

EL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA

MUCHAS EMPRESAS Y POCA INNOVACIÓN



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

RESUMEN



RESUMEN

El emprendimiento en América Latina

*Muchas empresas y
poca innovación*

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



BANCO MUNDIAL
Washington, D.C.

Esta publicación contiene el Resumen del libro del Banco Mundial titulado *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*, de próxima aparición. Para encargar ejemplares del libro completo, publicado por el Banco Mundial, diríjase al sitio web www.worldbank.org/publications.

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

Reservados algunos derechos.

Esta obra ha sido realizada por el personal del Banco Mundial con contribuciones externas. Téngase presente que el Banco Mundial no necesariamente es el propietario de todos los componentes del contenido de la obra, por lo que no garantiza su uso no viole los derechos de terceros. El riesgo de reclamación derivado de dicha violación correrá por exclusiva cuenta del usuario.

Las opiniones, interpretaciones y conclusiones aquí expresadas no son necesariamente reflejo de la opinión del Banco Mundial, de su Directorio Ejecutivo ni de los países representados por este. El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos que figuran en esta publicación. Las fronteras, los colores, las denominaciones y demás datos que aparecen en los mapas de 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 el presente 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 Genérica (CC BY 3.0) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>. Bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento, queda permitido copiar, distribuir, transmitir y adaptar esta obra para fines comerciales en 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*—Resumen. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0

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 responderá por el contenido ni los errores de la traducción.”

Cualquier consulta sobre derechos y licencias deberá dirigirse a la siguiente dirección: World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE. UU.; fax: 202-522-2625; correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

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

Índice

<i>Prólogo</i>	<i>v</i>
<i>Agradecimientos</i>	<i>vii</i>
<i>Índice de El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación</i>	<i>viii</i>
<i>Abreviaturas</i>	<i>ix</i>
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
Notas	22
Bibliografía	22

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

estandarizadas. 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 Iootty 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.

Índice de *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*

Prólogo

Agradecimientos

Abreviaturas

- 1** Resumen
- 2** El emprendimiento, la entrada y el ciclo vital de las empresas de LAC: ¿son emprendedoras todas las formas de creación de empresas?
- 3** El emprendimiento de las empresas ya establecidas: ¿qué factores explican su déficit de innovación?
- 4** El emprendimiento exportador
- 5** La inversión extranjera directa, las corporaciones multinacionales y la innovación
- 6** Hacia un entorno propicio para los emprendedores innovadores

Abreviaturas

APE	Agencia promotora de las exportaciones
API	Agencia promotora de la inversión
BEEPS	Encuestas de Empresas (por sus siglas en inglés, <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 (por sus siglas en inglés, <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 (por sus siglas en inglés, <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 (por sus siglas en inglés, <i>U.S. Patent and Trademark Office</i>)
VCR	Ventaja comparativa revelada

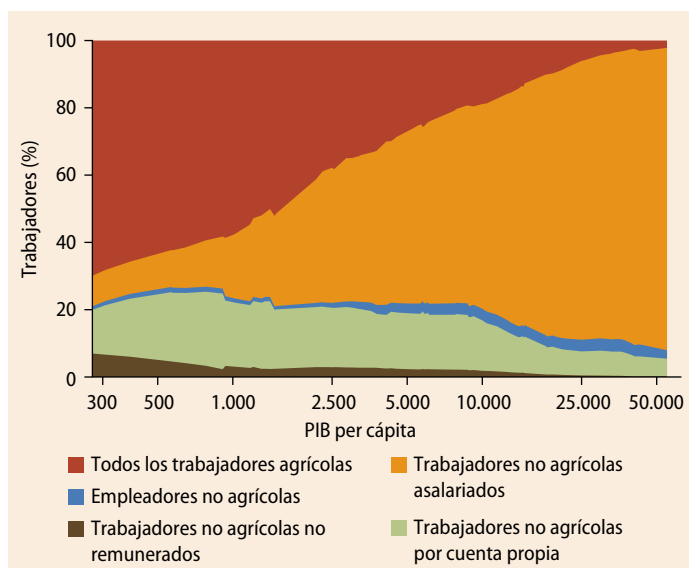
Resumen

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 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 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 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 experimentó el surgimiento de empresas multinacionales —las multilaterales—, cuya

GRÁFICO 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.

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 multilaterales— 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.

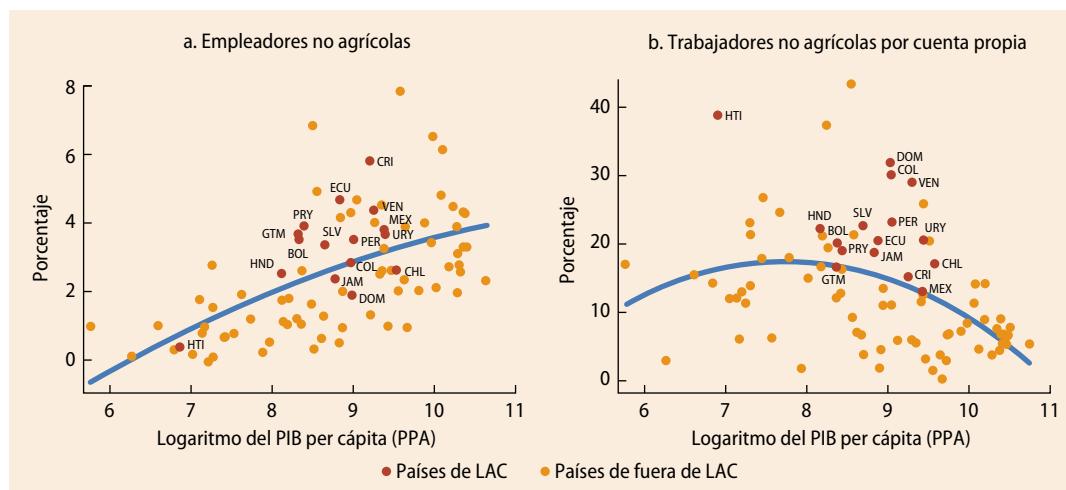
La intensidad del emprendimiento frente a la debilidad del crecimiento

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.

