there is strong

linkage with cross-border trade, open countries have better internal market behavior, while relationships with investor protection and the cost of open businesses are mild.

Keywords: Government, competition, corruption, easy doing business, efficiency.

1. Introducción

La medición de la competitividad entre los países no es reciente, el World Economic Forum desde el año 1979 desarrolla y publica el Índice de Competitividad Global, que mide la habilidad de 133 economías de países desarrollados y en desarrollo de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende del grado en que productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible. Dichas habilidades se relacionan con el entorno de los negocios, las condiciones de los factores, las ventajas del mercado y los aspectos de relaciones institucionales, así como los niveles de corrupción u otros aspectos que minan las ventajas de los países para ser economía innovadoras o consolidadas.

De otro lado, el Banco Mundial mediante una serie de informes anuales conocidos como los "Doing Business", pone a disposición indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad que son susceptibles de comparación entre 183 economías. Según la información publicada en el Doing Business 2010-11, muestra a Perú en el puesto 56 del ranking general, por debajo de países latinoamericanos que los cuales competimos para atraer nuevas inversiones, tales como: Colombia (37º), Chile (49º) y México (51º).

Debido a la relevancia del tema, en Julio del 2009 fue publicado por el Ministerio de Economía y Finanzas peruano, el Plan de Mejora del Clima de Negocios. El mismo que establecía como meta ser el país con el mejor clima de negocios en Latinoamérica y estar entre los mejores del mundo a Julio del 2011. Este Plan de Mejora del Clima de Negocios contiene un conjunto de reformas en las áreas en que el Perú tiene que seguir mejorando a fin de atraer más inversión e impulsar el desarrollo empresarial. Las reformas propuestas significan reducciones en tiempo, número de trámites, y costos de los procedimientos relacionados a las áreas identificadas con problemas generalmente las que tienes que ver con los trámites empresariales. Dichas reformas están

en marcha sin embargo el Perú figura para el año 2012 en el puesto 43 del ranking (tercero en Latinoamérica), teniendo áreas críticas en los costos de iniciar negocios, en los trámites para el comercio externo, cumplimiento de contratos, permisos de construcción y pago de impuestos, variables donde la posición del país es por encima del puesto 80, Chile sigue en primer lugar y nos supera largamente en las variables críticas ya mencionadas.

2. Material y métodos

Problema

Consideramos que el problema de estudio es ¿cuál es la relación existente entre las diversas cargas administrativas que impone el estado y sus efectos sobre los indicadores de eficiencia del gobierno, de corrupción y de competencia?

Población y muestra

La población de referencia, se basa en los rankings de Competitividad Global y Doing Busines publicados para 183 países. Los datos se basan en información recabada tanto por el World Economic Forum responsable del Ranking de competitividad, el Banco Mundial y el IFC, quienes son responsables del diseño del Índice de Hacer negocios. Ambos índices se publican a modo de posición en el ranking mundial, donde 1 es el mejor país y 183 es el país que tiene el peor índice mundial, sub índices específicos se publican en función a unidades de medida respectivas como costos en dólares, porcentaje sobre el valor patrimonial o los ingresos o un índice tomado de una encuesta de valoración (generalmente una opinión de 1 a 10, tomada de líderes locales en cada país). La muestra se basa en información de 23 países de Latinoamérica, para los años 2008 al 2011, obteniendo series de 92 datos cada una.

Método de investigación

Explicativa – Descriptiva

VARIABLES DE ESTUDIO

En nuestro trabajo analizaremos las siguientes variables:

VARIABLES DEPENDIENTES, publicadas por el World Economic Forum (WEF), que analiza la competitividad mundial:

- Índice de Eficiencia del Gobierno (GE)
- Índice de Ética y corrupción (EaC)
- Índice de Competencia (Comp_R)

VARIABLES explicativas, publicadas por el Doing Business (DB) del Banco Mundial y el IFC:

- Facilidad de hacer negocios (Easy Doing Business)
- Costos para abrir negocios en (%) del ingreso per cápita (Starting a business cost)
- Procedimientos en número para solicitar licencias de construcción (Dealing with construction permits)
- Procedimientos en número para solicitar instalación de electricidad (Getting electricity)
- Número de Procedimientos para registrar propiedades a modo oficial (Registering Property)
- Fortaleza en la protección de inversionistas (Protecting investors)
- Tasa de impuestos en (%) pagadas por las empresas desde el segundo año de operaciones, incluye contribuciones, medida sobre las ganancias obtenidas anuales (Paying taxes)
- Número de documentos necesarios para exportar mercadería, tanto aduaneros, comerciales como financieros (Trading across borders)
- Tiempo que demora exigir que un contrato se cumpla en los fueros civiles de la entidad judicial respectiva, medido en días (Enforcing contracts)
- Tiempo que demora en años, que un acreedor recupere sus acreencias ante una empresa en fase de quiebra o procedimiento concursal de acreedores (Resolving insolvency)

Hipótesis

Consideramos que las cargas administrativas que impone el estado afectan los índices de competencia y vuelven rígidos al mercado, reducen la competitividad del país, fomentan la corrupción y por ende nos alejan del liderazgo latinoamericano.

Procesamiento, análisis e interpretación:

Dado que los índices señalados antes, se publican en ranking y además proceden de fuentes diferentes, hemos trabajado del siguiente modo:

- Obtener primero el ranking del país mejor ubicado en Latinoamérica, en nuestro caso este país ha sido generalmente Chile.
- Medir el ranking relativo de cada país sobre el mejor país, es decir hemos dividido los ranking de cada país sobre el mejor país.
- Un país con ranking relativo mayor a (1), implica que su performance es mala respecto del mejor país de Latinoamérica, mientras que un ranking relativo cercano a (1) implica que el país analizado tiene un comportamiento muy cercano al mejor país.
- Los índices de competitividad fueron estimados también en un ranking relativo para poder ser comparables a las variables explicativas.

Finalmente hemos graficado los datos resultantes comparando variables dependientes y explicativas o independientes para efectuar el análisis.

3. Resultados y discusión

La Figura 1 indica la relación entre la eficiencia relativa del gobierno (GE) y la facilidad de hacer negocios (Easy doing business), una valor alto en ambos casos muestra que ambos indicadores se alejan del líder latinoamericano y tienden a tener peores niveles de gestión pública y además entranpan la posibilidad de que los negocios se desarrollen normalmente.

Es claro que a medida que los gobiernos tienden a poner más trabas al desarrollo de negocios como Argentina o Venezuela, son a su vez más ineficientes, estos e da porque se llenan de procedimientos que pueden tener diversos fines, por un lado el mayor control de la actividad privada, por otro lado ocultar procesos burocráticos en un estado excesivamente grande en empleados, lo

que exige normas, reglamentos y procedimientos largos para emplear a todos o simplemente porque no se ha tomado en cuenta que los negocios necesitan un clima favorable para su inicio y desarrollo, una visión que aún esta presente en muchos países de la región es que el estado es el actor principal y cuenta con el imperio de la ley, donde todos deben adaptarse a el y no al revés.

Por lo general los gobiernos que no promueven la iniciativa empresarial están muy presentes en la actividad económica, siendo ellos actores productivos también y eso desincentiva a los empresarios.

