
ACIERTOS DE MERCADO Y DE GOBIERNO

EMPRESA Y DESARROLLO ECONÓMICO

EVA MEDINA MORAL

Profesora de Economía Aplicada de la
Universidad Autónoma de Madrid

VICENTE J. MONTES GAN

Técnico Comercial y Economista del Estado

El crecimiento económico y el desarrollo son procesos complejos que vienen determinados de forma conjunta por muy diversos factores. Uno de ellos, quizás el más importante, es la facilidad para desarrollar negocios y crear e impulsar nuevas actividades económicas en un país.

La literatura teórica y empírica sobre estas cuestiones, amplia y prolífica, ha prestado una atención creciente al papel de las instituciones económicas y políticas que afectan a los incentivos para acumular e innovar, así como a la capacidad de los países para adaptarse a los cambios.

En los últimos años, el intenso proceso de integración financiera y comercial registrado, el progreso tecnológico y la liberalización multilateral, han creado oportunidades sin precedentes para que los países en desarrollo aceleren su crecimiento económico, ampliando sus clases medias y liberando a millones de sus ciudadanos de la pobreza.

Este éxito económico y social se vio favorecido por la consolidación de un marco institucional en el que la gobernanza y la libertad constituyeron valores fundamentales para asegurar el óptimo desempeño económico. La recesión mundial actual no debería hacer

olvidar este periodo de éxito y, menos aun, enturbiar el análisis de las razones que llevaron al mundo a alcanzar semejantes cotas de prosperidad.

En un entorno en el que el cambio continuo, que exige dosis crecientes de flexibilidad, ha pasado a ser el protagonista casi cotidiano en el escenario de actuación de los agentes económicos, la experiencia de los países que se han orientado hacia el buen gobierno y la libertad económica ha resultado clara en defensa de las ventajas de la consolidación de los derechos de propiedad y la eliminación de obstáculos a la iniciativa de las empresas y de los ciudadanos.

El propósito principal de este artículo es analizar el papel determinante para el desarrollo económico de la creación y la consolidación empresarial y, para ello, de la eliminación de obstáculos a la actividad emprendedora. Mediante un análisis empírico basado en la aplicación de la metodología de *clus-*

fers, se identificarán las naciones que alcanzaron el éxito en el periodo considerado de acuerdo con su desempeño en términos de desarrollo humano, libertad económica, democracia y gobernanza. La posterior aplicación de las técnicas econométricas ANOVA y discriminante permitirá determinar los obstáculos más relevantes a la actividad emprendedora que han registrado comportamientos evolutivos diferentes en los países que han mostrado un mayor dinamismo y que, por tanto, deben constituir una prioridad para favorecer el desempeño económico de las naciones menos avanzadas. Se trata, en suma, de encontrar relaciones causales entre las variables mencionadas mediante la utilización de una metodología econométrica apropiada.

UN DESARROLLO BASADO EN LA CREACIÓN EMPRESARIAL ↓

Emprendedores, empresas y desarrollo ↓

La clave del desarrollo económico y de la mejora de la productividad está en la capacidad emprendedora de una economía. La intensificación de la globalización en los últimos años ha modificado por completo el origen y estructura tradicional de la actividad emprendedora. En la actualidad, los emprendedores proceden de cualquier lugar del mundo y muchos de ellos pueden alcanzar el mercado global desde el primer momento gracias a la reducción del coste del transporte y de las comunicaciones.

El emprendedor es un agente económico innovador que podrá materializar sus iniciativas bajo la forma de una empresa si dispone de las capacidades y oportunidades para ello. Los emprendedores detectan oportunidades de negocio, asumen riesgos y son los agentes principales de la creación y aplicación de nuevas ideas que contribuyen a transformar los procesos de producción y distribución en beneficio de la competitividad empresarial y del bienestar social.

En las economías de mercado, cualquiera que sea su nivel de desarrollo, el motor del crecimiento económico se encuentra en el espíritu emprendedor, y su catalizador, en la consolidación de un entorno favorable para la creación de empresas (1). Se trata de activar la rica dinámica empresarial, de crear empresas viables y crecer a partir de ellas. El emprendedor de éxito motiva a otros ciudadanos a seguir su ejemplo favoreciendo la creación de oportunidades que otros pueden aprovechar (Holcombe, 1998).

Esta afirmación es válida para las naciones desarrolladas y también para las menos avanzadas. El espíritu emprendedor encontrará caminos distintos en

unas y otras economías, pero en ambos casos fraguará en crecimiento económico y desarrollo.

En la actualidad, las economías menos avanzadas están sustituyendo a las desarrolladas en la producción de manufacturas, instalándose en una fase anterior de industrialización, mientras las economías emergentes compiten ya abiertamente con las desarrolladas en los mercados internacionales. Y todo ello se está logrando mediante la apertura al exterior y la mejora del entorno para emprender, para la creación empresarial (2).

Este proceso se ha acelerado en los últimos años. En el año 2000, los países en desarrollo eran responsables del 37% del PIB mundial, cifra que aumentó hasta el 45% en el año 2008. La cuota de mercado de los denominados BRICs (3) creció del 16% al 22% en el mencionado periodo. Al menos el 60% del crecimiento del PIB mundial en el periodo 2000-2008 ocurrió en los países en desarrollo, del cual la mitad tuvo lugar en los BRICs.

Las economías emergentes son un buen ejemplo para el resto de países en desarrollo. No han dado la espalda al conocimiento y a la innovación, pero en su estadio de desarrollo han otorgado el protagonismo al espíritu emprendedor, que se materializará allí donde sea posible, como ha demostrado la «revolución desde abajo», desde el mercado, acaecida en estos países en los últimos años (4) (Easterty, 2009).

Mientras los países avanzados innovan y contribuyen a ampliar la frontera tecnológica (5), los países menos desarrollados pueden incrementar su productividad aproximándose a dicha frontera de acuerdo con los mecanismos del mercado y con los incentivos oportunos para que el sector privado replique las innovaciones.

Creada la iniciativa empresarial, la seguridad jurídica del emprendedor pasa a un primer plano. En los países en desarrollo, las iniciativas empresariales de éxito son a menudo neutralizadas por la *tiranía del statu quo*, es decir, por los grupos de poder y las clases dirigentes. Hasta la más pequeña de las iniciativas está sometida a este riesgo. De ahí la importancia de garantizar la defensa de los derechos de propiedad y, para ello, de sus instituciones y marco protector (6). La sistemática expropiación de la capacidad emprendedora en los países más pobres es una verdadera lacra cuya corrección debería constituir una prioridad.

A pesar de la relevancia para el crecimiento económico de la dinámica empresarial y el respeto de los derechos de propiedad, diversos factores provocaron el rechazo del capitalismo en muchas economías

as en desarrollo, especialmente en las naciones más jóvenes, un error cuyo origen principal se encuentra en la consideración de la economía de mercado como una institución heredada de las naciones dominantes o, en su caso, de los últimos países colonizadores. Oleadas de acciones de control estatal fueron introducidas, en especial desde los años setenta y ochenta, instituyendo el control público de los recursos y de amplias áreas de la economía, desplazando así al sector privado en la construcción de los nuevos estados.

A la concentración del poder en manos de débiles gobiernos noveles le siguió la inexorable corrupción y no pasó demasiado tiempo hasta que las nuevas élites de poder paralizaron los incipientes procesos democráticos, hecho que degeneró en enfrentamientos civiles y conflictos cuyos efectos atenazan todavía al tercer mundo.

En este escenario de involución del Estado de Derecho, las posiciones adoptadas por numerosas organizaciones internacionales, ONG y numerosos gobiernos, no hicieron sino ahondar en el problema, al apostar por una cooperación para el desarrollo basada en una malentendida solidaridad occidental más que en el fomento de la iniciativa individual de los ciudadanos o en el volumen de fondos más que en la eficacia en su asignación. Las élites de los países en desarrollo sucumbieron a esta dinámica y neutralizaron cualquier respuesta endógena en lo que George Ayittey (2008) denomina «fandango meritocrático».

En un entorno en el que las iniciativas empresariales incipientes eran obstaculizadas, las economías menos desarrolladas quedaron atrapadas en un sistema de producción dual, de pymes y microempresas, mínima intensidad tecnológica y patrones de empleo de baja cualificación, que no se ajusta a las exigencias determinadas por los rápidos avances en la tecnología y la fuerte competencia internacional.

Para explicar el atraso económico de estas naciones se han propuesto todo tipo de razones. En los años ochenta y los primeros años noventa, en un periodo en el que predominaban las posiciones críticas a las soluciones de mercado para el desarrollo, la explicación del subdesarrollo se buscó en cuestiones exógenas como la herencia del colonialismo, los intereses geopolíticos de las potencias occidentales, la acción de las empresas multinacionales, etc.

Posteriormente se han abierto camino otras explicaciones endógenas como la corrupción, la actitud de las élites y su falta de liderazgo, el desgobernio, la debilidad financiera, el colapso de las infraestructuras, el clima, la estructura y distribución de la población, etc.

Desafortunadamente, en este debate se olvida demasiado a menudo el mencionado papel central del sector privado en el desarrollo económico. A este respecto, Narayan y Petesch (2000), en una investigación realizada para el Banco Mundial, encuestaron a 60.000 ciudadanos de renta baja de todo el mundo. A la pregunta sobre cómo pensaban que podrían escapar de la pobreza, la respuesta fue unánime: tanto las mujeres como los hombres encuestados centraron sus esperanzas en los ingresos de sus propios negocios o en los sueldos procedentes de un empleo.

Incluso en países de extrema pobreza, la iniciativa individual en la creación de empresas es una fuente determinante de oportunidades, de crecimiento económico y de bienestar social. C.K. Prahalad (2005) citado por Martínez, Carbonell y Bueno (2009) en una interesante investigación sobre los negocios en la base de la pirámide social, señala que no se ha de contemplar a los ciudadanos pobres como víctimas, sino como potenciales emprendedores muy creativos y consumidores con un fuerte poder adquisitivo agregado (7).

La revolución de las microfinanzas ha demostrado el poder de la iniciativa privada en la lucha contra la pobreza. Los microcréditos se han implantado en todos los continentes en los últimos treinta años y han beneficiado a más de un centenar de millones de familias. Pero las microempresas sólo pueden avanzar si el entorno favorece su crecimiento.

El acceso a *microcapital* necesario para que miles de empresarios de países pobres puedan ver fraguar sus sueños, debe ir unido a la eliminación de otras restricciones y barreras, regulatorias y formativas. Posibilitar el crecimiento económico y asegurar que los desfavorecidos puedan participar de sus beneficios, requiere un entorno en el que empresarios con iniciativa y buenas ideas sean capaces de comenzar sus negocios, de invertir y de crecer, creando más empleo (8).

En cualquier caso, a pesar del interés del análisis de la microempresa (9), que constituye desde hace años un foco de atención prioritario cuando se analiza el problema de la pobreza, no se ha de olvidar que en cualquier economía el grueso del PIB es generado por pequeñas y medianas empresas, algunas de ellas multinacionales, que tienen unas necesidades financieras (10) y regulatorias específicas.

Las pequeñas y medianas empresas son los principales agentes de la saludable competencia en los mercados, y con ello del crecimiento económico, de la creación de empleo y de la erradicación de la pobreza, en especial, en los países en desarrollo.