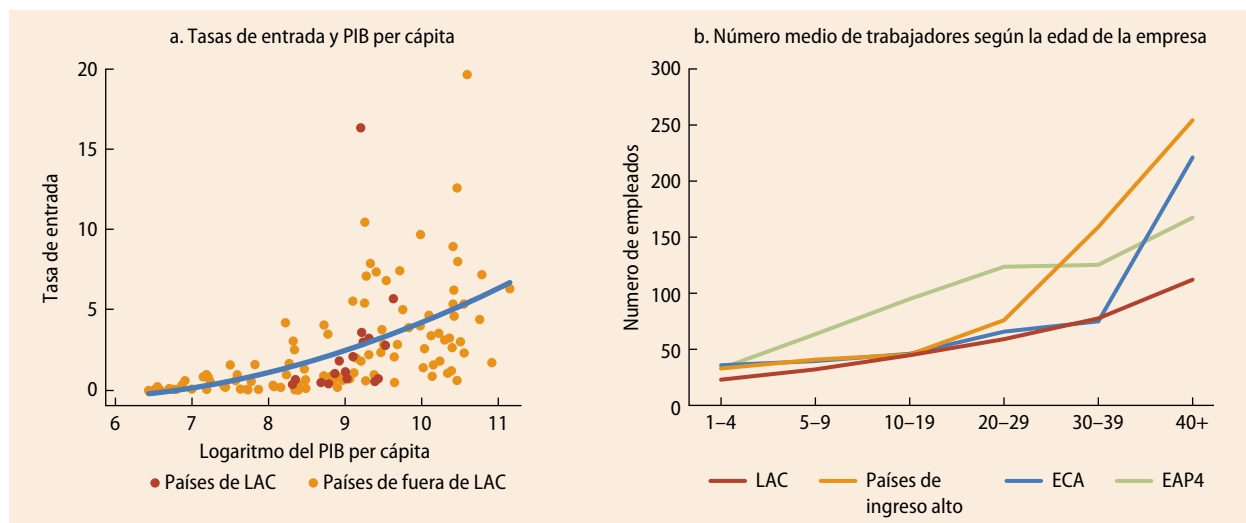
El gráfico 3 refleja tanto la intensidad del entorno emprendedor como algunos de sus déficits. El gráfico muestra que, en muchos países de la región, el porcentaje de los empleadores no agrícolas en la población es mucho mayor que en otros países con niveles similares de desarrollo económico (panel a). 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 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 entrada están por debajo del nivel

GRÁFICO 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 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, Rumania, 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.

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).

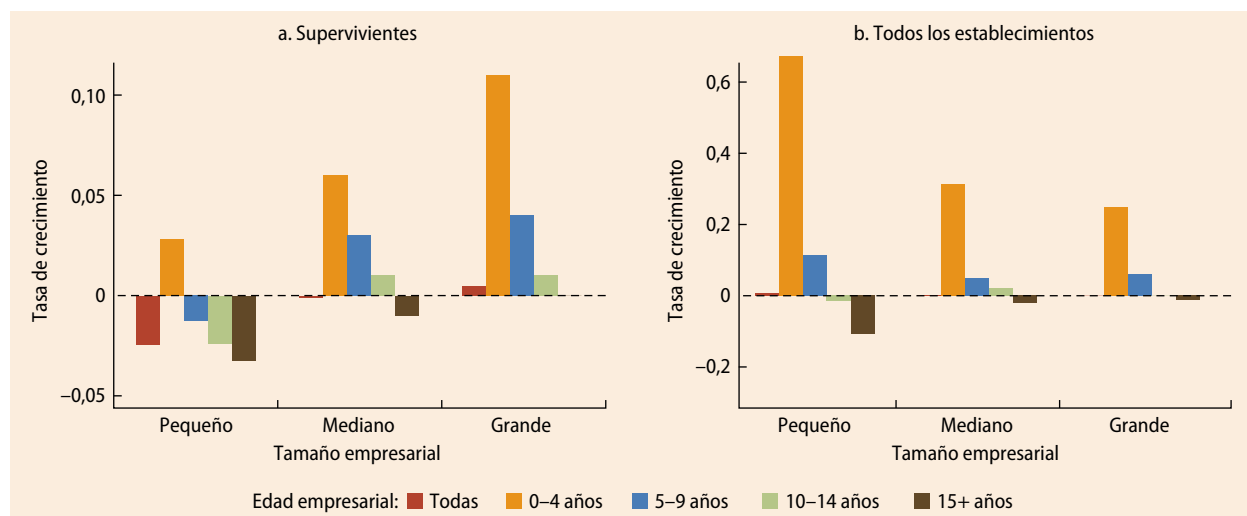
Además, la varianza entre países en el número de trámites, la cantidad de tiempo y los costes asociados a la creación de una empresa nueva se redujo de manera estable durante los años 2000. Los países de LAC no supusieron una excepción y las desregulaciones fueron más fuertes en aquellos que habían comenzado 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 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 5 muestra algunos de los resultados relativos a la importancia del tamaño frente a la edad empresarial para la creación de empleo en

GRÁFICO 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 diesen 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 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.