Es probable también encontrar países donde un clima de negocios es muy favorable y flexible, pero cuentan con gobiernos ineficientes, en este caso los indicadores de eficiencia se relacionan con los gobiernos subnacionales, en países como Perú, Colombia o México, los gobiernos nacionales han efectuado diversas reformas tendientes a facilitar los negocios desde el estado central, sin embargo los municipios, regiones o gobiernos estatales aún están lejos de estos procesos mejorados y efectúan lentamente la transición a una economía de maor modernidad.

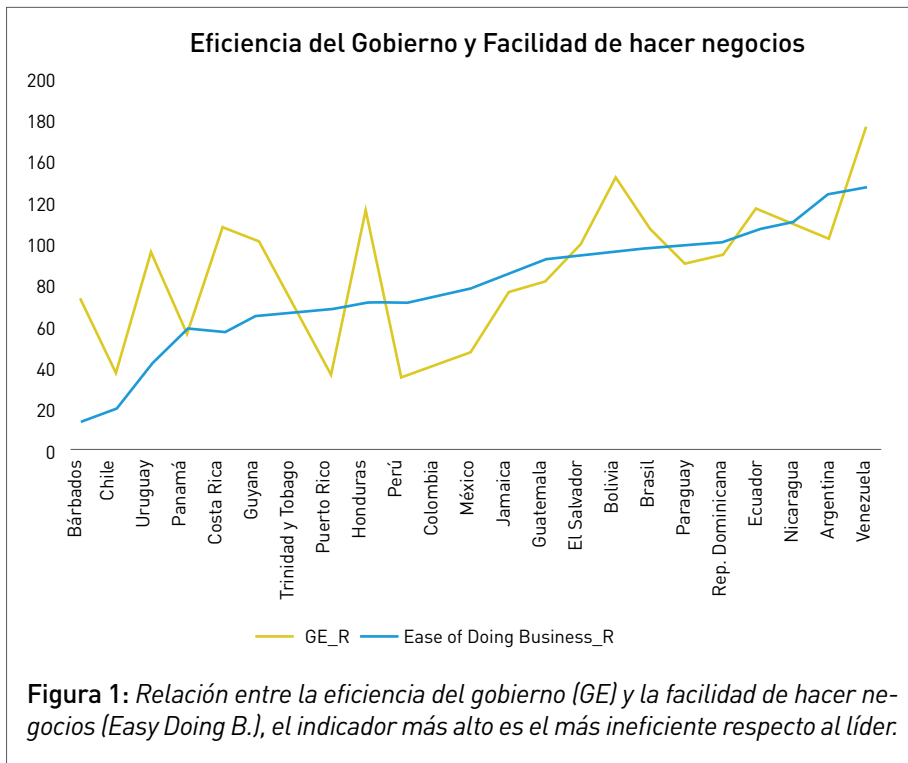


Figura 1: Relación entre la eficiencia del gobierno (GE) y la facilidad de hacer negocios (Easy Doing B.), el indicador más alto es el más ineficiente respecto al líder.

Fuente: WEF y DB 2011.

Elaboración: Propia.

Como evidencia la Figura 1, hay una amplia relación entre el ranking relativo de la gestión del gobierno y la facilidad de hacer negocios, países como Chile que lideran la posición en este aspecto en nuestra región, tienen una buena posición relativa en el ranking relativo general de hacer negocios. Existen países con baja posición competitiva como Ecuador que tienen a su vez una percepción de ser países con poca facilidad de hacer negocios, esta mala combinación puede acarrear problemas amplios en el desarrollo productivo, puesto que son vistos como obstructivos a la inversión no sólo desde el gobierno sino desde la estructura económica de bajo desarrollo. Los países más atractivos en materia de hacer negocios en la región son Chile, Panamá, Uruguay, Costa Rica, Puerto Rico, Colombia y Perú, entre otros.

En el caso de los acceso a servicios como electricidad, dado los amplios avances en penetración eléctrica en la región, no parece ser relevante a la hora de establecer la posición relativa de eficiencia del gobierno. La Figura 2, muestra la poca evidencia relacional entre las variables de gobierno y el acceso a energía eléctrica. En este caso incluso en países de baja eficiencia y mucha acción del estado, se tiene una amplia penetración eléctrica lo cual hace que esto no altere el accionar del gobierno sino más bien sea visto como algo socialmente obligatorio y que ayuda a los negocios sin que se piense que por ello el gobierno es más eficiente que otros en la región latinoamericana.

La eficiencia si va encaminada con la facilidad de operar locales comerciales lo que esta ligado a los permisos de construcción respectivos. Países con muchas trabas en las licencias (que son sobre todo rubros vecinales o distritales), tienden a ser más ineficientes en la gestión del gobierno y a perder posición en los rankings, que son bastante variables.

Los permisos de construcción son muy relevantes porque van de la mano con un sector que dinamiza el empleo de los países, y que además señala los niveles de inversión en los hogares o empresas. Si bien nuestra región padece de mucha informalidad en el uso del suelo con amplias invasiones o zonas donde la propiedad privada y estatal ha sido tomada por la fuerza, estas familias invierten muchos recursos en la construcción y si el gobierno pone trabas, simplemente genera un mercado informal peligroso por la seguridad de las viviendas y por que no genera recursos permanentes a los gobiernos locales. En el caso de las empresas ello puede retrasar importantes inversiones en rubros de servicios o manufactureros, que bien podrían cambiar de país o región, concentrando el empleo o desarrollo en pocas zonas, algo que atenta contra los procesos de descentralización que llevan adelante muchas economías latinoamericanas.