Pero en estas economías la mayor parte de la actividad económica se realiza en el sector informal¹¹, dado que las empresas se muestran reticentes a introducirse en el sector formal a causa de una burocracia y regulación excesivas (12). Cuando la iniciativa empresarial se limita mediante regulaciones ineficientes y los obstáculos para desarrollar un negocio resultan muy elevados en términos de coste y de tiempo, la actividad económica se restringe o simplemente prefiere permanecer en la informalidad.

En los países donde la regulación resulta excesivamente gravosa y hay limitaciones a la competencia, el éxito tiende a depender más de los contactos que se tienen, que de lo que el empresario realmente puede hacer. En cambio, cuando la regulación es transparente, eficiente y de fácil puesta en práctica, resulta más sencillo para cualquier aspirante a empresario, independientemente de las personas que conozca, operar de acuerdo con el estado de derecho y beneficiarse de las oportunidades y de la protección de la ley.

Existe abundante evidencia empírica sobre estas cuestiones que permite afirmar que la eliminación de barreras a la creación de empresas se corresponde con un sector informal menor (13), que una disminución del coste de acceso al mercado estimula a los emprendedores y reduce la corrupción (14) y que procedimientos sencillos para la creación de empresas se traducen en mayores oportunidades de empleo (15).

El marco institucional idóneo para los negocios. Libertad y regulación eficiente

El ejercicio de las libertades, económicas, políticas y civiles, el buen gobierno o la seguridad jurídica han sido factores determinantes para consolidar un contexto institucional favorable para el crecimiento económico.

Sin embargo, la crisis económica mundial ha reavivado el debate sobre los fallos de mercado y de gobierno y comienzan a alzarse algunas voces que apuntan a la globalización como causante de la grave situación creada. Un debate similar dominó el discurso de los economistas tras la Gran Depresión, crisis que provocó la desconfianza en el papel del mercado en la asignación de recursos en la economía.

Tras el final de la Segunda Guerra Mundial, se asumió la primacía del Estado en la solución de los problemas socio-económicos y, durante los años que siguieron a la conflagración mundial, la nacionalización de servicios básicos e incluso la expropiación de empresas se impusieron, y no fue hasta los años

noventa que importantes economistas y creadores de opinión abandonaron la defensa, más o menos activa, de esta doctrina contraria al mercado y la libertad económica.

La revisión de los marcos reguladores desarrollada desde entonces ha afectado a numerosos sectores, intensificando considerablemente la competencia en los mercados mundiales y favoreciendo las transacciones económicas internacionales.

Numerosos estudios académicos recientes han ayudado a verter luz sobre estas cuestiones demostrando que la reforma permanente del marco regulador, a fin de remover obstáculos regulatorios ineficientes, ha constituido un éxito rotundo que ha extendido globalmente el comportamiento competitivo, desembocando en una mayor eficiencia y creatividad, en la intensificación de la innovación, en la creación de nuevas actividades y la mejora de las existentes, en la reducción de los costes y los precios, en la ampliación de la gama de bienes y servicios disponibles y en la aparición y proliferación de nuevas formas de trabajo, con los correspondientes efectos positivos sobre la competitividad y el bienestar.

De forma simultánea, la desregulación ha exigido una nueva regulación, tanto de ámbito nacional como internacional, ya que el reconocimiento de la fortaleza del mercado y de sus indudables virtudes, no debe inducirnos a ignorar la importancia de la regulación, allí donde resulte necesaria.

Tampoco se deben obviar los logros alcanzados por las políticas gubernamentales, que juegan un papel clave tanto en el ámbito productivo, en áreas tan importantes como el acceso y la salida de los mercados o el establecimiento de un entorno favorable y seguro para los agentes económicos, como en el distributivo. Lo aprendido en los últimos años en el ámbito de la liberalización, así como en materia de gobernanza y de cooperación internacional, ha favorecido una mayor eficacia de las políticas de fomento del desarrollo (16).

En el nuevo escenario internacional surgido de las convulsiones competitivas de los años ochenta y noventa, la experiencia de los países que se orientaron hacia la libertad económica ha resultado clara en defensa de las ventajas de la eliminación de obstáculos a la iniciativa de las empresas y de los ciudadanos.

La libertad es un fin deseable en si mismo, ya se trate de libertad civil, política o económica. Todas estas libertades interactúan entre si, de forma que la introducción de un marco de mayor libertad en un ámbito determinado, termina por favorecer el desarrollo de otras libertades (17). En las sociedades libres la

libertad económica sustenta las demás libertades, política y civil: cuando la elección individual, el intercambio voluntario y la protección de los derechos de propiedad no están asegurados es difícil imaginar cómo se pueden ejercer de modo significativo la libertad política o las libertades civiles (Vásquez, 2005).

En los países en los que existe libertad económica, el sector privado puede apoyar a las instituciones de la sociedad civil (18). De hecho, es más probable que se activen y consoliden resortes de la sociedad civil, como los partidos políticos opositores o la diversidad de empresas y medios de comunicación independientes, en lugares en los que el poder económico no está concentrado, ya sea en manos públicas o privadas, y rige la competencia en los mercados (19).

La libertad económica permite que las fuentes de riqueza independientes equilibren el poder político y alimenten una sociedad pluralista (20). Las clases medias que se han desarrollado durante la expansión económica de las dos últimas décadas reclaman crecientemente libertades civiles y una mayor representación en la vida política.

Sin embargo, hay que reconocer que existen notables excepciones a estas reglas, como los casos de Hong Kong y Singapur, pequeños países prósperos que se encuentran entre las economías más libres del mundo desde hace décadas pero que todavía no han alcanzado la libertad política. China y Vietnam, aunque en un estadio previo de desarrollo y en niveles menores de libertad económica, constituyen también casos relevantes de éxito económico basado en la libertad, sólo económica.

Aunque durante los últimos veinte años la tendencia general ha sido el aumento, tanto de la libertad económica como política en el mundo, la mayoría de los países tienen todavía un largo camino que recorrer para llegar a consolidar estas libertades.

Un aspecto relevante a considerar es si la democracia es una condición necesaria para el desarrollo a largo plazo de un país. En nuestra opinión, salir de la pobreza bajo un sistema autoritario es una cosa, pero fomentar la actividad emprendedora y asegurar la prosperidad a largo plazo de una economía sin libertad es otra muy distinta.

La democracia permite garantizar los derechos de propiedad y dota a los países en desarrollo de instituciones y mecanismos de defensa de los mismos. El desarrollo se sustenta en la capacidad emprendedora y sin el marco protector de los derechos de propiedad el desarrollo no puede sostenerse a largo

plazo (21). Sin duda, las economías pueden beneficiarse más de la libertad de movimiento de capitales, y de la globalización en general, si previamente han introducido una mayor protección de los derechos de propiedad, seguridad jurídica en la contratación, reducido la corrupción, etc.

Un factor importante a considerar es en qué medida se puede identificar la democracia con el ejercicio efectivo de las libertades. Fareed Zakaria (1997) señala que la mayoría de las democracias pobres del mundo son democracias no liberales, es decir, regímenes políticos en los cuales no están consolidadas las libertades, salvo la libertad de elegir a los que gobiernan. En Occidente se desarrolló primero la tradición constitucional liberal mientras que la democracia llegaba más tarde. En las sociedades no occidentales que han hecho recientemente una transición a la democracia liberal (22), el capitalismo y la consolidación del estado de derecho también sucedieron primero. Esa pauta puede explicar por qué regiones como Iberoamérica, que se democratizaron primero y más tarde iniciaron la liberalización económica, han pasado momentos particularmente difíciles al promover la libertad o el crecimiento económico (23).

Junto a la libertad y a los incentivos, el arte de gobernar aparece como un ingrediente clave para el desarrollo. El diccionario de la RAE define la gobernanza como el «arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado y la sociedad civil».

La gobernanza centró la atención de numerosos equipos investigadores e instituciones internacionales durante los años noventa, que buscaron sin éxito una fórmula o modelo universal para el fortalecimiento del marco institucional de los países menos avanzados en aras de la consolidación de sus procesos de crecimiento a medio y largo plazo.

En este renacer del institucionalismo empírico, tuvo mucho que ver el papel desempeñado por el Banco Mundial, en especial, a raíz de la elaboración de la base de indicadores de gobernanza (Kaufmann y Kraay, 2000-2009), iniciativa que constituyó un indudable estímulo para el estudio del buen gobierno.

Esta base de indicadores agregados incluye información de 213 países y territorios proveniente de decenas de fuentes sintetizadas en las seis dimensiones siguientes: voz y rendición de cuentas; estabilidad política y ausencia de violencia; efectividad gubernamental; calidad regulatoria; estado de derecho; y control de la corrupción (24).

A pesar del interés de estos indicadores y de la abundante literatura empírica desarrollada a partir de los mismos, la evidencia ha demostrado que no existen modelos de gobierno transplantables de los países desarrollados a los menos avanzados y que no es posible definir un estándar de gobernanza económica. Unos países pueden aprender del éxito de otros, pero cada economía tiene su propio modelo institucional.

De hecho, en los años noventa fracasaron los intentos de aplicar fórmulas estandarizadas a los países en desarrollo, respaldadas en la mayoría de los casos por prestigiosas instituciones internacionales, ya que para que las reformas institucionales y otras acciones de mejora del entorno macroeconómico y microeconómico tengan éxito, se debe tomar en consideración la idiosincrasia nacional y la actitud de los ciudadanos afectados. No existe un modelo de buen gobierno que responda a las necesidades de un *ciudadano universal*.

Chhibber (2000), en línea con estas afirmaciones, demostró que los países que aplican eficazmente sus políticas y disponen de una adecuada estructura institucional, presentan tasas de crecimiento económico mayores, si bien las instituciones que son buenas para un periodo o un país no tienen por qué serlo necesariamente para otros (25).

Por otra parte, los resultados obtenidos por Kaufmann y Kraay (2000-2009) han demostrado empíricamente que la gobernanza es fundamental para el crecimiento económico pero que éste no conduce necesariamente a un mejor gobierno. Sin embargo, al favorecer el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y con ello el surgimiento de las clases medias, éstas terminarán por demandar de los gobiernos la realización de las reformas institucionales necesarias.

Isham, Kaufmann y Pritchett (1997) comprobaron la fuerte vinculación entre la amplitud de las libertades civiles existentes en un país y la gobernanza, usando como variable *proxy* de la eficacia gubernamental el resultado de los proyectos apoyados por el Banco Mundial. Otros autores han profundizado en estas cuestiones desde entonces concluyendo que las libertades civiles, junto con otras formas de expresión e incorporación del sentir de los ciudadanos, tienen un valor decisivo para mejorar el rendimiento económico de un país y para diseñar la prestación de servicios públicos.

La mejora de la gobernanza económica y el fortalecimiento del marco legal y de los derechos de propiedad, así como la apuesta por mayores cotas de libertad económica, se revelan como los principales

factores explicativos del favorable desempeño de la economía mundial en los últimos años. En el siguiente apartado se contrastarán empíricamente estos resultados y se clasificará a 135 economías del mundo de acuerdo con dichos factores y sus niveles de desarrollo como paso previo al análisis de los obstáculos a la creación y el crecimiento empresarial.