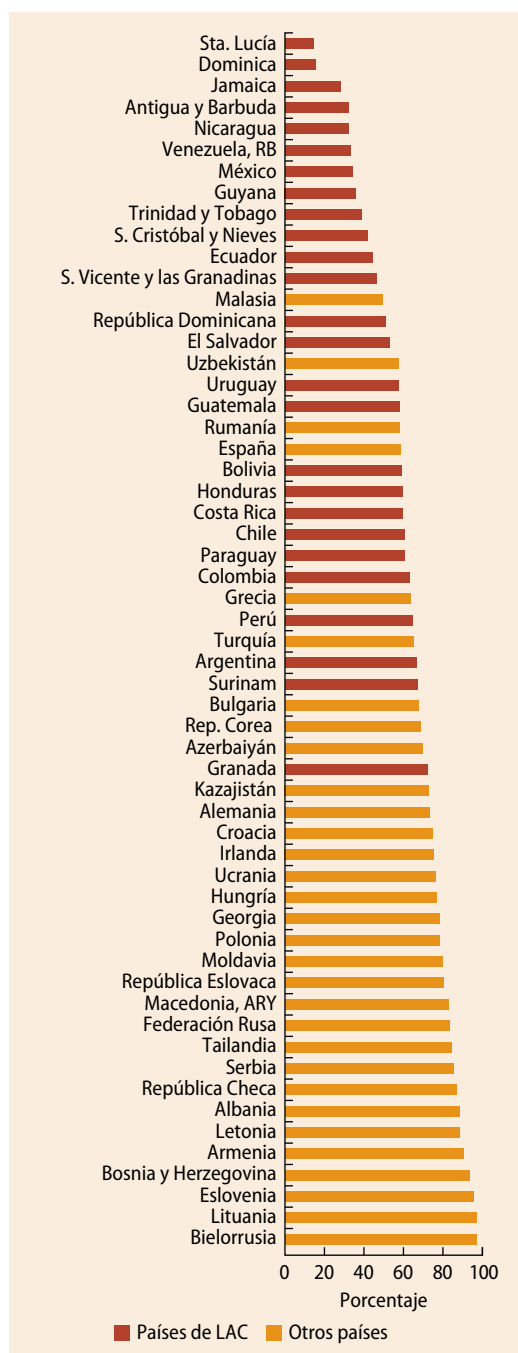
Algunas de las empresas más exitosas de LAC lograron crecer más allá de las fronteras

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 multilatinas 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 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 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 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

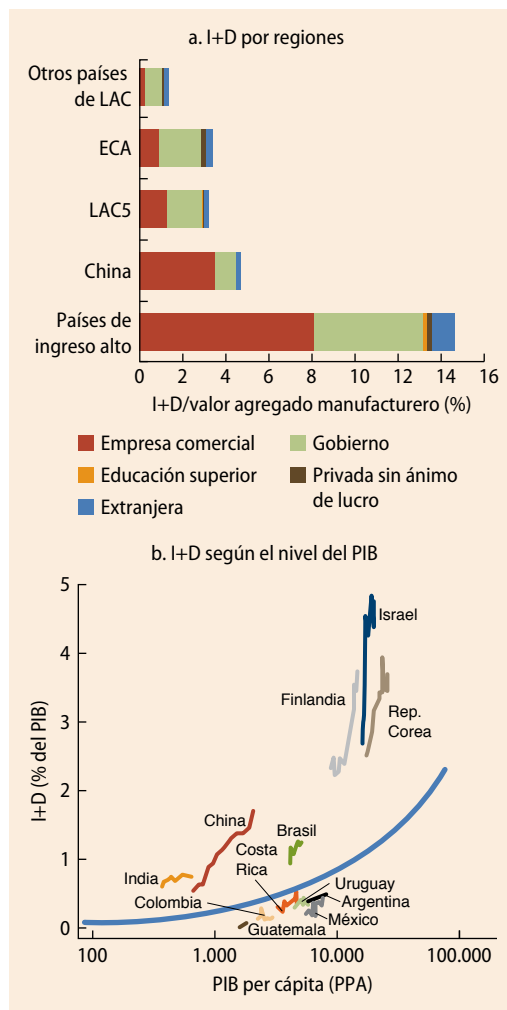
GRÁFICO 6 Porcentaje de empresas que introdujeron un producto nuevo en un grupo de países seleccionados, 2006-10



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*.