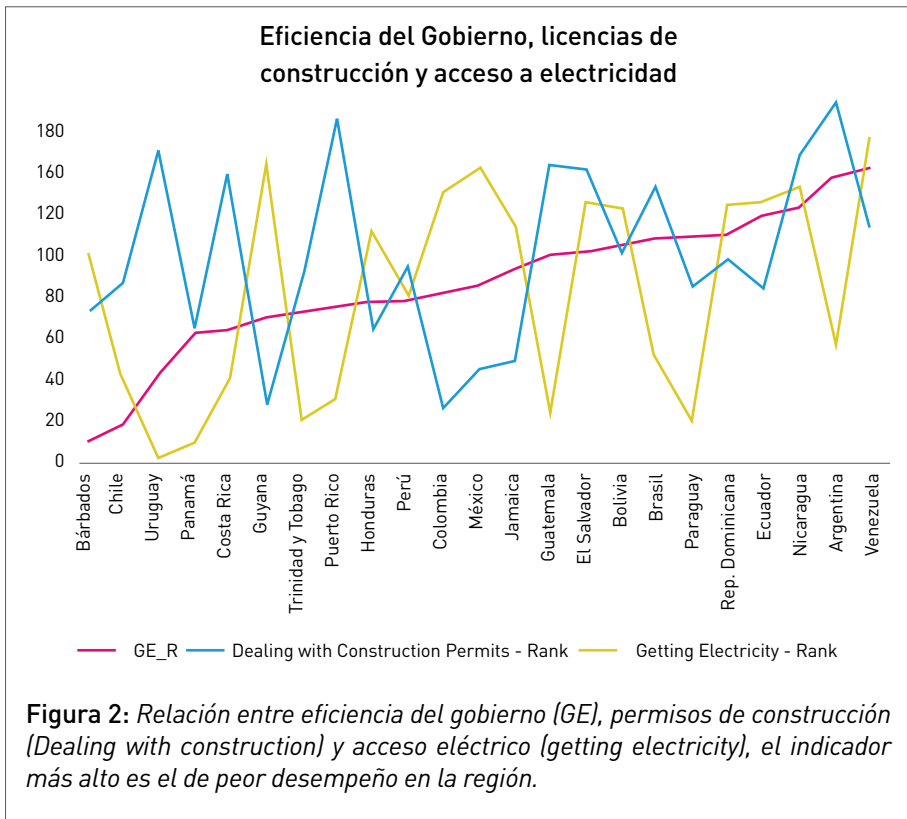


Figura 2: Relación entre eficiencia del gobierno (GE), permisos de construcción (Dealing with construction) y acceso eléctrico (getting electricity), el indicador más alto es el de peor desempeño en la región.

Fuente: WEF y DB 2011.

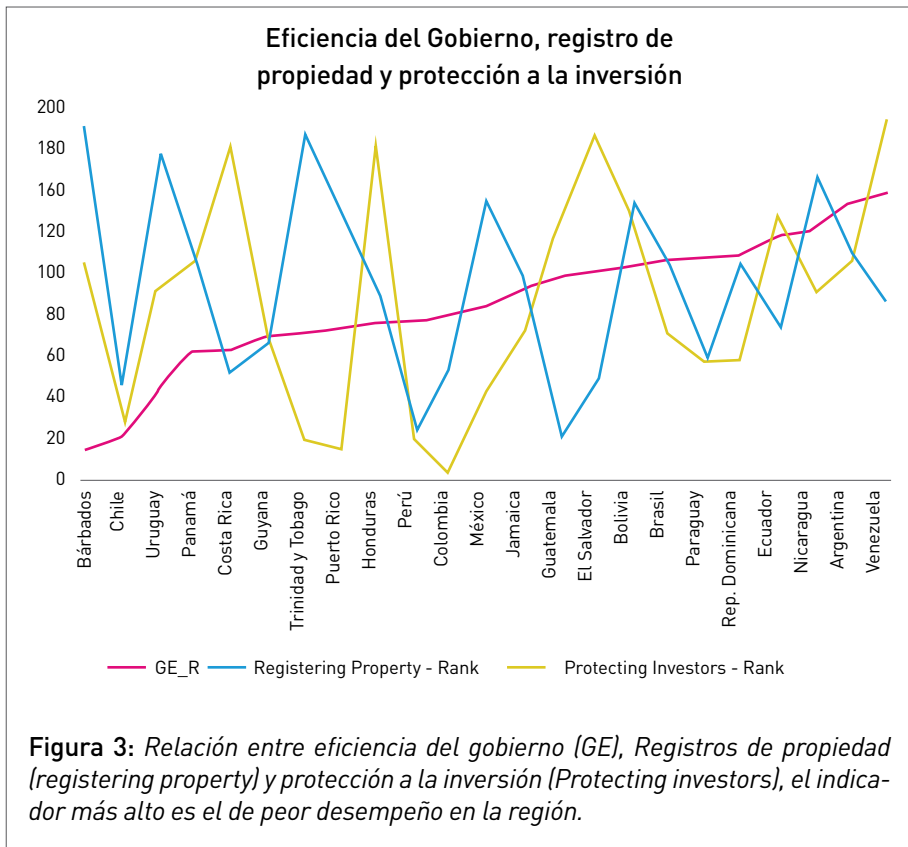
Elaboración: Propia.

Siguiendo la Figura 3, encontramos que a medida que los países pierden posición en el ranking de eficiencia del gobierno y se distancian más del líder, es de esperar que el ranking relativo de registro de propiedad y protección a la inversión se deteriore, la Figura 3 también evidencia además una menor variabilidad del ranking relativo a bajos niveles de eficiencia y protección a la inversión, es decir los países que atentan contra la seguridad de los inversionistas (los reiterativos Argentina, Venezuela, Ecuador, Nicaragua) son muy homogéneos en estas políticas.

Es claro las medidas de expropiación que llevan adelante Argentina y Venezuela, y además la política poco propicia a las inversiones desarrollada en Ecuador, donde inclusive se ha declarado moratorias de pago de deuda, además de medidas arancelarias elevadas contra países del mismo grupo andino, los

cuales son también los principales socios comerciales de Ecuador, además de Estados Unidos.

A mejor performance en la eficiencia del gobierno, cercanos al líder en el ranking relativo, se observa una enorme diferencia de políticas pro inversionistas y de registro de propiedad, en este caso los países han avanzado mucho en sus reformas. Un caso mostrado es Costa Rica, cuyo indicador relativo de protección a la inversión es menor al de Colombia por ejemplo, sin embargo la estabilidad política y un sólido sistema de registros de propiedad (indicador muy bueno frente a Chile), además de diversos acuerdos internacionales para proteger la inversión, hacen que el país sea atractivo en el índice de eficiencia, aún cuando hay países con mejor posición relativa en protección al inversionista.



Fuente: WEF y DB 2011.

Elaboración: Propia.

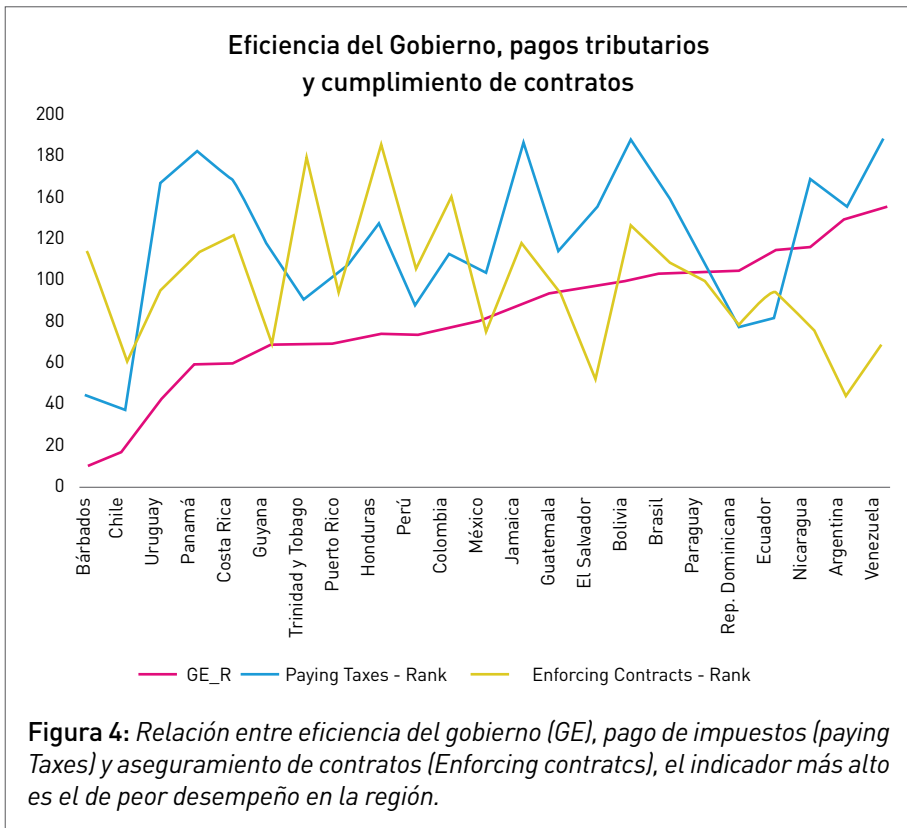
Siguiendo el caso de Costa Rica, aunque la inversión extranjera no se encuentra restringida en ningún sector de la economía, impera sobre ella lo establecido en la Constitución para distintos ámbitos económicos, por ejemplo el Estado actúa como único propietario de hidroelectricidad, carbón, gas y petróleo, fabricación de alcohol, servicios de telecomunicaciones, agua, ferrocarriles, puertos, aeropuertos y seguros.