ANÁLISIS EMPÍRICO SOBRE LOS OBSTÁCULOS A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL MUNDO ↓

Determinación de las economías de éxito ↓

El crecimiento y el desarrollo económico han registrado un avance generalizado en el mundo en los últimos años, si bien, ambos han mostrado un comportamiento asimétrico y no han mantenido la misma intensidad en todas las regiones y economías. El desempeño económico de un gran número de países ha sido muy favorable, mientras que otros han tenido un mal comportamiento debido a muy diversos factores.

Naciones Unidas, a través de su programa para el desarrollo (PNUD), elabora cada año el Índice de Desarrollo Humano (en adelante, IDH), que sintetiza tres dimensiones básicas del desarrollo humano, la longevidad y la salud, la educación y el nivel de vida, ofreciendo una referencia amplia de lo que entendemos por desarrollo (26).

La evolución temporal del IDH muestra una mejora continua de los niveles de desarrollo mundial entre los años 1980 y 2006 (Montes y Medina 2009). Dos factores resultan determinantes para explicar el favorable comportamiento del IDH y el consiguiente buen desempeño de las economías: el aumento de la libertad económica y la mejora de la gobernanza. En los últimos años, las economías más libres y mejor gobernadas han mejorado significativamente sus resultados y se han incorporado a niveles de desarrollo y bienestar superiores.

Entre los distintos índices e indicadores agregados de variables institucionales disponibles utilizaremos en este análisis: el Índice de Libertad Económica, elaborado por el *Instituto Fraser* (en adelante, ILE) que sintetiza un conjunto de variables cuyo objetivo es medir el grado en el que los países proporcionan un entorno competitivo a sus empresas que les permite comerciar y retener los ingresos derivados de sus actividades productivas; el índice de democracia publicado por *The Economist* (en adelante, ID); y los indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial (en adelante, IG). El IG agregado ha sido elaborado por los autores de este artículo mediante un análisis factorial (27) dado que el Banco

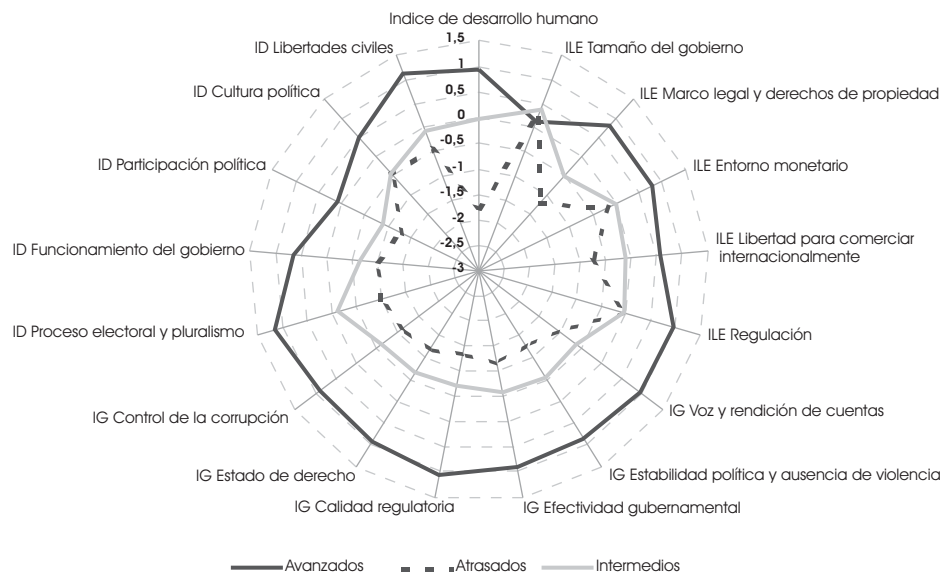


GRÁFICO 1
AGRUPACIONES
CLUSTERS DE 135
PAÍSES, DE ACUERDO
CON EL IDH, ID, ILE
E IG. 2006

Países avanzados –41 países–: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Chipre, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hong Kong, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Mauricio, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Singapur, Suecia, Suiza y Uruguay.

Países intermedios –61 países–: Albania, Argelia, Argentina, Armenia, Azerbaiyán, Bahrein, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Bulgaria, Colombia, Croacia, China, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Filipinas, Fiji, Gabón, Georgia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Indonesia, Irán, Jamaica, Jordania, Kazajstán, Kirguistán, Kuwait, Macedonia, Malasia, Marruecos, Mauritania, México, Moldavia, Mongolia, Montenegro, Namibia, Nicaragua, Omán, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Rumania, Rusia, Serbia, Siria, Sri Lanka, Sudáfrica, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Ucrania, Venezuela y Vietnam.

Países atrasados –33 países–: Angola, Bangladesh, Benín, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Chad, Costa de Marfil, Etiopía, Ghana, Guinea-Bissau, Haití, Kenia, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Nigeria, Pakistán, Papua Nueva Guinea, República del Congo, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, Togo, Uganda y Zambia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, el Instituto Fraser y *The Economist*.

Mundial no publica un indicador agregado de los distintos componentes de la gobernanza.

El análisis de *clusters* que se describe a continuación toma en consideración las cuatro vertientes mencionadas –desarrollo humano, libertad económica, democracia y gobernanza–, mediante la integración de los indicadores IDH, ILE, ID e IG, a fin de agrupar las 135 economías del mundo consideradas en tres estados estacionarios o *clusters*.

Para el ejercicio de clasificación se utilizó el método de Ward (28) de análisis de conglomerados. El resultado del análisis de *clusters*, referido al año 2006, se recoge en el gráfico I, que representa los datos promedio de los países de cada *cluster* estandarizados.

El estudio detallado del dendograma permite agrupar las 135 economías consideradas en tres *clusters* o conjuntos de países: avanzados (41 economías), intermedios (61 economías) y atrasados (33 economías).

El gráfico de telaraña resume la posición de los tres grupos de países en términos de las cuatro dimensiones consideradas. A simple vista se aprecia la dis-

tancia entre los *clusters* en materia institucional, que es mayor entre los países avanzados y el resto que entre los países intermedios y atrasados. El grupo de economías avanzadas incorpora el grueso de países de la OCDE. El numeroso grupo de países intermedios integra a la totalidad de las economías emergentes, junto a un conjunto de países que han tomado la senda del desarrollo apoyándose en cotas crecientes de libertad económica y la mejora de la gobernanza.

En el grupo de países menos avanzados se incluyen las economías que no han conseguido situarse de forma sólida en la senda del crecimiento y las libertades, la mayoría de ellas de extrema pobreza. Predominan en este *cluster* los conocidos como estados fallidos (29), es decir, países estancados debido a males endémicos como: los conflictos armados, guerras civiles, golpes de estado, etc.; el yugo de los recursos naturales deficientemente administrados; la situación geográfica, en especial la falta de salida al mar; y los gobiernos ineficaces, cuando no responsables directos de la pobreza contumaz (Collier, 2008). Estas economías, principalmente africanas (30), se han comportado de forma diferente a otras naciones en desarrollo de su misma

región o de Iberoamérica o Asia, que han conseguido encauzar sus economías y afrontan una etapa de crecimiento sostenido, integrándose en este estudio en el *cluster* de economías intermedias.

Con el objetivo de determinar la dinámica intertemporal del desarrollo de los países considerados se realizó un nuevo análisis de *clusters* para el año 1996. La comparación entre los países pertenecientes a los *clusters* en los años 1996 y 2006 permitió identificar al grupo de economías de «éxito», es decir, aquellos países que durante dicho periodo introdujeron avances institucionales, mejorando con ello su clasificación en términos de desarrollo.

Un 36% de los países intermedios y avanzados consiguieron mejorar su calificación durante el periodo 1996-2006. Del conjunto de países clasificados como atrasados en el año 1996, un 39% pasa al grupo de intermedios en 2006, mientras que el 35% de los países pertenecientes al grupo de economías intermedias en 1996, consiguieron una calificación de economía avanzada en 2006. También cabe destacar que ninguno de los países analizados empeoró en el año 2006 la calificación obtenida en 1996, una muestra más del periodo de prosperidad que ha atravesado la economía mundial en esta década.

Los países que registraron este mayor dinamismo en el periodo de análisis fueron: *Costa Rica, Chile, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Grecia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Mauricio, Polonia, República Checa y Uruguay*, que pasaron del *cluster* de países intermedios en 1996 al de países avanzados en 2006; y *Argelia, Irán, Siria, Brasil, Croacia, India, Rumania, Rusia y Venezuela*, que pasaron del *cluster* de países atrasados en 1996 al de países intermedios en 2006.

A fin de identificar las claves del éxito de las economías más dinámicas en el periodo 1996-2006, y con el objetivo de destacar el papel determinante para el desarrollo económico de la creación de empresas y de la eliminación de obstáculos a la actividad emprendedora, en el siguiente apartado se describe el comportamiento de las tres agrupaciones-*clusters* de acuerdo con los indicadores de la base de datos *Haciendo Negocios* (en adelante HN) publicada por la *Corporación Financiera Internacional del Grupo del Banco Mundial*.

Además, se resume la evidencia empírica sobre la relación existente entre la capacidad emprendedora de los países y su desarrollo económico y humano a través de la aplicación de la modelización econométrica ANOVA y discriminante, que permitirá identificar los obstáculos a la actividad emprede-

dora que han registrado comportamientos evolutivos diferentes en los mencionados países de «éxito».

Buenas prácticas en materia de fomento de la creación y consolidación empresarial¹

La proliferación de indicadores agregados e índices sintéticos de variables institucionales ha favorecido el desarrollo de una amplia literatura sobre modelos económicos alternativos basados en el estudio comparativo entre países. Todos estos instrumentos de análisis, elaborados por diversas instituciones, además de provocar un animado debate metodológico, han favorecido la investigación sobre las bondades de las políticas gubernamentales y la medición de la eficacia del marco económico y legal.

La base de datos HN clasifica a 181 economías de acuerdo con la facilidad para desarrollar actividades empresariales (31). Esta fuente estadística permite entender los cuellos de botella, restricciones y obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores en el mundo. HN ofrece a los gobiernos y a quienes desarrollan políticas públicas una herramienta útil para estudiar el marco regulador más eficaz para la creación y desarrollo empresarial. Se trata de aprender de las mejores prácticas (32) y de priorizar las reformas más eficaces para el fomento de la actividad privada, fuente principal de crecimiento económico y desarrollo.

Relación existente entre la capacidad emprendedora de los países y su desarrollo económico y humano. El cuadro 1 incluye los coeficientes del análisis de correlación realizado entre el IDH, el PIB per cápita en PPC medido en términos reales (33) y los indicadores de entorno para los negocios recogidos en HN. Los valores de HN utilizados en el análisis se corresponden con las posiciones de los distintos países en el *ranking* de cada una de las diez categorías en las que se clasifica la capacidad emprendedora de los países en la base de datos de HN (34). Dado que los *ranking* de posiciones se publican únicamente para los años 2008 y 2009, en el cuadro I se muestran los coeficientes de correlación para ambos años.

Todas las correlaciones que resultan estadísticamente significativas muestran un signo negativo (35) hecho que corrobora la hipótesis de partida según la cual los países en los que existen menores obstáculos a la actividad emprendedora son aquellos que registran mejores posiciones en los niveles de crecimiento económico y desarrollo humano.