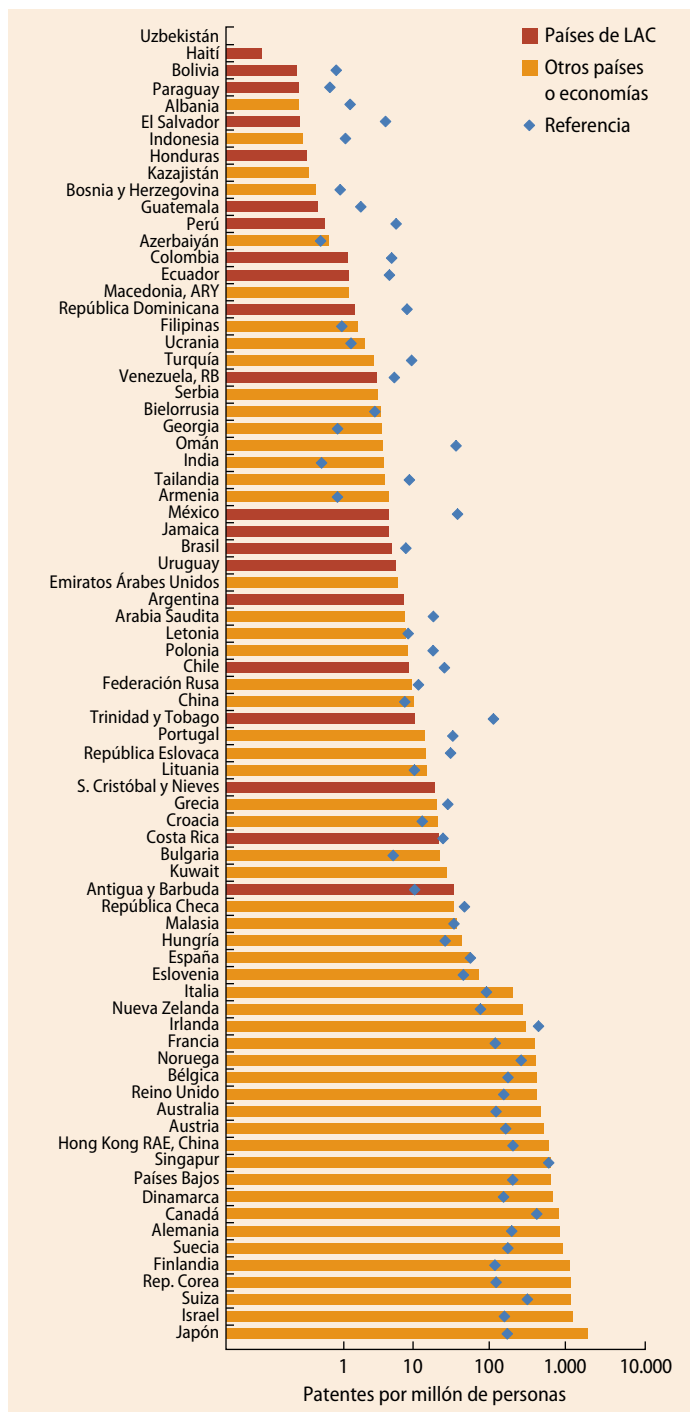
GRÁFICO 7 Inversión en investigación y desarrollo (I+D) en varios grupos de países seleccionados, 2008-10



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 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 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 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 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 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.

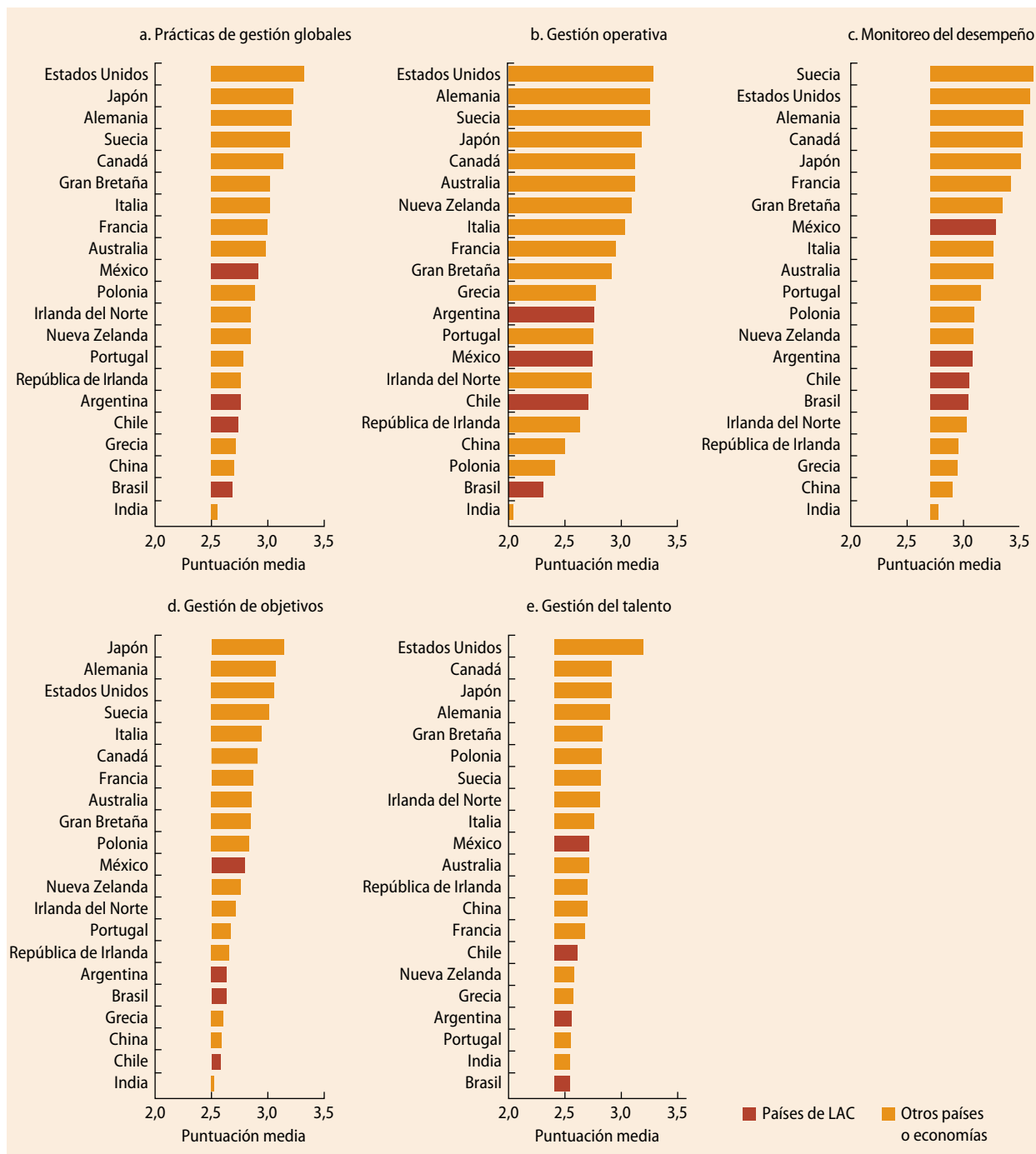
Parte de la “brecha de gestión” de LAC se debe a las características de las empresas. Así, las empresas de los países de ingreso alto tienen un porcentaje más alto de trabajadores con estudios universitarios, son más grandes, y tienen una probabilidad mayor de ser multinacionales que las empresas de 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 en nuevos mercados