En estos sectores sólo puede operar la empresa privada en régimen de administración o de concesión temporal en los términos establecidos en la ley especial al efecto, esto le resta potencia al indicador de protección a la inversión privada, por ello tiene menor ranking relativo, a pesar de ser un país muy atractivo a la inversión extranjera.

Hay que notar que a medida que los gobiernos tienen peor desempeño hay un comportamiento más homogéneo entre ellos, es decir sus rankings de protección al inversionista y la propiedad se hacen más débiles y sus comportamientos parecidos, tal es el caso de Ecuador, Argentina, Venezuela o Nicaragua, donde claramente el estado tiene mucho interés en la economía por encima de la actividad privada.

En América Latina, los ingresos tributarios respecto del PBI, pueden dividirse en grupos de países. De acuerdo con Centrángolo y Gómez (2007), la presión tributaria está en tre 21 a 29% para Brasil, Argentina y Uruguay. Entre 14 a 17% de presión, tenemos Colombia, Perú, Honduras, Chile, Bolivia y Panamá. El restante grupo de países recauda entre 9 a 12% del PBI.

El ranking relativo de pago de impuestos tiene una tendencia similar, países como Guatemala, Venezuela, Jamaica e inclusive México, tienen baja performance en este aspecto y su presión tributaria está en alrededor de 9 a 11% del PBI. En ese sentido la Figura 4 muestra el pago agregado de impuestos o tributos y la ubicación de cada país respecto al líder que es Chile.



Fuente: WEF y DB 2011.
Elaboración: Propia.

Hay que relacionar el hecho de que Ecuador tiene una recaudación significativa a pesar de su baja eficiencia de gobierno y las trabas a la inversión, esto se relaciona con la renta generada de las empresas petroleras principalmente. Esto no es compartido por Venezuela o Argentina, en el primer caso a pesar de ser petrolero la empresa es la estatal PDVSA y en el segundo Argentina basa sus rentas en el impuesto a las sociedades con escasa recaudación personal y con un Impuesto al Valor Agregado (IVA) que enfrenta fuertes niveles de evasión, considerando las continuas exoneraciones que viene brindando el gobierno lo cual dificulta la recaudación.

Pocos países superan el ranking relativo de eficiencia del gobierno, cuando se trata de cumplimiento de contratos, lo cual se debe a la pesada herencia del sistema judicial regional, el mismo que sigue el tratamiento del sistema español de justicia, basado en la carga de la prueba documental.

Como se ve, la eficiencia en el gobierno tiene que ver las cargas administrativas, que son componentes de los tributos nacionales, y se dan por diversos servicios o trámites obligatorios ante el estado. Las cargas pueden ser nacionales, regionales o locales (municipales) y abarcan una gama diversa de trámites a seguir para abrir o mantener negocios en funcionamiento, dichas cargas varían según los diversos sectores económicos.

De acuerdo al Doing Business 2010 (World Bank, 2011); en ningún país ha sido fácil que las municipalidades simplifiquen sus trámites, esto implica una mayor coordinación entre los empresarios y los gobiernos locales para avanzar en la armonización de las reglas a favor del clima de negocios, establecer una elevada carga administrativa, propicia la informalidad en los negocios, sea de origen o propicia que estos tengan una dualidad formal o informal.

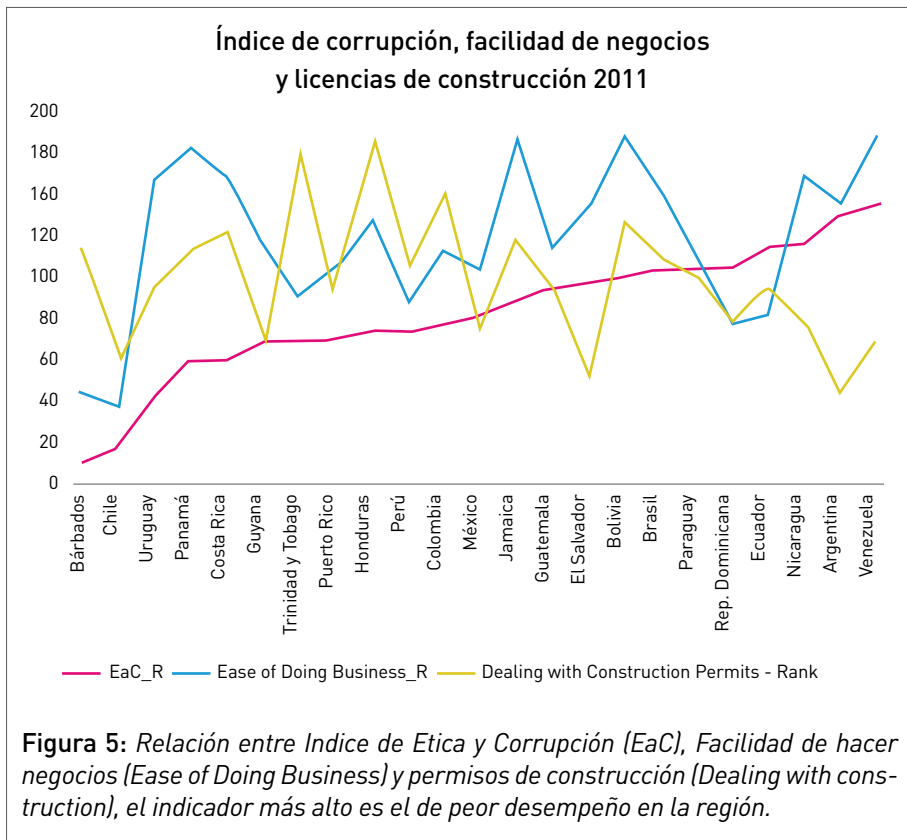


Figura 5: Relación entre Índice de Ética y Corrupción (EaC), Facilidad de hacer negocios (Ease of Doing Business) y permisos de construcción (Dealing with construction), el indicador más alto es el de peor desempeño en la región.

Fuente: WEF y DB 2011.
Elaboración: Propia.