Para el total de países analizados, todas las categorías resultaron estadísticamente significativas. Desta-

CUADRO 1
CORRELACIÓN DEL PIB PER CAPITA EN PPC Y EL IDH CON LOS INDICADORES DE HN. 2008-2009

	IDH 2006				PIB pc PPC en 2006 (US\$ constantes de 2005)			
	Total	Avanzados	Intermedios	Atrasados	Total	Avanzados	Intermedios	Atrasados
HN AGREGADO 2008	-0,77	-0,47	-0,31	-0,48	-0,67	-0,47	-0,37	-0,04
Apertura de un negocio	-0,56	-0,31	-0,15	-0,19	-0,48	-0,38	-0,06	0,19
Manejo de licencias	-0,48	-0,46	-0,05	-0,29	-0,49	-0,49	-0,20	-0,22
Contrato de trabajadores	-0,30	-0,19	-0,10	-0,19	-0,26	-0,17	-0,29	0,07
Registro de propiedades	-0,50	-0,26	-0,09	-0,14	-0,39	-0,17	-0,16	0,10
Obtención de crédito	-0,61	-0,25	-0,09	-0,46	-0,44	-0,09	0,01	-0,31
Protección de los inversores	-0,41	-0,13	-0,18	-0,27	-0,32	-0,09	-0,17	-0,17
Pago de impuestos	-0,34	-0,31	-0,35	0,07	-0,50	-0,47	-0,60	0,36
Comercio transfronterizo	-0,70	-0,33	-0,32	-0,39	-0,64	-0,40	-0,21	-0,03
Cumplimiento de contratos	-0,52	-0,35	-0,06	-0,06	-0,44	-0,48	0,11	0,28
Cierre de una empresa	-0,57	-0,72	-0,10	-0,40	-0,59	-0,57	-0,14	-0,29
HN AGREGADO 2009	-0,76	-0,46	-0,28	-0,46	-0,67	-0,46	-0,35	-0,04
Apertura de un negocio	-0,53	-0,23	-0,08	-0,18	-0,48	-0,29	-0,03	0,13
Manejo de licencias	-0,46	-0,44	-0,01	-0,26	-0,49	-0,49	-0,20	-0,21
Contrato de trabajadores	-0,28	-0,18	-0,11	-0,12	-0,26	-0,17	-0,29	0,08
Registro de propiedades	-0,48	-0,17	-0,08	-0,10	-0,39	-0,12	-0,13	0,18
Obtención de crédito	-0,61	-0,21	-0,10	-0,45	-0,44	-0,07	0,01	-0,31
Protección de los inversores	-0,42	-0,14	-0,15	-0,27	-0,32	-0,10	-0,15	-0,17
Pago de impuestos	-0,36	-0,34	-0,33	0,00	-0,50	-0,51	-0,58	0,32
Comercio transfronterizo	-0,67	-0,40	-0,32	-0,38	-0,64	-0,45	-0,19	-0,02
Cumplimiento de contratos	-0,52	-0,35	-0,07	-0,07	-0,44	-0,47	0,10	0,26
Cierre de una empresa	-0,58	-0,72	-0,11	-0,40	-0,59	-0,58	-0,14	-0,28

Nota: Las celdas sombreadas en oscuro corresponden a correlaciones significativas con un nivel de confianza superior al 95%; Las sombreadas en claro, a correlaciones significativas con un nivel de confianza entre el 95% y el 90%; y las celdas sin sombreado corresponden a correlaciones no significativas para un nivel de confianza del 90%.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, el Instituto Fraser, *The Economist* y el Fondo Monetario Internacional.

can como categorías más relevantes el «Comercio transfronterizo» y la «Obtención de crédito», ambas con coeficientes de correlación con respecto al IDH por encima de 0,6. Sin embargo, la categoría «Obtención de crédito» pierde relevancia cuando se analiza su correlación con el PIB pc. En este caso es la categoría «Cierre de una empresa» la que sube posiciones, siempre por detrás de las variables de comercio internacional.

El índice HN agregado (36) resulta estadísticamente significativo y presenta signo negativo en todos los *clusters*, excepto en el caso de los países atrasados cuando se relaciona con el PIB per cápita. Un análisis más detallado de este grupo permite identificar algunos países atípicos cuyo comportamiento explica este resultado. En concreto, Angola, Congo y Camerún son países con altos niveles de PIB per cápita, debido principalmente a la explotación de sus ingentes recursos naturales, que registran por el contrario una baja calificación en HN. La eliminación de estos tres países en el cálculo de los coefi-

cientes de correlación eleva su valor hasta -0,5, nivel que resulta estadísticamente significativo.

Por otro lado, se observa un mayor número de categorías estadísticamente significativas en el grupo de países avanzados respecto a los de menor nivel de desarrollo, hecho que pone de relieve la mayor capacidad de estos países para aprovechar las ventajas de un entorno apropiado para el desarrollo de negocios. El grupo de países desarrollados se distancia progresivamente del resto de economías, si bien este resultado puede responder a la endogeneidad de las variables o a la existencia de causalidad inversa (37). No se obtuvieron correlaciones estadísticamente significativas en ningún *cluster* para las categorías «Registro de propiedades» y «Protección de inversores». Ambos factores parecen los menos relevantes de HN a la hora de impulsar el crecimiento económico y el desarrollo a través de la creación empresarial.

En el gráfico 2 (en página siguiente) se muestran las posiciones medias de cada categoría de HN en los

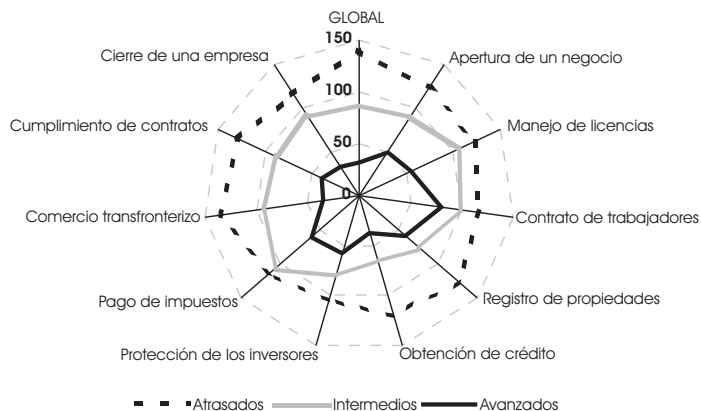


GRÁFICO 2

AGRUPACIONES CLUSTERS
DE ACUERDO CON LAS
CATEGORÍAS DE HN. 2009

FUENTE:

Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y *The Economist*.

tres *clusters* en el año 2009 calculadas a partir de los valores individuales registrados por los países incluidos en cada *clusters* (38).

Como era de esperar, el grupo de países avanzados registra las mejores posiciones en todos los indicadores, seguido de los intermedios y los atrasados. En el grupo de países avanzados las mejores posiciones corresponden a la categoría de «Obtención de crédito» y «Comercio transfronterizo», mientras que el peor registro se da en el indicador de «Contratación de trabajadores». En el grupo de países intermedios, las mejores posiciones corresponden a los indicadores «Registro de propiedades», «Obtención de crédito» y «Protección de los inversores», mientras que las peores posiciones se registran en el «Pago de impuestos» y el «Manejo de licencias». Por su parte, el grupo de países atrasados registra mejores resultados en «Protección de los inversores» y queda muy rezagado del resto del mundo en relación al «Comercio transfronterizo».

En el cuadro II se identifican patrones de similitudes y diferencias entre los *clusters* de países de acuerdo con su capacidad emprendedora. Para ello se calcularon los valores medios (39) de cada *cluster* para cada uno de los 41 indicadores de HN en los que se desagregan sus 10 categorías. Los indicadores que muestran diferencias estadísticamente significativas entre las medias de los tres *clusters* se asocian con factores emprendedores relevantes para favorecer el desarrollo, mientras que los indicadores con medias coincidentes entre *clusters* se refieren a características del entorno empresarial que no favorecen tan intensamente el desarrollo.

Con el fin de establecer si las diferencias de medias entre los *cluster* resultan estadísticamente significativas se procedió a realizar un análisis de la varianza (ANOVA) (40) a partir de cuyos resultados se obtuvieron los patrones de similitud y diferencia que se detallan en el cuadro 2.

Las categorías de HN que registran el mayor número de indicadores con valores medios distintos estadísticamente entre *clusters* son «Comercio transfronterizo» y «Obtención de crédito», mostrando la importancia de estos factores para favorecer los procesos de desarrollo en un entorno de libertades y buen gobierno.

En relación a los grados de parecido entre los *clusters* se observa una mayor similitud entre el grupo de países intermedios y atrasados que entre los intermedios y avanzados, lo que pone de relieve la hegemonía del grupo de países avanzados al mostrar mayor distanciamiento respecto al resto de países. En concreto, las economías intermedias y avanzadas muestran un mayor parecido en las categorías de «Registro de propiedades», «Manejo de licencias» y «Obtención de crédito», mientras que entre los *clusters* de países intermedios y atrasados, son las categorías de «Contratación de trabajadores», «Pago de impuestos» y «Cierre de una empresa» las que muestran una mayor similitud.


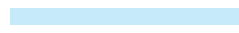
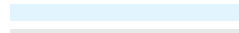


El análisis de los 41 indicadores de HN permite identificar con mayor detalle aquellos factores que los países menos avanzados deberían priorizar para mejorar sus niveles de vida. Se trata de la cobertura de organismos privados, perteneciente a la categoría de «Obtención de crédito» y el tiempo para importar y exportar, pertenecientes ambos indicadores a la categoría de «Comercio transfronterizo». En el otro extremo se encuentran los indicadores que registraron igualdad de medias entre grupos, es decir, aquellos que no discriminan entre niveles de desarrollo: el capital mínimo de «Apertura de un negocio», el número de procedimientos en el «Manejo de licencias», el Índice de inflexibilidad en los horarios de la categoría de «Contratación de trabajadores» y los impuestos a las ganancias y la tasa total de impuestos, ambos pertenecientes a la categoría de «Pago de impuestos».