GRÁFICO 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*.

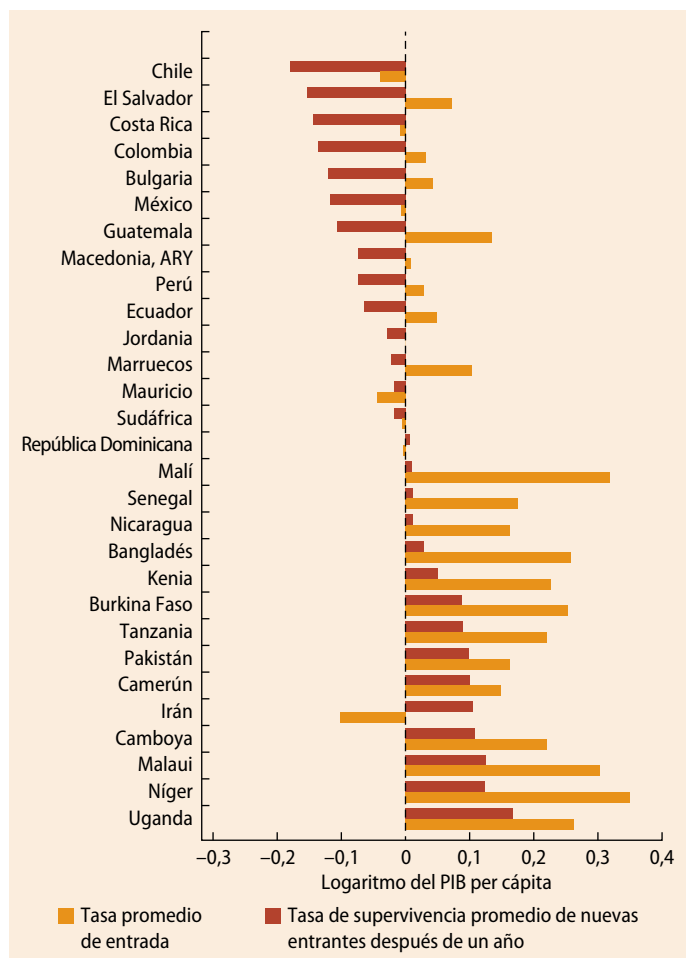
de exportación. Por lo tanto, parece que el antiguo proverbio según el cual “la necesidad es la madre de la invención” se cumple en el contexto del emprendimiento exportador. Asimismo, el informe presenta evidencia según la cual las políticas favorecedoras de las exportaciones que ayudan a los emprendedores 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 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, pero

GRÁFICO 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.

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 a

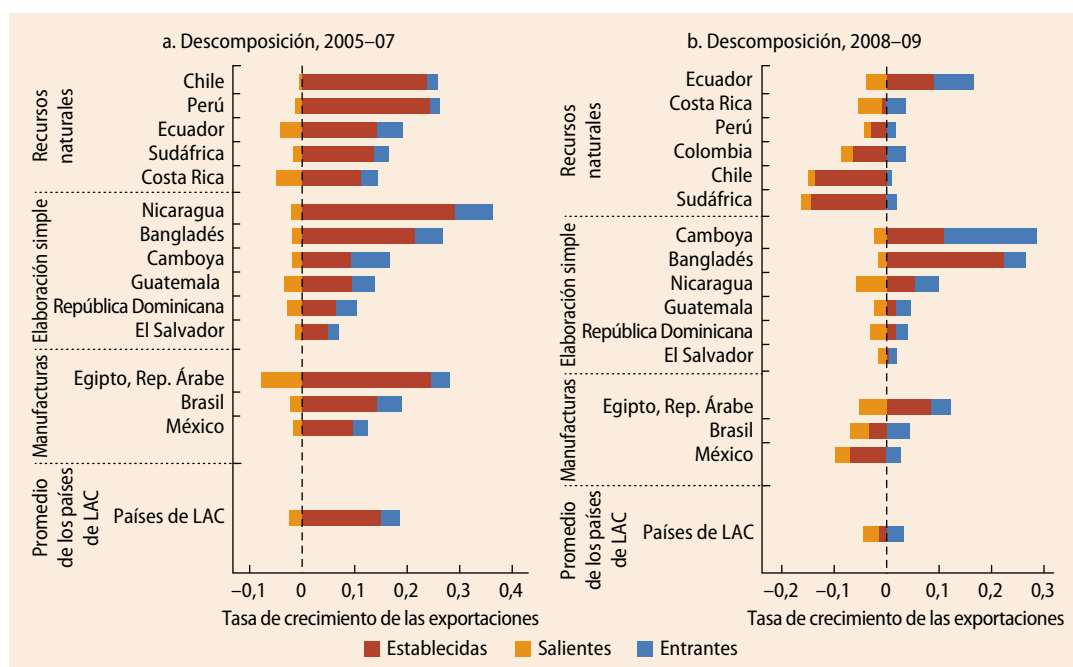
crisis de 2008, pese a que las tasas de entrada no se incrementaron. Durante el periodo de crecimiento estable (2005–07), los exportadores ya establecidos dentro y fuera de LAC (panel a del gráfico 11) jugaron un papel predominante en el crecimiento de las exportaciones de todo tipo (productos naturales, 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 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 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 multilaterales no ha alterado este panorama. En promedio, las multilaterales 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 multilaterales 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 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 12 La prima de innovación de las corporaciones multinacionales foráneas sobre las empresas locales de América Latina y el Caribe