La informalidad radica en todas las actividades económicas que no son reportadas, esto puede deberse a que se quieren evitar pagos impositivos al ingreso o al producto generado, no se quiere pagar las contribuciones sociales, se quiere escapar a las regulaciones laborales o también puede darse por la excesiva complejidad de la estructura administrativa del estado, que desincentiva tramitar el ingreso a los registros oficiales.

Esto supone que el peso del aparato estatal es dirimente en cuanto al grado de informalidad de una economía, De Soto et al (1986) considera que estas economías surgen ante el costo elevado de ser formal, tanto en el tiempo perdido en dichos trámites como en el costo mismo de los procedimientos públicos.

Como observamos en la Figura 5, el ranking relativo de facilidad de hacer negocios esta muy vinculado al ranking de permisos para construcción, en la medida que los países son más engorrosos en estos rubros, generan una peor performance del índice de ética y corrupción. La relación parece simple, gobiernos locales que administran estos permisos, suelen tener procesos complejos y a la vez pasibles de ser saltados por el accionar de funcionarios corruptos o simplemente los negocios operan pidiendo permisos provisorios que luego para ser formalizados requieren pasar nuevamente el proceso (que inclusive puede decretar que el inmueble deba ser demolido o clausurado por no cumplir el procedimiento y normas) lo que invita a los pagos no legales. No contar con estas licencias impide claramente el desarrollo de negocios de todo tipo y en todos los sectores, por eso hay mucha relación entre ambos aspectos.

Según el Latinobarómetro (2012) un 15% de latinoamericanos justifica la piratería como negocio, sólo un 33% confía en la policía como entidad contra corrupción y crimen, mientras que sólo un 30% confía en que la democracia es el mejor sistema para luchar contra el crimen.

Otros indicadores del mismo informe, señalan que 12% de peruanos considera que los ciudadanos del país cumplen con la ley. En Chile, la percepción del cumplimiento de la ley por parte de los ciudadanos es de 42%; en Argentina, 28%; y en Colombia y en México, 19%

Los indicadores del Latinobarómetro (2012) indican la baja percepción y la alta permisividad para la corrupción en los países de la región. Sin embargo la asociación entre el ranking relativo de corrupción y el cumplimiento de contratos, parece no ser relevante, de igual modo comparado con los procesos de solución de quiebras o insolvencias, ello se muestra en la Figura 6.

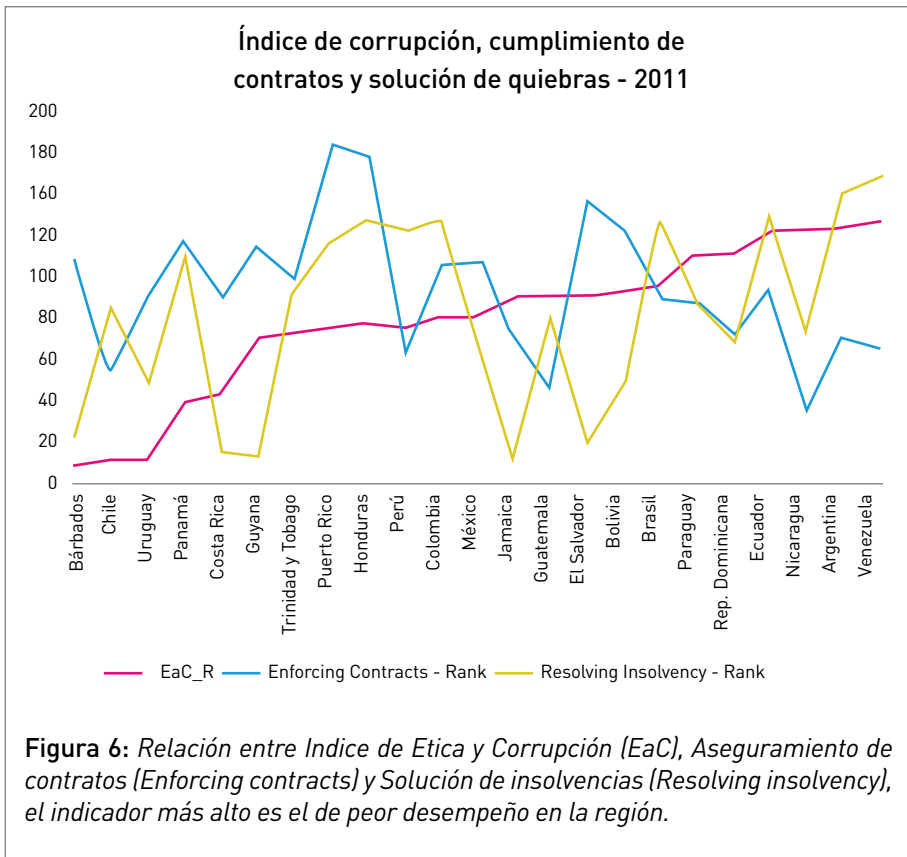


Figura 6: Relación entre Índice de Ética y Corrupción (EaC), Aseguramiento de contratos (Enforcing contracts) y Solución de insolvencias (Resolving insolvency), el indicador más alto es el de peor desempeño en la región.

Fuente: WEF y DB 2011.
Elaboración: Propia.

En este sentido podemos señalar que la corrupción extendida en la región se asocia mucho a la labor del gobierno y en menor grado a las entidades responsables de la quiebra (en Perú rol del Indecopi) cuyo rol regulatorio es bien percibido por la sociedad.

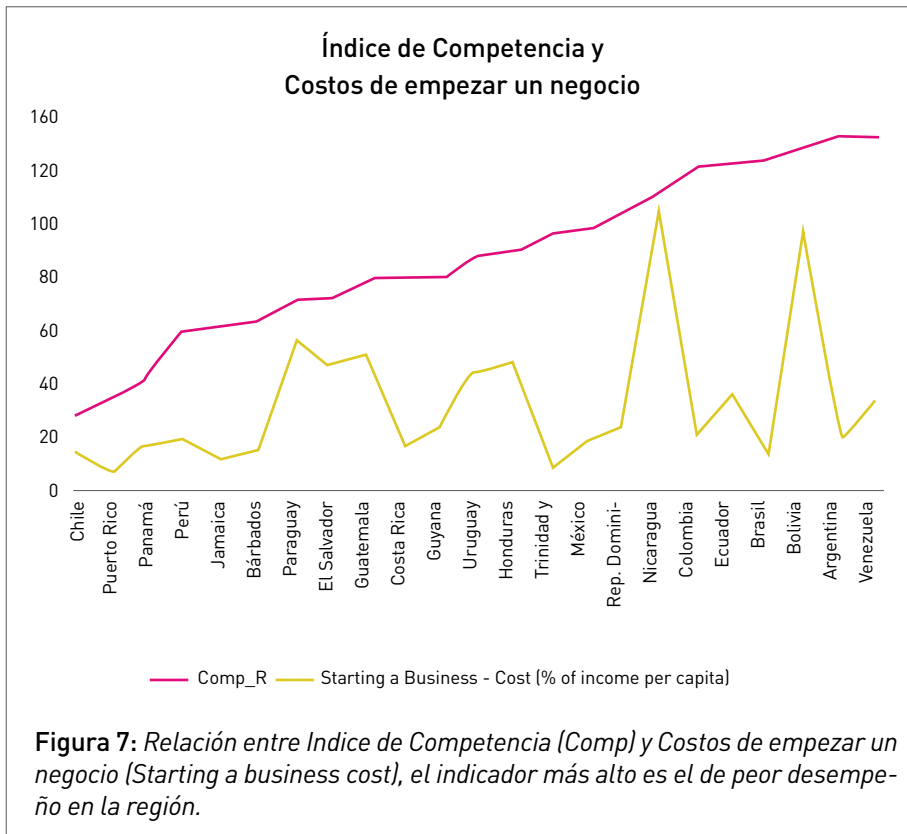
De igual modo sucede con países como México o Colombia donde las leyes de concursos mercantiles (acorde a los principios de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil) han agilizado el sistema de solución de quiebras y han logrado de algún modo estandarizar este proceso en América Latina. Entonces se puede señalar que dado que los regímenes de soluciones de quiebras tienden a ser comunes, esto no se vincula mucho a los indicadores de eficiencia o ética y corrupción y tiene una relativa menor asociación con el