CUADRO 2
ANÁLISIS DE SIMILITUD Y DIFERENCIAS ENTRE LOS CLUSTERS SEGÚN LOS INDICADORES DE HN. 2009

		VALORES MEDIOS (1)			SIMILITUDES ENTRE CLUSTERS (2)		
		Avanz.	Interm.	Atras.	Similitud A	Similitud B	Similitud C
Apertura de un negocio	Número de procedimientos	6,2	9,2	9,9	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo (días)	16,6	33,4	48,3	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% del ingreso per cápita)	6,2	22,0	110,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Capital mínimo (% del ingreso per cápita)	21,1	110,2	181,7	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
Manejo de licencias	Número de procedimientos	16,7	20,7	15,9	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
	Tiempo (días)	164,7	225,0	307,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% del ingreso per cápita)	65,5	485,2	1156,0	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
Contratación de trabajadores	Índice de dificultad de contratación	26,1	33,1	45,8	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Índice de inflexibilidad en los horarios	42,6	38,0	40,6	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
	Índice de dificultad de despido	25,4	34,6	36,9	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Índice de rigidez laboral	31,4	35,2	41,1	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Costos por despido (salarios semanales)	29,2	53,8	60,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
Registro de propiedades	Número de procedimientos	4,9	6,2	6,7	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo (días)	52,4	49,7	118,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% del valor de la propiedad)	4,3	4,4	10,1	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
Obtención de crédito	Índice de fortaleza de los derechos legales	6,8	5,4	4,6	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Índice de alcance de la información crediticia	4,7	4,1	1,3	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Cobertura de registros públicos (% de adultos)	8,0	9,7	1,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Cobertura de organismos privados (% de adultos)	52,5	25,5	0,1	Atrasados	Intermedios	Avanzados
Protección de los inversores	Índice de divulgación de la información	6,0	5,7	4,7	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Índice de responsabilidad del director	5,3	4,6	3,3	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Índice de presentación de demandas de accionistas	6,8	5,3	5,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Índice de protección del inversionista	6,0	5,2	4,5	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Pagos (número)	15,7	36,4	39,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
Pago de impuestos	Tiempo (horas)	214,8	396,0	341,0	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Impuesto a las ganancias (%)	16,5	15,5	18,0	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
	Impuestos laborales y contribuciones (%)	22,5	19,7	14,5	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Otros impuestos (%)	4,0	10,2	28,7	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Tasa total de impuestos (% de ganancia)	43,0	45,3	61,1	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
Comercio transfronterizo	Documentos para exportar (número)	4,8	7,3	7,9	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo para exportar (días)	11,6	23,3	36,9	Atrasados	Intermedios	Avanzados
	Costo de exportación (US\$ por contenedor)	992,1	1290,0	1845,1	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Documentos para importar (número)	5,4	8,1	8,7	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo para importar (días)	12,6	25,8	42,8	Atrasados	Intermedios	Avanzados
	Costo de importación (US\$ por contenedor)	1043,5	1429,7	2348,9	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
Cumplimiento de contratos	Número de procedimientos	31,5	38,3	39,6	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo (días)	504,2	609,6	684,9	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% de la deuda)	19,3	29,1	58,5	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
Cierre de una empresa	Tiempo (años)	1,9	3,4	3,5	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Costo (% del patrimonio)	9,6	15,5	18,6	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tasa de recuperación (centavos por dólar)	61,1	28,1	19,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	

Nota 1. Valores medios de las variables de HN para cada uno de los tres clusters de países avanzados, intermedios y atrasados.

Nota 2. Los clusters que se agrupan en las similitudes A, B y C son aquellos cuyas diferencias de medias no resultan estadísticamente significativas:

	Diferencias de medias estadísticamente significativas entre los tres grupos
	Diferencias de medias estadísticamente significativas entre avanzados y el resto de clusters, pero no entre intermedios y atrasados
	Diferencias de medias estadísticamente significativas entre atrasados y el resto de clusters, pero no entre intermedios y avanzados
	Diferencias de medias estadísticamente débiles
	Igualdad de medias

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y *The Economist*.

También resultan poco relevantes para favorecer el desarrollo aquellos indicadores en los que se registraron débiles diferencias estadísticamente significativas entre los *clusters*, tales como el tiempo de «Apertura de un negocio», el Índice de dificultad de contratación y el Índice de rigidez laboral, ambos pertenecientes a la categoría de «Contratación de

trabajadores», los impuestos laborales y contribuciones de la categoría de «Pago de impuestos», y el tiempo de «Cumplimiento de contratos».

En resumen, el análisis muestra un grupo de economías avanzadas que lideran el desarrollo económico y humano mundial y que se distancian progresi-

vamente de los grupos de países intermedios y avanzados en cuanto a la fortaleza de su entorno emprendedor, clave para favorecer el desarrollo empresarial. Los rasgos que más diferencian a estos países del resto de las economías, y que parecen haber contribuido en mayor medida al logro de esa posición hegemónica, son los relacionados con el Comercio transfronterizo y la Obtención de crédito. Estos son, precisamente, los obstáculos regulatorios que deben priorizar las economías menos avanzadas si quieren elevar sus niveles de desarrollo.

Claves del éxito en los negocios en el mundo.

Análisis econométrico ANOVA y Discriminante. Una vez analizadas las diferencias, en términos de obstáculos al desarrollo empresarial, existentes entre los distintos grupos de economías desde una perspectiva transversal, el siguiente paso del análisis consiste en incorporar un componente dinámico al mismo. Partiendo de la definición de país de «éxito» como aquel que logró cambiar de *cluster* durante el periodo 1996-2006, se tratará de identificar las barreras al desarrollo empresarial que han resultado determinantes para garantizar el éxito de estos países.

Dado que el elevado número de indicadores existente en HN dificulta cualquier análisis de comprensión, se realizó una primera selección de aquellos indicadores que han contribuido en mayor medida a garantizar el éxito de los países. Para ello se llevó a cabo un Análisis de la Varianza (ANOVA) con el objetivo de detectar los indicadores cuya diferencia en medias, entre el grupo de países de «éxito» y de «no éxito», resulta estadísticamente significativa. Los indicadores en los que los países de «éxito» han registrado valores inferiores a los del resto de su grupo representan barreras para el desarrollo de un negocio cuya reducción ha permitido el avance de estas economías.

Debido a la gran heterogeneidad existente en los grupos-*clusters* de países, el análisis se realizó por submuestras de *clusters* de manera que, por un lado, se compararon los valores registrados entre los países atrasados en 1996 que no habían cambiado de grupo en el año 2006 frente a los que sí lo habían hecho y, por otro lado, se realizó el mismo análisis para el grupo de países intermedios.

El análisis ANOVA permitió identificar el conjunto de indicadores con un mayor impacto aparente en el éxito económico. Para seleccionar entre los mismos aquellos con mayor peso en el proceso, se realizó un Análisis Discriminante (41), método que permite analizar de manera conjunta la existencia de diferencias estadísticamente significativas para los indicadores seleccionados por el procedimiento ANOVA entre los grupos de países de «éxito» y «no éxito».

Al no existir equivalencia contemporánea entre los indicadores de HN que se publican desde 2004 hasta 2009 y los países de «éxito», identificados a través de la comparación entre los *clusters* de 1996 y de 2006, tanto el análisis ANOVA como el discriminante se replican para cada uno de los años en que existe información en HN. Dado el carácter estructural de la condición de alcanzar «éxito», los comportamientos que garantizan el mismo son aquellos que se mantienen de manera constante a lo largo del tiempo, por lo que sólo serán considerados como indicadores de «éxito» aquellos en los que las diferencias entre los grupos se repitan de forma permanente a lo largo del tiempo.

En el cuadro 3 se muestran las diferencias de medias entre los países de «éxito» y «no éxito» para cada uno de los indicadores en los que se obtuvo algún resultado estadísticamente significativo. Dado que el cálculo se realiza restando la media del indicador en el grupo de «éxito» al de «no éxito» los resultados deben tener signo negativo, indicando que la barrera que mide el indicador es menor en el grupo de «éxito», excepto en el caso de los indicadores pertenecientes a las categorías de «Obtención de crédito» y «Protección de los inversores» donde las mediciones se establecen en sentido contrario.

Un primer resultado del análisis es que los obstáculos a la creación de empresas que hay que superar aumentan según el nivel de desarrollo del país. En el caso de los países intermedios se registraron diferencias en medias estadísticamente significativas en prácticamente los mismos indicadores que en el caso de los países atrasados, incorporándose además algunos otros propios de este grupo de países. Tan solo en la categoría de «Registro de Propiedades» se obtuvo una diferencia de medias que resultó estadísticamente significativa para el indicador de tiempo en el caso del grupo de atrasados, no resultando relevante ningún indicador de esa categoría para el grupo de intermedios.

Corroborando en parte el análisis de correlaciones realizado previamente, no se obtuvieron resultados estadísticamente significativos para las diferencias de medias registradas en los indicadores pertenecientes a la categoría de «Protección de los inversores» en el grupo de atrasados y «Registro de la propiedad» en el grupo de intermedios, lo que indicaría que estos factores impulsan en menor medida que el resto el desarrollo de las economías. Tampoco resultaron estadísticamente significativas ninguna de las diferencias de medias registradas en los indicadores de la categoría «Cierre de una empresa» tanto en el *cluster* de países intermedios como en el de atrasados.

En relación con los signos obtenidos en el cálculo de la diferencia de medias, resultaron incorrectos los

CUADRO 3
IDENTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS ESTADÍSTICAMENTE SIGNIFICATIVAS EN LOS INDICADORES DE HN
ENTRE LOS PAÍSES DE «ÉXITO» Y «NO ÉXITO». 2004-2009

		CLUSTER DE PAÍSES ATRASADOS					CLUSTER DE PAÍSES INTERMEDIOS						
		2009	2008	2007	2006	2005	2004	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Apertura de un negocio	Número de procedimientos	-	-	-	-	-	-	-1,7	-	-1,9	-2,0	-1,9	-2,3
	Tiempo (días)	-	-	-	-	-	-	-12,6	-	-	-	-	-
	Costo (% del ingreso per cápita)	-76,2	-79,4	-89,5	-80,8	-89,8	-91,6	-13,8	-15,3	-20,5	-28,3	-27,6	-28,6
Manejo de licencias	Costo (% del ingreso per cápita)	-	-	-775,2	-686,8	n.d.	n.d.	-236,0	-260,7	-314,2	-380,0	n.d.	n.d.
Contratación de trabajadores	Índice de inflexibilidad en los horarios	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	20,4	20,4	20,4	20,4	20,4	20,4
	Costos por despido (salarios semanales)	-	-	-	-	-	-	-49,8	-51,2	-51,2	-52,8	-50,2	-49,8
Registro de propiedades	Tiempo (días)	-71,8	-88,2	-	-	-	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
	Índice de fortaleza de los derechos legales	-	-	-	-	-	n.d.	1,4	1,7	1,7	1,9	1,9	n.d.
Obtención de crédito	Índice de alcance de la información crediticia	1,7	1,7	-	-	-	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
	Cobertura de organismos privados (% de adultos)	19,8	16,0	-	-	-	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
Protección de los inversores	Índice de presentación de demandas de accionistas	-	-	-	-	n.d.	n.d.	1,2	1,2	1,2	1,2	n.d.	n.d.
Pago de impuestos	Pagos (número)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-	-12,8	-13,9	-12,5	n.d.	n.d.
	Impuestos laborales y contribuciones (%)	13,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	8,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	Tasa total de impuestos (% de ganancia)	15,5	15,0	14,9	14,7	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
Comercio transfronterizo	Documentos para exportar (número)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-1,1	-1,2	-1,5	-1,6	n.d.	n.d.
	Tiempo para exportar (días)	-10,5	-10,5	-11,5	-8,3	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
	Documentos para importar (número)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-	-	-1,4	-1,8	n.d.	n.d.
	Tiempo para importar (días)	-	-11,1	-12,5	-12,9	n.d.	n.d.	-	-	-5,5	-6,6	n.d.	n.d.
	Costo de importación (US\$ por contenedor)	-	-	-478,3	-	n.d.	n.d.	-	-	-206,6	-	n.d.	n.d.
Cumplimiento de contratos	Número de procedimientos	-	-	-	-	-	-	-3,4	-3,4	-2,9	-	-	-
	Costo (% de la deuda)	-20,3	-20,3	-20,3	-22,0	-22,0	-22,0	-10,4	-10,4	-11,0	-	-	-

Nota: n.d.: Dato no disponible.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y *The Economist*.

obtenidos en los indicadores de Índice de inflexibilidad de los horarios perteneciente a la categoría de «Contrato de trabajadores» y los de Impuestos laborales y contribuciones y Tasa total de impuestos, ambos pertenecientes a la categoría de «Pago de impuestos». Este hecho se justifica por los resultados obtenidos previamente (cuadro 12) según los cuales estos indicadores tomaban valores, en promedio, muy similares en los tres *clusters* al resultar sus diferencias de medias no significativas estadísticamente o con significatividad muy débil (42).