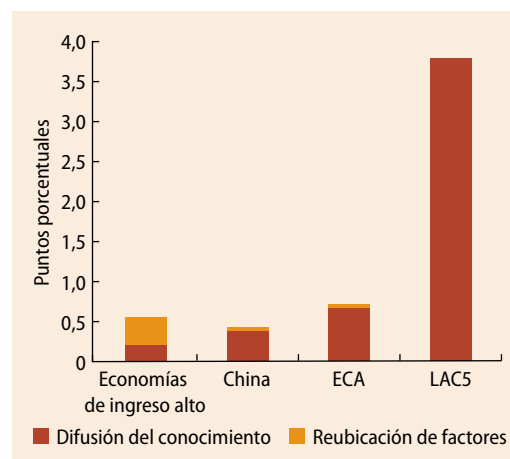


Fuente: Banco Mundial, resultados basados en la Encuesta de Empresas de 2010.

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 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 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 14).

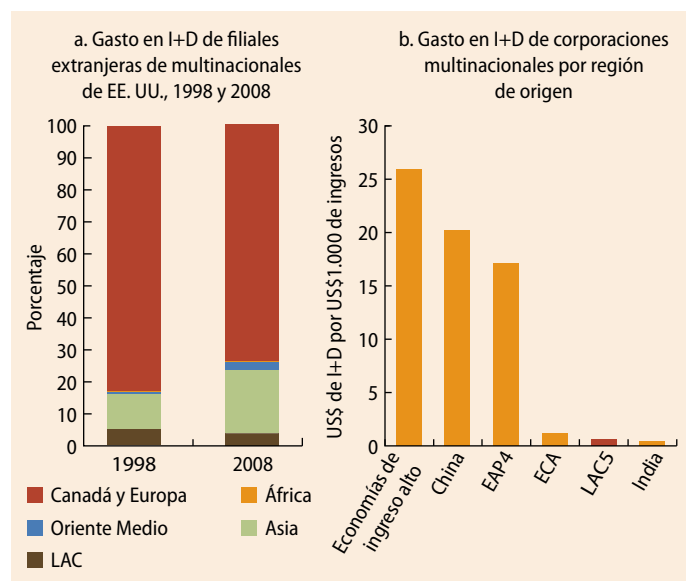
El surgimiento de las multilaterales, por bienvenido que haya sido, no ha cambiado el panorama de la innovación de modo relevante. Desde luego, el número de multilaterales todavía es pequeño y están concentradas

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 multilaterales del sector manufacturero invierten solo en I+D US\$0,6 de cada US\$1.000 de ingresos (panel b del gráfico 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\$1,70 de cada US\$1.000 de ingresos, esto es, casi 30 veces la inversión de la multilateral promedio.

Una explicación parcial de la escasa innovación de las multilaterales podría tener que ver con sus motivos para enviar capital al extranjero. Según parece, las multilaterales 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.

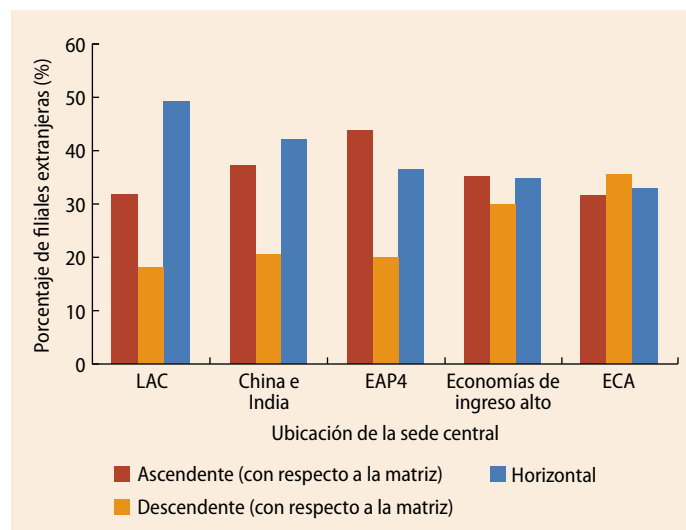
El gráfico 15 divide las filiales de corporaciones multinacionales de varias regiones en tres grupos: compañías que operan en el mismo sector que la sede central (actividad horizontal), compañías que suministran insumos a la sede central (actividad ascendente) y compañías que obtienen insumos de la sede central (actividad descendente). Casi la mitad de las filiales extranjeras de las multilaterales 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 multilaterales 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 multilaterales 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 multilaterales), mientras que el porcentaje de los ingresos de las multilaterales que vienen de fuera de LAC es menor del 15 por ciento.