aseguramiento de los contratos que pasan por los mecanismos judiciales y de arbitrajes muy expuestos a los esquemas de corrupción que imperan en los países de la región.

Como ya se dijo, en el caso del cumplimiento de contratos en una entidad tan vapuleada como los sistemas judiciales, es notorio que países como Perú con un sistema de quiebras flexible, tiene a la vez un débil resultado en materia de cumplimiento de contratos y un creciente indicador de corrupción, porque el sistema judicial peruano tiene una mala percepción ciudadana en torno a los pagos extrajudiciales para resolver conflictos. Realidad que comparte con otros países como Colombia o Puerto Rico.

Para Beck et al (2002), las implicancias del sistema legal en el desarrollo económico social, provienen de dos canales de efectos, por un lado la prioridad que tienen los derechos de los inversionistas respecto de los derechos del estado, un sistema donde el estado tiene la prioridad podría derivar en un proceso de desinversión, debido a los riesgos que el inversionista asocia a perder sus propiedades a manos del estado y además se hace sensible a la corrupción.

Un segundo efecto, se relaciona con la dinámica del sistema legal respecto de la dinámica comercial, países con ritmos de crecimiento acelerados, (por ejemplo los emergentes como el Perú) encuentras que sus sistemas legales no cambian al mismo ritmo, produciendo cuellos de botella en las exigencias de los inversores, estos cambios si tienen que ver con las dinámicas histórico sociales señaladas antes. De modo que los países con mayor adaptabilidad a los cambios, pueden fomentar más el desarrollo de sus mercados, desde el esfuerzo regulatorio o legal, si esta adaptabilidad permite la rápida y segura contratación en el país, entonces el sistema legal aporta al desarrollo, sin embargo las evidencias de Beck et al (2002) aún señalan que el componente más notorio de rigidez legal, siguen siendo las tradiciones y que ello hace que los esfuerzos de cambio legal, aún no acompañan el proceso de desarrollo o al menos la evidencia no es amplia a mayor número de países.



Fuente: WEF y DB 2011.

Elaboración: Propia.

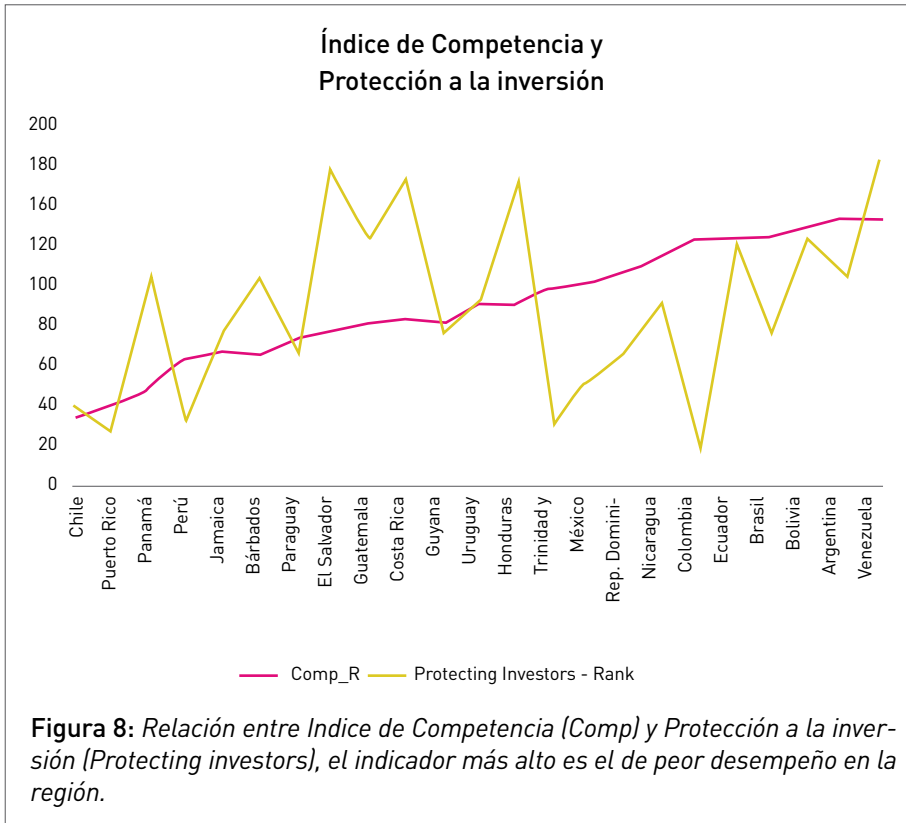
En materia de competencia en los mercados, tanto competencia interna como externa, se incluyen las bajas barreras de entrada al mercado y la presencia de monopolios influyentes, además de las ventajas a la hora de importar bienes; podemos señalar que el ranking relativo de competencia en los mercados señala que países como Venezuela y Argentina no promueven la competencia y más bien alteran las reglas de juego continuamente, lo cual además va de la mano en muchos casos con el costo de hacer negocios, sumamente alto en Bolivia también. Para ello hay que ver la Figura 7.

Países como México no tienen buena posición en competencia, sin embargo sus costos de hacer negocios son relativamente menores a sus pares latinoamericanos, esto se debe principalmente a las restricciones en México a las importaciones de productos diversos, como el caso del jarabe de maíz, importa-

do de Canadá y que gozaba de protección arancelaria para evitar la competencia con los productores locales de jarabe de azúcar, el tema se agrava inclusive cuando el maíz base del jarabe era exportado de México a Canadá y que ambos países gozan del tratado de Libre Comercio (TLC). Los resultados de estas prácticas comerciales en diversos rubros hacen que México sea multado por los tribunales comerciales canadienses, por la normativa que permite que las empresas afectadas en un TLC enjuicien a los países infractores, regla muy discutida en México y que ha formado parte de las discusiones amplias en la firma de TLC con diversos países como Colombia o Perú.

Lo anterior resume que los países de la región todavía cargan prácticas arancelarias o paraarancelarias restrictivas en algunos casos y que tienden en muchos casos a aumentar, como Bolivia o Argentina (que inclusive aplicó un impuesto a la exportación de soya, socavando este sector competitivo en el mercado mundial) lo que afecta la competencia en el mercado local o de las empresas locales cuando compiten en el mercado mundial.