Con todo, los indicadores que finalmente se relevaron como claves del éxito conseguido por aquellos países que mejoraron su clasificación en términos de las variables institucionales y desarrollo humano durante la última década fueron los que se detallan en el cuadro 3, una vez eliminados los tres indicadores con signo incoherente. Nuevamente destacan como las categorías más relevantes para el éxito el «Comercio transfronterizo» y la «Obtención de crédito» dado el elevado número de indicadores que registran diferencias en medias estadísticamente significativas. También en la categoría de «Apertura de un negocio» el número de indicadores relevante resultó elevado.

Por otro lado destaca el gran número de indicadores con resultados significativos que hacen referencia al coste necesario para desarrollar un negocio («Apertura

de un negocio», «Manejo de licencias», «Contratación de trabajadores», «Comercio transfronterizo» y «Cumplimiento de contratos»). En estos casos las diferencias de medias entre los países de «éxito» y «no éxito» resultaron estadísticamente significativas tanto en el grupo de países intermedios como en el de atrasados, excepto en el caso del Coste por despido que aunque sí resultó relevante en el *cluster* de países intermedios, no obtuvo resultados significativos para el caso de países atrasados.

También se observan como indicadores relevantes para favorecer el avance, la eliminación de barreras relacionadas con los procesos administrativos y trámites burocráticos necesarios para el funcionamiento de un negocio, aunque el tipo de indicadores es distinto según el nivel de desarrollo. En el grupo de países intermedios, resultaron estadísticamente significativas las diferencias de medias de los indicadores que miden el número de procedimientos o de documentos necesarios para abrir un negocio, pagar impuestos, comerciar con el exterior y asegurar el cumplimiento de contratos; mientras que en el caso de los países atrasados resultaron relevantes los indicadores que hacen referencia al tiempo transcurrido en los procesos burocráticos, sobre todo los relacionados con comerciar con el exterior.

En relación a la categoría «Obtención de crédito» resultaron relevantes para promover el éxito: el Índice

CUADRO 4
ANÁLISIS DISCRIMINANTE ENTRE LOS GRUPOS DE «ÉXITO» Y DE «NO ÉXITO». 2004-2009

		CLUSTER DE ATRASADOS					CLUSTER DE INTERMEDIOS						
		2009	2008	2007	2006	2005	2004	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Apertura de un negocio	Costo (% del ingreso per cápita)	-0,83	-	-0,80	-0,94	-0,98	-0,94	-0,36	-0,36	-0,34	-	-	-
Manejo de licencias	Costo (% del ingreso per cápita)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-0,47	-0,47	-0,43	-0,42	n.d.	n.d.
Contratación de trabajadores	Costos por despido (salarios semanales)	-	-	-	-	-	-	-0,98	-0,98	-0,98	-0,98	-1,00	-1,00
Obtención de crédito	Índice de fortaleza de los derechos legales	-	-	-	-	-	n.d.	0,40	0,51	0,45	0,55	-	n.d.
	Índice de alcance de la información crediticia	0,66	0,73	-	-	0,23	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
Comercio transfronterizo	Documentos para exportar (número)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-0,36	-0,40	-0,46	-	n.d.	n.d.
	Tiempo para exportar (días)	-	-0,60	-0,56	-	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
	Tiempo para importar (días)	-	-0,47	-0,38	-0,48	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
	Costo de importación (US\$ por contenedor)	-0,40	-0,31	-0,41	-	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
Cumplimiento de contratos	Costo (% de la deuda)	-	-	-0,39	-0,39	-0,39	-0,38	-	-	-	-	-	-
CORRELACIÓN CANÓNICA		0,66	0,63	0,72	0,75	0,75	0,75	0,62	0,61	0,66	0,68	0,59	0,60

Nota: n.d.: Dato no disponible. El sombreado oscuro, azul oscuro, azul claro, borde sin sombreado y celda sin sombreado ni borde representan, respectivamente a la primera, segunda, tercera, cuarta y quinta variable independiente por orden de importancia en cuanto a su capacidad discriminante.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y *The Economist*.

de fortaleza de los derechos legales, en el *cluster* de países intermedios; y el Índice de alcance de la información crediticia así como la Cobertura de organismos privados, en el grupo de países atrasados. Merece la pena también destacar que, en el caso de los países atrasados, la importancia de estos indicadores se ha puesto de manifiesto en los dos últimos años aunque no resultaron relevantes en los análisis realizados en el pasado.

Por último, cabe destacar que si bien los indicadores que hacen referencia al «Comercio Transfronterizo» son de los más relevantes para favorecer el «éxito», la importancia de aquellos que hacen referencia a la importación de bienes y servicios se ha ido diluyendo con el tiempo, algo que no ha ocurrido en los indicadores referentes a la exportación.

Un análisis discriminante completa los resultados obtenidos con el ANOVA al tratarse de una técnica estadística multivariante que permite analizar, de manera conjunta, la importancia de los indicadores a través de la construcción de funciones discriminantes que son combinaciones lineales de los factores que contribuyen a la discriminación entre grupos.

Este análisis se realizó por submuestras de los *clusters* y en cada uno de los años para los que se cuenta con información estadística en HN. La variable dependiente, en cada uno de los casos, es aquella que mide para cada país si éste cambió o no de *cluster* entre el periodo 1996 y 2006. Las variables independientes son el conjunto de factores que resultaron relevantes en el análisis ANOVA de diferencias de medias entre los grupos de «éxito» y «no éxito».

Los resultados obtenidos en el análisis discriminante se recogen en el Cuadro 4. En cada casilla figura el

valor del coeficiente de la matriz de estructura (43) para los indicadores que obtuvieron resultados estadísticamente significativos en algún caso. La última fila del cuadro incorpora, como medida de bondad conjunta del análisis, la correlación canónica (44).

En primer lugar destaca que el valor de la correlación canónica fue más elevado en el caso de los países atrasados, lo que indica una mayor homogeneidad en cuanto al comportamiento de eliminación de barreras al desarrollo de un negocio en este grupo de países.

En relación a los indicadores con mayor capacidad discriminante, la importancia del coste destaca frente al resto de factores, aunque los conceptos relevantes de coste difieren entre *clusters*. La reducción en el coste de apertura del negocio es el factor que más discrimina entre los países de «éxito» y los de «no éxito» en el grupo de países atrasados; mientras que en el grupo de países intermedios, el menor coste por despido de los trabajadores es el principal rasgo de las economías que consiguieron pasar al grupo de avanzados en el año 2006. Ambos factores han mantenido su relevancia hasta nuestros días.

En menor medida, otros factores de coste que se revelan como barreras al éxito son, en el caso del *cluster* de países atrasados, los relacionados con el Cumplimiento de contratos, aunque la importancia de esta barrera parece haberse diluido en la actualidad; mientras que, en el *cluster* de países intermedios, los menores costes en el manejo de licencias necesarias para el desarrollo de un negocio y, en menor medida, los menores costes para la apertura de un negocio, explican también el diferente comportamiento entre los países de «éxito» y de no «éxito»,

CUADRO 5
RANKING DE POSICIONES SEGÚN EL NIVEL DE AVANCE EN LA ELIMINACIÓN DE LAS BARRERAS
AL DESARROLLO DE UN NEGOCIO CLAVES PARA GARANTIZAR EL ÉXITO.

Grupos de economías pertenecientes al <i>cluster</i> de países atrasados en 2006	Posición alta Pakistán, Mozambique, Kenia, Etiopía, Bangladesh, Nepal, Madagascar, Zambia, Burkina Faso, Papua Nueva Guinea, Ruanda
	Posición media Ghana, Lesotho, Congo, Tanzania, Senegal, Sierra Leona, Angola, Camerún, Mali
	Posición baja Uganda, Nigeria, Costa de Marfil, Haití, Chad, Malawi, Níger, Benin, Burundi, Guinea-Bissau, Togo, Republica Democrática del Congo
Grupos de economías pertenecientes al <i>cluster</i> de países intermedios en 2006	Posición alta Rumania, Georgia, Bulgaria, Bahrain, Armenia, Mongolia, Sudáfrica, Jordania, Fiji, Omán, Azerbaijan, Namibia, Kyrgyzstan, Argelia, Ucrania, Moldavia, Túnez, Kazakhstan, Panamá, Bosnia y Herzegovina
	Posición media Macedonia, Brasil, Croacia, Montenegro, Perú, Serbia, Nicaragua, Albania, Gabón, Tailandia, Mauritania, Trinidad y Tobago, México, Jamaica, India, Malasia, Federación Rusa, Colombia, Guyana
	Posición baja Honduras, Vietnam, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Botswana, El Salvador, República Dominicana, Marruecos, China, Irán, Filipinas, Turquía, Argentina, Siria, Indonesia, Guatemala, Paraguay, Egipto, Ecuador, Sri Lanka

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y *The Economist*.

aunque su capacidad discriminante solo se registra para los últimos años del análisis.

Los indicadores relativos a la obtención de crédito también se revelan claves en el desarrollo de un negocio, aunque aparecen diferencias por grupos de países. En el caso del *cluster* de países atrasados se revela la necesidad de fiabilidad, calidad y accesibilidad de la información crediticia como clave para conseguir el «éxito». Por su parte, en el *cluster* de países intermedios, la mayor garantía en la protección de los derechos de prestatarios y prestamistas es el rasgo común que diferencia al grupo de países que alcanzó el nivel de avanzado en el año 2006 frente al resto de países que continuaron en el grupo de economías intermedias.

También se obtuvieron resultados estadísticamente significativos para las barreras asociadas al comercio exterior aunque su importancia se ha diluido en la actualidad.

En el caso del *cluster* de países atrasados, los países de «éxito» redujeron los valores de sus indicadores de tiempo y coste, mientras que en el *cluster* de países intermedios los esfuerzos se centraron en la reducción de los trámites burocráticos asociados al número de documentos necesarios para realizar las transacciones.

Por último, la construcción de funciones discriminantes con los indicadores seleccionados en el análisis discriminante permite asignar una puntuación para cada país, a partir de la cual establecer un ranking de países de acuerdo con sus avances en materia

de reducción de las barreras a la creación empresarial y, con ello, de su capacidad para cambiar de grupo, es decir, para prosperar y mejorar su nivel de desarrollo en un entorno institucional favorable.

Los resultados de este ranking, aplicado a las agrupaciones de países realizadas en el año 2006, se recogen en el Cuadro 5. Los países aparecen ordenados desde las mejores posiciones hasta las peores.

En el grupo de economías pertenecientes al *cluster* de países atrasados en el año 2006, destaca el esfuerzo en la eliminación de las barreras al espíritu emprendedor y al desarrollo efectivo de negocios en Pakistán, Mozambique, Kenia, Etiopía, Bangladesh, Nepal, Madagascar, Zambia, Burkina Faso, Papua Nueva Guinea y Ruanda. En el grupo de economías intermedias, destaca el comportamiento en este ámbito de Rumania, Georgia, Bulgaria, Bahrain, Armenia, Mongolia, Sudáfrica, Jordania, Fiji, Omán, Azerbaijan, Namibia, Kyrgyzstan, Argelia, Ucrania, Moldavia, Túnez, Kazakhstan, Panamá y Bosnia y Herzegovina.