GRÁFICO 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 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 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.

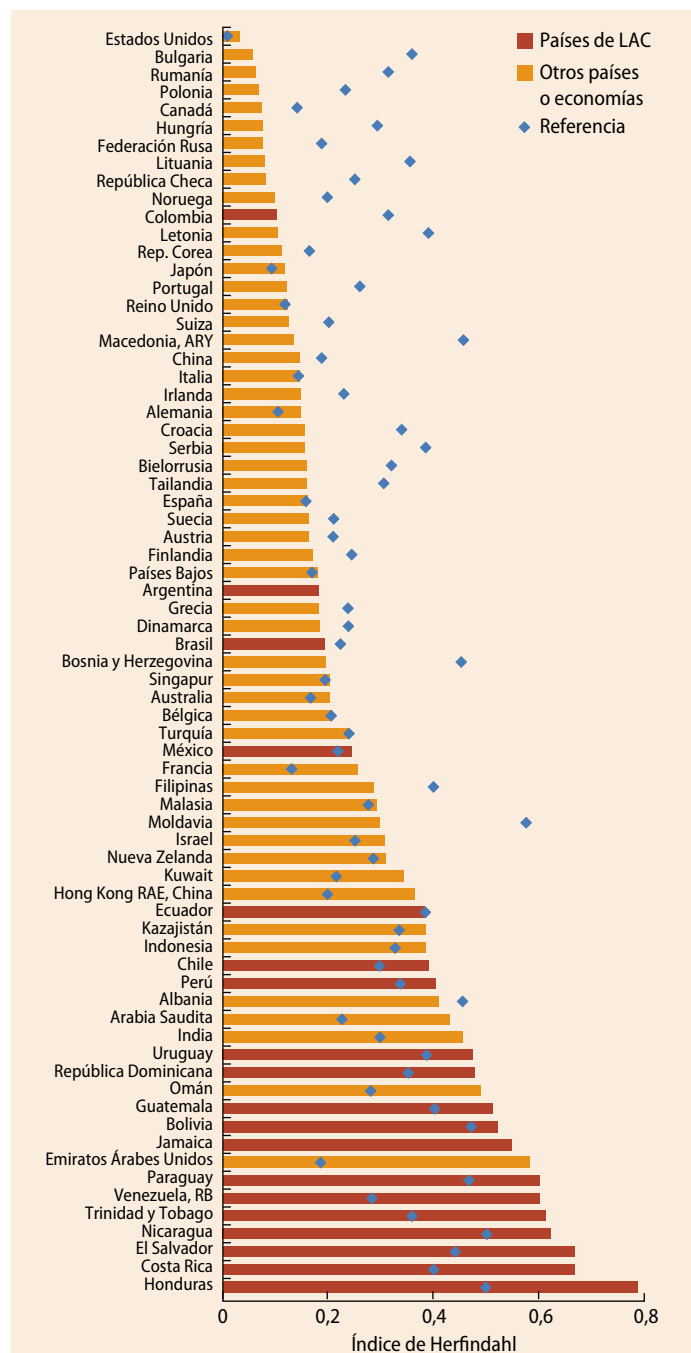
Un segundo factor fundamental que explica la falta de innovación de LAC es la

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 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.

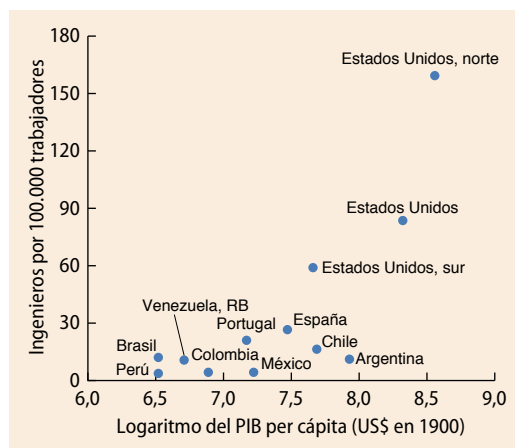
La cantidad de ingenieros de los países de LAC está por debajo de la mediana y del nivel que cabría esperar dado su nivel de desarrollo

GRÁFICO 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.