Si relacionamos la competencia en los mercados con la protección a la inversión, a medida que los países pierden competencia (y están peor ubicados en el ranking) van teniendo un peor sistema de protección a la inversión. Sin embargo un grupo de países escapa a esta comparación, por ejemplo Colombia y México, cuyo indicador de competencia es bajo respecto al líder pero ostentan mejores indicadores en materia de protección a las inversiones, la Figura 8 indica este comportamiento entre los países.



Fuente: WEF y DB 2011.

Elaboración: Propia.

El caso de Colombia se debe principalmente a la dispersión de las normas regulatorias, en el 2009 se reformó el marco legal de competencia y se le otorgó el poder regulatorio a la SIC (Superintendencia de Industria y Comercio), pero un poder diluido por cuanto los marcos normativos son sectoriales, incompletos y muchas veces se requieren informes diversos para fallar en materia de práctica no competitivas, asimismo subsisten prácticas discriminatorias entre mercados, por ejemplo el sector agrícola presenta diversas exoneraciones y se sustrae del marco legal, además de medidas de control de precios, que la SIC puede ejercer en algunos sectores, pero su poder a la hora de levantamiento de información es muy bajo y requiere pasar por el sistema judicial, que es de por sí susceptible de corrupción como hemos visto antes.

Es muy importante, encontrar que el ranking relativo de competencia, guarda mucha relación con el ranking de comercio exterior que tienen los países de la región.

La evidencia al respecto, se encuentra en la Figura 9, encontramos que mientras más restricciones existan al comercio exterior, más débil la posición de competencia en los mercados latinoamericanos, esto se debe a que no se promueve la competencia en los mercados internos con bienes importados y mucho menos se promueve la estructura de competencia dentro de los mercados locales, lo cual puede favorecer la innovación y por ende la exportación.

En el caso Brasileño, las medidas de restricciones arancelarias son continuas, el año 2011 impuso medidas contra la importación de vehículos medida que afectó fuertemente la industria de metales, motores y mecánica de los países de Mercosur como Argentina, ya afectado por medidas restrictivas contra los vinos procedentes de este país.

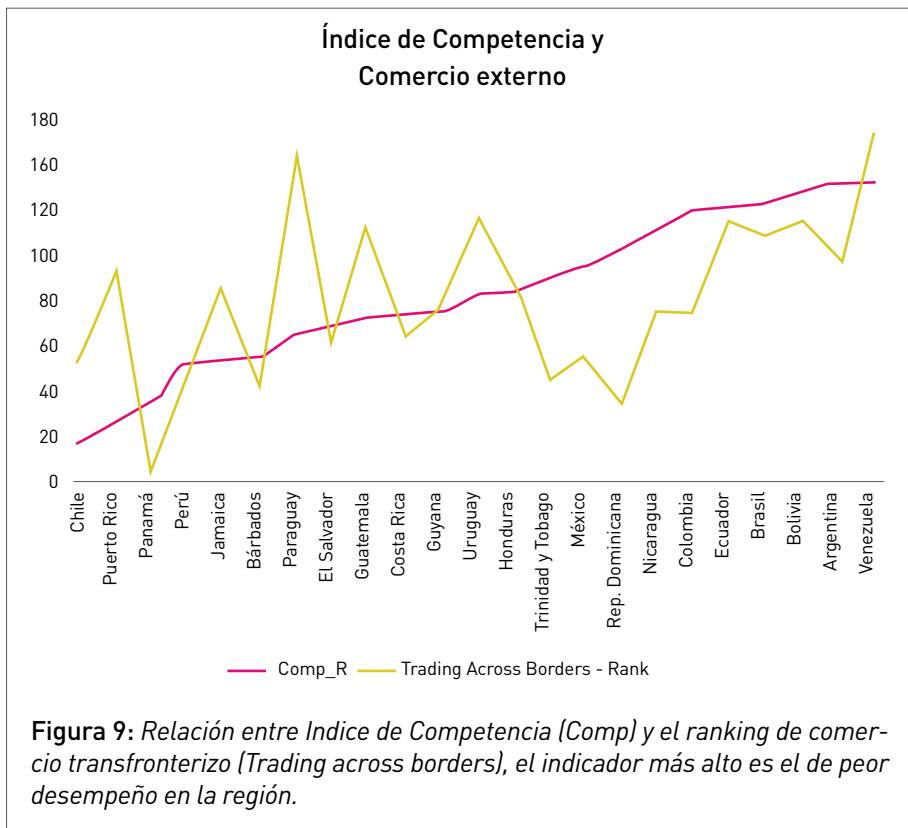


Figura 9: Relación entre Índice de Competencia (Comp) y el ranking de comercio transfronterizo (Trading across borders), el indicador más alto es el de peor desempeño en la región.

Fuente: WEF y DB 2011.
Elaboración: Propia.

A ello se le unen las medidas contra la importación de algunos productos agrícolas y pesqueros, donde se ha visto afectado principalmente el Perú y otras medidas de restricciones contra importaciones desde los EEUU, además de las restricciones a las importaciones de telas desde Paraguay, en sospecha que se trata de productos chinos, Brasil es actualmente una economía con crecientes medidas restrictivas diversas al comercio exterior y ello afecta su posición en el ranking de competencia latinoamericano.

Hay que considerar además, que los países no son autárquicos, que existen en un medio donde también hay competencia fiscal (Konrad, 2011), esto supone que las tasas tributarias y los cargos diversos, tienden a reducirse en la medida que hay más apertura comercial, además existe la tendencia a obtener recursos vía los impuestos corporativos antes que personales, en general los gobiernos tienden a maximizar sus ingresos tributarios inclusive en economías abiertas, pero cuidando de no generar desequilibrios de tasas fiscales que superen la competencia internacional.

Propiciar la competencia no es algo rígido, Samuelson (1984) considera que los ambientes competitivos son saludables en la medida que los nuevos entrantes al mercado, mejoran el bienestar social, sin embargo en caso estas mejoras no se presenten, es viable considerar la presencia de un solo ofertante, en la medida que esto reduzca los costos que la sociedad enfrenta, costos relacionados a la provisión de los bienes y servicios.

Nuestros países han favorecido en amplia medida, la entrada de nuevos competidores y en muchos casos las mejoras no se han plasmado, Samuelson (1984), considera este escenario como aquel con costos altos de entrada, los mismos que se trasladan al consumidor, de modo que los precios pueden ser rígidos y terminar perdiendo bienestar social.

En este aspecto Menezes y Quiggin (2011) señalan que la presencia de nuevos competidores genera bienestar social en la medida que la competencia es intensa, puesto que se generan ganancias extras, sobre todo cuando entran más competidores al mercado, aún si son pequeños, mientras que en situaciones de baja intensidad de competencia, lo más probable es que la salida de firmas pueda impactar el bienestar a largo plazo, debido a que ello tendería a un reacomodo del mercado, propiciando un nivel mayor de competencia, no obstante subsiste el riesgo de concentrar la economía.