CONCLUSIONES

El interés por el estudio de los procesos de crecimiento económico y desarrollo de las naciones ha favorecido la aparición de una abundante y prolífica literatura teórica y empírica sobre estas cuestiones en la que se ha prestado una especial atención al papel de las instituciones económicas y políticas que afectan a los incentivos para acumular e innovar, esenciales para la creación y consolidación de nuevas actividades económicas.

La globalización ha creado oportunidades sin precedentes en las últimas décadas para las economías en desarrollo, que han sabido aprovechar, especialmente, aquellos países que se han orientado hacia el buen gobierno y la ampliación de la libertad de actuación de sus ciudadanos.

Tras la agrupación de los 135 países considerados en este análisis en tres *clusters* de economías avanzadas, intermedias y atrasadas, de acuerdo con su comportamiento en términos de desarrollo humano, libertad económica, democracia y gobernanza, los resultados de un análisis transversal entre los *clusters* mostraron un distanciamiento entre los países más avanzados y el resto en lo que respecta a la facilidad para hacer negocios, siendo las áreas que registraron una mayor capacidad de influencia en el desarrollo empresarial, la liberalización del comercio internacional (Comercio transfronterizo) y el acceso a la financiación (Obtención de crédito).

Una vez determinadas, desde una perspectiva transversal, las diferencias entre los distintos grupos de economías en términos de los obstáculos al desarrollo empresarial existentes, se incorporó al análisis una componente dinámica: partiendo de la definición de país de «éxito» como aquel que logró cambiar de *cluster* entre los años 1996 y 2006, se identificaron las barreras al desarrollo empresarial cuya reducción resultó determinante para garantizar dicho éxito.

Los elevados costes para el desarrollo de los negocios se revelaron como las principales barreras a superar para favorecer la bonanza económica. La reducción del coste de apertura de un negocio resultó un factor determinante para todas las economías que alcanzaron el éxito, en especial, para las economías más atrasadas. En las economías de desarrollo intermedio, otros costes mostraron también capacidad discriminante, entre ellos, los costes de despido y de manejo de licencias.

Las barreras a la obtención de crédito para la actividad empresarial cobraron también una importancia creciente. En las economías intermedias, estos obstáculos se relacionaron con la seguridad jurídica y el grado en el que las normas de garantías y la legislación sobre quiebras protegen los derechos de los prestatarios y los prestamistas. Por el contrario, en el grupo de los países atrasados, estas barreras se asociaron con la calidad y accesibilidad de la información crediticia.

Por último, aunque en menor medida que los otros indicadores mencionados, las barreras relacionadas con el comercio internacional también resultaron significativas en el *cluster* de los países atrasados, en

especial las relacionadas con la excesiva prolongación temporal de los procedimientos de importación y exportación así como con el coste de importación.

En resumen, los resultados obtenidos en este artículo muestran que las barreras al desarrollo de la iniciativa privada que prevalecen en los mercados son todavía relevantes. En las economías de mercado, cualquiera que sea su nivel de desarrollo, el motor del crecimiento económico se encuentra en el espíritu emprendedor, y su catalizador, en la consolidación de un entorno institucional favorable para la creación de empresas. La identificación y reconsideración de las regulaciones y trabas burocráticas que elevan innecesariamente las mencionadas barreras debería constituir una prioridad de los gobiernos con el objetivo de activar la rica dinámica empresarial en aras de alcanzar una mayor prosperidad y bienestar social en el mundo.

NOTAS †

- [1] En muchos países se considera erróneamente que el problema del subdesarrollo tiene su origen en la falta de acceso y disposición del conocimiento. A partir de una encuesta realizada a nivel mundial, Amar Bidhe (2000) demostró que sólo el 8% de las nuevas ideas provienen de las actividades de I+D, mientras el 21% y el 71% restantes son el resultado de la suerte y de la creatividad de los trabajadores, respectivamente.
- [2] El éxito de «dragones multinacionales» como Haier (China), Mabe (México) y Arçelik (Turquía) en el sector de electrodomésticos de línea blanca, es un buen ejemplo del potencial emprendedor de las economías emergentes en sectores de intensidad tecnológica media (Bonaglia y Goldstein, 2007).
- [3] El acrónimo BRICs fue acuñado por Jim O' Neill, Economista Jefe de Goldman Sachs, en referencia a Brasil, Rusia, India y China.
- [4] De poco vale la capacidad innovadora en una economía si no se va a poder emprender, si esa innovación no se materializa en una iniciativa empresarial dirigida al mercado.
- [5] También las naciones desarrolladas parecen a menudo más preocupadas de la innovación que de la creación empresarial. China en el Siglo XVIII era una nación innovadora pero como las innovaciones eran expropiadas por sus dirigentes, no se favorecía el desarrollo. Esto no ocurrió en Gran Bretaña, que lideraría la revolución industrial.
- [6] Muchos protagonistas de la «revolución desde abajo» han sido obstaculizados o incluso expropiados por el poder político o la aristocracia económica en sus países. Se trata especialmente de países en los que ni existen sólidos resortes judiciales (protección de derechos de propiedad; normas e instituciones independientes de defensa de la competencia en los mercados; etc.), ni la sociedad civil está organizada para reaccionar ante estos abusos.
- [7] Para estos autores, este colectivo de consumidores representa una oportunidad empresarial y podría significar el origen de una próxima revolución comercial y de una nueva etapa de prosperidad, fuente de innovación.

- [8] La mayor parte del empleo neto en una economía proviene del crecimiento de las pequeñas empresas y las microempresas de éxito en su camino hacia la mediana y gran dimensión.
- [9] Las empresas sociales son otra fuente adicional de prosperidad para las naciones más subdesarrolladas, una forma totalmente nueva de emplear el dinamismo y la creatividad empresarial para abordar problemas sociales (Yunus, 2008).
- [10] En este campo, los bancos privados y otros operadores financieros privados como las empresas de *private equity* y los fondos de inversión, pueden jugar un papel central para el desarrollo (Rodríguez y Santiso, 2007).
- [11] El porcentaje de personas que trabajan fuera del mercado formal en el mundo subdesarrollado es muy elevado: en las naciones de renta media es un tercio de la población mientras que en los países más pobres es superior al 80% (Jütting, Parlevliet y Xenogiani, 2008).
- [12] Las economías desarrolladas y emergentes reforman y actualizan continuamente su marco regulatorio y sus procedimientos administrativos, mientras que muchos países pobres aún disponen de leyes y regulaciones que datan del siglo XIX.
- [13] Masatlioglu y Rigolini (2008); Kaplan, Piedra y Seira (2008); Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho y Shleifer, (2008).
- [14] Alesina y otros (2005); Perotti y Volpin (2004); Klapper, Laeven y Rajan (2006); Fisman y Sarría-Allende (2004); Antunes y Cavalcanti (2007); Barseghyan (2008); y Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho y Shleifer (2008).
- [15] Freund y Bolaky (2009); Chang, Kaitani y Loayza (2005); Helpman, Melitz y Rubinstein (2008).
- [16] Un gran número de organizaciones internacionales y de ONG dedicadas a la cooperación internacional han llegado a estas mismas conclusiones y han reorientado recientemente sus estrategias de fomento del desarrollo económico hacia intervenciones que proveen a los emprendedores de los países en desarrollo de los recursos y la formación necesaria para poner en marcha iniciativas empresariales.
- [17] Friedman (1962) señala que democracia y libertad económica se refuerzan mutuamente. Bajo esta hipótesis la democracia facilita el crecimiento económico a través del desarrollo de un marco institucional más compatible con los incentivos que favorecen las transacciones productivas. De acuerdo con Montes y Medina (2009), la democracia actúa indirectamente sobre el desarrollo económico a través de su favorable efecto sobre la libertad económica y la gobernanza.
- [18] El convencimiento de la burguesía nacida durante el período autárquico en España, de que su futuro estaba ligado a un entorno de mayor libertad, sentó las bases de un cambio que fraguó, lentamente, en el restablecimiento de la libertad política en España.
- [19] Un hecho contrastado es que los sistemas dictatoriales han dado paso a las democracias en países que comenzaron a liberalizar sus mercados en los años sesenta y setenta, como Corea del Sur, Taiwán, Chile o Indonesia, entre otros.
- [20] Un control estatal abusivo sobre la banca, las telecomunicaciones o la prensa, supone no sólo controlar la actividad económica, sino también la expresión.
- [21] La debilidad de los resultados obtenidos en los análisis empíricos sobre democracia y desarrollo contrasta con su influencia en variables determinantes del mismo como la gobernanza y la libertad económica. La democracia no parece una condición suficiente para el éxito económico, pero sí es una condición necesaria para consolidar a largo plazo un marco protector de los derechos de propiedad (Montes y Medina, 2009).
- [22] Corea del Sur y Taiwán, por ejemplo.
- [23] A este respecto, cabe señalar que el orden en la adopción de medidas es un factor relevante. Los países que hoy cuentan con un vigoroso estado de derecho, establecieron primero esa institución y, sólo después, aumentaron el tamaño de sus gobiernos. Desafortunadamente, muchos países en desarrollo intentan hoy en día repetir ese proceso, pero al revés, quedando avocados al fracaso los intentos de promover el estado de derecho. Otras decisiones sobre orden han provocado intensos debates. En la actualidad, quizás uno de los más interesantes sea el que tiene como centro la libre competencia en los mercados, prioridad indudable frente a la privatización a la hora de establecer la ordenación de las reformas. Sin dejar de ser fundamental la privatización de la actividad empresarial en cualquier economía, más que la titularidad pública o privada de las empresas lo importante es la liberalización de los mercados y la competencia (Petitbò y Montes, 1997).
- [24] Por ejemplo, el indicador de Voz y Rendición de Cuentas mide el grado de participación electoral, la libertad de expresión y la libertad de asociación y de prensa, entre otras variables. El indicador de Estado de Derecho mide variables como la eficacia y previsibilidad del Poder Judicial; la percepción sobre el delito, y el respeto por las normas en una sociedad.
- [25] Ver a este respecto los trabajos empíricos sobre el diseño de las instituciones: Aghion, Alesina y Trebbi (2004) o Alesina y Tabellini (2008).
- [26] En el análisis empírico realizado en este artículo se hará mención al concepto de crecimiento económico, para referirse al aumento del PIB per cápita, al de desarrollo humano, en lo que respecta al comportamiento del IDH, y al concepto genérico de desarrollo en referencia al crecimiento del producto per cápita junto a otras dimensiones del nivel de vida.
- [27] El análisis factorial es una técnica estadística que a partir de combinaciones lineales de las variables observadas permite explicar la variabilidad de las mismas con un número menor de variables no observadas denominadas factores. Para obtener el indicador agregado IG se aplicó esta técnica a los seis indicadores de gobernanza del Banco Mundial. Dada la elevada correlación existente entre estos indicadores, se obtuvo como resultado un único factor que recoge más del 86% de la variabilidad total de sus componentes, y en el que todos los indicadores intervienen con una comunalidad superior al 85%.
- [28] El método de Ward es una técnica aglomerativa jerárquica que permite minimizar el error cuadrático cometido en el proceso de clasificación.
- [29] Los estados fallidos conforman el «Club de la miseria» determinados en su incierto futuro por «trampas» que son muy difíciles de salvar (Collier, 2008). Brookings Institution elabora el Índice de Fragilidad de los Estados que analiza la debilidad de las naciones en desarrollo mediante el estudio de una serie de aspectos agrupados en cuatro apartados: economía, política, seguridad y bienestar social. El Índice, que analiza 141 países, está encabezado por Somalia, Afganistán, República Democrática del Congo, Irak y Burundi.
- [30] La población de África Subsahariana está distribuida equitativamente en los tres grupos de trampas: conflictos; recur-