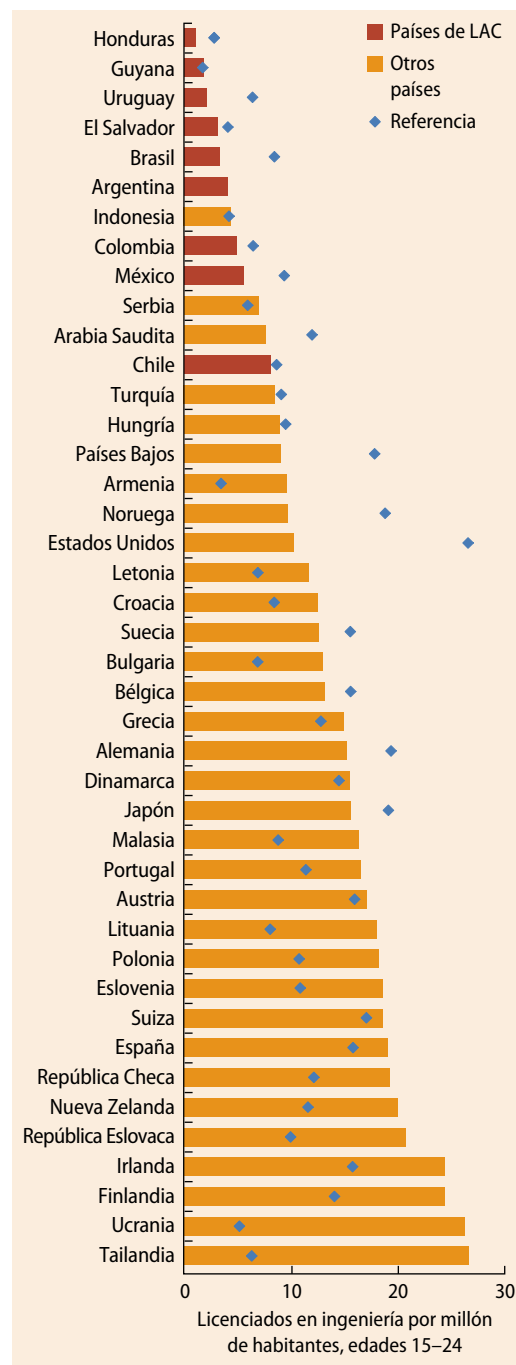
Nota: Las barras muestran el promedio del índice de concentración de los ingresos de Herfindahl para una selección de sectores de servicios no financieros a una desagregación de dos dígitos para los que había datos disponibles en más de 80 países. Un valor de 1 indica que el mercado está totalmente dominado 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 17 El ingreso y la densidad de ingenieros en varias economías seleccionadas, 1900

Fuente: Maloney y Valencia Caicedo 2012.

actual (gráfico 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 18 Número de ingenieros por millón de personas en varios países seleccionados

Fuente: Banco Mundial, cifras basadas en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial y de UNESCO 2013.

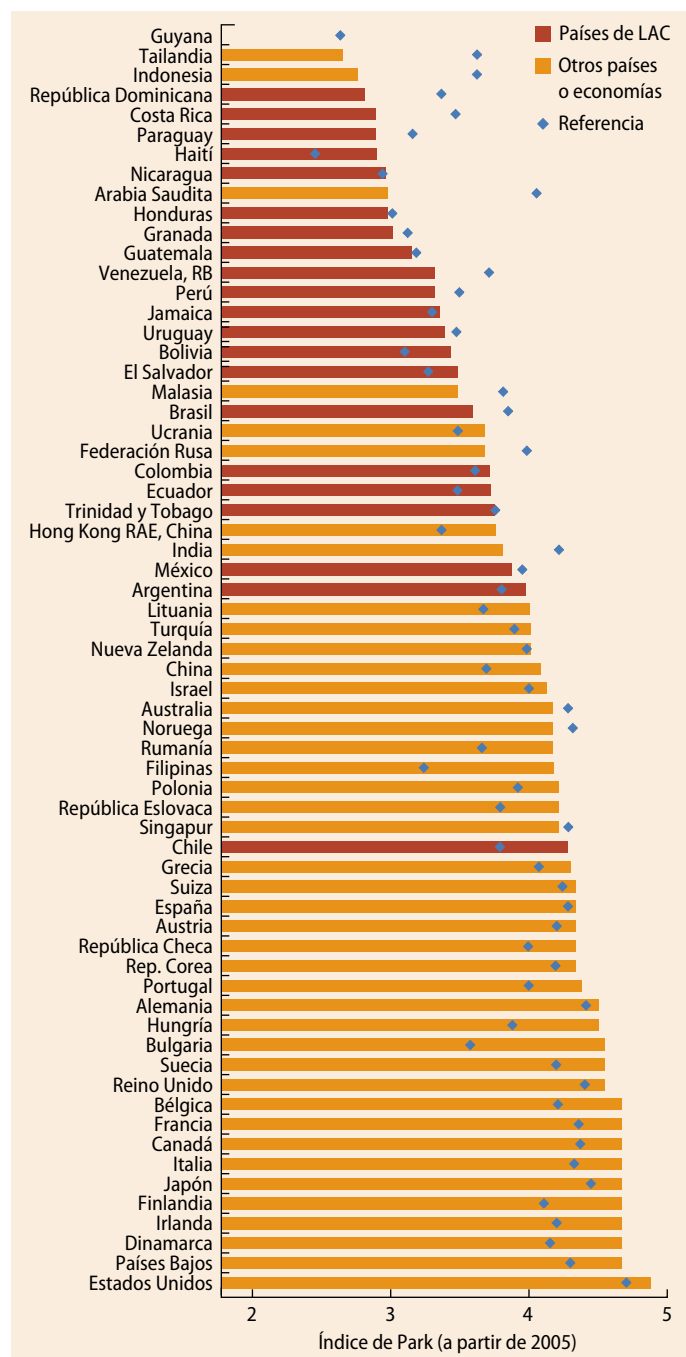
Nota: Las barras muestran la cifra promedio de licenciados en ingeniería por millón de personas de 15-24 años. Los puntos son el nivel de referencia predicho por una regresión con el logaritmo de la población y el producto interior bruto (PIB ajustado por la paridad del poder adquisitivo) como variables 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 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

GRÁFICO 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*.

que los países 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.

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. V. 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/>.