La presencia de costos de entrada es un freno importante en las economías emergentes, Porter (1991) enfatiza en el rol del gobierno para promover la competitividad empresarial desde sus esfuerzos de política relacionados a me-

jorar las condiciones del mercado o la forma como los negocios locales pueden enfrentar a la competencia externa, promover la mayor oferta de competidores, un rol crucial es desregular los sectores protegidos, por cuando en ausencia de competencia la eficiencia podría ser muy baja o inexistente.

4. Conclusiones

La eficiencia del gobierno tiene una alta relación con la facilidad de hacer negocios, a medida que los gobiernos son flexibles y sus procesos son eficientes, la sociedad y los inversionistas ahorran tiempo y costos, con lo cual se enfocan netamente en la estrategia competitiva de sus empresas.

Por otro lado la ineficiencia, es decir la mayor distancia del líder, responde a un empeoramiento de los trámites y tiempos que demoran los permisos de construcción, en este sentido países poco amigables ala inversión privada como Argentina, Ecuador y Venezuela, tiene el peor desempeño en esta variable y además en el acceso a servicios básicos como electricidad. En el caso de países con desempeño medio o alto, se entiende que el acceso a servicios ha ido creciendo y no es una traba para la eficiencia del gobierno.

En la medida que los países tengan un desempeño promedio en eficiencia, esta no se relaciona en gran medida con el registro de la propiedad privada ni con la protección a la inversión, estos indicadores no obstante sin son buenos explicadores de la ineficiencia.

Los pagos tributarios en la región tienen un comportamiento muy variado y no se vinculan mayormente a la eficiencia del gobierno, es probable que la recaudación tenga que ver con las estructuras tributarias progresivas o regresivas antes que con el desempeño del gobierno frente a las empresas. En el caso del cumplimiento de los contratos, la mayor parte de países tiene amplias diferencias respecto al líder y ranking relativos mayores al de eficiencia, indicando que una tarea pendiente para uchos países son las reformas judiciales.

No parece muy vinculante el proceso de solución de insolvencias con el ranking relativo de corrupción, esto indica que los países orientados en su mayoría al sistema concursal han ido siendo eficientes y por lo tanto no se generan orientaciones a la corrupción. Es notorio que el cumplimiento de contratos no tenga mayor relación con la solución de insolvencias, señalando la independencia del proceso concursal hacia el sistema judicial. Es probable que la corrupción responda a un visión del gobierno en su conjunto, pero los empresarios van teniendo mayor confianza de los sistemas de cumplimiento contractual sobre todo el de arbitraje.

La alta desviación en el ranking de costos para empezar negocios esta vinculado con el índice de competencia, en buena cuenta en países de poco fomento a la libre empresa, se encuentra mayores posibilidades de altos costos. Es claro mostrar que países restrictivos enfrentan menores niveles de protección al inversionista.

La competencia en el país se encuentra muy relacionada con las trabas al comercio externo, si los países son más cerrados al comercio o tienen procesos muy trabados, estan afectando seriamente los niveles de competencia, esto supone que los esfuerzos por generar economías integradas al mundo favorecen además el desarrollo competitivo de los mercados internos.

5. Referencias bibliográficas

- Aldashev, G. (2009). *Legal institutions, political economy, and Development*. Oxford Review of Economic Policy, Volume 25, Number 2.
- Ambeca, S. (2002). *A theoretical foundation of the Porter hypothesis*. Economics Letters. 75.
- Anderson, P. (1994). *Product quality regulation in open economies Implications for trade*. Economics Letters. 45.
- Antunes, A. (2007). *Start up costs, limited enforcement, and the hidden economy*. European Economic Review 51.
- Barro, J. (1991). *Economic Growth in a Cross Section of Countries*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, No. 2.
- Beck, T. (2002). *Law and finance: why does legal origin matter*. USA: NBER
- Botaro, R. y Silva, A. (1991). *Simplificación de las Obligaciones de los Contribuyentes y de los Procedimientos Tributarios*. CIAT.
- CLAD. (1998) *Una Nueva Gestión Pública para América Latina*.
- Corradine, J. (1987). *La Informática en Apoyo de la Simplificación Tributaria*. CIAT.
- Costa, P. (2003) *Apuntes sobre el régimen concursal brasileño*. Práctica Latinoamericana. Vol. 6.

- Cetrángolo, O. (2007). *La tributación directa en América Latina y los desafíos a la imposición sobre la renta*. Serie Macroeconomía y Desarrollo. CEPAL.
- Djankov, S. et al. (2006). *Regulation and growth*. Economics Letters 92.
- Dobson, S. (2012). *Inequality, corruption and the informal sector*. Economics Letters 115.
- De Soto, H. et al. (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Instituto Libertad y Democracia. Editorial Oveja Negra, 1987.
- Durán, L. y Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. CEPAL.
- Friedman, E. et al. (2000). *Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries*. Journal of Public Economics 76.
- Gersovitz, M. (2010) Taxation of profits when there are profits. Economic Letters 107.
- Glaeser, E. y Shleifer, A. (2003). The rise of the regulatory state. Journal of economic literature. Vol 41.
- Konrad, K. (2011). *Search costs and corporate income tax competition*. Economics Letters N°112.
- La Porta, R. López de Silanes, F. Shleifer, A. Vishny, R. 1997. Legal determinants of external finance. Workingpaper N° 5879. NBER.
- Lapan, H. y Moschini, G. (2009). *Quality certification standards in competitive markets: When consumers and producers (dis)agree*. Economics Letters N°104
- Latino barómetro. (2008-2012). *Principales problemas de América Latina*.
- Loayza, N. (2008) *Causas y consecuencia de la informalidad en el Perú*. Estudios Económicos BCR Perú.
- Malmendier, U. (2008). *Law and finance "at the origin"*. USA
- Menezes, F. y Quiggin, J., (2011). *More competitors or more competition? Market concentration and the intensity of competition*. Economics Letters

- Ministerio de Economía y Finanzas. (2012). *Marco Macroeconómico Multianual*.
- Peláez, E. (1993). *La Mejora y Simplificación del Sistema Tributario Especial Referencia a la Simplificación de los Aspectos Formales y Procedimentales: Actuación, Proyectos y Percepción Social de la Administración Tributaria*. CIAT.
- Perry, A. (2008). *Informalidad: salida y exclusión*. World Bank.
- Porter, M. (1991). *Ventaja Competitiva de las Naciones*. Plaza & Janes.
- Instituto Libertad y Democracia. (1989). *La Simplificación administrativa: primer paso hacia la desburocratización*. Instituto Libertad y Democracia,
- Roe, M. y Siegal, J. (2009). *Finance and Politics: A Review Essay Based on Kenneth Dam's Analysis of Legal Traditions in The Law-Growth Nexus*
- Samuelson, W. (1984). *Competitive bidding with entry costs*. Economics letters 17.
- Schwab, K. et al. (2012). *The Global Competitiveness Report 2008-2009-2010-2011-2012*. WEF.
- Topham, N. (1984). *Excess burden and the marginal cost of public spending*. Economics Letters 17.
- World Bank Group and Price Waterhouse Coopers. (2011). *Paying Taxes 2010 - The Global Picture*.
- World Bank, International Finance Corporation. (2011). *Doing Business 2010-2011*. PalgraveMacMillan