- sos; o bloqueo sin salida al mar. En cambio fuera de África sólo un 1% de la población vive en países sin salida al mar.
- [31] HN sintetiza el clima para hacer negocios en el mundo a través de indicadores sintéticos que se clasifican en 10 categorías que registran el tiempo y el coste que supone cumplir con los requisitos legales para iniciar y administrar un negocio, participar en el comercio transfronterizo, pagar impuestos y cerrar una empresa. Los datos para todos los grupos de indicadores se recolectan de una manera estandarizada, mediante encuesta, partiendo de una tipología de empresa sencilla con el objetivo de asegurar la comparabilidad entre países y a lo largo del tiempo. Los indicadores no incluyen aspectos relacionados con el entorno de los negocios como, por ejemplo, la proximidad del país a los grandes mercados, la calidad de las infraestructuras (las que no guarden relación con el comercio transfronterizo o los permisos de puesta en marcha), la seguridad de la propiedad ante el hurto y el saqueo, las condiciones macroeconómicas o la fortaleza de las instituciones, etc.
- [32] En su sexta edición, *Doing Business 2009* destaca a los 25 países siguientes como los más favorables para la creación empresarial: Singapur, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Hong Kong (China), Dinamarca, Reino Unido, Irlanda, Canadá, Australia, Noruega, Islandia, Japón, Tailandia, Finlandia, Georgia, Arabia Saudita, Suecia, Bahrain, Bélgica, Malasia, Suiza, Estonia, Corea, Mauricio y Alemania.
- [33] Los datos del IDH y del PIB corresponden al año 2006, último para el que existe información disponible. La aparente falta de concordancia temporal de estos indicadores con los de HN, no invalida los resultados del análisis debido a que, en primer lugar, la información que publica HN presenta un retardo en la medición de aproximadamente dos años, mientras que, por otro lado, el carácter estructural del análisis garantiza la no existencia de variaciones significativas en el corto plazo.
- [34] Si bien cada una de las 10 categorías de HN incluye la medición de diversos indicadores, a nivel agregado no se publica información sobre un índice sintético por categoría, pero sí un ranking de las posiciones que registran cada uno de los países incorporados en la base de datos en el que los países se ordenan de mayor capacidad emprendedora (posición 1) a menor.
- [35] Excepto la categoría «Pago de impuestos» en el *cluster* de países atrasados que se correlaciona positivamente con el PIB pc. Este resultado responde a que una de las primeras reformas aplicadas por los países en desarrollo es la reforma fiscal que facilita el aumento de la recaudación en paralelo al crecimiento del PIB pc.
- [36] El índice agregado de facilidad para hacer negocios se calcula como promedio simple de las clasificaciones percentiles de cada uno de los 10 indicadores que sintetiza. La clasificación en cada indicador es, a su vez, el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los subindicadores que componen cada indicador. Una descripción de la metodología puede consultarse en Banco Mundial (2008) y Djankov, S. et al (2005).
- [37] El espíritu emprendedor favorece un nivel de desarrollo que a su vez potencia la eliminación de barreras al desarrollo de negocios.
- [38] Trabajar con posiciones en vez de con las mediciones exactas de los indicadores provoca una pérdida de precisión en el análisis, pero permite identificar los rasgos más comunes para establecer diferencias en cuanto al desarrollo y el entorno emprendedor de los países.
- [39] Valores altos de los indicadores se asocian con mayores dificultades al desarrollo empresarial, excepto en los indicadores que pertenecen a la categoría de «Obtención de crédito», «Protección de los inversores» y el indicador Tasa de recuperación perteneciente a la categoría «Cierre de una empresa».
- [40] El análisis de la varianza permite comparar si los valores de un conjunto de datos numéricos son significativamente distintos a los valores de otro o más conjuntos de datos, contrastando estadísticamente la hipótesis nula de igualdad de medias entre grupos a partir del cálculo de un estadístico que sigue la distribución F de Fisher.
- [41] Técnica estadística multivariante que analiza la existencia de diferencias significativas entre grupos de observaciones muestrales respecto a un conjunto de variables medidas sobre las mismas, a través del procedimiento de Fisher, que trata de maximizar el cociente entre la variabilidad entre grupos y la variabilidad intragrupos. Esta técnica de análisis también permite establecer procedimientos de clasificación sistemática, para nuevas observaciones, mediante la construcción de funciones discriminantes, que son combinaciones lineales de las variables discriminantes. Para la correcta aplicación de la técnica se exige que la variable dependiente, aquella que permite identificar el grupo de pertenencia, sea de tipo categórico, mientras que las variables independientes sean cuantitativas.
- [42] La nula o escasa relevancia que estos indicadores muestran como factores impulsores del desarrollo, unido a la incoherencia obtenida en el signo de la diferencia de medias entre los países de «éxito» y «no éxito» nos conduce a eliminarlos del análisis.
- [43] El coeficiente de la matriz de estructura mide la correlación intragrupo combinada entre las variables discriminantes y las funciones canónicas discriminantes tipificadas. Dado que el centroide del grupo «éxito» se corresponde con valores positivos de la función discriminante canónica, y el centroide del grupo de «no éxito» con valores negativos, un signo negativo en el coeficiente de la matriz de estructura indica que una reducción de la barrera de entrada (caída del indicador) incrementa la probabilidad de pertenecer al grupo de éxito, excepto para los indicadores que hacen referencia a las categorías de «Obtención de crédito» donde la interpretación es la inversa.
- [44] La correlación canónica mide las desviaciones de las puntuaciones discriminantes entre grupos respecto a las desviaciones totales sin distinguir grupos. Si su valor es grande (próximo a 1) la dispersión será debida a las diferencias entre grupos, y por tanto, la capacidad discriminante de la función será elevada.

BIBLIOGRAFÍA †

- AGHION, PH., ALESINA, A. y TREBBI, F. (2004): «Endogenous Political Institutions», *Quarterly Journal of Economics*.
- ALESINA, A. y OTROS (2005): «Regulation and Investment», *Journal of the European Economic Association*.
- ALESINA, A. y TABELLINI, G. (2008): «Bureaucrats or Politicians? Part II: Multiple Policy Tasks», *Journal of Public Economics*.
- ANTUNES, A. y CAVALCANTI, T. (2007), «Start Up Costs, Limited Enforcement, and the Hidden Economy», *European Economic Review*.

- AVITTEY, G. (2008): The African development conundrum, en «Making poor countries nations Rich», The Independent Institute.
- BANCO MUNDIAL (2008): *Doing Business 2009*, Washington.
- BARSEGHYAN, L. (2008): «Entry Costs and Cross-Country Differences in Productivity and Output». *Journal of Economic Growth*.
- BIDHE, A. (2000): *The Origin and Evolution of New Businesses*. Oxford University Press.
- BONAGLIA, F. y GOLDSTEIN, A. (2007): *Strengthening productive capacities in emerging economies through internationalisation: evidence from the appliance industry*. OCDE WP n° 262.
- CHANG, R., KALTANI, L. y LOAYZA, N. (2005), «Openness Can Be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities». *Journal of Development Economics*.
- CHHIBBER, A. (2000): *Social Capital, the State and Development Outcomes*, en Dasgupta P. y Serageldin I., «Social Capital. A Multifaceted Perspective». The World Bank.
- COLLIER, P. (2008): «El Club de la miseria». Editorial Turner.
- DJANKOV, S. et al (2005): *Doing Business Indicators: Why Aggregate, and How to Do It*. Banco Mundial, Washington, DC.
- DJANKOV, S. et al. (2008): *The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship*. NBER, Documento de trabajo 13756.
- EASTERLY, W. (2009): «La carga del hombre pobre». *Revista FP febrero-marzo 2009*.
- FISHMAN, R. y SARRIA-ALLENDE, V. (2004): Regulation of Entry and the Distortion of Industrial Organization. NBER, Documento de trabajo 10929.
- FREUND, C. y BOLAKY, B. (2009): «Trade, Regulation and Income». *Journal of Development Economics*.
- FRIEDMAN, M. (1962): *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press.
- HELPMAN, E., MELITZ, M. y RUBINSTEIN, Y. (2008). «Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes». *Quarterly Journal of Economics*.
- HOLCOMBE, R. (1998): «Entrepreneurship and economic growth». *Quarterly Journal of Austrian Economics*.
- ISHAM, J., KAUFMANN, D. y PRITCHETT, L. (1997): «Civil Liberties, Democracy, and the Performance of Government Projects», *World Bank Economic Review*, vol 11.
- JÜTTING, J., PARLEVLIT, J. y XENOGIANI, Th. (2008): Informal employment re-loaded» OCDE WP n° 266.
- KAPLAN, D., PIEDRA, E. y SEIRA, E. (2008): *Entry Regulation and Business Start-Ups: Evidence from Mexico*. Documento de trabajo, Unidad de Análisis Empresarial, Banco Mundial, Washington, DC.
- KLAPPER, L., LAEVEN, L. y RAJAN, R. (2006): «Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship». *Journal of Financial Economics*.
- KAUFMANN, D. y KRAAY, A. (2000-2009): *Governance Matters: Governance Indicators*. The World Bank.
- MARTÍNEZ, J.L., CARBONELL, A. y BUENO, M. (2009): Incorporación de la base de la pirámide de ingresos al sistema de libre mercado, Fundación Rafael del Pino.
- MASATLIOGLU, Y. y RIGOLINI, J. (2008): Informality Traps. Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor.
- MONTE, V. y MEDINA, E. (2009), «Un enfoque institucional sobre la prosperidad de las naciones. Gobernanza, libertad económica y democracia», *Revista ICE 848*.
- NARAYAN, D. y PETESCH, P. (2000), «Voz de los pobres desde muchas tierras», Banco Mundial (Mundi-Prensa , 2002).
- PETITBÔ, A. y MONTE, V. (1997): The Privatisation of State Enterprises in the Spanish Economy», capítulo de «Privatisation in the European Union: an industrial policy perspective» Routledge Publishers.
- PEROTTI, E. y VOLPIN, P. (2004): Lobbying on Entry. CEPR, Documento de trabajo 4519, Londres.
- RODRÍGUEZ, J. y SANTISO, J. (2007): *Banking on development: private banks and aid donors in developing countries*. OCDE WP n° 263.
- VÁSQUEZ, I. (2005): «La función central de la libertad económica en una democracia», *Issues of Democracy*, Departamento de Estado de EE.UU.
- YUNUS, M. (2008), «Un mundo sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo». Editorial Paidós.
- ZAKARIA, F. (1997): The rise of illiberal democracy, *Foreign Affairs*, n° 76.